



雏鹰文库

CHUYING WENKU

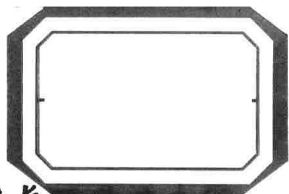
学生成长百卷读本

73

先锋新形象



中国档案出版社



雄鹰文库——学生成长日卷读本(13)

民族经济的脊梁

袁 敏 编著

中国档案

目 录

中国“金奖白兰地”创始人张弼士	(1)
状元实业家张謇	(5)
大力提倡国货的爱国企业家宋则久	(9)
商务印书馆的创办人夏瑞芳	(12)
百折不回的著名企业家刘伯森	(15)
南洋兄弟烟草公司的创办者简照南、简玉阶	(18)
面粉大王和棉纱大王荣宗敬、荣德生	(22)
永安公司的创办人郭乐	(26)
中华大实业家陈嘉庚	(29)
棉纺业巨子穆藕初	(34)
以身殉国的实业家项松茂	(38)
爱国报业实业家史量才	(42)
中国化学工业的带头人范旭东	(47)
万金油大王胡文虎	(52)
要有中国的“IBM” ——记联想集团总裁柳传志	(56)
风风雨雨娃哈哈 ——记娃哈哈公司董事长宗庆后	(68)

中国“金奖白兰地” 创始人张弼士

看到这个题目，同学们可能要问：这种“金奖白兰地”是什么东西，其实，“金奖白兰地”就是一种美酒。关于这种美酒，还有一个动人的故事呢！

中国的酿酒业历史很悠久，很早很早以前，我们的祖先就已经掌握酿酒的技术了。但是直到 19 世纪末 20 世纪初，中国才有了自己的酿酒公司。这就是当时中外闻名的张裕葡萄酿酒公司，中国“金奖白兰地”就是这个公司生产的。当时的人们大多数都知道美酒“金奖白兰地”，但是对于这家公司的创办人——爱国华侨、实业家张弼士的创业功绩，知道的人就不一定很多了。

张弼士的童年没有今天的同学们这样幸福。那时的旧中国由于落后贫穷经常挨打，外国侵略者在中国的土地上横行霸道，胡作非为。张弼士出生的那年，鸦片战争爆发了，他是在战火中长大的。后来中国又在鸦片战争中失败了，人们没有饭吃，没有衣服穿，无法生活下去了，很多贫苦的人只好离开自己和祖国，到南洋去谋生。张弼士也在 16 岁那年，离开父母和兄弟姐妹，乘船从海上到达了南洋。

在南洋，张弼士没有亲人也没有朋友，为了生活下

去，他只好去当矿工，不分白天黑夜的工作，累得要命，也只能勉强填饱肚子。三年后，他又去给一个福建华侨开设的纸店当佣工。由于他机敏勤奋，见识又很广，因此店主非常信任他，让他做了纸店的经理。张弼士为人正直，不贪财忘义，使店主更加敬重他，并把女儿许配给他。几年后店主去世，他便独自开了一个酒店。

张弼士看到集市上出售的都是各国的洋酒，就是没有中国酿的酒，心里非常难受。他知道这是由于祖国酿酒技术很落后，酿不出像“白兰地”这样的洋酒。1871年，张弼士受法国总领事的邀请去赴宴，宴会上喝到白兰地，这种酒味道非常好，香气四处飘散，受到客人们的好评。后来，他打听到中国山东烟台地区很适合种植葡萄树，种出来的葡萄可以用来酿酒。于是他暗下决心日后一定要在祖国的土地上，用自产的葡萄酿出美酒，超过外国，为祖国争口气。

1894年，张弼士在烟台投资300多万两白银，终于开设了我国近代第一家，也是当时远东最大的一家新式酿酒公司，名字叫张裕葡萄酿酒公司。为了生产出好酒，张弼士花了很多功夫：买了五个葡萄园作为原料基地，又从英、法等国引进和培育多种优良品种。并对葡萄园实行一整套从改土施肥，培接新种，防治病虫害到采摘收藏的科学管理方法，对葡萄的发育、成长、结果、收获等情况每年都作详细的记录，以此作为改进栽

培的依据，并对葡萄结果进行人工控制，使其符合酿酒的要求。

由于张裕酿酒公司运用先进科学技术，按照严格的科学管理方法组织生产，终于酿出了足以与外国名牌媲美的白兰地和葡萄酒。1915年，在美国旧金山举行的巴拿马国际商品博览会上，张裕酿酒公司带去的可雅白兰地获得了金质奖章和最优质奖状！

