



文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 张泽文 王坤 倪方圆

平时外出打工 立秋回家捉蚰蚰

立秋过后,早晨五六点钟的酒店街头,热闹非凡,“蟋蟀”成了大家谈论的唯一话题,“今天捉了几只”“卖了多少钱”在这个时候彼此打招呼的常用语。衣、食、住、行、用都与蟋蟀有着或多或少的关联,来自全国各地的蟋蟀爱好者齐聚宁阳县酒店镇,探寻着自己心仪的蟋蟀爱将。

从上世纪90年代初以来,宁阳县就已成为北方最大的蟋蟀交易集散地,并围绕蟋蟀捕捉、销售、甄别,形成了别具特色的富民亮点。

年近半百的王维民平时在北京做安装中央空调的工作,一个月能挣七八千元,每年到了捕捉蟋蟀的时间,就会回家与一些志同道合的人组成小团队下地捉蟋蟀补贴家用。王维民告诉记者,他从事蟋蟀捕捉已经二三十年了,基本上靠听力就能判断这个蟋蟀是不是值得逮。一般来说,每晚7点到10点是蟋蟀出来觅食的时间,这个时候,他们十五六个人就开两辆面包车下到田间地头去捉蟋蟀,这时候的蟋蟀大多都是“小蚰蚰”,价格能卖千元左右,真正的“大蚰蚰”要等到晚上一两点时候才能捕捉到。因为那个时候,蟋蟀吃饱喝足了,就会在田间鸣叫寻找配偶,所以听着鸣叫声洪亮的一般不差。“有一年我一晚上捉了4只,最贵的一只卖了13000元,最便宜的还卖了2600元。其实每年都挺盼着立秋后回来捉蟋蟀,挣点钱贴补贴家用。”王维民说。

柳沟厂村的几位村民常年在外做钢筋工,而这个季节他们都会从工地返回老家捉蟋蟀,“钢筋工一天三百多块钱,但是得干将近十个小时,在地里抓蟋蟀,几个小时就能挣几百块钱,运气好的时候说不定一只就能顶一年的收入。”村民刘师傅说,他们村的人,除去在外定居的,几乎家家户户都抓蟋蟀,每年卖蟋蟀平均给每户增加一万元左右的收入。

小蟋蟀大杠杆 带火餐饮住宿业

在蟋蟀交易期,酒店镇的宾馆住宿、农家乐住宿约150户,平均每户提供20张床位,全镇范围内可提供床位超过3000张,但仍出现了入住爆满的情况。为不影响蟋蟀收购,许多外来收购者就近选择县城或周边地区宾馆入住。

今年64岁的路女士来自上海,自1988年起,她每年都会来到酒店收购蟋蟀。今年路女士来到镇上,照例选择住在李太清夫妇家。李太清家住在离酒店镇主街不远的地方,每年镇上宾馆满员后,许多客商也会就近在附近农户家住下。靠着这份收入,李太清夫妇每年能有3000元的收入贴补家用。

