

贺申华首创华蓥黄金白大闸蟹养殖基地，所产“净湖”牌大闸蟹
走红市场并荣获西博会四川农博会“最受消费者欢迎产品”奖

贺申华：将阳澄湖大闸蟹“移居”华蓥山

■ 本报记者 王建蓉

“没想到华蓥山还出产这么好的大闸蟹，个头和口味一点也不比阳澄湖地差！”9月8日，来自重庆市的批发商，早早来到阳和镇鹤笼山村黄金白大闸蟹养殖专业合作社，预定今年的大闸蟹。

水产历来是广安华蓥市产业发展的“短板”，但是山区特殊的水资源，也可以孕育特别的水产品。近年来，该市积极扶持山区特色水产养殖，为发展特色水产养殖送政策、送技术，让特色水产产业得到迅速发展。

2014年10月30日—11月3日，在成都国际会展中心举行的第十五届中国西部国际博览会·四川农业博览会上，面世方才两年的华蓥市黄金白大闸蟹养殖专业合作社生产的“净湖大闸蟹”，荣获“最受消费者欢迎产品”奖。

小平故里，山川秀丽，物产丰富，人杰地灵。广安华蓥市高度重视本届农博会，以市委书记肖伟华为顾问、市长谭焰为团长的领导班子，组织了庞大的参展阵容。

10月31日，广安市委书记侯晓春，市委副书记、市长罗增斌等走进第十五届西博会四川农博会广安展馆，与广安参展商详细交谈，深入了解参展情况。他们在华蓥水产养殖展台前看到当地水产特色产品吸引了众多消费者前来咨询、洽谈业务时非常高兴，鼓励参展商要差异化发展适销对路的农产品，切实把广安的特色水产养殖业做大做强，还特别叮嘱水产养殖带头人、华蓥市第一个养殖大闸蟹的贺申华总经理，要切实做大做强广安的这一新兴特色养殖业，使广安养殖的大闸蟹品质更优、味道更好，从而打响品牌，形成优势，让商家乐于购买、消费者更加喜欢，使广安的特色水产养殖业获得更广阔的发展空间。

秋风响，蟹脚痒，又到蟹肥膏黄时。随着生活水平的提高，大闸蟹越来越受到国人的关注和喜爱。大闸蟹，又名河蟹、清水蟹、中华绒螯蟹，是中国久负盛名的美食水产，广泛分布于中国南北各地湖泊，尤以长江水系产量最大，品质最好，其蟹品上佳，口感极其鲜美。

在人们的心目中，江浙一带的阳澄湖大闸蟹久负盛名，但四川却很少有人专门养殖，随着消费水平的日益提高，人们对大闸蟹的需求越来越旺。从中嗅到商机的贺申华，决定把在苏州打拼了20年的养殖事业搬回到同为长江水系且气候也差不多、水草相对丰美的家乡广安华蓥市，尝试进行大闸蟹养殖。

贺申华原为华蓥市明月镇长田坎村村民，他在苏州、无锡从事大闸蟹养殖、销售及餐饮业近20年。近年来，主产自江苏阳澄湖大闸蟹走红全国，成为国人热捧的高档美食，贺申华也在思索如何将江苏阳澄湖大闸蟹“引进”到四川养殖。适逢几年前国家产业政策调整，加大了对太湖流域水资源的保护，他和许多同行不得不撤离苏州，另谋养殖基地。为了找到生态环境良好、水质好、水草丰盛等适合大闸蟹生长的地方，贺申华和一道创业的郑守安用了整整三年时间，经过漫长的寻找，两人终于找到三处适合大闸蟹生长又不会给当地水资源造成影响的基地。经过进一步考察后，贺申华最终选择将养殖基地建在华蓥市阳和镇鹤笼山村。

2012年，贺申华和郑守安带着经商积累的资本和成熟的养殖技术、管理经验，在鹤笼山村承租了350多亩土地，建起标准化、规模化、集约化的大闸蟹养殖基地，注册了“净湖”牌商标，并成立了拥有100余社员的华蓥市黄金白大闸蟹养殖专业合作社。

经过仔细准备，一期投资220万元、240亩的黄金白大闸蟹养殖基地开工建设，苏州大闸蟹正式“迁居”华蓥山下。

去年1月，华蓥黄金白大闸蟹合作社一共投放了22万只从苏州空运过来的蟹苗。在养殖大闸蟹的同时，贺申华等人又投资30余万元，购买了60万尾虾苗和1.4万尾鱼苗，和大闸蟹混养在一起，在吸收肥气的同时，还能带来



