



# 那些年，舟山梭子蟹创下的全国第一

□记者 黄燕玲/文 姚凯乐/摄

舟山最近的“网红”，当属梭子蟹。

8月2日凌晨4时许，开捕之后第一水透骨新鲜的梭子蟹一上岸，就开始往市内外人们的餐桌上“横行”。当天午餐时分，就已经有人在朋友圈喊着“吃蟹吃蟹”，晚餐时间，更是一场关于梭子蟹的饕餮盛宴。

梭子蟹是极富舟山特色的海产品之一，无论是国内还是国际市场都备受欢迎。因为梭子蟹在运输途中极易死亡，在科技不太发达的上世纪五十年代，鲜活梭子蟹的流通半径很小，即便是舟山人，也未必能敞开心扉吃活蟹。为了让梭子蟹可以鲜活地“爬”进消费者家中，甚至“爬”上国际市场，舟山人努力了几十年。

目前舟山梭子蟹年产量约18万吨，市水产流通与加工行业协会指导员程国芳介绍说，舟山梭子蟹得以走出舟山，打响品牌，离不开一代又一代敢闯敢试舟山人的努力。在这条路上，舟山人和舟山梭子蟹创下了多个全国第一。



## 1958年，岱山最先实现梭子蟹人工养殖

舟山梭子蟹的第一个“第一”，要从1958年的岱山说起。

那时，渔业资源丰富，每年夏末秋初，在各岛海滩上就会出现大量的小梭子蟹。渔民用“推网”捕捉，一人一潮能捕到万余只。可是，这蟹大小，不受市场欢迎，即便价格再低，依然无人问津。

如何利用好这些小梭子蟹？舟山人迈出了第一步。1958年，岱山县南峰渔业社副社长包宏九提出了人工养殖梭子蟹。这在全国养殖界是一项新的创举，历年来，人们只有捕捞梭子蟹的经验，从来没有养殖梭子蟹的经验。大家说包宏九这人不愧是姓包，简直“胆大包天”。

面对大家的质疑，包宏九没有理睬，他开始研究养殖方法，把捕来的小蟹放到用网围住的“放养池”内，定时投放饵料。

包宏九用事实证明，人工养殖梭子蟹是行得通的。一个半月的实地试验，人工养殖的梭子蟹普遍比原来大了一到两倍。人工养殖梭子蟹提高了秋汛的产量，增加了合作社的收入。当年冬季，南峰渔业社就有数以千计的人工养殖的活梭子蟹上市供应。而且人工养殖的方法可以充分利用海涂资源，丰富近洋海涂养殖。

由于人工养殖梭子蟹成本低、收入大，而且技术简单、管理方便，一时间被大家争相学习。南峰大队还对人工养殖梭子蟹经验进行了总结，于1959年在《舟山日报》上和大家进行分享。凡是在大潮汛时海水能够涨上来的涂面上，都可以筑塘养蟹。在涂面上挖一个长方形的池塘，周围筑高塘坝，保证塘内经常有一米左右深的水，在池的另一边开一个门，用竹栅栏拦起来，使得大潮汛时塘内外海水流通。采收的方法分为两种，一种是用“推网”推蟹苗，随捕随养，另一种则是先采收亲蟹进行培育，促其产卵，后续分养。

在南峰渔业社的带动下，舟山掀起了一股梭子蟹人工养殖热潮。岱山开辟了近600万平方米的北峰大海涂，建立一个庞大的梭子蟹养殖场，能产梭子蟹100万担左右。

到了1960年，南峰渔业社又采取人工孵化和采捕苗相结合的办法，解决大面积养殖梭子蟹的苗种，为此渔业社成立了一支300多人的养殖专业队，完成围塘、挖地工程后，准备好饲料、缙网、舢舨等工具，出海捕捞亲蟹。



