

◎记者探访

## 老石收蝉记

本报记者 姚楠

7月18日,眼看接近“摸知了”的尾声,但鄄城县金蝉一块钱两个的高价和偏少的收购量让老石觉得今年的生意不好做,他决定亲自出马。凌晨五点,七月清晨的空气中带着丝丝凉意,天尚未明,记者跟随老石一同前往鄄城,探访收购金蝉的市场行情。

## 第一站 鄄二路:散户入手

鄄二路是鄄城有名的金蝉集散地,经过一夜入村收购,金蝉贩子们集结在路边,等待散户和买家。清晨不到六点,已有几十个小贩早早等在路边,各式水桶、瓶子,甚至塑料袋中用水泡着密密麻麻的金蝉和知了。老石称,往年成片的金蝉贩子们能延伸两三道街,今年金蝉产量低,早已不见往年的“盛况”。

老石一下车,小贩们纷纷叫着他的外号打起招呼。“三兴来啦?”“今天啥价?”“今天两个八(十块钱二十八个)。”“还这么贵?”“你看看多新鲜,都是昨天晚上收的。”做了十几年金蝉收购生意的王建中也在路边,他告诉记者,石险峰在鄄二路集市上相当出名,连续十几年都来收金蝉,这里几乎没有不认识他的。

做了十多年的金蝉生意,石险峰一眼就能看出金蝉的质量,他随手拿起一个小贩桶里的一只金蝉,捏了捏,指着金蝉背部露出的“肉”说:“一捏就出肉了,不太新鲜。”石险峰告诉记者,捉住金蝉后要泡在水里,否则太阳一晒就变黑,影响口感,虽然泡在水里的金蝉不会动弹,但只要拿出来一会,就“活过来了”,所以非常新鲜。

老石转了一圈,觉得贩子们的要价有些高,并不急于收购。他没有上来就问手里有一桶桶金蝉的“大户”,而是从拿着塑料袋的“金蝉散户”入手。

和其他商品论斤称不同,金蝉按个卖,价钱也是按个数算,老石他们所说的“两个八”“三个半”就是指十块钱28个、35个。谈好价格后,卖蝉的将金蝉一股脑倒在地上,以十个为单位堆成堆,动作快的像码棋子一样,一会儿就摆成“金蝉方阵”,方便计数。

以“两个八”的价格收了一二百只后,更多金蝉小贩们来到路边,其中不乏老石的固定供货商,他开始转向持有金蝉量多的“桶装大户”。

## 第二站 自己家:坐收金蝉

“除了我之外,一般的酒店也收金蝉,但酒店需要的量不是太大,这个时候他们收的差不多了,要收的大户不太多,不卖给我就没处卖,我得把价格往下压压。”老石非常精明,一番谈判后,老石将价格压到了一元钱三个,三个半,尽管这样,他仍然觉得太贵,“我今年都没怎么来鄄城收蝉,就是因为这边价格太高,去年还一块钱四个,今年又涨价了。收购价格高,卖给消费者也得跟着提价,价格高了,人们吃得越来越少,实际上不利于金蝉生意的长期发展。”

八点多钟,从市场上收得满满一桶后,石险峰转移阵地,带着几位“桶装大户”来到他在县城的家中,小小的院落里砌着两个半米高、两米长的水泥池,屋里还放着一个大冰柜。石险峰介绍,往年一到六七月份,许多鄄城金蝉贩子来到他的小院里卖蝉,卖金蝉的车能一直排到胡同口几十米。为了方便,就在院里砌了两个水泥池,在屋里放个冰柜,收完金蝉就在水池里用开水焯了,晾干后直接放进冰柜冷藏。

听说老石来鄄城了,一些“桶装大户”纷纷赶来交易,倒出、查数、付钱、装桶,和最后一位金蝉贩交易完成后,已快中午,老石的两个大桶已几乎装满,一上午的时间“坐收”五百多斤,但老石称,和1997年刚开始收时的光景相比,今年产量下降了一半多。



▲热闹的早市上,贩卖和收购金蝉的市民早早的就聚集在此。 本报记者 邓兴宇 摄

## 鄄城金蝉的商机与困境

金蝉商们已经对“蝉产业链”的延续表现出深深的忧虑

本报记者 田卉 姚楠

金蝉,也叫知了猴,消息牛……,因其具有高蛋白、高营养的特点,又是野生滋补的极品,在山东、河南等地倍受青睐。与以往人们只能在盛夏吃到金蝉不同,现在人们一年四季随时都可以享受金蝉的美味。

在人们随时可以吃到金蝉的背后,金蝉生意已经形成了一个庞大的产业链条。菏泽鄄城则是周边地区远近闻名的金蝉集散地,这里的金蝉个头大、口感好,每年吸引大批人来这里购买。据金蝉商人估计,这里每年产出300余吨金蝉,销往全国各大城市。

