

看蜂王产卵情况 毛祚胜与徒弟在查



多功能蜂箱 毛祚胜与他发明的

工艺大师的甜蜜产业

●黄奕丽



木雕大师毛祚胜

1 工匠大师发明多功能蜂箱

“是情结，也是机缘巧合吧。我从小就喜欢养蜜蜂，常跟在蜂农背后看他们采收割蜜。”说起自己的“蜂缘”，毛祚胜娓娓道来。20世纪90年代，毛祚胜东渡日本游学，住在北海道，那里天气寒冷，周边有好多养蜂人，他就跟着学习。回国后，他到福建省农林大学蜂学院学习，以优异成绩结业，曾以优秀学员身份代表108位同学上台发言。当时，他想到明溪生态环境好，发展养蜂这一“空中农业”大有作为。他的想法得到时任雪峰镇书记汤炳龙的支持。当时镇里对每户蜂农有精准扶贫的菜篮

子工程提案。想到能将所学为大家服务，毛祚胜这位雕刻大师就义务当起了当地蜂农的专业老师。2017年，他送技术下乡，得知蜂农的管理方式和蜂具陈旧落后，养蜂人辛苦一整年也挣不了几块钱。他决心利用自己所学帮助蜂农。凭借养蜂知识，针对蜜蜂的习性，结合工艺美术设计原理，他创新设计出“一款多功能蜂箱”，经过改良的蜂箱集合了防雨檐、斜入口、降落台、天窗、压条、固定锁扣、观察口、易搬运等10多项功能，产品获得国家专利。第一批投放使

用，就得到广大蜂农一致称赞：“使用安全、便捷、高产。”很快，这种新型蜂箱向周边省市广泛推广。新型蜂箱有檐防雨，有扣防脱，搬运便捷又安全，可是换了蜂箱，蜜蜂就能达到高产吗？毛祚胜解释说：“别看蜜蜂小，中蜂盗性强，会因争抢食物而互相厮杀，我在蜂箱外增加遮挡，让它们各安一隅，安居乐业，产量就上来了。冬天天冷，开箱箱内温度会大量流失，有观察口，不用开箱就可以知道箱里的情况。多功能蜂箱里的每一项设计都是针对蜜蜂习性的……”

“我们在油茶林下饲养的跑山鸡畅销福州、厦门等地，今后的屠宰工作可全部委托给村里的屠宰厂，再也不用全家上阵手忙脚乱了。”6月14日，大田县前坪乡上地村冷链物流项目自动化屠宰生产线投产，村民林初丘看着自家的毛鸡上挂、烫毛、脱毛、冲洗等工序一气呵成，工人们将清理干净跑山鸡进行真空包装、冷冻储存，兴奋不已。上地村冷链物流项目是中铁“助力乡村振兴 喜庆建党百年”援建项目，占地面积645平方米，总投资120万元，集自动化屠宰、冷藏、运输为一体，配置屠宰、冷藏、包装、运输等现代化功能。项目建成后，全年可处理跑山鸡8万只，黑山羊4000只，冷藏蔬菜1100吨，将进一步促进村民就业，增加村财收入，提高农产品贮存加工能力，实现农产品有效增值，带动县域冷链物流产业发展，以产业振兴助力乡村振兴。

2 创立合作社 当起扶贫带头人

明溪蜜源散，3个月时间，毛祚胜跑遍明溪4镇5乡88个村实地考察，进村入户推广新型蜂箱。看到贫困户生活艰难，他更加坚定了养蜂扶贫这条路。2018年7月，在政府和蜂农的支持下，他牵头成立明溪县朝南北蜜蜂专业合作社，并担任理事长。合作社成立后，他忙前忙后，从蜜蜂的选种、蜂王培育，到入股农户的培训、接洽合作，天天连轴转，他最挂心的还是各村的贫困户。于是，他拿着“五统一”的合作意向书，直奔盖洋镇白叶村，找到村支书余家廉，提出以“公司+农户+产业链+互联网”模式，对村里的贫困户开展精准扶贫，让他们学会养蜂，“能够自己造血”。为何首选离县城最为偏远的白叶村？“白叶村跟将乐、泰宁交界，那里的贫困户更需要帮助，但村子在君子峰保护区里，蜂蜜质量上乘。我给他们承诺是：只要入股加盟合作社，统一免费提供技术培训，统一供应蜂种，统一防疫防治，统一换王，统一品牌包装销售。全程技术支持，他们只要负

