泰国华商陈德启远赴宁夏，买下10万亩荒地耕耘12载——

塞外戈壁“长”出葡萄美酒

本报记者 严 瑜

商界传奇

如果拥有10多亿，你会拿来做什么？

投资，买豪宅，周游世界……选择很多。恐怕很少有人会像陈德启那样，从泰国跑到宁夏，买下10万亩寸草不生的戈壁滩，白天面朝荒滩背朝天，晚上“蜗居”简易平板房，只为种出一片葡萄园。

“我还想在这里再干20年！”贺兰山东麓，年过花甲的陈德启品了一口自家葡萄酿制的红酒，笑声爽朗，不见一丝倦意。在他用心打造多年的酒庄外，一望无垠的葡萄田，新苗即将破土。这是陈德启在戈壁滩上度过的第12个春天。

图为宁夏贺兰山东麓，陈德启（右）在葡萄园查看葡萄长势。 （资料图片）

老板变成“老农”

初见陈德启，他一身黑衣布鞋，肤色黝黑，站在翻整一新的葡萄田边，详细介绍着何时埋土、怎样浇灌，俨然一名耕种多年、经验丰富的老农。

在他身后，贺兰山蜿蜒起伏，连绵不绝。四周，目之所及，尽是葡萄田。“远处那片戈壁滩，马上也要开垦了。”陈德启伸手指道，一口浓郁的闽南乡音，让人有些吃惊。

生长于福建，创业在泰国，为何来到西北内陆人烟罕至的戈壁滩，还种起了葡萄？面对疑问，陈德启憨然一笑。过去12年，这个问题，太多人问过他。

2007年，趁着闽宁协作的东风，陈德启作为闽商代表到宁夏考察。当时，他在泰国已经事业有成，在江苏的食品企业也做得风生水起。到宁夏，他最初打算涉足房地产行业，却没想到，银川郊区望不到头的戈壁滩留住了他的脚步。

“我发现，这里土地富含矿物质、通透性好，日照时间长，昼夜温差大。各种种植酿酒葡萄的指标都优于法国波尔多地区。”陈德启还记得，自己捧起一把土，闻了闻，之后没多久便决定，花2亿元，买下10万亩戈壁摊，种葡萄，建酒庄。

听说这个消息，许多朋友起初都不理解，也不看好。“有那么多钱，做什么不好，竟然用来买戈壁滩。”但陈德启拿定了主意，“只要好好开发，戈壁滩就能变成金沙滩”。

买地容易开荒难。要在戈壁滩上种葡萄，陈德启也是生平第一遭，完全零经验。怎么办？“必须靠我自己干！”

卷起裤脚，戴上草帽，陈德启一头扎进田间地头，从零开始，学培苗技术，引进滴灌系统，带着员工们一起平地推地、防风固沙，琢磨如何在戈壁滩上打井找水源、如何拉起线路通上电。

葡萄园边的一块平地上，搭着几排白色的简易板房。过去10多年，其中一间不到20平方米的房间，一直是陈德启的卧室。“我必须守在这里，才能随时教员工们怎么做。”陈德启说。

功夫不负有心人。而今，经过一次次改进，葡萄成活率达到90%，5万余亩戈壁滩已硕果累累，剩下的土地也动工在即。

“每年四五月，这里都是一片绿油油的，美着呢！”望着自己亲手建起的万亩葡萄产业园，想到即将迎来的丰收景象，陈德启脸上满是欣慰。

不怕“赔本买卖”

走在葡萄园内，不时可见一群群工人，或在田边修整土地，或在正待开发的戈壁滩上捡拾碎子，说说笑笑，虽然忙碌，却很快乐。

“他们都是附近闽宁镇的村民，现在是我们葡萄园的员工。”陈德启说。这些村民以前大多住在宁夏固原的偏僻地区，那里荒凉干旱，“一方水土养活不了一方人”。

过去20多年间，随着闽宁对口扶贫协作实施，大批贫困地区的村民陆续搬到闽宁镇生活，不少人来到葡萄园工作。

陈德启粗略计算，这些年，当地近3000名老百姓在葡萄园解决了就业问题。他们和陈德启一起日出而作，日落而息，生活有了更多盼头。

而这只是一个开始。“等我的10万亩葡萄产业园开发完毕，建成一座多功能葡萄小镇，预计将给当地1万多人带来就业机会。”陈德启说。

不仅如此，一些农户受到启发，也开始尝试种植酿酒葡萄，钻研酿酒技术，走上了产业发展、脱贫致富的快车道。现在，贺兰山东麓的葡萄产区已成为许多人眼中的“东方波尔多”，闽宁镇的酿酒葡萄产业也渐具规模。