张弼士终于实现了他的理想，为自己的祖国争了光。从此张裕酿酒公司就把奖章缩印在商标上，酿出的美酒叫作“金奖白兰地”，直到现在，名气依然很大。后来，张裕酿酒公司又生产出“味美思”和“玫瑰红”葡萄酒，与金奖白兰地一起被列入中国八大名酒之中。

张弼士曾经说过这样的一句话：“生为中华民族，当效力于中华民众”。意思是说，既然我是中华民族中的一员，就要为中国人民服务。他是这样说的，也是这样做的。当他在国外通过辛辛苦苦办企业，积累了很多的钱财之后，他首先想到的是还非常贫困的祖国。于是他毫不犹豫地把自己的很多钱财送回国内进行投资，办了大小十几个工厂企业，希望通过办实业使祖国的经济发展起来，在世界上强大起来。张弼士还对祖国的教育事业非常关心，曾经为学校捐款，并且出钱供很多家庭贫困的学生上学。

1916年，张弼士已经76岁了，但这位闻名中外的爱国华侨实业家一刻也不愿停止工作坐下来休息。为了

给祖国积累更多的资金，他不顾年老体弱，仍然不断地外出洽谈生意，最后因为太辛苦，劳累而生病，就在这一年里去世了。

状元实业家张謇

在我国近代实业家中，有一个非常特别的人。这个人在清朝末年曾经考中了状元，被封了大官。可是谁也没有想到，他却不愿当官、自动辞掉职务去经商了，成了独一无二的“状元实业家”。别人问他为什么不做高官而要经商？他总是回答说要尽自己最大的力量实现“实业救国”、“教育救国”的思想。这个人就是张謇。

张謇并不是很容易就考中状元的，他读了好多好多书，前后参加了很多次考试，都没有考中，直到三十多岁才中了状元。虽然失败了很多次，但他非常坚强，总是继续认真地读书学习，希望能干一番大事业。

张謇出生在江苏通州的一个农民家庭里。看到人民的生活非常贫苦，帝国主义国家不断地侵略中国，而当时的清朝政府又非常腐败、无能，这一切都让张謇感到气愤，为祖国的贫困落后而苦恼。他考中状元的那一年，中日甲午战争开始了，日本帝国主义侵略我国。清政府却采取投降政策，同日本签订了《马关条约》，不仅把土地让给日本、赔了很多钱，还允许日本人在中国开办工厂。这个时候，张謇正好在京城，看到朝廷里面的官员一个个都贪生怕死、软弱腐败，不愿意站出来为国家出力。他想：自己虽然中了状元，被封了官，但是

却无法实现自己救国救民的理想。于是，他下定决心辞掉了官职回到家乡，走上了实业救国的道路，以拯救国家于危难之中。后来，他在给自己曾经当过几天官的地方——翰林院的信中说，自己宁愿只做一点点毫不起眼，但是有用的事，也不愿当八品、九品这样的高官。

张謇回到家乡后，首先是创办纺纱厂。他认为棉纺织业是国民生计中最为重要的基本工业，也是当时外国资本主义侵略最为严重的部门，集市上卖的都是外国制造的“洋布”。特别是日本帝国主义，他们利用中国廉价的原料和劳动力，开动机器生产，赚走了我们多少白花花银子！张謇决心办起自己的纱厂，生产自己的棉纱。

1896年，张謇开始在通州城筹建纱厂。可是他既没有资金，也没有机器，有的只是一个“状元”的称号。他就凭借这个称号四处筹措资金，找亲戚朋友借，千辛万苦才买来纺纱的机器，并且还争取到了官府的大力支持。他不停地奔波于上海、湖北、南通等地，结交各大商人，到处宣传，以便筹集到更多的资金。有时候，家里甚至连饭也没有吃的了，他只好到街上写字，卖给别人换钱吃饭。尽管这样困难，但他意志非常坚定。困难没有吓倒他，反而使他更加刻苦勤奋了。经过三年的艰苦努力，到了1899年，终于使一座近代化的纺纱厂拔地而起。他将纱厂定名为“大生”纱厂，亲自作了一幅对联“枢机之发动乎天地，衣被所遍及东南”，