责安心养蜂就行，割蜜时要自己卖也行，卖不了，我按1公斤150元的价格兜底回收。”毛祚胜说。就这样，一来二去，合作社旗下聚集了58户建档立卡贫困户。对自己带着蜂群加盟的蜂农，毛祚胜同样承诺，蜂农入股几箱，自己也投放几箱在蜂场，平日由蜂农看顾，到收割割蜜时，双方一起到场，不分彼此，一起收割。第一年按五五分成。这让蜂农吃了定心丸。很快，合作社发展到全县蜜源最好的白叶、大坑、画桥、罗翠、夏阳、紫云等12个村。蜂农产业混杂，优劣伴生。质量是最好的口碑，而且每个区域里的蜜源都是有限的，超过饱和度的，蜂蜜难说不会造假，因此，区域保护是合作的前提。为了保证蜂蜜质量稳定，合作社合理安排蜂场，不容许超过限定蜂群饱和度。成立5年来，坚持从源头杜绝风险因素，坚持“零添加、零用药、零污染”，所产蜂蜜天然纯净，受到了广大消费者的认可。

蜂种的选择取决于地源性。蜂蜜需要大面积的蜜源，蜜源不足时，要喂，不喂就会饿死。中蜂（土蜂、中华蜜蜂）则不同，零散的蜜源会采，每天早出晚归，特别吃苦耐劳。而且有投入产出比，见效快与抗病能力强的优势。明溪县森林覆盖率占全省前列，中药植物资源1380种，养殖中蜂得天独厚。就这样，抱团取暖，坚定前行，从创业初期购买优质中蜂群100群，发展到目前已固定拥有12家蜂场、成员60名，覆盖4镇5乡12个村，共有1500群优质中蜂群，年产天然百花蜜约2.25万公斤，销售额达360万元。公司和合作社将65%的收益用于社员脱贫致富。58户建档立卡贫困户的人股金5000元，一年收益有两次分红，第一年就发放分红金10万余元，全部成功脱贫。白叶村蜂农老余带着20多口蜂箱加盟，在毛祚胜帮助下，增长到120箱，增收8万元。毛祚胜，这位工匠大师现在又多了一个荣誉，他被雪峰镇党委、政府授予“创业致富带头人”称号。

“2021年7月，中铁一局捐赠上地村资金110万元，用于援建冷链物流项目，进一步提高当地农产品的贮存、加工、配送能力，推动田货出山，促进村财增收和村民致富。”上地村第一书记胡超介绍。上地村曾经是省级贫困村，产业单一、村财收入困难，部分土地荒芜，村庄发展相对滞后。2017年，村民人均可支配收入16530元，村集体经济收入仅为5.25万元。如何增强村集体经济“造血”功能，释放发展活力？上地村在原党支部书记退休体大校长林佳山的带领下，按照“树上油茶果，树下跑山鸡，田间蔬菜绿”产业布局，引进公司，成立专业合作社，流转闲置土地220余亩种植高山蔬菜，养殖跑山鸡1.5万余只，建设生产基地，种植生姜、油茶300亩，唤醒了村内的“沉睡资源”，促进产业振兴。“村里还投入扶贫专项资金80万元，实施创辉农业蛋鸡项目助力扶贫工程，已实现存栏蛋鸡40万羽，日产鸡蛋20吨。”上地村党支部书记、村委会主任林长泉介绍，这“既带动了产业发展，每年村财还有固定分红9.6万元，一举两得。”