“一个企业家，不仅要投资赚钱，也要为当地老百姓造福。”这句话，陈德启常挂在嘴边，更放在心上。这些年，除了帮当地老百姓热心“找工作”，他还斥巨资，为戈壁滩“描绘”绿水青山。

垦荒初期，陈德启便决定，花费数亿元，在葡萄园内种下500万株白杨树。“不种葡萄，先造林，当初也有许多人嘲笑我傻。”但陈德启不以为意。经商多年，他自然知道这是一个“赔本买卖”。“买一株树苗20多元，500多万株，花费之多可想而知。何况还要等它们长大、长高。”

但陈德启看得长远。他深知，葡萄园地处风口，风沙极大，要想种出葡萄，必须先造林。更何况，若能把光秃秃的戈壁滩变成绿洲，受益的不仅是这座葡萄园。

如今，走在田块之间的水泥路上，两侧的白杨枝繁叶茂，高大挺拔，沿着道路一字排开，望不到头。它们是保护万亩葡萄生长的“安全罩”，更成为贺兰山下遮风挡沙的一道绿色屏障。

打造“紫色名片”

葡萄园的深处有一座巨大的酒庄。

“这个发酵罐是我们自己设计的，正在申请专利。”走进其中的酿造车间，陈德启指着一个底部类似圆锥形的发酵罐，讲起其中奥妙。“相比国外常用的圆筒形发酵罐，我们设计的款式清除葡萄皮渣更方便，还能在发酵之前去除葡萄籽，减轻酒的苦味……”

12年间，一心扑在葡萄园的陈德启，从一个门外汉变成了半个葡萄种植和酿制专家，也让戈壁滩披上了美丽的绿衣，酿出了美酒。

2011年，酒庄的第一批葡萄酒酿制而成。陈德启给酒起名“贺兰神”，他希望人们一听便能想到贺兰山下的这片葡萄园，也希望有一天“贺兰神”能成为宁夏乃至中国的一张“紫色名片”。

其实，早从12年前起，一个梦想就在陈德启心中扎下根——创立一个在世界上叫得响的中国红酒品牌。“这里自然环境独特，生长出来的酿酒葡萄皮厚、糖分足、单宁饱满，是我们独一无二的优势。”为此，他从国外精心挑选嫁接苗，高薪聘请法国酿酒专家前来指导，而且始终没有放弃对种植和酿制技术的钻研、改良。

事实证明，陈德启眼光独到，没有看错，他的努力正收获回报。

这几年，相比从前，陈德启在葡萄园的时间少了一些。他开始忙着带自家酒庄酿制的葡萄酒，征战各大国际葡萄酒大赛。而酒庄进门墙上整齐排列的几十张获奖证书，便是他最得意的“战果”。

“这是我们在第23届布鲁塞尔国际葡萄酒大赛上斩获的一金二银，这是我们获得意大利国际葡萄酒大师五星级葡萄酒称号……”边看边回忆，陈德启感慨万千。

如今，陈德启开始谋划一张更大的蓝图：不仅要在10万亩戈壁滩上种满葡萄树，还要在这里建起一座世界红酒博物馆，将各国知名酒庄聚集到产业园内，让更多人来到宁夏，品尝中国酿造的葡萄酒。

“过两天，我就要去法国招商了。”陈德启朗声笑道。对于认定的事，他从来都是这样雷厉风行，充满信心和干劲。

商机商讯

华商领袖齐聚博鳌话发展

近日，华商领袖与华人智库圆桌会议在海南博鳌举行。29位华商领袖与华人智库专家齐聚，探讨华侨华人对于共建人类命运共同体的独特作用和广阔前景。

会议以“共建人类命运共同体：华侨华人的参与和机遇”为主题，设置“华侨华人与开放创新的中国”、“发挥华侨华人优势，推动优秀中华文化‘走出去’”、“新一轮科技革命与跨国人才流动”、“海南自贸区建设：华商参与中国发展的新机遇”4项议题。

