

“好好玩，建议全四川推广。”  
连日来，眉山真人版“偷”甘蔗持续引发关注，网友点赞并留言称：“想偷甘蔗的心已经上天了。”

11月20日下午，华西都市报、封面新闻记者来到眉山“鸿华驿站”旁边自助偷甘蔗眉山体验区，走访这个才经营10天、尚未取名的网红打卡地。老板童鹏飞骑着电瓶车，在甘蔗地边来回穿梭，不停地回答问路的客人：“对对对，这里就是‘偷’甘蔗的地方，偷了甘蔗，不被抓到就算赢了。”

## 欢迎来“偷” 老板为游客准备“作案工具”

“偷”甘蔗的想法是童鹏飞的妻子徐馨瑶想出来的。11月11日，徐馨瑶在网络上看到浙江有游客发布“偷”甘蔗的视频，感觉很有趣，就给童鹏飞建议，把家里的甘蔗地拿出来让游客“偷”。

当天中午，童鹏飞便在甘蔗地里挂起了一块小黑板，上面用白色粉笔写着“自助偷甘蔗眉山体验区，9.9元一根，24小时营业”，并在甘蔗地里拍摄视频，称他在眉山有一片甘蔗地，欢迎大家来“偷”，砍甘蔗的刀他都准备好了。

童鹏飞向记者解释，偷字要加双引号，并不是真的偷，所有砍了的甘蔗，都要结账，云南黄金甘蔗“偷”到手15元一根，四川本地青皮甘蔗和四川水果甘蔗“偷”到手9.9元一根。“三种甘蔗加起来，面积达到45.3亩，我在网络上说的上百亩，是吹牛的。”

童鹏飞的消息发出去后，当晚就来了三四批体验“偷”甘蔗的游客。他在甘蔗地里追了半宿，一个“小偷”都没抓到。

由于自己一个人的“抓捕”力量太弱，11月12日，童鹏飞雇了本村60多岁的童大爷和他的两条宠物小狗，充当“捕快”。但“抓捕”效果依旧很低，当晚来了30多批“小偷”，只抓到两三批。甚至有游客带着甘蔗走的时候嘲讽道：“你们抓人效率太低了，汗都没出就‘偷’到了。”还有人建议童鹏飞多雇点“捕快”，或者更新一下抓捕装备，

# 捕快带狗追逐 眉山真人版偷甘蔗火了



▲ 游客“偷”到甘蔗后合影。 受访者供图



童鹏飞（左）在甘蔗地里削甘蔗，后面黑板上写有“偷”甘蔗的广告语。

以增强体验感。

11月15日，眼见游客越来越多，童鹏飞又雇了一个“捕快”，同时用上了热成像仪。但“捕快”每次出发“抓”游客前，童鹏飞都给他们反复强调，不要真的去追，吓唬到就行了。“运营‘偷’甘蔗体验区的目的，是帮助大家回味小时候偷甘蔗的乐趣，寻找童年的欢乐。”童鹏飞说。

### “小偷”暴增 不少网友自愿报名当“捕快”

15日前后，有网友在童鹏飞的网络账号下面留言，询问能否自愿当“捕快”，童鹏飞没有拒绝。16日，甘蔗地里来了10多个人，全是自愿的“捕快”，当天“抓捕”效率有了显著提升，600多名“小偷”，有150多个被抓到。

活动结束后，童鹏飞切了五花肉，在田埂旁烤了起来，免费请“捕快”“小偷”们吃。

也是从这一天开始，不少被抓到的游客，当场转变身份，以“捕快”身份自居，帮助抓“小偷”，这让童鹏飞哭笑不得，也让“偷”甘蔗游戏变得更加热闹，游客们的体验感进一步增强。

随着大量游客将“偷”甘蔗的视频发布到网络，越来越多的游客找到眉山来，加入游戏。童鹏飞告诉记者，目前每日前来当“小偷”的游客已经突破了1000人。

游客的暴增，也让游戏的一些隐患开始显露，“出现过几次游客受伤的情况，崴到脚踝，或者是被甘蔗头蹭破小腿，好在都不严重。”童鹏飞说，他已经尽力避免了，“每次我都向游客提醒，不要激情过头了，不要过于追逐嬉闹，小朋友一定要在家长的监督下参与，但还是有崴

到脚的情况。”

### 日销近万元 老板称“真的忙不过来了”

对安全上隐患，童鹏飞显得很无奈，针对网友建议给游客买保险，他觉得不可思议，“一根甘蔗最贵才15元，哪里有多的利润给游客买保险？”

