

那个男人：刘家银

凤凰涅槃，浴火重生

今日女报/凤凰网记者 海帆
相传在沙漠中有一种美丽而孤独的鸟，为了世间人类的幸福，每500年它们就背负着积累于人世间的所有的仇恨和恩怨，投身于熊熊烈火中，换取人世的祥和与幸福。在肉体经受了巨大的痛苦和磨炼后，它们又会以更美好的躯体得到重生。这种鸟，被人们叫做火凤凰。而他，就是个火凤凰般的男人。



缘起 || 命中注定

人与人、人与事、或者人与物之间总会有一些说不清道不明的命中注定和无法逃避，你不知道，某一秒的阴差阳错，也许就会改变你的一生，这就是缘。

1981年，刘家银接到了福建农学院的大学录取通知书。要知道在80年代，大学录取通知书是多少农村孩子梦寐以求的东西。拿到它相当于拿到了一张通往全新人生车票。可刘家银手里捧着的这张他日夜盼望的通知书，却非常失望。

填报志愿时，明明没有填写这所大学，怎么就莫名其妙被录取，而且还是养蜂专业”。他不禁怀疑，难道自己终究逃脱不了农民的命运成为“蜂农”？但那时的情况，不去上学就意味着再与大学无缘，他只能硬着头皮去上学。在后来的岁月中，刘家银的家人告诉了他一个被遗忘的秘密。其实刘家银祖上从1918年就开始一直到父辈年轻时，都在养蜂，可是因为后来的人民公社，家族的养蜂史也就断了，没想到在他这里又得到了延续，也算是传承了家业。这个秘密让刘家银感到意外，同时也对自己与养蜂感到是有缘分的。

或许一切都是冥冥之中注定的，不管志愿填报时出了怎样的阴差阳错，刘家银的“蜂之缘”就这样开始了。

缘聚 || 责任降临

走进蜂业，刘家银渐渐的对不同时期的蜂业有了许多不同的理解。许多人也许还不知道，那些在平日里，我们随处可见的蜜蜂，其实正在全球范围内大量的减少，更有研究者提出了蜜蜂即将消失的预警。这些全都归结于市场上泛滥的假蜂蜜，使得养蜂业萎靡不正，蜂农生活相当辛苦，如今已没有人愿意养蜂。可就现在的自然环境而言，蜜蜂要自然生存与繁殖，简直是天方夜谭。世界上多数作物依赖蜜蜂传粉，如果放任蜜蜂这样消亡，人类粮食生产将面临怎样灾难性后果？刘家银想都不敢去想。他只知道他绝不会坐视不管！于是大学毕业后，刘家银进入了供销社，从事着与蜂业相关的工作。一边兢兢业业的工作着，一边思索着怎样拯救蜂农与蜜蜂的未来。这也是他第一次感受到了作为一个蜂业人

的责任。

1993年，邓小平南巡讲话的第二年，刘家银离开供销社，选择了加入到下海的浪潮，借钱创业。因为需要累积更多的经验和资金搅动蜂业市场，带动行业发展。供销社的工作，对于他来说，能贡献的太微不足道。

到1994年，刘家银的家中多了一位新成员，一夜之间，他突然又迎来了另一种责任感，一份为人夫、为人父的责任。这一切都在时刻提醒着刘家银，不能停下来，必须飞快的前进。终于，1998年，他创立了自己的蜂业品牌——明园蜂业。



缘续 || 登顶巅峰

早些年，全国各地大大小小的的街头巷尾，总能见到一些挂着“明园蜂业”招牌的门店。渐渐地，这个品牌也就在人们心里扎了根。大家都只知道买蜂蜜上明园，却很少有人知道，明园的创立有多艰辛。明园蜂业刚刚成立时，仅仅只是一间租来的40平的小作坊。在被假蜂蜜充斥的市场经济中，明园蜂业的高品质蜂蜜，由于价格相对较高，一时很难被消费者接受，大大小小的超市卖场也进驻不了，囤积的蜂产品销不出去，刘家银就在长沙城郊租了一间废弃厂房先用来堆放货物。然后再尝试着开起了直营专卖店，一家、两家、三家……一步一步地引导着消费者慢慢地了解真假蜂蜜的概念，慢慢认可明园的产品，并开始形成口碑效应。这样缓慢而艰辛的步伐一走就是十二年。

功夫不负有心人，截止到2010年，明园蜂业在全国建立共500多家连锁店，并投资数千万元打造明园蜂业科技产业园。明园蜂业达到

了发展的顶峰，成为了中国驰名商标和全国行业三强。那时，刘家银描绘的蓝图是：用3年左右时间，力争成为中国蜂业第一家上市公司。

缘灭 || 跌落谷底

有得必有失，谁也无法逃脱这样的定律。一路虽艰辛，却少有坎坷的刘家银，在这一年，陷入了一场风云突变。妻子提出了离婚，同时，自己的身体状况也濒临崩溃。那是一段怎样痛彻心扉的记忆，直到今天回忆起来，仍然让刘家银这样一个顶天立地的大男人忍不住红了眼眶背过身去？

那一年，为了筹备上市，刘家银把所有的精力都倾注在明园蜂业上，妻子却提出要离婚的想法。那一夜，他辗转难眠，对于他来说，明园蜂业不只是为了自己的事业，也是所有明园人的事业，这么多人赖以生存，这份责任他放不下；可家庭也是他的责任，作为一个男人和一个父亲的责任，难道这份责任就可以放弃？他做不到。由于妻子是个极度缺乏安全感的人，于是他毅然决定，将自己在明园蜂业的所有股份转入妻子名下，希望妻子能因此而获得安全感，并挽救这段婚姻，给孩子一个完整的家。