中共中央统战部副部长、国务院侨务办公室主任许又声指出，广大华侨华人身处构建人类命运共同体的大潮前沿，兼有融通中外的独特优势。他期盼海外侨胞能不断扩大人类命运共同体的群众基础。

柬埔寨中国商会召开会员大会

近日，柬埔寨中国商会第八届理事会第二次会员大会召开。柬埔寨中国商会会长陈长江总结了去年商会工作，表示中国商会自1996年成立以来，积极推动中柬投资贸易往来，搭建中柬贸易合作交流平台。他希望会员企业守法经营，热心公益，树立中资企业的良好形象。

中国驻柬埔寨大使王文天在会上感谢中资企业为中柬友谊做出的努力。他还表示，中国商会会员企业要“讲好中国故事”，唱响中国好声音。

柬埔寨中国商会会长陈长江（左）向中国驻柬埔寨大使王文天赠送新版《柬埔寨中国商会商务指南》。 黄耀辉摄

琼籍侨胞聚首文昌南洋文化节

4月1日，2019年第八届海南文昌南洋文化节在文昌开幕，来自10多个国家和地区的文昌籍海外侨胞、港澳台同胞等300余人共叙乡情，共话发展。

此次活动以“新机遇·新征程·新发展”为主题。活动包括开幕式、“心系乡梓情·追梦新时代”主题交流会、招商经贸推介会、文昌海内外青年创业沙龙等内容。

海南省委统战部副部长、省侨务办公室主任陈健娇表示，海南建设自贸区、自贸港需要勇于创新、大胆探索、敢为人先的精神，希望旅居海外的海南乡亲把前辈的这种精神一代代传承下去。

福建福清在莫斯科招商推介

近日，中国福建省福清市在俄罗斯莫斯科举行招商推介会。期间，福清市代表团就福清市及其下属的投资区和产业园等进行了推介。

中共福清市委书记王进足表示，推介会旨在联系海内外的乡亲，共同促进家乡发展，推动“一带一路”倡议的具体实施。

俄罗斯国家杜马、莫斯科城市工会联合会、莫斯科城市建设厅以及在俄中资机构和华侨华人社团等单位和机构代表出席了当天活动。

（来源：中国新闻网）

商论语丝

华商看中国发展

海南自贸区（港）建设向世界宣誓了中国扩大对外开放、推进经济全球化的决心和信心。华商们应抓住优势产业，为海南经济结构升级添砖加瓦，为自贸区（港）引智引才、牵线搭桥。在海南的这一轮大发展中，华商既是投资者，也是受益者，既是共建，也是共享。这就需要华商敢闯敢试的勇气，也需要华商探索创新的智慧。

——世贸集团董事局主席 **许荣茂**

外商投资法是中国改革开放的一个新标志，是以实际举措证明“中国开放的大门不会关闭，只会越开越大”并非空谈，中国政府和中国市场确实做好了准备。我对中国的发展前景充满信心。如今中国用立法为外商企业保驾护航，提供与国际接轨的营商环境，华商们应快速行动起来，在中国加大改革开放的新时期抓住机遇，互惠互利，再图伟业。

——泰国正大集团资深董事长 **谢国民**

华商谈经营之道

危机中往往蕴含良机。能否转危为机，关键在于根基是否扎实。正所谓树要长高必须根深，楼要盖高必须地基牢。除此之外，在紧要关头，要保持头脑清醒，要有信仰，有信心。要相信，黑暗终止之后，光明一定会到来。

——新加坡金鹰集团主席 **陈江和**

一些企业家喜欢请人拍照送到办公室，根据照片确认施工是否有序无误。但我从来不会如此，许多微小的疏漏无法通过照片体现。但是，这些小疏漏可能会导致工期拖延或其他更严重的问题，进而使公司蒙受巨大的经济损失，也有负于客户所托。