请翁同和写好后挂在厂里，表达了他致力纺织，振兴实业的宏伟志向。

工厂建起来之后，又遇到了很多困难。当时还有那么多的外国企业，他们联合起来拼命地想挤垮中国的企业。而且大生纺纱厂因为才办起来，没有多少资金，原料又供应不上，开工不足，甚至有时候还停产。再加上产品的质量不是很好，所以销售不出去，赚不到钱，有时连支付工人的工资都困难。就在工厂面临倒闭的严峻时刻，张謇没有被困难吓倒，他有着强烈的事业心。通过不断地进取、学习，踏踏实实的工作，再加上他的好朋友沈敬夫（富有商人）提供了大量资金，使纺纱厂没有倒闭，重又站起来了。张謇还聘请一些工程技术人员、提高产品质量，在国内的市场上很快就受到了欢迎。张謇不仅迅速站稳了脚跟，而且逐渐把“洋纱”挤出了本地市场。

张謇办大生纱厂成功了。后来他又利用赚到的钱，一个接一个地创办了二三十个各种企业，在东南沿海地区创成一个新兴的民族资本势力集团——大生资本集团，与外国的企业相对抗，为祖国经济的发展作出了巨大的贡献。

张謇在兴办实业的同时，也非常重视教育事业。他认为，“以实业养教育。以教育促进实业”，因此在兴办企业的同时，他还特别重视推进本地区的近代化教育，他用兴办企业所得到的利润，大力兴办教育事业，并取

得了很大的成绩。经他亲手创办的有：复旦学院、南京高等师范、南京河海工程学校、吴淞中国公学、吴松商船学校、南通大学、通州师范、女子师范、城厢幼稚园、盲哑学校等十几所学校。从幼儿园到大学，应有尽有。特别是1902年创办的我国历史上第一所师范学校——通州师范，为我国近代师范教育的开端。这些学校的兴办，给北京、上海一带教育事业的发展打下了坚实的基础，对培养中国自己的科学技术人才，提高人民的文化素质作出了杰出的贡献，对于当时本地区的社会风气的改变和经济的发展也起到了重要作用。

张謇有着远大的理想和坚强的性格。他从来就不害怕困难和失败，也从不满足于已有的各种成就，一生都在为祖国的近代实业、教育事业奋斗。1926年8月24日，张謇在南通去世了，出葬那天，灵车沿途经过的地方，有数十万人默默地为他送别。直到今天，人们仍然没有忘记他，特别是南通的人民。

大力提倡国货的爱国企业家宋则久

20 世纪初期，帝国主义列强对中国的经济侵略非常嚣张，外国商品像洪水一样涌进中国大地。市场上到处都是洋货，无论是规模庞大的百货商场，还是街头巷口的小店铺，全部都卖“洋布”、“洋火”、“洋面”……而且当时人们把经营“洋货”当成一种很荣耀的事情。然而，在天津却有这样一家商店，专门卖国货，它就是天津国货售品所。天津国货售品所的创办人，就是被人们誉为“提倡国货的热心人”的爱国企业家宋则久。

宋则久是天津人，生于 1867 年，少年时代，酷爱读书。由于家境不宽裕，15 岁进入天津“义德泰”绸布庄当学徒。3 年满师后，在天津一些绸布店做了十多年店员，由于宋则久聪明干练，经常得到别人赞扬，后来还被一个大绸缎店的老板聘为经理，管理这个商店的全部事务。他施展出自己的全部才能，大胆改革，很快就开辟了一个新的天地。

1902 年，宋则久创办“商业半夜学堂”，把自己的读书心得和经商的实践经验编著成《商务修身浅说》、《买卖法》、《白话珠算讲义》、《写信法》、《学徒讲义》等教材，并亲自为新老店员讲授商业经营基本知识，提高店员的业务水平。在经营中宋则久还认识到：商店应

以为顾客服务为天职，服务质量的好坏直接关系到商店的兴衰。所以他在努力提高店员业务素质的同时，还对自己和职工严格要求，不叫顾客生着气出门，创造条件为顾客服务。因此，宋则久经营的商店生意非常好，顾客通常都是满意而去。

当时，《辛丑条约》刚刚签订，外国商人利用清政府的昏庸无能，毫无顾忌地把大量“洋货”运到中国来倾销，赚走中国人民的血汗钱。而我国的民族企业非常落后，生产的一些产品也销售不出去，很多都要倒闭了。这使宋则久想到：如果没有国货市场，民族资本所办的企业就不能生存，而国货市场又需要人民群众购买国货的热情支持。而要使人民群众购买国货，必须唤起大家的爱国热忱，造成一个人人爱国货、用国货的风气。为了大力推广国货，他付出了很多心血汗水，做了大量工作。