## 1985年，嵊山最先实现梭子蟹暂养出口技术

渔业资源丰富的年代，捕捞梭子蟹不是渔民的首选。

老渔民叶永祥曾是枸杞乡带头船老大，也是枸杞乡第一个去外海捕带鱼的船老大。他说，那个时候渔民是不爱捕梭子蟹的，因为卖得极其便宜。若是捕带鱼时带上来一些，渔民只挑选鲜美的红膏吃，吃不完的收集起来，晒成蟹膏调味。程国芳说，除了红膏，渔民兄弟若是捕上了螃蟹，更喜欢将两只蟹钳子取下来，带回家当下酒菜。

以前渔民不爱捕螃蟹，除了别的经济鱼类太丰富，也许跟螃蟹本身存活时间短也不无关系。舟山梭子蟹比湖蟹娇贵多了，一旦脱离海水，在夏季半小时就会死亡，死蟹口感不佳，放市场无人问津。“外省市的人想吃到活蟹，那简直是不可能。”程国芳说。

尽管那时，舟山梭子蟹在国内广受欢迎，但一般就只能以冻品形式存在，出口更是如此。当时主要出口市场是日本和韩国。从时间线上推，舟山在梭子蟹冻品出口方面，也走在了全国前列。

但舟山渔民还是很想让梭子蟹活着走出舟山。

让舟山梭子蟹从“冻品时代”走向“活品时代”，这得益于嵊山渔民企业家郑根仕。世代以渔为生的郑根仕闯荡大海20多年，1984年他创办了嵊山海鲜品公司。冬汛一开始，郑根仕便到处奔走，了解市场信息，向上海、哈尔滨推销各类水产品。20天创利45000元人民币，相当于全镇企业上一年利润的一倍。

有前瞻眼光和创新精神的郑根仕并未满足于于此。1985年5月，郑根仕在省水产进出口会议上听了温州网箱暂养活梭子蟹的经验介绍后，想起了舟山那些被当作低价货满滩丢的死梭子蟹，结合海外市场对于舟山活梭子蟹的巨大需求，他意识到研发梭子蟹暂养出口技术的紧迫性。

他四处寻找省海洋水产科研部门的专家请教。功夫不负有心人，1985年的冬汛，他终于成功研发了暂养活梭子蟹的技术。他先将活梭子蟹“麻醉”，让活梭子蟹处于“休眠”状态，然后放在海水池中。经120小时暂养，15只梭子蟹成活了13只，成活率为87%。

梭子蟹暂养出口技术的成功，在当时形成了轰动。郑根仕给舟山梭子蟹插上了翅膀，在那个时代就让它成为了“网红”，赚足了眼球。一箱箱休眠中的活梭子蟹通过飞机，从上海飞往东京等海外城市，郑根仕也成了大家口中的“活蟹大王”。嵊山创下了当年出口活蟹15.3吨，创汇12万美元的纪录，填补了活蟹出口的空白。

通过梭子蟹暂养出口技术，舟山梭子蟹的身价立刻不一样了。曾经有资料显示，当时出口日本的活梭子蟹，价格可高达每吨6000美元，还供不应求。而渔民手头的蟹一死，就眼看着跌价，有时只能以每吨200元人民币抛售。后期这项技术先后获得了浙江省星火成果奖、国家对外经贸部科技成果奖、1989年度全国星火计划成果与适用技术展览交易会金奖、国家“七五”期间星火博览会金奖。

发家致富的郑根仕没有对技术藏着掖着，先富带动后富，1986年，嵊山镇就兴起了活蟹暂养热，全镇建起4座活蟹暂养场，有国营的、镇办的、村办的，共6000平方米。当年仅12月3日一天就出口活蟹20吨。这项技术推广的10年间，仅嵊山镇就出口活蟹近4万吨，渔民增加收入2亿多元；嵊山县活蟹暂养面积则有6万多平方米，活蟹每年出口量逾万吨，成为嵊县经济的一大支柱产业。活蟹暂养热逐渐从嵊山蔓延到了其他乡镇，1996年朱家尖镇养殖公司的梭子蟹暂养基地暂养活梭子蟹近35公顷，出售活蟹800余吨，产品40%出口外销，60%销往国内10多个大城市，活蟹暂养成为朱家尖镇渔业发展的一个新增长点。