——马来西亚亿钢控股有限公司创始人 **戴清荣**

高龄侨胞夫妇振兴家乡美食

曹 菁 清 文

一对老人放弃美国舒适的退休生活，回到广东清远，只为振兴家乡的清远鸡，一待就是9年。“家乡的清远鸡是我难以割舍的乡愁，为了重振它的名声，我和丈夫倾注了毕生的心血。”82岁的成红老人说。虽年事已高，但老人耳聪目明，手脚麻利，创业的激情洋溢在慈祥的笑容里。

难忘家乡味道

今年90岁高龄的陈国球是广东江门市台山人，而82岁的成红是广东清远市清新县人。

20世纪八九十年代，两人相继离退休后来到美国与子女团圆。日子一长，老人开始有些寂寞，加上饮食习惯与国内差异较大，他们对家乡清远鸡的味道始终难以忘怀。两人开始尝试在异国他乡经营农场。他们还利用美国的花旗参、灵芝、黑麦草来喂养肉鸡，大大提升可饲料配方的营养。经过3年多的不懈努力，陈国球终于研究出一种包含灵芝、花旗参、美国黑麦草等20多种天然植物的有机饲料，经过科学的喂养后，出栏的鸡肉质鲜美，营养保健。

2011年2月，成红接到家乡清远市政府的邀请，参加清远建市23周年庆典。在欢迎宴会上，成红、陈国球夫妻品尝了清远鸡，这让他们想到，饲养灵芝鸡的技术应该贡献给家乡清远。于是，夫妇俩走上了新的创业路。

创业劲头十足

在清远市委统战部、市外事侨务局等部门的搭桥牵线下，夫妻俩很快就在清城区横荷玉塘新村找到一处旧农场，建起了养殖场。

两位老人不顾年事已高，和工人们一起挥舞镰刀、锄头，披荆斩棘在荒地上开辟出空地，搭起鸡棚，围上围栏，又请人打出30多米深的水井，解决了鸡场饮水难题，更保障了清远鸡的养殖品质。

就这样，从500只小鸡苗开始，两位老人重振清远鸡的事业梦想起步了。

“我和老伴吃住在简陋的临时窝棚里，照看鸡苗，晴天放鸡，雨天收鸡，像呵护孩子一样，看着小鸡茁壮成长，心情特别好，忘记了自己的年龄，好像回到了年轻的时候。”现在，再回忆起当年艰辛的创业日子，成红神色开朗，脸上的皱纹也舒展开了。

灵芝鸡出栏后，为了打开销路，两位老人拿出年轻人的劲头，带着活鸡穿街走巷，到各酒楼、餐饮机构推销，请酒店的厨师、经理们品尝灵芝鸡汤。他们的创业精神感动了许多人，灵芝鸡的独特风味很快得到市场的认可。在当地政府的推介下，灵芝鸡作为清远鸡的新名片，被推送到北京参加美食节。

壮大美食名片

除了创办清远鸡养殖场，两位老人还拿出积蓄在市区租赁店铺，开起了吃鸡店。他们充当服务员，斟茶倒水，忙出忙进。经过9年多的不懈努力，灵芝鸡的口碑在清远及周边地区深入人心，养殖销售规模初现成效，尤其是老夫妻开发的灵芝鸡饲料配方，为清远鸡打造健康饮食标准竖立了新的品质标杆。

如今，成红海执着地推荐清水鸡锅的食法：一斤半清水、一平匙盐、不用姜和油，加四种不同的配料，用电磁炉煮熟，连汤和鸡肉一起食用，甘香可口，不肥不腻。成红总是说：“我养殖的灵芝鸡就是要坚持原汁原味，不用任何调味料掩盖。”

最近，陈国球夫妇开发的灵芝鸡还借助电商的辐射力，远销到越南等地。为了使更多消费者品尝到美味的清远鸡，两位老人计划下一步投入灵芝鸡汤料包及饲料的生产中。“现在，凭我们自己的能力只能养殖少量的清远鸡，远远满足不了市场的需要。”成红说，希望有实力的企业能够加盟，将灵芝鸡做成规模，推向市场，壮大清远鸡美食名片。

“为了培育出更加优质、安全健康的品牌鸡，耗费毕生的心血去研究也值得。希望这门技术能够不断被传承下去，发扬光大。”成红坚定地说。

（来源：《广州日报》）