童鹏飞坦言，自家甘蔗地开启“偷”的模式后，日销售额有了巨大的提升，多的时候近万元，销售模式也从原来的“批发”，变为“批发+零售”。

这个数字是童鹏飞此前完全不敢想的。坐在甘蔗地的阴影里，原本肤色就比较暗的童鹏飞显得更黑，搓了搓指甲里的泥土，他告诉记者，2009年，初二还没读完，他便离开了校园，推着三轮车在眉山街头卖爆米花。从那时起，他每天都在想着挣钱。而在卖甘蔗之前，他还送过外卖，摆过地摊。

摆地摊卖甘蔗是从2019年开始的，那年童鹏飞23岁。4年后，他拿着摆地摊攒下的积蓄，开始种甘蔗，一直到今年。

面对网上巨大的流量和线下络绎不绝的游客，童鹏飞很兴奋：“我现在每天只睡两三个小时，每天都在接游客的电话，告诉他们位置和甘蔗的价格。”

记者采访的当天，已经有150批客人预定了“偷”甘蔗，按一批至少3人计算，当晚要来至少450人。童鹏飞正介绍着情况，电话又响了，当晚预定“偷”甘蔗的客人变成了151批，他对着电话嚷道：“我的天啊，真的不行，我真的忙不过来了。”

华西都市报-封面新闻记者 杜卓滨 摄影报道

### 最新动态

经营“偷”甘蔗游戏的老板要收2.99元入场费

### “偷”的人太多挣不到钱

11月23日凌晨5点过，账号为“眉山偷甘蔗创始人小东江”的博主发布视频，表示从当天起，将收取每人2.99元的入场费。

该甘蔗地老板童鹏飞表示，收入场费是不得已而为之。“现在人更多，我更挣不到钱。”童鹏飞说，22日晚开了10亩地，一晚上就被游客“摆平”，但卖的钱还不及批发价，“11月21日和22日，连续两天都是亏本在卖。”

视频里，童鹏飞表示，之前没有这么火的时候，他每晚要免费请大家吃烧烤、喝啤酒，很开心。“但现在越来越火，压力越来越大，声音都哑了。停也不敢停，开业就要亏本。”童鹏飞说，“等活动结束了，会给大家解释为什么要收入场费。”

童鹏飞的妻子徐馨瑶告诉记者，收入场费主要有三个原因：一是人实在太多了，根本管不过来；二是大量甘蔗被踩坏或者只砍了一半，浪费太大；三是有部分游客存在拿了甘蔗不付费的情况。

徐馨瑶说，11月21日和22日，甘蔗地的人流量至少有几千人，很多人不会砍，在地里乱破坏，场面根本控制不住。还有一些人砍了甘蔗直接就拿走了，没有给钱。

徐馨瑶说，虽然23日发了收取入场费的“劝退”视频，但截至下午3点，还是源源不断有人来。“希望大家避开周末高峰，我们根本接待不了。”

华西都市报-封面新闻记者 李庆

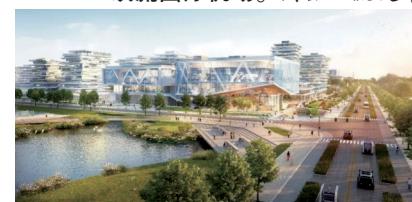
## “机场之外”，看见双流： 从“城市机场”到机场城市的蜕变



双流怡心湖美景。戴杰 摄



双流国际机场。图据双流发布



双流九江未来公园社区效果图。

能区转型为城西空陆枢纽与宜居新区，重塑片区价值；红瓦片区则为老工业区注入全新生命，实现精彩蝶变。每个片区，都在书写双流从“城市机场”到“机场城市”的转型故事。

机场跑道之外，延伸着怎样的发展轨迹？又隐藏着哪些不为人知的价值密码？即日起，我们将带您深入“机场之外”的双流，探寻千子门、怡心湖、红瓦、三里坝等重点片区，解析双流如何将航空流量转化为经济增量，将生态资源转化为发展资本，记录这座“世界会客厅”如何以开放之姿，迎接全球机遇。

华西都市报-封面新闻记者 刘秋凤 赵奕

当飞机掠过天际，双流在大多数旅客心中，只是一个航点坐标。它曾长久地被视为“机场的代名词”。

然而，今天的双流，早已不是那个“只有机场的城市”。机场之外，别有洞天。它既是链接全球的超级枢纽，也是推窗见绿的宜居之地；既有与国际接轨的时尚野心，也流淌着老成都独有的市井烟火。

千子门片区正从“航空枢纽”跃升为“多维全球门户”，展开一场关于未来的大胆试验；怡心湖片区执笔“三生融合”，描绘出理想城市的现代样本；三里坝从片区配套功