

张弼士创办烟台“张裕葡萄酒公司”始末

吕传彬

编者按:

张裕公司创建于1892年，由中国近代爱国侨领张弼士先生在中国山东烟台创办，是中国最早的葡萄酒生产企业。经过125年的发展，张裕已经成为中国乃至亚洲最大的葡萄酒生产经营企业，并且正在成为一家拥有多个国际优秀品牌的世界葡萄酒品牌运营商。本文讲述张弼士创办烟台“张裕葡萄酒公司”始末，以飨读者。



清同治十年(1871年)，后来担任清廷驻新加坡总领事的张弼士，当时在巴城(即巴达维亚，今雅加达)承包荷属诸州的酒码(捐税)。一次，他同荷兰提辖一同参加法国驻巴城领事的酒会，发现酒味甚甘，请问酒名。法国领事说是法国白兰地，又说此酒如用中国烟台所产之葡萄酿造，酒质将不会逊色。张问所据，领事说，他最初听一位在烟台做过尝试的天主教神甫说过，英法联军侵华时，他曾在法军中服务，当时驻天津附近的法国士兵从烟台带来大批葡萄，用小压榨机榨汁酿酒，味道果然香醇。张弼士默记在心。二十几年后，他真的在烟台办起了张裕酿酒公司。经过十几年的苦心经营，张裕酒在国内外赢得了很高声誉。1915年在巴拿马国际商品赛会上，张裕白兰地荣获最优等奖状和金质奖章，从此张裕白兰地改名“金奖白兰地”。这在张弼士亦官亦商，并追求“实业兴邦”的道路上，写下了光辉的一页。

◎只身飘流南洋，苦心经营，成为南洋华侨巨富

张弼士，原名肇燮，字弼士，别名振勋。清道光二十一年(1841年)生于广东大埔黄堂乡。父亲张兰轩为乡村塾师兼医匠。张弼士跟父亲读了3年私塾，因家道贫寒，只好到一家竹器作坊做工。农忙季节，还要当帮工。为人家做些农活。18岁那年，因家乡遭受严重灾荒，张弼士不得不挥泪告别父母和新婚妻子，远走南洋，飘流到印尼巴城。

弼士只身流落海外，举目无亲，只得暂寄食于巴城大埔会馆。后经一同乡多方奔走，才进入一家纸行，充当杂工。因为他干活利落，得到老板信任，当上了管账先生。几年后，东家陈某将独女许与张弼士为偏房，并将全部商务交他经营。陈某病逝后，他掌握了岳父的全部家产，在巴城另立炉灶，开设了代销各国酒类产品的商行，随后承办当地酒税和承包新加坡典当捐务。得手之后，又承包了荷属东印度(今印度尼西亚)一些岛屿的鸦片烟税。他挤掉竞争对方，垄断了两个殖民州的鸦片专卖权。

当时荷属东印度的殖民者，为开发与掠夺鞭长莫及的岛屿资源，放手让一些华侨组织垦殖公司，张弼士又大量投资垦殖开发事业。

1866年，张弼士在荷属葛罗巴埠创办裕和垦殖公司，开始大规模开垦荒地，专门种植椰子、咖啡、橡胶、胡椒、茶叶等经济作物，并在垦殖区间种杂粮，效果良好，获取了丰厚的利润。之后，他于1875年在苏门答腊开办亚齐垦殖公司，1877年在荷属怡保创办裕兴垦殖公司，1878年在爪哇日里创办笠旺垦殖公司。到1898年，他经营的垦殖业，不断扩展。仅其笠旺垦殖公司就投资数百万盾(荷币)，先后开辟橡胶园八所，拥有雇工万人。1898年，张弼士把他的企业扩展到马来亚，在英属彭亨州文东埠开办东兴公司，开采锡矿。这个锡矿在16年间，获得惊人的利润。他还在巴城、亚齐创办了裕昌、广福远洋轮船公司。在日里开办日里银行，专办华侨借兑信贷及侨汇业务，并增设电汇项目，侨眷无不称便。此后，他又转向建筑业，在棉兰、槟榔屿营建大量中西合璧的住房。还组织一个贯通海内外的药材批发网。

