

张裕优选级解百纳干红葡萄酒

产品名称	张裕优选级解百纳干红葡萄酒
公司名称	凯里市北京东路诚隆酒业经营部
价格	63.00/瓶
规格参数	品牌:张裕 商品条形码:6901584064195 卫生许可证:QS370615020078
公司地址	中国 贵州 贵阳市云岩区 贵阳市云岩区北京路鑫都财富大厦27楼
联系电话	86 0851 8556058 13678507239

产品详情

品牌	张裕	商品条形码	6901584064195
卫生许可证	QS370615020078	产品标准号	GB15037
净重	750 (ml)	保质期	8 (年)
原料与配料	葡萄	酒精含量	12 (%)
葡萄汁含量	80 (%)	含糖量	5 (g)
生产厂家	烟台张裕葡萄酿酒股份有限公司	原产地	山东
特产	是	储藏方法	15度、恒温
生产日期	2010年		

1892年，著名的爱国侨领张弼士先生为了实现“实业兴邦”的梦想，先后投资300万两白银在烟台创办了“张裕酿酒公司”，中国葡萄酒工业化的序幕由此拉开。

张裕公司创始人张弼士

经过一百多年的发展，张裕已经发展成为中国乃至亚洲最大的葡萄酒生产经营企业。1997年和2000年张裕b股和a股先后成功发行并上市，2002年7月，张裕被中国工业经济联合会评为“最具国际竞争力向世界名牌进军的16家民族品牌之一”。在中国社会科学院等权威机构联合进行的2004年度企业竞争力监测中，张裕综合竞争力指数居位列中国上市公司食品酿酒行业的第八名，成为进入前十强的唯一一家葡萄酒企业。面对市场机遇和葡萄酒行业的激烈挑战，张裕确定了未来三年的发展战略目标：到2008年，实现销售收入50亿元，利税15亿元，进入世界葡萄酒业前20强，成为国际著名的葡萄酒企业集团。全球饮料权威调研机构——英国佳纳地亚（canadean）日前公布的《2008年饮料市场研究报告》显示，张裕集团继2007年首次跻身全球葡萄酒企业十强之后，2008年又以8.9亿美元的销售额上升至第七位，并以持续的高成长业绩为全球十强榜单增添了唯一一抹亮色。

品牌由来

烟台张裕集团有限公司其前身为烟台

张裕酿酒公司，她是由我国近代爱国侨领张弼士先生创办的中国第一个工业化生产葡萄酒的厂家。1892年，张弼士投资300万两白银在烟台创办张裕酿酒公司。大清国直隶总督、北洋大臣李鸿章和清廷要员王文韶亲自签批了该公司营业准照，光绪皇帝的老师、时任户部尚书、军机大臣翁同龢和亲笔为公司题写了厂名。“张裕”二字，冠以张姓，取昌裕兴隆之意。张裕公司的创建，被北京中华世纪坛记载为中国1892年所发生的四件大事之一。至今，她已发展成为多元化并举的集团化企业，是目前中国乃至亚洲最大的葡萄酒生产经营厂家《张裕公司志》里有一句话：“尽管我国葡萄种植、酿酒的历史可以上溯到汉朝，但葡萄酒工业化生产实以张裕公司为开端。”在张裕之前，中国人餐桌上只有舶来的葡萄酒。恐怕谁也想不到，当年张弼士创办张裕的起因，源自法国领事的一段闲话。金字招牌 1871年的一个夏夜，张弼士在印尼雅加达出席法国领事举办的酒会，当法国领事端着葡萄酒走近张弼士时，那位法国人讲述了自己的故事：咸丰年间他曾随英法联军来到烟台，发现那里漫山遍野长满野葡萄，宿营期间士兵们采摘后私自酿成酒，口味竟然不错。苦于征战的法国兵甚至有过梦想，战后留在这里开公司，专做葡萄酒生意。此等闲话张弼士听后却多了一桩心事。此后，张弼士公务之余考察了烟台的葡萄园种植和土壤水文状况。1892年他斥资300万两白银，购下烟台东部和西南部两座荒山，雇佣两千劳工开辟了1200亩葡萄园，又在市区近海处购地61亩，建起一座两层生产工作楼。至此，中国第一座带有现代工业色彩的葡萄酒公司初现格局。

