

## 国内大闸蟹普遍减产，价格涨了30%-50%

# “晚一步”上市的黄浦江大闸蟹靠什么吸引市场？

“大泖”蟹产量同比增20%，“大个子”占比逾八成，价格保持11年不变



相比来看，国内不少大闸蟹主产区受到水灾、病害等因素影响，产量减少，市面上大闸蟹价格普遍上涨了30%-50%。黄浦江大闸蟹品质上升，同规格价格不变，带来了订单量和粉丝量双上涨。而一批忠实客户跟捕蟹人一样，愿意为开捕时间“一等再等”。相对市面上，“晚一步”上市的黄浦江大闸蟹，究竟是如何吸引市场的？



□记者 贾佳  
摄 蔡斌 韩佳怡 贾佳

眼下这几天，每到傍晚6点多，在松江泖港镇上海鱼跃水产专业合作社蟹塘内，大蟹就开始密密麻麻爬上塘来。塘边清水逐渐变浊，旋起层层水花，大蟹寻着岸旁水草探出身，簇拥着挥舞大螯。随便挑几只来看，个儿比手掌大。

黄浦江大闸蟹“大规格”蟹正式开捕上市。今年，产自黄浦江源头的松江区名产黄浦江大闸蟹，亩均产量相比往年增长约20%，其中，“4公3母”（指每只公蟹重达200克，母蟹

达150克）的“大规格蟹”占总比逾8成。测塘数据显示，黄浦江大闸蟹总体存活率达80%，相比往年提高约两成，为历年少有。

### 生态理念随品牌导入市场

“育肥成熟后的蟹，会自然爬上塘来，我们只要根据订单量来‘抓’，熟一个，抓一个。”蟹塘相关负责人李令透出喜悦。在松江，黄浦江大闸蟹开捕时间历来有自己的规律。既不看市场行情，也不受中秋、国庆“双节”影响，只根据河蟹的自然爬塘现象来看。最近气温下降，大闸蟹爬塘景象也变得“壮观”起来。

近年来，产自松江的黄浦江大闸蟹已形成了鲜

明的区域品牌力，与之相应的是，有一大批忠实客户养成了情愿“等等”的消费习惯。遵循自然，坚持生态，这样的养殖理念随品牌影响力导入市场，为消费者认可。

在松江，黄浦江源头的泖水养育泖蟹，有其历史渊源。早在上世纪50、60年代，江南水乡原生态河道肌理环境里生长的黄浦江大闸蟹就是沪郊名产，也是当地老辈人味美记忆。但上世纪80年代，因河道修闸改造之类原因，水环境受到影响，大闸蟹养殖萎缩停滞。

2007年开始，在松江水产技术支持站的技术支持下，上海鱼跃水产专业合作社率先探索，凭借独到的养殖技术，开启了松江黄浦江大闸蟹“复原”之路，此后，作为松江蟹产业“领头羊”，鱼跃水产带领全区2500多亩蟹塘养殖户，辟出了一条养“高规格”蟹、卖“高品质”蟹的区域公用品牌之路。

### 养“高规格”蟹，卖“高品质”蟹

开捕前一晚，上海鱼跃水产专业合作社的泖港田黄村基地内，工人们在塘边“捡出”的大蟹很快装满桶。大蟹逐一过秤，每只会上称两次，工人把这称作“打样”。“公蟹，5两8，公蟹，6两3，公蟹，6两7……”基地相关负责人一旁报数，数字预示了今年的大丰收。根据规格不同，工人们区分出相应等级，再分装到不同规格桶内，等待运往销售中心养殖池。相关负责人表示，

“一开捕就是销售旺季，再过两天，大蟹的肥满度更高，我们会根据当天订单量捕捞，确保第二天销往市场的都是24小时内出水的新鲜货。”

个头肥满、回味鲜甜、黄膏油光，这些是松江对黄浦江大闸蟹品种和质量把控的直观标准。“为了确保松江地产养殖个个是好蟹，在松江水产技术推广站支持下，上海鱼跃水产专业合作社经过一系列技术攻关，形成了‘稀放蟹种、池塘种草、底部增氧、颗粒饲料和鲜活饵料相结合’的河蟹生态养成‘松江模式’。”松江水产技术推广站站长张友良一再强调，“松江模式”的关键，在于严苛且精细化的执行管理。

保鲜且保肥，重视从源头抓起，重在生产的可持续性。张友良表示：“‘松江模式’从率先示范，技术传授，再到养殖户操作落实，涉及从蟹苗培育、扣蟹养殖、成蟹养殖，再到贮存、运输，销售全流程，每个环节执行都有讲究。”

上海鱼跃水产专业合作社先一步开展水产养殖绿色生产区级考核，探索性试验以及示范性标准逐年提升，其他合作社在示范中如样学习。对于今年黄浦江大闸蟹的特点，上海市河蟹产业化体系首席专家、上海海洋大学教授王成辉如是评价：“种质更优、环境更好、饲料更丰、规格更大、品质更高。”

王成辉介绍，今年黄浦江大闸蟹投放大规格扣蟹，经过上海海洋大学、上海市水产研究所等联合攻关，

经过16年育种而成的第八代河蟹良种——江海21，精选5母7公以上亲本，长江水系形态特征更为突出；继续坚持低密度放养，每亩仅养殖600只，创造出河蟹宽松的生长空间；精心养护水草，确保了全生长季草绿水清；实现区块化精细管理；青饲料、粗饲料和商业化配合饲料合理搭配，前期料、中期料、后期料和育肥料科学使用；不同生长季给予不同蛋白比。如此养殖，使今年整体规格大于往年。

### 练好内功，成就区域品牌力

“并不着急”，是郎月林养蟹的心态。这种心态，在松江其余的养蟹合作社都有，也在一定程度上反映了“松江模式”以及黄浦江大闸蟹的品牌姿态：稳住节奏、精益求精。尽管今年初在投放蟹苗、种植水草时，受到疫情些许影响，但养殖节奏丝毫未被打乱。

养蟹不急，销售也不慌。11年同规格价格不变的背后，是黄浦江大闸蟹品牌价值共同体的形成。在松江，黄浦江大闸蟹上市之前，每一个养殖合作社都签订有一份诚信经营承诺书，这份承诺书检验了养蟹人对品牌的信任度和价值认同，承诺“为共同维护松江黄浦江大闸蟹品牌的整体声誉”，保证“只只新鲜，保证品质”、“明码标价”、“绝不以次充好，缺斤短两”。作为示范和带动者，鱼跃水产在每年价格制定上不迟疑，其余合作社跟进也不犹豫，如此，赢得了市场信任。

从一家优秀养蟹合作社到一个区域品牌力打造，要练好内功，抱团发展，在互为联动中保持价格和品质的统一，成了松江养蟹合作社集体认同的理念。

典型带路  
榜样引领  
沪郊乡村振兴案例选  
上海市农业农村委秘书处、东方城乡报、上农APP 联合主办