从十九世纪六十年代开始，经过三十几年的苦心经营，张弼士获得惊人的利润，金盛时期，资金达七八千万两，还拥有相当大的不动产，成为当时南洋华侨中首屈一指的巨富。

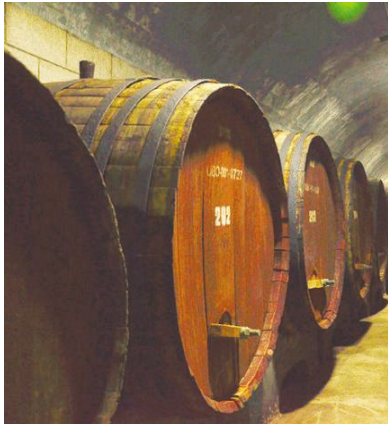
◎亦官亦商，身历仕途，心向“实业兴邦”

张弼士是个有爱国心的侨商，当时英、荷殖民当局见他兴商辟地，有功地方，在华侨中德高望众，对他可谓礼遇优隆，曾封官许爵，但张弼士一一谢绝。有人问他何故，他说：“吾华人当为祖国效力！”

1892年，清政府驻英公使龚照璠奉命考察欧美富国之道。途经新加坡时，曾特地走访张弼士。龚向张询问英荷政府开发南洋群岛富强兴盛的秘诀，及张本人成为亿万富翁的窍门。张氏家藏《先考弼士府君生平事略》中，记载了这次访问中，龚、张的一段对话，现摘录如下：

龚问：“西人操何术而能使南洋诸岛商务隆盛若此？”

张答：“非有他术，贷殖传不云乎，因人地之宜，利导教海，以法律整齐保护，使人乐



事助工。若水之趋下，不召而来，不求而至。至夫农不作则乏其食，工不作则乏其用，商不出则三宝绝，虞不出则财匮少，财匮少则山泽不辟，此四者，衣食之源也。源大则饶，源少则鲜，上则富国，下则富家，贫富之道，莫之予夺。巧则有余，拙则不足，此自然之验，而西人能实行之。又暗合其计然。所言积蓄之理，务完物无息币，供货币贸易，便利流通，此其所以能兴商获利也。”

龚问：“君致富又操何术？”

张答：“吾于荷属，则法李克，务尽地力。吾于英属，则法白圭，乐观事变。故人弃我取，人取我予，征贵贩贱，操奇致赢，力行则勤，择人任时，能发能收，亦如品商之谋，孙吴用兵，商鞅行法。若智不足，与权变，勇不足，以决断，仁不能，以取予，疆不能，有所守，终不足，与学术术。吾服膺斯言，本此为务，遂至饶裕，非有异术新法也。”

龚照璠钦佩张弼士的才干，甘当伯乐，荐于清廷，清廷借重，从此张弼士走上亦官

亦商的道路。

1892年，张弼士被清政府委派为槟榔屿首任领事，1894年升任新加坡总领事，任内自筹使馆经费，积极维护华侨利益。1898年李鸿章电召他回国，任以粤汉铁路帮办，次年升总办。1899年又被委为广东佛山铁路总办。1900年再次负责督办粤汉铁路。同年，黄河决口成灾，清廷召张回国，委督办直顺赈捐兼办河南南郑工赈。张弼士归国途中，视察了灾区，目睹灾民扶老携幼或弃妻遗子四处奔命，深为祖国同胞遭此大难而忧，回南洋募银百万两急汇祖国，清廷赏建“急公好施”牌坊，竖在他的故乡大埔。1903年，清廷二次召见张弼士，赏给侍郎衔，以三品京堂候补。次年十月，张弼士第三次被清廷召见，他上书提出兴办农业、水利、路矿等十二条建议。清廷采纳了他的建议，赏给他头品顶戴，补授太仆寺正卿，任命商部考察外埠商务大臣兼槟榔屿管学大臣，并兼办闽广农工路矿事宜。1907年被任命为督办铁路大臣，管理粤汉铁路。1897年得李鸿章的保荐，参与筹办中国通商银行，任该行总董。

张弼士有志于“实业兴邦”。清廷虽委以重任，他却看透了清政府腐败无能，便转而支持孙中山的革命事业。革命兴起，张弼士的儿子张铁担参加了同盟会。当革命党人在海外进行革命秘密活动时，张弼士便暗示其南洋所属企业，对海外革命党人要给予秘密援助。张弼士回到新加坡，又通过胡汉民暗中帮助孙中山30万元。辛亥革命爆发，张弼士与张耀轩以南洋中华总商会为基础，并以其本人的名义，又捐赠了一笔巨款给孙中山。辛亥革命后，他还捐助福建民军7万元。