张弼士在国内外摸爬滚打多年，练就一双慧眼，他知道，要想成就一番大业，不借助朝廷之力只能是纸上烟云。于是，在有幸得到慈禧太后召见时，张弼士趁机献上30万两白银，此事在朝野上下引起不小震动。张弼士此后做事一帆风顺，不仅得到了封赏，而且在宫内得了人缘。光绪皇帝的老师翁同龢当时名满天下，人品学问高人一筹，书法又精到。张弼士动了请他题写厂名的念头，以翁同龢的洞明练达，当然知道张弼士非等闲之辈，乐得送个人情，当下大笔一挥，朴茂凝重、气韵天成的“张裕酿酒公司”招牌写就。翁同龢的书法润格一向让人望而却步，这次特意破了格，每字仅收白银50两，意思意思罢了。6个大字镌刻贴金镶嵌在公司大门上方，透着不同凡俗的富贵大方气象，既抬高了张裕的身份，也使过往行人多了一份谈资。“卖猪崽”与“等郎妹”张弼士是客家人，出生贫寒，祖籍为广东大埔县。在他还在懵懂年纪时，父亲担心家穷，儿子以后娶不起媳妇，就给他领养了一个“等郎妹”（童养媳）。张弼士稍大的时候，在汕头应征做了劳工，当时人们称这些劳工为“卖猪崽”。做工期间，张弼士听说家乡人有在南洋致富的，就决意下南洋，那时他才18岁。下南洋之前，在父母的操办下，张弼士与“等郎妹”陈氏结婚。婚后张弼士即登船远去，陈氏又成了另一种意义上的“等郎妹”。陈氏聪慧贤淑，勤劳质朴，张弼士走后，她孝敬公婆，操持家务，日复一日，年复一年，只翘首盼望张弼士在大年除夕来家住上几日。每到张弼士回来，陈氏总要亲手做上两样食品给他吃。张弼士见时，不是山珍海味，而是酸芋头、酒糟粕，张

弼士明白陈氏的良苦用心，昔日苦中苦他不敢忘记，总是将这两样食品和着泪水吃下。然而，就在张弼士于南洋发奋努力、大功告成之际，陈氏却因操劳过度染病不起，过早地离开了人世。但张氏后人在谨记张弼士的成功时，总是缅怀陈氏的默默奉献，他们认为这里有陈氏的一半功劳。百年大酒窖 张裕公司的百年大酒窖素有亚洲奇观之美称。沿螺旋式的石级下行数米，便来到了地下大酒窖。该酒窖始建于1894年，沉入地下7米，低于海拔1米，整体方位北距海边不到100米，占地2666平方米。酒窖虽傍海所建，又低于海平面，但不渗漏，四季常温14摄氏度左右。酒窖用中国传统烧制的大青石砌成，纵横交错，共有8个幽深的拱洞。拱洞交错连环，有如迷宫，无人指点难以找到出口。据说夜深人静时，置身某一条甬道的尽头，往往会听到时隐时现的回声，有人听到当年施工时的嘈杂声响，有人分辨出当年首任总经理张成卿（张弼士的侄子）时断时续的广东口音……大酒窖前后建了3次，历时11年才告完成。当年破土动工，因土层为沙质，开工不久即因渗水而坍塌。后来张成卿以洋法再建，全部采用钢铁构件以期长久，岂知地下潮湿使构件锈蚀严重，连降几天暴雨后就有洪水涌入，终于不保。面对接连失败，张成卿集思广益，商定顶部运用石头发碇结构，墙壁用石块加水泥砌成，墙体内再以乱石填充，使窖体异常坚固