每到捉蟋蟀的旺季,从餐饮住宿到收蟋蟀时用的

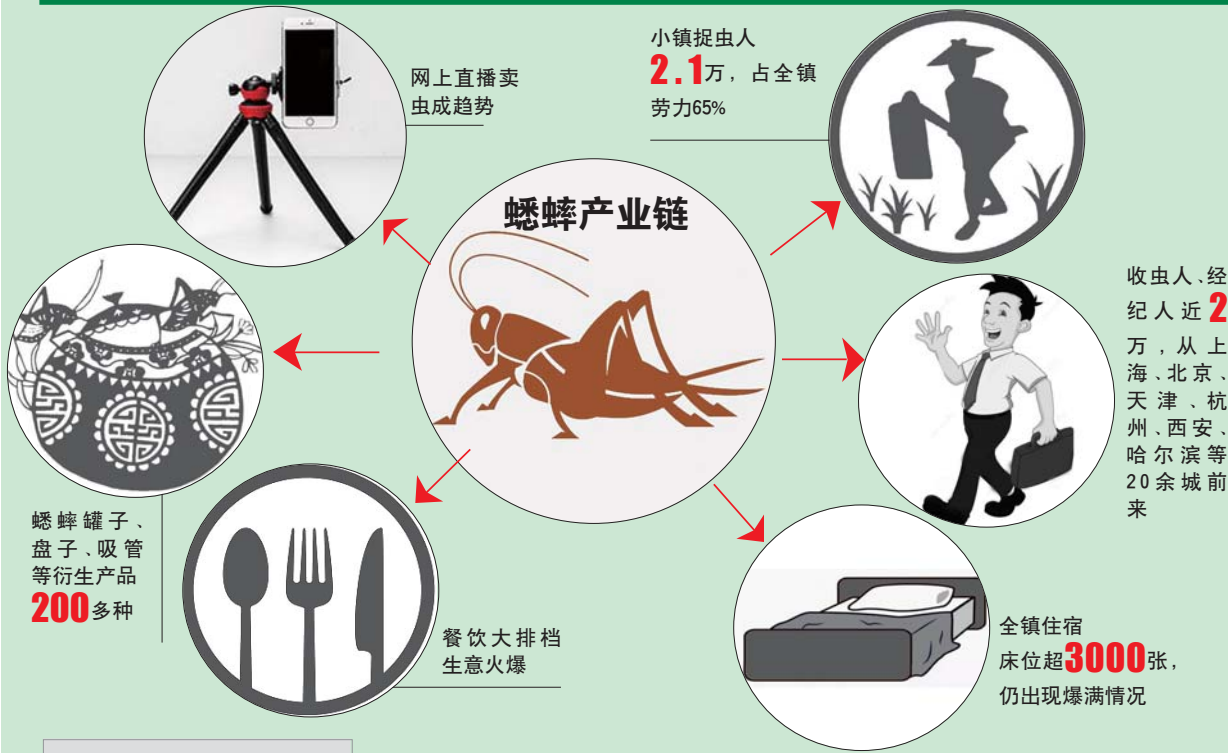


蟋蟀经纪人正挑选蟋蟀。

一只蚰蚰卖出11万 小镇靠它年入五亿

从捉虫到贩虫,宁阳酒店镇形成蟋蟀产业链 近至济南远至西安,吸引全国两万买家

“支付宝到账800元。”听到手机提示到账的声音,一村民乐得合不拢嘴,而购买蟋蟀的人则小心翼翼地将刚买来的蟋蟀放进箱子。立秋之后,类似的场景几乎天天在宁阳酒店镇街头出现。据介绍,今年已有村民将捕来的蟋蟀卖出了11万元的价格。该镇政府工作人员向记者介绍,小小的蟋蟀每年能给当地村民带来至少5个亿的收入。



■数字链接

收购蟋蟀花费平均每人达2万-3万元

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 张泽文 王坤 倪方圆

据记者采访了解,酒店镇从事田间蟋蟀捕捉的人数约2.1万人,占酒店全部乡村劳动力人口的近65%。其间吸引了来自北京、天津、上海、杭州、苏州、济南、广州、西安、沈阳、哈尔滨等二十多个城市的近2万名蟋蟀爱好者前来收购。这些爱好者仅收购蟋蟀的花费平均每人达2万-3万元,交易总额约为5.2亿元。

以天津、北京、上海为例,十位客商常年来宁购蟋,住在酒店镇“龙腾大酒店”,年花费总额超过

4000万元,其中一位孙姓老板每年花费600万元左右,“天津二哥”每年花费300万元左右,李姓老板每年花费200万元左右。除酒店镇外,乡饮乡从事蟋蟀捕捉的人员也较多,约4100人,经估算蟋蟀交易额约为2700万元。伏山镇从事蟋蟀捕捉的人员约为600人,经估算蟋蟀交易额约为290万元。

每年8月份,来自全国各地或者宁阳本地的蟋蟀收购客商会聚集到酒店镇的蟋蟀交易市场,坐在集市收购台前,从农户手里接过盛有蟋蟀的瓶瓶罐罐,手拿茭草逗弄着罐子里的蟋蟀,根据自己经验选