辛亥革命后，北洋军阀头子袁世凯当权，张弼士被袁世凯聘为总统府顾问，工商部高等顾问及南洋宣抚使，后任为参议院参政，授予二等嘉禾勋章。张弼士对当时各派系之间争名夺利互相倾轧非常气愤，因而对参与政事并不热心，而将其主要精力从事实业活动。民国初年，他任中国商会联合会会长兼南洋劝业会总理时，一面积极组织中国和华侨产品展览，借以推销国货；一面联络海外华侨设立华侨商会，使祖国与海外侨胞加强联系。1915年4月，袁世凯委派张弼士为中国实业考察团长，赴美考察。他以古稀之年，率领一个包括铁路、工矿、纺织方面的官商头面人物参加的阵容甚盛的代表团，远涉重洋到了美国，在纽约、华盛顿、芝加哥等地考察。受到美国总统威尔逊的接待。

张弼士在国内创办的企业，除较早的山东烟台张裕葡萄酒公司外，1907年，他接办粤人谭日章、陈庆昌合办的广西华兴三岔银矿公司，增资数十万，改名宝兴公司，聘请外籍矿师勘测矿区，增购机器，并修筑龙山路，开采三岔银矿。又在广东创办开建金矿公司。从1910年开始，张弼士聘请意大利、美国、日本等国的工程人员，投资数百万，先后在广东佛山创办裕益公司，机制砂砖。在广东省城西关彩虹桥创办亚通公司，机制布匹。在惠州平海白沙湖创办福兴玻璃公司，机制玻璃。在雷州遂县地方创办普生公司，机犁量牧，以拖拉机耕耘。张弼士是为中国最早引进农业机械的人。张弼士图谋振兴广东的实业，继续实践他“华人当为祖国效力”的诺言。

张弼士在国内创办的企业，除较早的山东烟台张裕葡萄酒公司外，1907年，他接办粤人谭日章、陈庆昌合办的广西华兴三岔银矿公司，增资数十万，改名宝兴公司，聘请外籍矿师勘测矿区，增购机器，并修筑龙山路，开采三岔银矿。又在广东创办开建金矿公司。从1910年开始，张弼士聘请意大利、美国、日本等国的工程人员，投资数百万，先后在广东佛山创办裕益公司，机制砂砖。在广东省城西关彩虹桥创办亚通公司，机制布匹。在惠州平海白沙湖创办福兴玻璃公司，机制玻璃。在雷州遂县地方创办普生公司，机犁量牧，以拖拉机耕耘。张弼士是为中国最早引进农业机械的人。张弼士图谋振兴广东的实业，继续实践他“华人当为祖国效力”的诺言。

◎创办张裕葡萄酒公司，备历艰险，名酒终获国际金奖

张弼士在祖国创办的企业，以山东烟台张裕葡萄酒公司化费的心血最多，声誉也最盛。

1891年张弼士应新任登、莱、青道尹兼海关监督盛宣怀之邀，来烟台商讨兴办铁路开发矿山事宜。张同盛谈到准备在烟台创

办酿酒公司，盛表示赞助。张弼士在烟台作了实地考察，了解到当地盛产葡萄，气候、环境都很适宜种植葡萄。他当机立断，于1892年开始筹建酒庄。张在国内独资经营的企业，多冠以“裕”字，这次他又在裕字上面冠张姓，定名为烟台张裕葡萄酒公司。1894年，获清政府批准。

张弼士建厂酿酒，一抓工艺，二抓原料。他先请人从史书记载中寻找葡萄酒的酿造工艺，结果一无所获，便重返新加坡，聘请外籍酒师。第一个酒师英人俄舜惜，未到职就病故于上海。第二个荷兰籍的酒师，是个骗子，被赶走。第三个酒师是奥地利人哇务。哇务经过调查，认为烟台葡萄品质虽好，但品种不多，建议从欧美引进新品种，建立原料基地。张弼士一面在烟台市郊，购得荒山两座，辟山造田，建设葡萄园；一面派人去德、法、意等国购买优良品种葡萄苗120万株，惜因保护不好，途经印度洋时几乎全部腐烂。张弼士并不灰心，又一次派人出国购买120万株。到1906年，终于建成占地千亩，有124个品种的两座葡萄园。这时，三层楼的厂房也告落成，地下是1976平方米的酒窖。并从国外购进压榨机、蒸馏机、发酵机、白橡木贮藏酒桶。