3 搭好平台做大甜蜜事业

合作社里的老蜂农纳闷：“毛大师养蜂怎么能赚钱？”“生意，拆解开，是陌生和满意。我经常对蜂农说，做生意就是要让陌生群体感受到满意。要让客户感受到你的真诚服务，必须做到两点：先做好你的人品，再生产好的产品。产品绝对是企业的生命力！质量好的蜂蜜没有过期一说。真正好的蜂蜜抗菌性特别强，我们合作社的蜂蜜就是以这样的标准，赢得口碑。”毛祚胜说。可是蜂蜜每公斤收购价150元，加包装、封口、人工费合计10元，160元卖出。哪来的利润？“我在蜂蜜行业是没挣钱，但是，我发快递的订单多。快递公司会给我让利，寄一个快递少1元，我一个月发一万个快递，快递公司就会让利1万元。这是团队，品牌以及平台给我的返利，我的利润就来自第三方。”毛祚胜揭开谜底。合作社取得的成功，引起多方关注，

纷纷登门取经，请求授课。雪峰镇残疾人中蜂养殖技能培训、三明市老区农村实用（养蜂）技术培训班、三明市民政局三明市创业职业学校……一场场公益免费讲座，毛祚胜倾囊相授，只为让创业者学会自己造血。导师、专家也鼎力相助。2020年，福建省农林大学蜂学院院长、福建省蜂学会苏松坤会长和三明市科技局等领导到南山蜂场观摩，将“三明市中蜂养殖专业合作社”牌子授予合作社。俗话说，教会徒弟饿死师傅。徒弟们学会技术后，自然会想着自立门户。好不容易拉起的盘子要怎样巩固？“有舍才有得，到了第二年，我把收益比例从第一年的五五分成，调成三七分成，我三，社员七。因为，我只是提供平台和后台，平日里都是社员在干活，干得多必收得多。”就这样，毛祚胜以让利的方式，使合作社稳固发展。如今，合作社拥有一项国家发明专利、3个注册蜂蜜品牌商标与2家互联网平台“微时刻平台”“福建农信福e购”对接合作。2021年，央视长达40分钟专访推介毛祚胜中蜂养殖成功脱贫致富的经验。好口碑，吸引优质客户，这些年，他不发广告也不进企业宣传，只要在朋友圈里发一个割蜜的信息，订单纷至，最远的销到黑龙江。有些客户直接开车几百公里过来拉。

4 扎根明溪做好“两栖”事业

毛祚胜的故乡在福清。“小毛师傅，你回来福清吧，我们给你跟你父亲一样的福利待遇。”是的，二厂一中心、工作室、大住宅，家乡开出的条件极具诱惑力。可他，没有随着父亲回去。他说，父亲毛新华1970年支援山区建设，落户清流小三线建设07厂，当时是厂里技艺最好的油漆师傅。6岁时，他就跟来了，是真正的07子弟。07厂没落后，就到明溪，一晃几十年过去了。让其割舍不下的是第二故乡——明溪，这片养育之恩的山水风情，一走进乡村，老人们热情招呼着：“老太婆，杀鸡，快点杀鸡，我要跟毛大师喝两杯……”非遗传雕技艺工作室里徒弟们的雕工技艺日渐精湛，山区蜂场里的蜂农充满欢笑。毛祚胜说：“他们都让我有满满的成就感。”周末，毛祚胜会把儿子带去蜂场体验养蜂人的不易，以真诚构建甜蜜产业，这是他少时的情结，这更是一位工匠大师助农脱贫的赤诚情怀。（图片由受访者提供）



毛祚胜为残疾人开展中蜂养殖培训



福建省农林大学蜂学院院长苏松坤在南山蜂场观摩



如今，上地村一改从前面貌，依靠特色产业和军民融合，将资源变资产、资金变股金、村民变股民，走出了一条特色的生财之道，百姓过上幸福、富裕的生活。