股权交给了妻子，一次风波算是这样平息了，刘家银再次投入工作，专心筹备明园蜂业的上市。好景不长，一张体检报告带来了噩耗，刘家银被查出了患有糖尿病。直到拿到体检报告的前一刻，刘家银都没有注意到，自己从何时开始变得瘦骨嶙峋，面容憔悴。

长时间的西医疗治，打针吃药和药物副作用，让刘家银的身体不堪重负，一天天的垮了下来。这时妻子却再一次吵着要离婚，甚至离家出走不见踪迹。后来刘家银才知道，妻子已经和另一位股东联手打起了明园蜂业的主意。

一心只想对事业尽责，对家庭尽责的刘家银没想到自己一番苦心换来的竟是妻子和伙伴的背叛，没有人对生病的他嘘寒问暖，没有人分担他事业的压力。“真是祸不单行。”刘家银自嘲。

即便是面对这样残酷的现实，刘家银也不曾想过要放弃这个家和这份事业。他拖着气若游丝的身体，找到妻子，向妻子提出了三个解决方案：一是恢复夫妻间已经失去

的信任，妻子继续持有明园的股权，把表决权给他。二是将财产一分为二，两人互不干涉，继续一起生活相敬如宾。妻子都不同意，无奈之下，刘家银只好提出第三套方案，答应妻子离婚的要求。

2010年，有媒体爆出明园蜂业股东内斗的八卦新闻，却少有人知，这场内斗的根源在于刘家银的前妻。同年，9月某投资者收购了明园蜂业50.1%的股份，稀释了全体股东一半的股份。这是刘家银主动出面，引进的战略投资者，目的是结束股东内斗局面。同时，刘家银也彻底失去明园蜂业，这个自己一手创立的品牌。

重病、失婚，失去明园……刘家银的世界几乎要坍塌了。以后怎么办？刘家银早已没有力气去想，他住进了冰冷的病房。“总有东山再起的一天吧！身体状态和精神状态已经容不得我多想。真的很痛苦，很疲惫。”说到这里，刘家银的眼眶开始泛红了。

涅槃 || 生生不息

一切都结束了，除了配合医生的治疗和调养身体，刘家银的世界得到了宁静，没有昼夜不分的公事，也没有让人撕心裂肺的感情纠葛，他开始寻找驯服糖尿病魔的方法。得益于多年的蜂产品专业素养及不懈的探索，他终于找到了蜂产品控制血糖最好的物质——蜂王浆。据他介绍，早有科学实验证明，蜂王浆含有纯天然类胰岛素肽类，其分子量与牛胰岛素相同，能有效调节血糖。此外，蜂王浆还具有修复受损细胞、促使受损组织再生的功能，能使胰腺细胞代谢恢复正常，促进胰岛素的分泌，从而发挥正常的糖代谢作用。“找到了蜂王浆的正确服用方法，我的身体竟然奇迹般的康复了。”刘佳银说，“现在，我已经完全控制了血糖。”

刘家银认为这是奇迹，可熟悉他的人，却更愿意相信这是吉人自有天相，是好人一生平安，是凤凰涅槃后的重生，是希望之光的又一次点亮！

事实证明，刘家银没有辜负众望。隐姓埋名的年月，他并没有忘记自己当年想让国人全都吃上真蜂蜜的承诺。养病期间，刘家银一直思考人生，也一直关注蜂业的动态。旁观者清，抽身事外，刘家银

对整个行业的思路更加的清晰，这种清晰刷新了他的责任感——不是国人，是全人类！要让全人类吃到真正的蜂蜜，要让所有的糖尿病病友得以康复，要拯救全球蜜蜂的未来，要让全球蜂农过上好生活。

2013年5月，刘家银满血复活，再次创业，成立新的蜂业“蜂舞人间”，并在全球范围内整合蜂业资源。这次他决定做减法，保真心。

在经营模式上，与经营明园时追求“生产、研发、品牌、销售”全产业链的思路不同，这次，他开始集中精力只做品牌和销售，生产包装交由国内领先的工厂代工，比如蜂胶，我们选外贸出口厂代工，他们对品质的管控和检测能力是一流的。”

在销售渠道上，他放弃了过去二十年积累的驾轻就熟的专卖店模式，而是顺应互联网时代带来的变革。按照规划，2013年11月25日，他的“蜂舞人间”淘宝店正式营业。今年1月份，线下体验中心也相继开始运营。

“有些东西要顺应时代改变，有些却是核心的东西不能变。”刘家银在自己的产品上明确标识“真蜂蜜”，区别于市面人工合成的假蜂蜜，接受消费者监督。并且面向蜂农、蜂厂、消费者、媒体发起“真蜂蜜联盟”，设立“蜂舞人间消费者护地球”基金，承诺每售出一瓶蜂蜜就捐出5分钱，每售出一件蜂王浆等其他蜂产品就捐出一毛钱，以消费者名义用于植树造林，栽种蜜源植物，保护地球，让蜂舞人间的梦想生生不息。

最近，刘家银还发起了“即刻见证蜂初乳王浆的神奇”的征集活动，征集糖尿病患者现场体验蜂初乳王浆治疗糖尿病的功效，并为体验者免费提供一个月的蜂初乳王浆（家庭困难者可申请半年资助），只为帮助那些与自己同病相怜的人重回健康。

记者手记

与其把刘家银写成一个企业家，我更愿意把他写成一个男人，一个传奇的男人，一个让人心疼又让人敬仰的男人。采访结束后，我对朋友说，采访的对象是一个真正的“凤凰男”，不是因为他出身农村白手起家，而是因为他浴火重生，因为他始终没有放下责任，始终没有背弃承诺。