择是否入手这些小虫。除了这些市场上的小商小贩,还有一些是驻扎在门头房里的蟋蟀收购商。

宁阳蟋蟀研究院院长刘德强介绍,蟋蟀交易高峰期间,除直接从事蟋蟀捕捉的人员外,一些长期从事蟋蟀研究的“土专家”,凭借自身丰富的经验,专门从事蟋蟀鉴别,并从中收取服务费用,成为专业的蟋蟀“经纪人”。据介绍,该镇蟋蟀“经纪人”有上百名,人均收益5万元左右。

据酒店镇初步统计,全镇36个村,各村都有从事蟋蟀捕捉的人员,其中人数超过本村劳动力人口60%的村有18个。

摆摊都能带动村民收入。“小院总共16个房间,全部住满能住50人,每年捉蟋蟀的这一个月,单住宿费收入就能到2万多元。”一农家乐老板为记者算了一笔账,加上餐饮大排档,都是一笔可观的收入。

养蟋蟀很讲究 衍生产品生意红

除了食宿餐饮,与蟋蟀相关的用品生意也很火爆。记者在酒店镇街上看到,除了收蟋蟀的摊位,就属蟋蟀用品专卖最多。蟋蟀吃饭用的指甲大小的“盘子”、喝水用的“吸管”、住的瓦罐“房子”、吃的“大餐”,还有捕捉蟋蟀的网兜、竹筒、手电筒、头灯、雨靴、挎包等,一应俱全。据了解,酒店镇蟋蟀用品专卖店共20多家,其中大型批发店8家;经营捕捉、喂养、储存、计量等蟋蟀相关用品和纪念品200多种,其中具有珍藏价值的蟋蟀老罐、红木斗闸、过笼等蟋蟀用具超过40种。

薛鲁的蟋蟀用具批发公司主要以销售蟋蟀罐为主。1988年出生的薛鲁从姥爷那学来制作蟋蟀罐的本领,并在传统技艺基础上,加入电脑花纹雕刻等技术进行精品深加工,赋予蟋蟀罐文化内涵,深受市场青睐,订单也是络绎不绝。据薛鲁介绍,他们制作的白瓷罐一年能卖140多万个,泥罐2万多个。“2014年,2015年那会,我们只是简单销售白瓷罐,营业额每年5万-6万元,现在我们对产品进行了深加工,加上网购这块收入,一年营业额能有200来万,很满足!”薛鲁说。

据了解,薛鲁在常年进行蟋蟀用品销售的同时,也会在每年蟋蟀交易高峰期收购蟋蟀再通过网络销售出去。在他的工作室,几个20岁左右的工作人员在专业拍照灯箱下,熟练地将蟋蟀从白瓷罐中取出,放在LED补光灯下拍照、录视频。工作人员手执茭草撩拨蟋蟀,让它们露出草器,再称重。一连串的工作忙活完,属于这只蟋蟀的“个人档案”便已形成,这些档案将被上传到蟋蟀交易网站待价而沽。薛鲁偶尔也会开通直播,让客户们近距离、全方位观察自己想购买的蟋蟀。

经纪人有远见 主动保护虫源地

为更好地保护虫源地,传承蟋蟀文化。蟋蟀经纪人朱军引入社会资本,流转了宁阳县酒店镇千亩农田,不打农药,不施化肥,呼吁玩家把宁阳蟋蟀虫卵放归故里,建立了绿色的野生蟋蟀繁殖微生态系统,让本地良种蟋蟀得以长久持续繁衍。

在朱军看来,得天独厚的自然地理条件使宁阳的土地上孕育出无数优秀的蟋蟀品种,但随着大量农田药剂的使用以及人们的过度捕捉,很多优秀品种变得越来越少。他希望能够通过自己的一点绵薄之力,让优秀的蟋蟀品种能有一个恢复缓冲,能够繁衍下去。