，并科学设计了排水系统，保证了酒窖不再渗漏。酒初酿成，口味生涩，也不协调，须经过一段时间的贮藏陈酿，使其自然老熟，才能芬芳浓郁，口味醇厚。这就必须说说橡木桶。在大酒窖两旁，安放着一排排橡木桶，橡木桶有大有小，共有148种型号，其中有3只大桶，是用法国林茂山所产橡木制成，橡树树龄都在百年以上，锯开的桶材且都置放三载，经日晒雨淋，直到寄生出野生山蘑菇，并呈黑色，才被优选制桶。用橡木制成的桶，酒液不外渗，透气性又强，有利于酒液“呼吸”，还能散发出特殊的香气，每只桶贮酒15000公升。张裕最早的酒桶是从奥地利运来的，运来时是一堆加工好的木板，在地窖中一块块拼起来，加上铜器才算完成。这些木桶虽已百年，但保存完好，如今作为文物供人观赏。

“三星白兰地”1914年张裕双麒麟牌葡萄酒和白兰地正式发售，尽管这批酒在地下酒窖中陈酿了整整18年，口味绝佳，可喝惯老白干的百姓并不怎么买账。为此，张裕人专门制作了一辆大型彩车，车里装满小瓶样酒沿街赠送，还随赠一个带张裕字样的小酒杯。这在当年别出一格，很快引起了人们的兴趣。那时张裕公司北边的海上停了不少外国军舰，张裕人自然不会放过这些“识货”的顾客，于是就摇着舢板送过酒去，士兵们很欢迎，酒的销量一下子就上去了。当年有个士兵贪喝白兰地，迷迷糊糊地掉进海里，同伴们连忙救人，一时间乱作一团。谁想这个士兵一会儿就扶着舢板爬了上来，还直冲大家做鬼脸。水兵们虚惊一场，就送给张裕白兰地一个绰号：“难醉易醒酒。”张裕当年主打上海市场，它的广告1914年就出现在《申报》上，并在上海英大马路设分销处，门面十分讲究，工作人员穿着也十分体面，至今老上海人还津津乐道。1918年的一期《小说月报》上刊有一幅张裕的广告，彩色精印一位持杯微笑的标致女郎。肯在纯文学刊物上花大价钱作广告，是看上了文艺圈这个消费层。这样的雅俗兼顾，如果没有点文化头脑是难以做出来的。上世纪三十年代，上海一家报纸公开征集对联，出“五月黄梅天”为下联，上联得中者奖500大洋。重赏之下的笔战好不热闹，但人们没有料到，当选者竟是一种酒名——“三星白兰地”。意思虽然风马牛不相及，但对仗之工整却令人叫绝。有人怀疑此事为张裕居中“炒作”，因为查无实据，终成悬案。