1912年4月领导创立了“直隶国货维持会”，提倡国货是该会的宗旨，并为此作了很多宣传工作，收到比较好的效果。1913年，宋则久辞掉工资非常高的绸缎店经理职务，毅然拿出自己的两万元来接办了天津工业售品总所及实习工厂，大力推广国货。

宋则久这么做，亲友们都不理解他，还有些人说他是“以国家为名，借此投机发财”，银行不肯贷款给他，也没有人与他合作。但是这些困难都没有动摇他提倡国货的决心，宋则久曾说：“我作绸缎洋货业，虽然对自

己有益，而对国家却有损。我干国货，干得好国家受益多，干得不好国家虽受益少，但于国于民总是有益的。”

1919年“五四”爱国运动爆发后，全国范围内抵制日货，日本商人的货物全部都卖不出去。宋则久和他领导的“天津国货售品所”更是严格把关，一丝不苟，发现冒牌的国货立即处理掉。因此宋则久遭到日本商人的嫉恨，这些日本商人经常请一些地痞流氓到他的家里无理取闹，投寄恐吓信，以暗杀相威胁。宋则久不理睬他们，一如既往地提倡国货。

宋则久和他的“国货售品所”就像一团火苗，在当时黑暗的现实散发着光辉，为民族企业的发展作出了重大贡献，为中国人民争了口气。宋则久的这种强烈的爱国精神值得我们永远怀念。

商务印书馆的创办人夏瑞芳

商务印书馆是一个历史非常悠久的出版企业，从过去到现在出了很多书，为近代中国文化的发展作出了重大贡献。商务印书馆最初开创时只是一个很小、很简陋的印刷厂，它的创办人夏瑞芳也只是一位没有多少学识的年轻印刷工人。然而，夏瑞芳却凭着强烈的事业心、爱国热忱以及创业的魄力和远见卓识，终于成为一名卓越的企业家。

夏瑞芳 1871 年出生在江苏青浦县，祖先世代代都是农民，到了他父亲的时候，就把家里的田地和房屋都卖掉了，来到上海以摆小摊为生。他的母亲在上海一个美国牧师家里当佣人，年幼的夏瑞芳因为无人照顾，就被寄养在家乡的亲戚家里。1882 年，他才来到上海母亲身边生活，并且进了教会办的学堂读书，毕业到同仁医院做护士。可是夏瑞芳对医务工作没有一点兴趣，他不喜欢这个工作，一年后就离开了医院，进入英国商人办的《文汇报》报馆，学习英文排字。由于夏瑞芳英文基础很好，又聪明好学，很快就成为一名熟练的排字工人。

夏瑞芳在排字的时候，发现英美印刷所用的中文模既粗劣又难看，心里很难受。夏瑞芳决定与别人合伙开

办一家机器印刷房，承办印刷业务，振兴中国的印刷事业。经过夏瑞芳的努力，1897年正式成立商务印书馆，从事商务用品的印刷，全部的资本只有3750元。印刷厂一共只有3间房子，8台简陋的人力印刷设备，十几个印刷工人，这就是商务印书馆开业时的规模。当时夏瑞芳作经理，且校对、收帐、采购等工作也都由他一人操持，每天工作长达十四、五个小时，可见创业的艰难。

为了吸收先进的经验，夏瑞芳还专门去日本进行了考察，并买回先进的印刷机器。经过夏瑞芳不断地努力，商务印书馆印刷的书越来越受到人们的欢迎。

但是，就在商务印书馆有了很大的发展的时候，夏瑞芳碰到了他从事出版事业的第一个大挫折：由于没有很好的编辑和翻译人员，出的书译文有很多错误，质量非常差，而且选题不当，导致书出之后销不出去，几年间，就亏损了一万多元。这使夏瑞芳认识到要搞好出版工作必须有一定的编译力量。于是，夏瑞芳以每个月350元的高价请曾经任南洋公学译书院院长的张元济先生做商务编译所所长，而他自己一个月只有一百多块钱的工资。

张元济进了编译所后，首先在出书选材方面做了很大的改变，由原来专出外语学习用书，发展成主要出版教科书和汉译外国名著，西方社会科学译著等大量畅销书，使商务印书馆又兴旺起来了。

经过夏瑞芳的全力经营，后来，商务印书馆拥有了150万元的资本，30多个分馆，几千名职工；每年出书可以达到290多种，数量达630万册，为传播科学文化知识作出了巨大的贡献。商务印书馆从一家简陋的小印刷所，发展成为旧中国最大的出版企业，与夏瑞芳付出的心血和汗水是分不开的。