## 2009年，全国首创注册海洋地理证明商标

前两个“第一”离不开舟山人勇于创新、对先进技术的追求，接下来的“第一”则体现了新时代下，舟山人对梭子蟹资源的重视，及对舟山梭子蟹品牌的保护。

1995年起，我国决定每年7、8两月，在黄海南部、东海海域实施伏季休渔制度，1998年又将休渔时间延长为6月16日至9月15日的三个月。为更好保护海洋资源，2003年，舟山56名船老大联合自发上书国家农业部要求把休渔时间再提前。

舟山渔民有意识，舟山市政府也为保护渔业资源而努力。因捕捞强度不断增大，梭子蟹资源已逐年衰退，同时春夏汛期，对梭子蟹抱卵亲蟹和幼蟹捕捞仍在继续，长此以往对梭子蟹资源是毁灭性打击。为此，舟山根据《渔业法》和《浙江省渔业管理条例》相关规定，将梭子蟹资源保护“独控成文”，出台了《舟山市人民政府关于保护梭子蟹渔业资源的通告》，规定每年的4月1日至9月16日，所有渔船禁捕梭子蟹抱卵亲蟹和幼蟹，误捕的必须立即放生。

为了让政策入脑入心，每年的4月1日前，舟山各大码头均会张贴《舟山市人民政府关于保护梭子蟹渔业资源的通告》，渔民们也会收到执法人员发放的《告渔民通知书》，了解禁捕的相关规定，保护舟山梭子蟹。

保护梭子蟹抱卵亲蟹和幼蟹是长期性的攻坚战内容，我市渔业和市场监督管理部门对梭子蟹抱卵亲蟹和幼蟹的禁捕情况，每年除了密集的检查，还进行不定时的抽查等。得益于多年的坚持和宣传，市民禁止售卖、购买抱卵梭子蟹的意识逐年加强。没有买卖就没有伤害，不仅渔民们不捕捞销售抱卵梭子蟹，还有市民在菜场成为保护梭子蟹的“卫士”，劝说他人不要购买抱卵

梭子蟹。

除了对梭子蟹资源的保护，2005年，舟山就以“舟山三疣梭子蟹”等海产品去申报国家地理标志证明商标，这是全国首创海鲜类产品申报国家地理标志证明商标。

程国芳介绍说，注册海洋地理证明商标的想法起源于大家对舟山梭子蟹的关注。随着舟山梭子蟹等舟山海洋资源受到越来越多消费者的欢迎，市场上一些不良商贩盯上了舟山梭子蟹，开始售卖假冒舟山梭子蟹的蟹类产品。这种行为损害了“舟山海鲜”的口碑，影响了舟山海鲜的后续发展力，于是，相关部门着手对舟山梭子蟹等海鲜产品进行地理标志证明商标注册。

2009年，“舟山带鱼”“舟山大黄鱼”“舟山三疣梭子蟹”成功通过了地理标志证明商标，这也是全国首次有海鲜证明商标注册。

这个海洋地理证明商标就像舟山梭子蟹的“身份证”，证明它的源头来自浙江舟山。程国芳表示，地理证明商标对于打响地方特色品牌有着重要意义。舟山梭子蟹、舟山带鱼、舟山大黄鱼等海鲜产品拥有了自己的特殊商标品牌后，能整合舟山海水产品的区域性竞争力，进一步提升舟山的知名度，给舟山水产企业带来更广阔的发展前景。

8月1日解禁开捕，千船齐发引发全国关注，舟山梭子蟹美名远扬的背后，是舟山人多年来对技术革新的追求和对资源保护的坚持。

正因为这一份坚持和努力，舟山梭子蟹才可以创下多个全国第一，“横行”海鲜市场。