正当张裕筹建就绪，即将进行正式生产时，酒师哇务告老回国。事有巧遇，适逢奥地利驻烟台领事拔保宴请张弼士。拔保是酿酒世家出身，父亲是奥地利的酿酒名师，他年轻时曾从父学习酿酒，有家传技艺。席间，两人谈得十分投机，张弼士躬身求教，拔保表示愿意帮助办厂，张喜出望外，深表感谢。于是拔保辞去领事职务，到张裕任酒师。一个中国驻外领事回国办酒厂，一个外国驻华领事辞官任酒师，这是张裕创业史上的一段佳话。

1914年欧战爆发，酒师拔保应调回国，由张弼士的侄子张子章与亲戚朱寿山担任酒师。张弼士命酒师精心创造自己独特风格的名酒。以当地的佳种玫瑰香为主要原料，酿造出艳如红宝石，香气浓郁，滋味醇厚、甜酸适口的红葡萄酒(玫瑰香)。以白葡萄为原料，参照中国传统药酒工艺，加入肉桂、豆蔻、藏红花等十几种药材，酿成既有葡萄酒特色，又有滋补价值的琼瑶浆(即味美思)。

张弼士从来的经营思想是不做一锤子买卖，坚持以价廉物美取胜，打入国际市场。他研究消费者的心理，注意广告艺术，印制了堂皇精致的宣传册，通过华侨广为赠送，扩大宣传。张裕酒很快名扬海外，从南洋诸岛，销往南亚、加拿大和中美洲一些华侨较多的国家。当时国内的社会上层人物讲究饮茅台、汾酒，下层市民习惯喝高粱烧，葡萄酒则很少有人问津。张弼士又致力在国内打开葡萄酒的销路，除在报上刊登广告外，还在车站、码头竖立巨幅宣传画，每逢节日，用车拉着装璜别致、引人注目的张裕酒，沿途把小瓶白兰地分赠给行人。公司附设的玻璃厂还专门制作有“烟台张裕酿酒公司敬赠”字样的酒杯、盘碟、分赠酒楼饭馆。张弼士在任总统府顾问和参议院参政时，因公常往北京。他每去酒楼餐馆，就指名要张裕的白兰地，当侍者把酒送到餐桌上，便斟上一杯，邀侍者品尝，他说：“你喝过这酒吗？这是举世无双的好酒，来一杯，尝尝看！”张弼士以要员的身份，现身说法，使张裕葡萄酒的名声，不胫而走，国内市场有了销路。

孙中山1912年8月到烟台时，专门参观了张裕，并题“品重醴泉”四字，一赞佳酿，一谢张弼士资助革命。

南洋华侨闻悉张弼士在景色优美的烟台创办规模巨大的酿酒公司，多有归国参观的。张弼士为炫耀庄重，在东葡萄园高岭处，建一簇豪华别墅和花园。别墅内陈设精美，清廷赏赐的一些古董、古画，都摆挂在客厅。这簇别墅，除一部分供外籍酒师及部分高级职员住外，大部分供张弼士款待贵宾之用。许多华侨头面人物，归国漫游青岛，途经烟台，必到张裕参观，国内不少显要也多到此。

康有为在张裕别墅下榻时，曾写下“浅饮张裕葡萄酒，移植丰台芍药花，更复法华写新句，欣于所遇即为家”的诗句。1914年，南洋劝业会和上海招商会在南京举办商品陈列赛会，张裕葡萄酒参与比赛，获得最优质奖章。1915年，张弼士在率中国实业考察团赴美，途经旧金山时，适逢巴拿马庆祝运河竣工，举行巴拿马国际商品赛会，张弼士把随身携带的白兰地、红葡萄酒(玫瑰香)和琼瑶浆(味美思)送去参加比赛，同获金质奖章和最优质奖状。从此，张裕的白兰地酒题名为“金奖白兰地”。这是中国商品首次在国际上获奖。