品重醴泉 圭顿贻谋 1912年8月孙中山先生由上海水路北行，应袁世凯邀请赴京议事，途经烟台作短暂停留。21日他参观了张裕公司，并为张裕题写了“品重醴泉”四字。孙中山一生忙于政务，所题匾额并不多，流传到今天的，要数“天下为公”与“品重醴泉”最有名气了。“品”字既指酒品更重人品，好人品酿造好酒品，这样的深意用四个字就概括出来了，可见孙中山的学养与才情。在张裕的诸多名人题字中，能与“品重醴泉”相媲美的，当数张学良的“圭顿贻谋”。孙中山先生赞扬他的广东老乡：“张(弼士)君以一人之力而能成此伟业，可谓中国制造业之进步。”张学良将军则用四个字诠释孙中山的一番话，真可谓切中肯綮。“圭顿贻谋”以春秋战国时期善于经营的大贾巨富白圭、猗顿作比，称赞张裕公司经营有方。白圭被视为古代商界鼻祖，他说：“吾治生产，犹如伊尹、吕尚之谋，孙吴用兵，商鞅行法是也；是故其智不足与权变，勇不足以决断，仁不能以取予，强不能有所守，虽欲学吾术，终不告之矣。”这是古代企业家的风采，豪气冲天，却能玄机暗藏，老谋深算。其实，白圭的最高明之处就是“人弃我取，人取我与”的贸易致富理论，认为经商必须掌握时机，运用智谋，与人不同。要说猗顿，必须先说说他的老师范蠡。越国大臣范蠡在与吴国争锋得胜后，舍弃了越国的高官厚禄，到齐、陶之地艰苦创业，勤勉地从事农业、畜牧业、水产养殖业、商业，都取得了巨大成功，范蠡经商目的不在于赚钱，而在于实现其自我价值，即向世人表明他不仅能帮助越王勾践打败吴国，而且能亲自从事经济活动，发家致富。正是基于这种考虑，范蠡不为金钱所累，去齐至陶时便“尽散其财，以分与知友乡党”；居陶经商，“十九年之中三致千金，再分散与贫交疏昆弟”。更可贵的是，范蠡还不搞垄断，慷慨指导齐国国君在后苑治池养鱼，一年得钱二十万。范蠡商业上的最大成功在于成就猗顿为一代巨富。猗顿，原是春秋时代的鲁国贫寒书生，他在生计艰难时听到范蠡弃官经商很快致富的消息，于是“往而问术”。范蠡告诉他：“子欲速富，当畜五(母畜)。”猗顿按照指点千里迢迢来到西河(今晋南一带)，大畜牛羊，后又兼营盐业，十年之间成为与范蠡齐名的巨富。司马迁在讲述这段故事时，深为范蠡的境界所折服，称其“富好行其德”。司马迁实在高明，他看重范蠡的“富”，更赞赏范蠡的“德”，这与孙中山的“品”字双关有异曲同工之深意。1915年2月，“巴拿马太平洋万国博览会”召开，张裕四个产品同获金奖。回味这段辉煌，如果把孙中山与张学良的两个题词联系起来看，就不难找到答案。翻开张裕的题词簿，往昔那些政要的题词比比皆是，黎元洪题“酝酿太和”，袁世凯题“瀛洲玉醴”，宋子文题“芳冽驰誉”等，都不失文雅。也有些武将不吝惜他们的笔墨附庸风雅题词赞誉，他们大都有高参，所以题词也都谐和有致，少有粗鲁。却也有例外，张宗昌就是一位。张宗昌在任直鲁联军总司令时到过张裕，酒席之后开始题词，墨水不多的他让秘书代笔，秘书文思较慢，张宗昌便不耐烦，他说：“咱们张家代出鲁人，张飞一生直鼓直槌，我张某也不兴文诌诌那一套，用不着咬文嚼字，就给我写个醉卧沙场吧！”由这样的武将写上一幅“醉卧沙场”，也真贴切到家了，只是将这样的题词与孙中山、张学良那样的题词放到一处，难免给人增加笑柄。

康有为曾经在1917年和1927年两次为张裕葡萄酒题诗：

深倾张裕葡萄酒，移植丰台芍药花。且避蟹螯写新句，已忘蒙难征莲华(1917年) 浅倾张裕葡萄酒，移植丰台芍药花。更读法华写新句，欣于所遇即为家(1927年)1892年，著名的爱国侨领张弼士先生为了实现“实业兴邦”的梦想，先后投资300万两白银在烟台创办了“张裕酿酒公司”，中国葡萄酒工业化的序幕由此拉开。

张裕公司创始人张弼士

经过一百多年的发展，张裕已经发展成为中国乃至亚洲最大的葡萄酒生产经营企业。1997年和2000年张裕b股和a股先后成功发行并上市，2002年7月，张裕被中国工业经济联合会评为“最具国际竞争力向世界名牌进军的16家民族品牌之一”。在中国社会科学院等权威机构联合进行的2004年度企业竞争力监测中，张裕综合竞争力指数居位列中国上市公司食品酿酒行业的第八名，成为进入前十强的唯一一家葡萄酒企业。

面对市场机遇和葡萄酒行业的激烈挑战，张裕确定了未来三年的发展战略目标：到2008年，实现销售收入50亿元，利税15亿元，进入世界葡萄酒业前20强，成为国际著名的葡萄酒企业集团。

全球饮料权威调研机构——英国佳纳地亚（canadean）日前公布的《2008年饮料市场研究报告》显示，张裕集团继2007年首次跻身全球葡萄酒企业十强之后，2008年又以8.9亿美元的销售额上升至第七位，并以持续的高成长业绩为全球十强榜单增添了唯一一抹亮色。

品牌由来

烟台张裕集团有限公司其前身为烟台

张裕酿酒公司，她是由我国近代爱国侨领张弼士先生创办的中国第一个工业化生产葡萄酒的厂家。

1892年，张弼士投资300万两白银在烟台创办张裕酿酒公司。大清国直隶总督、北洋大臣李鸿章和清廷要员王文韶亲自签批了该公司营业准照，光绪皇帝的老师、时任户部尚书、军机大臣翁同和亲笔为公司题写了厂名。

