

# 中國最有陽光味道的那顆葡萄

## 記新疆儀爾高新農業開發有限公司、鄉都酒業有限公司董事長李瑞琴

**從山東到新疆：**1972年，從山東濰坊開往烏魯木齊的一節列車裡，一個21歲的農家姑娘哭得特別傷心，這哭聲伴隨着火車的汽笛延續了整整5天——迫於生計的李瑞琴將要遠嫁6000多里遠的新疆焉耆縣七個星鎮。這時的她還不知道，在那個第二故鄉，她將親手建造起4萬畝的葡萄園，她將成為中國高端葡萄酒行業「最有陽光味道的那顆葡萄」。

1989年，對商機有着敏銳洞察力的李瑞琴發現了一座「富礦」。塔里木石油開發熱潮帶來了保暖衣物巨大的需求量，而新疆本身就是牛羊皮的天然產地。她決定在焉耆興辦皮毛製品廠，生產「儀爾」牌等系列皮衣。但伴隨着機遇的同樣還有巨大的困難，「計劃經濟時期鄉鎮企業備受歧視。在進貨的時候，國營

**從千里戈壁到萬畝葡萄園：**時針指向1996年，李瑞琴做出了產業轉型的決定。「當時整個經濟的運行態勢發生變化，國家的宏觀調控政策也隨之調整，導致市場對鋼材的需求量明顯下降。而且，當時自己已經意識到皮革對環境的污染，我不願第二故鄉因為企業的發展受到破壞。」

這一決定，改變了李瑞琴日後的人生軌跡；同樣悄然改變了中國葡萄酒產業的發展前景！

當年回老家探親，她發現煙台地區葡萄酒行業正在崛起，多年商海練就的敏銳直覺告訴她，隨着中國經濟的騰飛和人們生活水平的提高，葡萄酒這一與品質生活緊密相關的產業在中國將是有廣闊未來的黃金產業。「那麼，是否可以在焉耆縣甚至七個星鎮建立自己的葡萄園基地呢？」這一想法開始激盪在李瑞琴心中。

「戈壁灘上種葡萄？白日做夢吧。」「放着好日子不過，瞎折騰。」當周圍的人得知她的決定後，瞬間各種不解甚至懷疑湧向耳邊。的確，要想在寸草不生的千年戈壁灘上種植優質葡萄，這在常人眼中無異於痴人說夢。但是絕不輕易向困難低頭的李瑞琴沒有退縮，因為她心裡有個特別的精神在支撐着自己——「一個人富不是富，以前辦企業是爲了讓家人過上好日子，現在決心種葡萄的一個重要出發點是回報第二故鄉，讓戈壁綠起來，鄉親們富起來！」

爲了科學論證在戈壁灘開發葡萄園項目的可行性，她毅然奔走於新疆農科院、中國農科院之間，先後投入200多萬元用於研究。苦心人，天不負。北京專家一致得出研究結果「位於天山南麓的焉耆七個星戈壁，有着數億年形成的優質沙礫土壤、天山純淨的冰川融水和遠離污染乾燥潔淨的空氣，此地沒有病蟲

企業有計劃指標，鄉鎮企業沒有指標，我們進貨的價格要比國營企業高出一倍，還要搞好質量，降低成本，極不容易。」

苦盡甘來，她掘到了人生的第一桶金。1992年，李瑞琴的皮革廠銷售額達到2000萬元，對一個鄉鎮企業而言，這在當時完全是一個天文數字。李瑞琴回憶道，當時來自全國各地的客戶經常在廠門口排起長隊，工廠加班加點生產仍然供不應求。

當時，對國際局勢和國家政策有着敏銳把握的李瑞琴開始做邊貿生意。她回憶，「當時中國的鋼材特別短缺，而蘇聯解體後獨聯體的一些國家有大量的鋼材。」在哈薩克斯坦做邊貿生意的她曾經以一件皮夾克換過兩噸半鋼材。她還與中亞人合作，在哈薩克斯坦開辦皮革廠，把那裡的皮毛製成半成品再拿回國內深加工，隨後銷往中亞，價格高於國內六七倍。

害的發生，無需任何化學製劑的噴施——當地水、土、光、熱、氣等綜合條件堪比法國最優質的的葡萄產區波爾多。」

這時的她終於長舒了一口氣，躊躇滿志地成立「儀爾高新農業開發有限公司」，開始了自己的葡萄酒生涯。一年下來，李瑞琴在七個星戈壁打了14眼機井，種下了5000畝釀酒葡萄，28萬棵樹楊防風林帶——中國西部葡萄城初具規模。

進入21世紀，李瑞琴的事業更上一層樓，不斷創造着中國葡萄酒行業的新奇跡。2002年4月，中法合資的「鄉都酒業有限公司」誕生在焉耆七個星鎮的戈壁灘上，3000噸酒廠拔地而起，一座中西合璧、帶有法國風情的鄉都酒堡從此成為大漠黃沙中最耀眼的明珠。

「葡萄美酒夜光杯，引得萬國人追。」2004年，鄉都葡萄酒成功上市銷售；2007年，鄉都酒業實現工業總產值上億，銷售收入3000萬元，上繳稅收240萬元；2008年完成二期7000噸工程並投產；2012年鄉都上繳稅收上升到3550萬元，成為當地民企第一納稅大戶。