●黄金白大闸蟹基地创始人贺申华总经理



●黄金白大闸蟹基地作业现场

一笔可观的收入。

开养不久，华蓥遭遇了严重的干旱，贺申华和合作社社员们从早到晚战斗在抗旱一线，总算保住了这些珍贵的蟹苗。然而祸不单行，干旱过后，华蓥市又接连遭遇暴雨，一场大雨将养殖池的田坎冲毁，幸而得到了政府相关部门的帮助，及时抢修了损毁的田坎。

为了避免“橘生淮南则为橘，生于淮北则为枳”的变异，贺申华非常重视养殖大闸蟹的天时地利环境。根据他的观察，水草丰美的广安华蓥市，同为长江流域的水系，并且气候也差不多，具备养殖大闸蟹的天然优势。他相信，只要按照大闸蟹的生长规律精心养殖，科学作业，就一定能

够饲养出同样优质的大闸蟹。

“大闸蟹娇贵得很，也特别烧钱。”贺申华向记者说，养殖基地建成后，他们还专门返回苏州，购买了当地才有的一露草，用于帮助大闸蟹更好地脱壳。为了使大闸蟹肉质鲜美，贺申华还要求不能喂饲料。根据多年的经验，他们选择了适合大闸蟹胃口的小麦、玉米，还从天池湖等渔场购买了大量田螺。其中仅每天投放的田螺，就达300余斤。

历经几番坎坷，合作社的大闸蟹终于可以捕捞上市了。“这个时候开捕，刚好赶上国庆假期市场销售旺季。”贺申华很是欣慰。在开捕仪式上，从成都、重庆等地闻讯赶来的批发商围满了整个水池，在确认了大闸蟹的质量后，他们

与贺申华签下了近3万斤的订购合同，并且还达成了战略合作协议。

“如果本地产的大闸蟹在品质上满足了我们的需求。那么，从降低物流成本，让消费者角度出发，选择本地产的大闸蟹也不失为一种双赢的办法。”广安一家大酒店总经理表示，在广安能购到质量上乘的大闸蟹，肯定愿意优先选择本地蟹，“因为从进货渠道上来说方便多了，节省了运输成本，还可以保证新鲜。”省内其他一些水产经销商也表示，如果品质能够得到保障，价格又有优势，当然更倾向于本地大闸蟹。

当代广安正在现代化历程中迅速崛起。广安市委书记侯晓春介绍，广安已成功创建为国家现代农业示范区、国家森林城市，四川省唯一的整体推进现代农业产业基地建设试点市。广安有机、放心、安全的优质农产品驰名海外市场，已占广安农副产品销售额的15%以上。贺申华开创的华蓥市黄金白大闸蟹养殖基地经过两年多的实践探索和精心养殖，虽今年又遭暴雨灾害，但继去年“一鸣惊人”后今年再度喜获丰收。所养殖的大闸蟹陆续上市，单只均重达2.5两以上，其品质获得了经销商和消费者的好评。华蓥黄金白大闸蟹专业合作社的年销售收入超过200万元，社员人均收入过万元，短短两年时间已创造了显著的经济效益和社会效益。

十五届西博会四川农博会上，华蓥黄金白大闸蟹初战告捷，一举获得“最受消费者欢迎产品”殊荣。有评论人士称，贺申华依托优势资源开创大闸蟹养殖特色产业新路子，定将在打造邓小平故里华蓥山优质农产品的集聚效应中成为新的亮点，既开辟大闸蟹养殖的新天地，为自己企业做强做大开创更加美好的前景，又有利于国计民生以满足社会民众日益提高的生活需要。

陈天桥：落地凤凰待涅槃



■ 张玲玲

陈天桥“气焰十丈高”，不怒而威，却又屡被外界批评“独裁专制”。如今断言陈天桥落寞仍然为时尚早，比之马云，他年轻十岁，来日方长。而盛大近年虽屡有试错，但在多个领域绵密布局，其爆发力不容小觑。

十年前，盛大网络上市，31岁的陈天桥凭借90亿元身家成为中国首富。十年之后，马云携阿里登陆纽交所，成为美国史上最大IPO，BAT已成三国之势，而陈天桥仿若已成旧人。

恍如几年前，盛大将华友纳入旗下、并购

酷6、进军影视制作与发行，气势如虹。而今，盛大在游戏方面踌躇不前，庸常无为；视频领域折戟沉沙；寄予厚望的文学业务上市尚遥不可期；新业务受挫，移动互联网发展被批无章法。

不久前，盛大网络退市，干将出走、裁员、收缩甚至业务变卖的消息亦不绝如缕，最近的一则消息是，他一次性赠与盛大游戏8位制作人每人1亿元股权，与此前的傲娇姿态大相径庭。