“张裕”二字，冠以张姓，取昌裕兴隆之意。张裕公司的创建，被北京中华世纪坛记载为中国1892年所发生的四件大事之一。至今，她已发展成为多元化并举的集团化企业，是目前中国乃至亚洲最大的葡萄酒生产经营厂家

《张裕公司志》里有一句话：“尽管我国葡萄种植、酿酒的历史可以上溯到汉朝，但葡萄酒工业化生产实以张裕公司为开端。”在张裕之前，中国人餐桌上只有舶来的葡萄酒。恐怕谁也想不到，当年张弼士创办张裕的起因，源自法国领事的一段闲话。

金字招牌

1871年的一个夏夜，张弼士在印尼雅加达出席法国领事举办的酒会，当法国领事端着葡萄酒走近张弼士时，那位法国人讲述了自己的故事：咸丰年间他曾随英法联军来到烟台，发现那里漫山遍野长满野葡萄，宿营期间士兵们采摘后私自酿成酒，口味竟然不错。苦于征战的法国兵甚至有过梦想，战后留在这里开办公司，专做葡萄酒生意。

此等闲话张弼士听后却多了一桩心事。此后，张弼士公务之余考察了烟台的葡萄园种植和土壤水文状况。1892年他斥资300万两白银，购下烟台东部和西南部两座荒山，雇佣两千劳工开辟了1200亩葡萄园，又在市区近海处购地61亩，建起一座两层生产工作楼。至此，中国第一座带有现代工业色彩的葡萄酿酒公司初现格局。

张弼士在国内外摸爬滚打多年，练就一双慧眼，他知道，要想成就一番大业，不借助朝廷之力只能是纸上烟云。于是，在有幸得到慈禧太后召见时，张弼士趁机献上30万两白银，此事在朝野上下引起不小震动。张弼士此后做事一帆风顺，不仅得到了封赏，而且在宫内得了人缘。光绪皇帝的老师翁同龢当时名满天下，人品学问高人一筹，书法又精到。张弼士动了请他题写厂名的念头，以翁同龢的洞明练达，当然知道张弼士非等闲之辈，乐得送个人情，当下大笔一挥，朴茂凝重、气韵天成的“张裕酿酒公司”招牌写就。

翁同龢的书法润格一向让人望而却步，这次特意破了格，每字仅收白银50两，意思意思罢了。6个大字镌刻贴金镶嵌在公司大门上方，透着不同凡俗的富贵大方气象，既抬高了张裕的身份，也使过往行人多了一份谈资。

“卖猪崽”与“等郎妹”

张弼士是客家人，出生贫寒，祖籍为广东大埔县。在他还在懵懂年纪时，父亲担心家穷，儿子以后娶不起媳妇，就给他领养了一个“等郎妹”（童养媳）。张弼士稍大的时候，在汕头应征做了劳工，当时人们称这些劳工为“卖猪崽”。做工期间，张弼士听说家乡人有在南洋致富的，就决意下南洋，那时他才18岁。

下南洋之前，在父母的操办下，张弼士与“等郎妹”陈氏结婚。婚后张弼士即登船远去，陈氏又成了另一种意义上的“等郎妹”。陈氏聪慧贤淑，勤劳质朴，张弼士走后，她孝敬公婆，操持家务，日复一日，年复一年，只翘首盼望张弼士在大年除夕来家住上几日。每到张弼士回来，陈氏总要亲手做上两样食品给他吃。张弼士见时，不是山珍海味，而是酸芋头、酒糟粕，张

弼士明白陈氏的良苦用心，昔日苦中苦他不敢忘记，总是将这两样食品和着泪水吃下。

然而，就在张弼士于南洋发奋努力、大功告成之际，陈氏却因操劳过度染病不起，过早地离开了人世。但张氏后人在谨记张弼士的成功时，总是缅怀陈氏的默默奉献，他们认为这里有陈氏的一半功劳。