在菏泽,很多爱吃金蝉的人都知道石险峰和他的“三兴金蝉”,经营了十几年的金蝉生意,石险峰已成为鄄城县最大的金蝉收购商、保存商。

## 一年出售15吨金蝉

盛夏六月正是金蝉出土的黄金时间,晚8点,在广福大街青年湖畔,一个名叫三兴金蝉的大排档内,几十张小方桌几乎座无虚席,每张餐桌上至少摆着一两份金蝉,还有几位顾客正排队等着把做好的金蝉打包带回家。看似不起眼的金蝉,对菏泽人来说有着别样的情感,它意味着捉金蝉的乐趣和

享口福。但对和金蝉打了十几年交道的三兴金蝉的老板石险峰来说,小小金蝉帮他打开财富大门,但由于近年来金蝉数量减少、价格攀升的现状却使他忧心忡忡。

三兴金蝉的一位服务员介绍说,不光在夏天金蝉出土的旺季生意火爆,即使在不见金蝉足迹的寒冬腊月,三兴金蝉依然以炸金蝉、煎金蝉为主打菜,并且每天客盈满座。据了解,在六、七月份金蝉出土旺季,石险峰和他的伙计们会直接到鄄城集贸市场收购头天的新鲜金蝉,并经过泡水、焯水、冷冻等工序,力保金蝉的色泽光鲜、口感原汁原味。

石险峰告诉记者,自2006年以来,每年他都要出售15吨左右的金蝉,以100个金蝉为一斤来计算,15吨就意味着300万个金蝉,而根据今年金蝉每只0.3元左右的利润计算,每年就能从金蝉中赚到近百万元。

## 产量下降一半多

按说如此好的效益,石险峰应该乐不拢嘴才对,但在采访中他却一直眉头紧锁、神色凝重。石险峰告诉记者,“弹药不足”是他目前面临的最大问题。“今年鄄城的产量已经下降

了不少,和1997年刚开始收蝉时相比,产量下降了一半多。”不得已,他只能转战单县、曹县等地,“那边的金蝉货源相对充足,还好收些。”

鄄城董口镇王潭村的赵海滨做了三年收金蝉的生意,一直为石险峰“供货”。一到金蝉出土旺季,他就每天晚上八点多,走村串巷收金蝉,直到深夜,第二天一早再赶到县城卖,赚取其中的差价。“今年收的比较少,价格也高,有很多捉金蝉多的‘大户’都自己来县城卖,还有一些喜欢吃金蝉的城里人开着私家车直接进村收。”

在鄄二路金蝉集散市场,收了两桶金蝉的杨兵告诉记者,今年的金蝉不好收,他一晚上跑七八个村,才收了四五百个,“往年最多的时候,一晚上能收三四千呢!”

谈及金蝉产量大幅下降的原因,石险峰分析,造成这种情况的原因有两个:一是鄄城当地的板材厂越来越多,大量适合金蝉生长的树木被砍伐,失去了适宜的生存环境,直接导致金蝉产量下降;二是采集的金蝉量大了,食用金蝉的人越来越多,许多人摸起爬蝉来“跟鬼子扫荡似的”,过度捕捉也是金蝉数量锐减的原因之一。

## 小老板的大愿景

石险峰说,从1997年他经营的饭店就开始做金蝉的煎炸烹调,很多同行看到他经营效益不错,也纷纷在餐饮行业做金蝉生意,越来越多的人喜欢上吃金蝉,但是金蝉的生长周期长,一代就需要3至4年的时间,所以人们现在听到的知了叫声越来越少,他有时都觉得自己是罪魁祸首,所以他有一个心愿也是他的梦想:把金蝉的叫声还给鄄城人民。

谈及自己的梦想,老石说,他想开辟一块几千亩的金蝉生产基地,专门做金蝉养殖,并且设立“摸爬蝉”等休闲娱乐项目,将休闲度假等经营项目融为一体,吸引城里人前来,体现出一种休闲农业的整体价值。“而且在自己的生产基地里,可以合理设置‘休捕期’,确保幼苗不被采光。”

但是现在要想实现这个梦还有重重障碍,土地和资金就像两道跨不过去的门槛。因为金蝉的养殖需要大面积的土地,建设基地的投资金额巨大,一下就需要几千万的投资,此外,因为爬蝉一代的生长周期至少3到4年,所以投资在短期内很难看到回报而且存在很大风险。

齐鲁晚报·今日菏泽

在菏泽启动汽车团购重大活动

所有车型一网打尽 大幅度优惠 意想不到的惊喜……

团购热线:0530-6330009 13305308068 地址:菏泽市府东街171号齐鲁晚报今日菏泽编辑部