陈天桥并非是那么有情怀的人——他强势，果敢，做事大开大合，热衷于豪赌与权势。盛大前高管朱威廉曾形容陈天桥“气焰十丈高”，不怒而威，却又屡被外界批评“独裁专制”，他形容自己，“如果有人告诉我，陆家嘴的黄浦江上有一座桥。如果他的说法符合逻辑，符合道理，即使我看不见这座桥，也会一脚踏上去。我就是个极其感性又非常理性的人。”

比之马云，陈天桥年轻十岁，盛大近年虽屡有试错，但在多个领域绵密布局，年轻一代耳熟能详的格瓦拉、墨迹天气、虾米音乐、暴走漫画等企业都来自盛大的投资和培育，其爆发力依旧不容小觑。

打水井的人

时间重回2005年，盛大的股价达到19美元高峰时突然宣布游戏免费，开启了继其代理《传奇》后的第二个辉煌时期。这不但改

变了中国大型网游的商业模式，也最早为盛大带来渠道优势。

这次豪赌给盛大与陈天桥带来了辉煌成功，直接造成2009年盛大游戏融资10亿美元分拆上市，这至今仍是中国TMT行业在美国最大的融资额。

陈天桥决定快速扩张，认为“雨打沙滩万点坑，要先把局做好，打通产业链，然后再慢慢梳理贯通。”

陈天桥赞美这种架构“上半身是艺术，下半身是技术”。他希冀能在移动互联网时代有机会超越旧时代领先者。他的判断是产业转型期完全有机会实现超越。

尽管盛大几乎没有错过近两年的任何热点方向，却在自身主业上未能获得更大进展。从某个角度来看，陈天桥很像是寓言里面那个不停挖井寻找水源的人，不停地寻求目标，也足够努力，却在等到真正的富矿到来之前，就仓促放弃。他的很多出色规划，在实践中看起来却是空中楼阁。如盛大创新院即是其一。当时陈天桥许以高薪，挖来大量人才。有公开数字创新院大约500人，人力成本一年就达1.5亿元。过了一段时间，他又变了想法，认为项目要与市场接轨，做商业应用，到一定规模再去融资。

而创新院的现实状况却让他大跌眼镜，内部人浮于事，许多员工拿着工资做自己的项目，然后出去找投资。

类似案例比比皆是。以盛大18基金为

例，陈天桥定义为“听你讲故事”，将其定位在天使投资。但是，“天使阶段本来就鱼龙混杂，好项目少。而且既然是产业投资，本来就该投A轮B轮或者最后直接收购才对。”18基金最终惨然收场。

2009年，盛大力推“平台化”，却导致了被投资者后期磨合的种种困难。

尽管已经意识到存在种种问题，陈天桥却有意识隐退幕后，转手他人。

他说：“2009年前两年是我最痛苦的时候，因为无数的记者要采访你，无数的奖金、奖项发放你，无数的颁奖仪式要你出席，无数的演讲要你去做。但是我很自豪的是，我按照我设计的人生，逐渐从台前后撤”，“我觉得自己很不容易的一点，就是我看着有人把我下面某个企业做垮了，我还是没有自己再跳进去做CEO。”

以退为进

四年离开，“虽有停滞，但有失必有得。”陈天桥称。

“虽然每个阶段都会有不同的说法，但盛大最大的一点是低调但是嚣张。”陈天桥表示。

从业务变化来看，盛大正在有意识地出售(或出让控制权)旗下业务，边缘、酷6等业务相继被剥离，盛大文学、盛大游戏等核心资产也传言在被售之列，盛大有意变身小股东，只保留这些业务的战略或者财务投资者身

份。

“盛大已经转型为一个投资控股集团，要学会用更理性、更职业化的角度来和游戏共同成长。”陈天桥表示。而转型后的盛大主要有四个业务布局模块：文化不动产、股权投资(PE)、风险投资(VC)和对冲基金。而盛大对于金融板块业务也觊觎已久。

通过资产整顿和清理，陈天桥坐拥近600亿的资产，而且没有一分钱负债，手里现金规模高居互联网行业前三。

尽管向着转型，但是陈天桥亦赌誓不会放弃游戏。

按照如今游戏以工作室为单位运营的惯例，制作人对于产品的把握往往直接决定产品的质量，特别是那些已经有成功产品问世的工作室。基于此，工作室及其制作人对正处于向手游转型拐点中的盛大游戏显得尤为重要。

“我已经证明了我可以做king，我应该去不断的帮助人做事情，去做kingmaker。我们可以做一个产品很优秀、一个企业很优秀，但是文化产业的特点是属于创意型的，而创意永远不可能存在于同一个人身上，他是不断在所有的群众中发现，所以我在2008年已经开始思路转变，希望成为英雄的帮助者、支持者、缔造者。我们本身不想也不可能永远成为英雄，世界上没有谁可以永远成为英雄，哪怕比尔盖茨那么优秀，微软在互联网、移动互联网的情况下不是也只有黯然失色？”