



李士杰家的客厅里摆满了参加信鸽赛事获得的奖杯。 新京报记者 王继松 摄

## 缘分

鸽哨入心，全职养鸽已有18年

与很多养鸽人把信鸽视为工作之余的兴趣爱好不同，信鸽是李士杰的全职工作。

上世纪八九十年代，在老北京的胡同里，一群鸽子从屋檐上飞起，清脆悦耳的鸽哨声此起彼伏。因为鸽哨声，当时读小学五年级的李士杰对鸽子产生了兴趣，并在家里养了几羽观赏鸽。每天放学后，他急急忙忙跑回家喂鸽子，根本不出去和小伙伴们玩。

1997年7月1日，香港回归祖国，沙田区体育场放飞1997羽和平鸽。其中，有一羽“雨点”（又叫“雨斑鸽”，羽毛花色与雨点相似）经过半个月的飞行，跨越1300公里从香港飞回安徽，受到了广泛关注。一羽信鸽飞行上千公里找到回家的路，这让李士杰颇受震撼，他因此开始养赛鸽。

2000年，李士杰成为中国信鸽协会会员（注册成为会员才能参加信鸽赛事），开始参加会员赛和地方俱乐部组织的赛事。职高毕业后，除了日常的工作，李士杰把大部分时间花在了养鸽、参赛上面，每年会参加30场左右的赛事。

2005年之前，李士杰的信鸽基本上没有在比赛中获得过好成绩。说起早年的参赛经历，李士杰略带苦涩地笑了，“每次都是雄心勃勃地参赛，最后灰头土脸地回来。”

在这个过程中，李士杰慢慢摸索出不少养鸽经验，他开始引进优良种鸽，孵化出竞赛能力更强的幼鸽。从2005年开始，李士杰的信鸽开始在多场比赛中进入前10名，甚至获得冠军。

他决定辞去工作，开始全职养鸽。

2008年，李士杰把鸽舍从海淀区蓝旗营迁到了昌平区西官庄，养的信鸽也从几十羽超过百羽。后来，李士杰的鸽舍经过几次扩建，形成了现在的规模——鸽舍面积达到500平方米，养了300多羽信鸽。李士杰说，除了鸽舍的鸽子，在外参加春季赛的鸽子还有100多羽。



鸽舍成了李士杰的日常“工作间”。 新京报记者 王继松 摄

## 风险

成本高昂，养鸽年投入几百万元

养鸽、参赛，不只是爱好，在李士杰看来，这也是一门“生意”。吸引鸽友喜欢上这门“生意”的是赛事奖金。

据中国信鸽协会发布的信鸽赛事竞赛规程信息，各级协会组织的赛事奖金从几千元到十几万元不等，半商业性质的俱乐部赛事总奖金一般在几十万元。公棚赛事的奖金则达到百万元甚至千万元。例如，天津金翼赛鸽公棚2023年首届秋季赛总奖金便高达1700万元。

虽然信鸽赛事奖金高，但李士杰表示，这也是一个高风险行业，参与者不仅需要支付固定的成本，同时还面临着不确定的赛事激烈竞争和潜在风险。

李士杰透露，他的鸽棚每年在鸽药、鸽粮、鸽舍、足环、信鸽参赛费等方面的费用达到几十万元。以赛事报名费为例，公棚赛的报名费相对较高，金翼赛鸽公棚秋季赛的单羽信鸽报名费用为1780元。

对养鸽者来说，最大的成本是引进优良血统的种鸽。中国信鸽协会副会长黄剑曾介绍，国内公棚赛的信鸽拍卖价格从几万元到几十万元不等，如果是优质血统的信鸽可能会达到百万元级别。2020年，一羽起拍价200欧元的雌性赛鸽曾拍出160万欧元（当时约合人民币1250万元）。

算上引进种鸽的花费，李士杰每年的总成本高达几百万元。

高昂成本下，鸽友还需要面临赛事的激烈竞争。很多商业赛事，赛鸽数量都在万羽以上，而获奖数量可能只有几百羽。李士杰介绍，有鸽友一年选送1800羽赛鸽参赛，最后能获奖的只有120羽。另外，比赛中经常出现鸽子丢失的情况，也给参赛者带来不小损失。

李士杰透露，他获得的赛鸽奖金，基本都要投入下一次“竞赛”，尽管每年会有一些盈利，但并没有想象中那么可观。

新京报记者 王继松

编辑 王春秋

校对 吴兴发