



吕江临打开蜂箱，检查蜜蜂的状态。

“蜂二代”的梦



一个蜂箱里只有一只蜂王，蜂王不采蜜，只负责与雄蜂交配产卵。



又要转场了，吕江临把蜂箱捆扎严实。

奉化尚田镇方门村绵延的群山脚下，排列着130多只蜂箱，很是壮观，这就是吕江临的养蜂场。他熟练地打开一个蜂箱，抽出一块蜡板，板上密密麻麻爬满了蜜蜂。

今年31岁的吕江临是个“蜂二代”，6年前从父亲吕国峰手中接过奉化最大的蜂场，开始学习养蜂。吕国峰有着40余年的养蜂经验。这些年，吕江临跟着父母辗转全国各地，每年清明前后，一家人就会踏上“追花”之旅，云南、甘肃、青海、内蒙古……哪里有花他们就把蜂箱搬到哪里。

“每到一个地方，我们会选择一个距离水源较近的地方，搭起简易帐篷驻扎下来。以前没有电，生活是真正的日出而作、日落而息。现在添置了发电机，帐篷里有了电灯，夜晚的时光不再像以前那么漫长，但其他生活设施还是跟20年前一样简陋。”吕江临说。

早晨起床后，首先要查看蜜蜂的状况，把它们放出去，中午稍微休息一下，晚上再检查一遍，两三天取一次蜜。为了赶花期，每个地方最多待上一个半月的时间，花谢了就马上转场到另一个地方。简易帐篷一拆一搭，将近10吨的随身家当就是养蜂人生活的全部。

“蜂蜜有中间商收购，把采蜜用的大空桶放在蜂场，桶装满了，我们就通知他们来收，但价格很低。”在吕江临看来，这样传统的生产、销售方式又累又被动，定价权在中间商的手里，收成最好的时候，一年收入也就10多万元。因此，最近几年，吕江临注册了一个品牌，试图通过网络平台销售蜂蜜，但收获甚微。他做的一款蜂蜡唇膏，去年冬天虽然卖了8000多支，但大部分利润还是被中间代理商赚去了。

吕江临不愿意过这种漂泊的生活，想安顿下来，拥有一个属于自己的养蜂主题馆，打造一个从采蜜体验到蜂蜜销售的产业链。

记者 崔引 文/摄



吕江临在填写快递单，他开发的这款蜂蜡唇膏在去年冬天卖了8000多支。



中午时分，外面阳光正猛，吕江临在帐篷里休息。在外出“追花”的时候，这项帐篷就是他和父母的家。



吕江临喜欢弹吉他，但长期四处漂泊，一直没机会好好学一学。