张裕公司的百年大酒窖素有亚洲奇观之美称。沿螺旋式的石级下行数米，便来到了地下大酒窖。该酒窖始建于1894年，沉入地下7米，低于海拔1米，整体方位北距海边不到100米，占地2666平方米。酒窖虽傍海所建，又低于海平面，但不渗漏，四季常温14摄氏度左右。酒窖用中国传统烧制的大青石砌成，纵横交错，共有8个幽深的拱洞。拱洞交错连环，有如迷宫，无人指点难以找到出口。据说夜深人静时，置身某一条甬道的尽头，往往会听到时隐时现的回声，有人听到当年施工时的嘈杂声响，有人分辨出当年首任总经理张成卿（张弼士的侄子）时断时续的广东口音……

大酒窖前后建了3次，历时11年才告完成。当年破土动工，因土层为沙质，开工不久即因渗水而坍塌。后来张成卿以洋法再建，全部采用钢铁构件以期长久，岂知地下潮湿使构件锈蚀严重，连降几天暴雨后就有洪水涌入，终于不保。面对接连失败，张成卿集思广益，商定顶部运用石头发碓结构，墙壁用石块加水泥砌成，墙体内再以乱石填充，使窖体异常坚固，并科学设计了排水系统，保证了酒窖不再渗漏。

酒初酿成，口味生涩，也不协调，须经过一段时间的贮藏陈酿，使其自然老熟，才能芬芳浓郁，口味醇厚。这就必须说说橡木桶。在大酒窖两旁，安放着一排排橡木桶，橡木桶有大有小，共有148种型号，其中有3只大桶，是用法国林茂山所产橡木制成，橡树树龄都在百年以上，锯开的桶材且都置放三载，经日晒雨淋，直到寄生出野生山蘑菇，并呈黑色，才被优选制桶。用橡木制成的桶，酒液不外渗，透气性又强，有利于酒液“呼吸”，还能散发出特殊的香气，每只桶贮酒15000公升。张裕最早的酒桶是从奥地利运来的，运来时是一堆加工好的木板，在地窖中一块块拼起来，加上铜器才算完成。这些木桶虽已百年，但保存完好，如今作为文物供人观赏。

“三星白兰地”

1914年张裕双麒麟牌葡萄酒和白兰地正式发售，尽管这批酒在地下酒窖中陈酿了整整18年，口味绝佳，可喝惯老白干的百姓并不怎么买账。为此，张裕人专门制作了一辆大型彩车，车里装满小瓶样酒沿街赠送，还随赠一个带张裕字样的小酒杯。这在当年别出一格，很快引起了人们的兴趣。

那时张裕公司北边的海上停了不少外国军舰，张裕人自然不会放过这些“识货”的顾客，于是就摇着舢板送过酒去，士兵们很欢迎，酒的销量一下子就上去了。当年有个士兵贪喝白兰地，迷迷糊糊地掉进海里，同伴们连忙救人，一时间乱作一团。谁想这个士兵一会儿就扶着舢板爬了上来，还直冲大家做鬼脸。水兵们虚惊一场，就送给张裕白兰地一个绰号：“难醉易醒酒。”

张裕当年主打上海市场，它的广告1914年就出现在《申报》上，并在上海英大马路设分销处，门面十分讲究，工作人员穿着也十分体面，至今老上海人还津津乐道。1918年的一期《小说月报》上刊有一幅张裕的广告，彩色精印一位持杯微笑的标致女郎。肯在纯文学刊物上花大价钱作广告，是看上了文艺圈这个消费层。这样的雅俗兼顾，如果没有点文化头脑是难以做出来的。

上世纪三十年代，上海一家报纸公开征集对联，出“五月黄梅天”为下联，上联得中者奖500大洋。重赏之下的笔战好不热闹，但人们没有料到，当选者竟是一种酒名——“三星白兰地”。意思虽然风马牛不相及，但对仗之工整却令人叫绝。有人怀疑此事为张裕居中“炒作”，因为查无实据，终成悬案。