這期間，鄉都葡萄酒先後取得國家質量體系、有機產品、食品安全體系等一系列認證；公司獲全國農產品加工業示範企業、全國鄉鎮企業創名牌重點企業、新疆農業產業化重點龍頭企業、中國食品安全十強企業等榮譽；「鄉都」獲新疆著名商標、中國馳名商標認定。2011年秋天，中國葡萄酒行業年會在焉耆縣召開，年會將鄉都酒業作為西部葡萄酒發展的樣板企業。



**從農婦到中國高端葡萄酒業教母**2011年，年屆60歲的李瑞琴沒有滿足於已有的功勞簿，也沒有在家裡安享天倫，銳意進取的她吹響了「儀爾莊園·鄉都」產業升級的號角，伴隨着日益崛起的中國，她也在精心描繪着屬於自己的「中國夢」。

2011年，她主持儀爾高新農業開發有限公司進行了第一輪私募股權融資，對公司的發展戰略作了重新定位。此輪融資標誌着她主動甩掉了家族企業在資金、管理、理念等方面的短板，使「儀爾·鄉都」這艘中國高端葡萄酒行業的航母駛入了現代化企業運營管理的新航向。

普通民營企業家出身的李瑞琴，何以具有如此開放的視野和先進管理理念？何以具有從家族企業升級為股份制企業的魄力與遠見？

「學習。」李瑞琴的回答只有簡單的兩個字，卻包含了她幾十年的切身體悟。其實，正是敢於學習、善於學習以及建立在此基礎上的勇於創新精神使得「鄉都」由一個地方小企業成長為新疆名牌、中國馳名商標。

1975年，生產隊要招一個會打算盤、懂財務的人，李瑞琴決定試試。雖然當時的她在財務方面幾乎是一張白紙，但她堅信「笨鳥先飛，一樣能找到蟲兒吃。」於是她開始了廢寢忘食的學習之路：自學各種財會書、跑銀行、向有經驗的財務人員求教。正是這份學習勁頭使得她開始13年的會計生涯，更爲她日後的創業之路奠定了最初的堅實基礎。

遠赴法國波爾多考察，花重金把兒子送到法國學習葡萄酒釀造，千辛萬苦請來了法國合作夥伴，聘外籍專家指導傳授栽培技術……類似事情不勝枚舉，無不盡顯李瑞琴的學習與創新精神。一個讓整個行業刮目相看的鮮活例子是，李瑞琴率先建立果園「身份證制度」，即按照葡萄園地段地塊、葡萄品

**心裡有別人，才能一路往前走**十幾年來，李瑞琴帶領公司不斷擴大墾荒種植面積，共鋪建道路120公里，架設高壓線路28公里，栽種防風林帶300萬株，打機井36眼，鋪設節水灌溉毛管700多萬米，共投入資金逾2億元。40000畝葡萄碩果累累，在七個星鎮周邊戈壁築起了一道綠色防風屏障，取得了卓越的生態效益和社會效益，她也被授予「首屆新疆十大經濟女性人物」、「巴州首屆社會主義建設者」等數十項榮譽稱號。

「成熟的稻穗總是謙虛地低頭向着大地。」面對成績與讚譽，李瑞琴依然保持着一顆謙遜和感恩



李瑞琴董事長在酒文化館

種、樹齡和質量進行細分，釀製不同檔次和風格的葡萄酒，從源頭實現了她「好葡萄酒是種出來的」理念；「一畝地一桶酒、一株葡萄一瓶酒」是她對葡萄酒品質的自我要求，更是對萬千消費者作出的莊嚴承諾。

2012年，亞洲唯一進入《金融時報》世界排名前十、連續六年位居亞洲第一的商學院——中歐國際商學院破格錄取了年齡最大的一名學員：61歲的李瑞琴。李瑞琴深知，作爲一個農民出身的企業家，要想立足於競爭慘烈的葡萄酒市場，必須時刻保持學習的狀態，放眼國際市場和全球經濟，唯其如此才能帶領鄉都「這支有生命的葡萄酒」醇香飄萬里。

2013年6月，李瑞琴帶著「新疆人的中國夢」參加福建東南衛視創業節目《愛拼才會贏》，從上千個全球華人創業項目中脫穎而出，經過層層晉級入圍前5強，獲得8000萬元的融資，使鄉都酒業成為整個新疆乃至中國葡萄酒行業的驕傲。

之心，「昔日千里戈壁灘，今朝萬畝葡萄園。我的成功受益於祖國的改革開放和日益崛起」，這是發自她內心的感慨。

她忘不了，開荒第一年資金緊張、勞力奇缺，是縣委書記籌集資金幫她購回了第一批優質葡萄苗，並派幹部職工幫她栽苗種樹；她忘不了，創業初期面對發不出工資的情況，幾百名員工依然同她共渡難關。

四十幾年過去了，對焉耆縣七個星鎮的熱愛有如那紫紅的葡萄酒，融入到了李瑞琴的血液中。或許對李瑞琴萬語千言的描繪最好的濃縮就是一句：「乾杯，中國最有陽光味道的那顆葡萄！」

# 熱烈祝賀 十二屆全國人大二次會議 全國政協十二屆二次會議 隆重開幕

方潤華  
伍淑清  
宋 林  
李家傑  
林樹哲

區永熙  
黃景強  
楊孫西  
楊祥波  
詹金源

劉宇新  
鄧祐才  
戴德豐  
顏寶鈴  
羅康瑞

致 意

（排名不分先後）