当时张弼士心情非常激动。在颁发奖状和发还样品的典礼上，他抱着红绸裹着的酒樽，像从襁褓中接过初生的婴儿一样，频频亲吻，两眼闪着泪花。旧金山的华侨为祖国产品在世界上名列前茅，甚感自豪，奔走相告；侨团会馆设宴祝贺。张弼士在宴会上自豪地说：“在这盛大的酒宴中，一眼望去，锦绣华堂，全是令人自豪的东西。一件是早就世界驰名的中国大菜，一件是享誉全球的中国瓷器，摆满整个大厅，还有一件是这新近获得国际金牌的中国名酒，都是举世无双的东西。唐人是了不起来的，只要发愤图强，后来居上，祖国的产品都要成为世界名牌。”这是多么有气魄的豪言壮语啊！

张弼士在总结他的张裕创业史时写道：“张裕的创办，‘备历艰险’，‘掷无数之金钱，耗无量之时日，乃能不负初志。”张弼士耗资200万元，历时15年，终于建成当时我国唯一具有完整体系的葡萄酒企业，的确表现了他的创业维艰，百折不挠的精神。他也正是以这种精神为中华民族争得了荣誉。

张裕名酒荣获国际金奖的第二年，也就是1916年，张弼士因公重返南洋，9月间病逝于巴达维亚，时年76岁。

相关链接 | Related links

张裕与时俱进谋发展

自创立以来，张裕就开创了众多中国葡萄酒行业的“第一”，包括首次从国外引进酿酒葡萄、酿出中国第一瓶葡萄酒、第一瓶白兰地和第一瓶干红葡萄酒(张裕解百纳)、建成中国第一座专业化酒庄、亚洲首座地下大酒窖等，在中国葡萄酒史留下了厚重的一页。

张裕始终与时俱进，采用世界先进水平的酿造设备和酿造理念，进行专业精细的葡萄基地管理和机械化种植。2002年，张裕公司的技术中心还被认定为国家级企业技术中心，成为中国葡萄酒行业第一个国家级企业技术中心。目前，张裕已拥有181位国际一流水准的中外酿酒师团队，并完成了在全国八大酒庄的布局。

近20余年来，张裕长期保持中国市场销售额第一，在全国拥有35个分公司、312个城市公司、3700名销售人员、6200名促销员和5300个经销商，构建了中国最大的葡萄酒营销体系。

作为中国最大的葡萄酒企业，张裕葡萄酒至今已登上国宴累计30余次，款待过美国前总统奥巴马、英国前首相卡梅伦、德国总理默克尔、俄罗斯总统普京等大国元首。

除此之外，张裕葡萄酒还早早走出了国门远销海外。目前，张裕葡萄酒已成功进驻英国皇室供应商维特罗斯、英国皇家酒行BBR、迪拜七星级酒店、顶级豪华邮轮“玛丽女王2号”、“维多利亚女王号”、英国肥鸭餐厅(The Fat Duck)等国际高端消费场。同时，西班牙家乐福超市、英国第二大连锁超市Sainsbury也开始全面销售张裕葡萄酒。其中，张裕解百纳已远销欧美28国，全球累计销量突破了4.6亿瓶。

2015年，张裕还成立了法国、西班牙、意大利、澳大利亚、智利五大进口葡萄酒事业部，分别负责各国所代理或收购的葡萄酒品牌在中国市场的销售。目前，张裕已拥有法国干邑富郎多酒庄、法国蜜合花酒庄、西班牙爱欧公爵酒庄三大优秀外国酒庄，未来还会将更多优秀国际品牌纳入旗下。

在国际化的过程中，张裕葡萄酒获得了众多国际葡萄酒大咖和权威机构的认可，其中包括葡萄酒大师杰西丝·罗宾逊、马克·帕多、世界侍酒大师方克·卡默、迈克·乔丹等40位国际葡萄酒行业大师和专家的赞誉，以及众多世界葡萄酒与烈酒赛事的嘉奖和青睐。

此外，张裕获得了不少国际权威媒体的高度关注。另外，英国牛津葡萄酒辞典、杰西丝·罗宾逊《世界葡萄酒地图》也将张裕收录其中。