品重醴泉 圭顿贻谋

1912年8月孙中山先生由上海水路北行，应袁世凯邀请赴京议事，途经烟台作短暂停留。21日他参观了张裕公司，并为张裕题写了“品重醴泉”四字。孙中山一生忙于政务，所题匾额并不多，流传到今天的，要数“天下为公”与“品重醴泉”最有名气了。“品”字既指酒品更重人品，好人品酿造好酒品，这样的深意用四个字就概括出来了，可见孙中山的学养与才情。在张裕的诸多名人题字中，能与“品重醴泉”相媲美的，当数张学良的“圭顿贻谋”。

孙中山先生赞扬他的广东老乡：“张(弼士)君以一人之力而能成此伟业，可谓中国制造业之进步。”张学良将军则用四个字诠释孙中山的一番话，真可谓切中肯綮。“圭顿贻谋”以春秋战国时期善于经营的大贾巨富白圭、猗顿作比，称赞张裕公司经营有方。

白圭被视为古代商界鼻祖，他说：“吾治生产，犹如伊尹、吕尚之谋，孙吴用兵，商鞅行法是也；是故其智不足与权变，勇不足以决断，仁不能以取予，强不能有所守，虽欲学吾术，终不告之矣。”这是古代企业家的风采，豪气冲天，却能玄机暗藏，老谋深算。其实，白圭的最高明之处就是“人弃我取，人取我与”的贸易致富理论，认为经商必须掌握时机，运用智谋，与人不同。

要说猗顿，必须先说说他的老师范蠡。越国大臣范蠡在与吴国争锋得胜后，舍弃了越国的高官厚禄，到齐、陶之地艰苦创业，勤勉地从事农业、畜牧业、水产养殖业、商业，都取得了巨大成功，范蠡经商目的不在于赚钱，而在于实现其自我价值，即向世人表明他不仅能帮助越王勾践打败吴国，而且能亲自从事经济活动，发家致富。正是基于这种考虑，范蠡不为金钱所累，去齐至陶时便“尽散其财，以分与知友乡党”；居陶经商，“十九年之中三致千金，再分散与贫交疏昆弟”。更可贵的是，范蠡还不搞垄断，慷慨指导齐国国君在后苑治池养鱼，一年得钱二十万。范蠡商业上的最大成功在于成就猗顿为一代巨富。猗顿，原是春秋时代的鲁国贫寒书生，他在生计艰难时听到范蠡弃官经商很快致富的消息，于是“往而问术”。范蠡告诉他：“子欲速富，当畜五(母畜)。”猗顿按照指点千里迢迢来到西河(今晋南一带)，大畜牛羊，后又兼营盐业，十年之间成为与范蠡齐名的巨富。司马迁在讲述这段故事时，深为范蠡的境界所折服，称其“富好行其德”。司马迁实在高明，他看重范蠡的“富”，更赞赏范蠡的“德”，这与孙中山的“品”字双关有异曲同工之深意。

1915年2月，“巴拿马太平洋万国博览会”召开，张裕四个产品同获金奖。回味这段辉煌，如果把孙中山与张学良的两个题词联系起来看，就不难找到答案。

翻开张裕的题词簿，往昔那些政要的题词比比皆是，黎元洪题“酝酿太和”，袁世凯题“瀛洲玉醴”，宋子文题“芳冽驰誉”等，都不失文雅。也有些武将不吝惜他们的笔墨附庸风雅题词赞誉，他们大都有高参，所以题词也都谐和有致，少有粗鲁。但也有例外，张宗昌就是一位。张宗昌在任直鲁联军总司令时到过张裕，酒席之后开始题词，墨水不多的他让秘书代笔，秘书文思较慢，张宗昌便不耐烦，他说：“咱们张家代出鲁人，张飞一生直鼓直槌，我张某也不兴文诌诌那一套，用不着咬文嚼字，就给我写个醉卧沙场吧！”由这样的武将写上一幅“醉卧沙场”，也真贴切到家了，只是将这样的题词与孙中山、张学良那样的题词放到一处，难免给人增加笑柄。

康有为曾经在1917年和1927年两次为张裕葡萄酒题诗：

深倾张裕葡萄酒，移植丰台芍药花。且避蟹螯写新句，已忘蒙难征莲华(1917年)

浅倾张裕葡萄酒，移植丰台芍药花。更读法华写新句，欣于所遇即为家(1927年)

