本期执行：李尚
策划：李建宁 李振文 刘文静

葡萄·酒记（33）

蔡晓勤 回忆西夏王葡萄酒当年事

记者 李尚

在宁夏葡萄酒产业发展过程中，有不少老功臣，蔡晓勤便是其中一位。她是宁夏农垦西夏王葡萄酒业集团公司原董事长，临危受命接管当时困境中的玉泉葡萄酒厂，在一番努力下将企业扶上发展的轨道。

说起往事，蔡晓勤时不时就笑出来。原本作为会计的她，是葡萄酒酿造的“门外汉”，也给酒厂出了不少“好笑”的主意。现在看来，有些事就是“门外汉”才行得通，而过去那些好笑的事，今天也变成了一段段佳话。

蔡晓勤在葡萄园。

1995年那个冬天

上世纪七八十年代，国内葡萄酒行业尚处于起步阶段，宁夏农垦玉泉营农场引进酿酒葡萄进行种植，于1985年建成宁夏玉泉葡萄酒厂。但由于种种原因，上世纪90年代初时，酒厂发展陷入困境。之后经历一番调整，酒厂从农场分离出来，由西夏集团托管，时任宁夏农垦银川糖厂总会计师的蔡晓勤临危受命，被推上宁夏玉泉葡萄酒厂厂长的位置。

“我记得可清楚了，就是1995年12月3日，单位派了工作组，把我送过去，我还叫了一个刚毕业的大学生陪我一起过去。工作组把我们送到就走了，酒厂里没宿舍，就一间房里有两张床，我们就睡这里。大冬天的，特别冷。厂里没钱买煤烧暖气，就给我俩买了两个电褥子，那时被褥子薄，睡在上面特别烫。最麻烦的就是上厕所，天太冷容易把水管冻住，厂里就把厕所冲水阀门关了，没水用不了，上个厕所得骑车到农场去。后来我们就尽量少喝水，养成习惯了，到现在我喝水都少……”蔡晓勤说起对宁夏玉泉葡萄酒厂的第一印象就是“啥都没有”，员工来上班，就找个太阳地待着，一直待到下班。

啤酒瓶里装葡萄酒

这光景可不是长久之计。既然来了，总得做点事。厂里没钱给员工发工资，眼看着就要过元旦和春节了，蔡晓勤心想，钱没有，酒总该有吧？最后在酒厂里找到一批没灌装的原酒。可技术人员说，这些原酒因为口感和颜色等达不到上市标准，是要报废的。“我问他们，这酒除了口感、颜色方面差一点，其他方面没问题吧？那咱们就想办法卖出去，先给员工把工资发了。”蔡晓勤说道。

说归说，可酒厂里没有灌装的瓶子，于是她去西夏啤酒厂要来一批啤酒瓶子，就这样把葡萄酒灌装了。酒要卖掉得有酒标，正好库房压着一批红双喜的标，但这些标是按照750ml的葡萄酒瓶定做的，贴在640ml的啤酒瓶上显然不合适，于是蔡晓勤让员工把酒标裁了，然后用圆珠笔挨个把酒标上的“750ml”改成“640ml”。

“当时技术人员都笑了，说这种东西上不了市，而且员工健康证都过期了，一旦被查就要罚款了。我想到酒厂现在情况，死马当活马医呗。”后来，蔡晓勤就跑到卫生防疫站和工商局说明酒厂和产品的情况，申请健康证，其间还拉着西夏啤酒厂的厂长作背书，好歹把这批酒推向市场，没想到还卖火了。那年12月18日，员工收到了两个月的工资，后来集团发工资的日子一直是每个月的18日。

将宁夏葡萄酒推向全国

蔡晓勤去玉泉葡萄酒厂任厂长前，就总听说厂里的葡萄酒好，但这酒到底有多好，她起初没什么概念，直到卖酒的时候，发生了一件小事。

“我们当时拿着这些用啤酒瓶装的葡萄酒，去东环市场找到以前的经销商，让他们给卖，3块钱一瓶。当时装酒的是一个破旧的纸箱，晚上被市场管理人员当垃圾，锁在了门外。第二天我去了，担心酒被冻了，赶紧查看，发现都好好的。”蔡晓勤说，这是因为酒是100%的葡萄汁，固形物含量多，“我跟经销商说，这就是宣传点，说明我们的葡萄酒比别的牌子好。”

这件小事后，又在一次全国葡萄酒品评会上，厂里的葡萄酒在盲品的情况下得了第一。

酒的品质好就是底气。蔡晓勤在厂内进行一系列重大调整，酒厂终于逐渐走出困境。同时确定了“抓管理，创名牌，拓市场、增效益”的经营方针，1996年，她带人在银川成立了销售公司，招聘了大量销售人员，并在宁夏各市县部署销售点。

随着西夏王葡萄酒在宁夏市场占有率的大为提高，1997年开始，蔡晓勤又亲自带队去外省拓展市场，直到2002年，组建了一个全国销售网络。“电视剧《山海情》里宁夏葡萄酒被卖到福建，现实中，那时闽宁协作已经开始，我们带着介绍信去福州扶贫办推销葡萄酒。1998年春节，福建搞了一个烹饪大赛，用的就是我们的酒，后来福州市政府接待也用我们的酒。”

蔡晓勤当年在酒厂工作时的照片。

本版图片均由受访者提供