

<<田家炳兴学重教文献集成（上下）>>

图书基本信息

书名：<<田家炳兴学重教文献集成（上下）>>

13位ISBN编号：9787806963715

10位ISBN编号：7806963715

出版时间：2007-4

出版时间：天津古籍出版社

作者：天津师范大学田家炳兴学重教文献集成编委会

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<田家炳兴学重教文献集成（上下）>>

书籍目录

序泽荫华夏的田家炳——田家炳评传田家炳传名标星座的田家炳田家炳访谈录田家炳捐资工程碑志、兴建记田家炳捐资工程活动记要有关田家炳各类图书的序跋及有关报导田家炳言论各界鸿文书信14封田家炳基金会捐资总表田家炳荣誉一览表田家炳子女心目中的父亲田家炳基金会简介田家炳先生及田家炳基金会2006年5月——10月重要行程附：田家炳父母传略

章节摘录

书摘放眼南洋 试翼西贡 南洋，就是今天的东南亚。

大埔客家人自来就有闯南洋的传统。

家炳先生的好几位堂兄当时都在南洋创下了略具规模的业绩，他的长兄田家烈先生也在印度尼西亚万隆辖属的一个小镇经营土特产洋杂生意。

家炳先生特别尊崇功成名就捐资乡里、造福桑梓的海外贤达，心里想到南洋闯出一番事业来。

经过深思熟虑，家炳先生还是决计离开家乡，到南洋去发展自己的事业，他首先瞄准的是越南。

家炳先生说：“起初我真舍不得离开年过五旬的母亲。

母亲不光生了我，养了我，也是我人生道路上的一位最最敬爱的严师啊！父亲的去世，已使母亲悲痛不已，我再远离家乡去创业，母亲怎么受得了呢？可从另一方面说，假如我就死守着‘广泰兴’商号，晨昏定省侍慰母亲，虽不失天伦之乐，家庭温暖，可事业不但得不到发展，还怕在将来的商业竞争中没了立足之地呢。

老消极地‘守’，不如积极地去‘闯’去‘创’。

我把自己的想法如实地告诉了母亲。

母亲是很坚强的女性，在她老人家身上集中了客家妇女的所有优点，也体现着古往今来许多贤慈良母的通情达理。

所以望子成龙的母亲同意并支持我的想法，含着热泪对我说了很多勉励的话。

这不仅坚定了我闯南洋的决心和信心，也深深体会到母爱的伟大，当时真有一种震撼感。

”家炳先生之所以选择去越南，有两个原因：一是家乡的人有很多在越南西贡附近开瓷窑，但没有多少瓷土供应商，去了容易发展；二是去越南很方便，从韩江乘大木船到汕头，由汕头乘海轮到香港再到西贡。

家炳先生说：“我做瓷土生意，原料就取自祖上留下的‘自然遗产’瓷山，我每年要回家两三次筹办原料，可就便看望母亲。

”家炳先生选择到越南西贡经营瓷土，是经过深思熟虑的。

大埔有丰富的瓷土资源，是我国陶瓷原料基地之一。

陶瓷业在大埔已有七百多年的历史，全县大部分乡镇均有瓷窑业，与家炳先生家乡一江之隔的高陂镇就是大埔县最早的陶瓷产地，也是全县陶瓷产品的集散中心，素有“白玉城”的美称。

银滩村附近也有丰富的瓷土资源，离村两公里处有一座瓷山就是家炳先生祖上留下来的“自然遗产”。

只是由于经营着砖瓦厂和“广泰兴”商行，家炳先生的父母都没有精力再去开发这座瓷山。

家炳先生经营“广泰兴”后，就一直思量着如何把祖上留下来的这份“自然遗产”开发出来。

家炳先生认识到：家乡瓷厂多，竞争厉害，而且市场容量很有限，再开办瓷厂不可能有太大的发展空间。

早已富于经营头脑的家炳先生很快就否定了开办瓷厂的想法，所谓“邯郸学步诚堪笑，东里效颦更可悲”，为什么要放弃自己的资源优势，偏要去和无处不有的瓷厂凑热闹呢？不如到越南西贡去经营瓷土，把家乡质优量丰的瓷土推向国际市场。

越南的瓷土品位不高，烧制成的瓷器自然质量就差。

当时越南的瓷土商人主要从大埔购进优质瓷土作瓷坯的表面层。

由于原料成本、加工成本、运输成本合计起来太高，所以那时在越南专门经营瓷土的供应商很少，这就给家炳先生经营家乡瓷土带来了商机。

独具慧眼的家炳先生敏锐地认识到：自己拥有瓷山不需花钱购买瓷土；如果就把瓷土加工成制瓷坯的原料面浆砖，还可以节省运输成本；自己到越南建立瓷土经营公司，又可避免中间的经销商，直接将瓷土卖给瓷厂，这样产销一条龙，就降低了销售成本，对自己和瓷厂都有利。

正是：瑚公有后识天财。

瓷土资源可自开；瞄准越南创业去，少年志向大胸怀。

1937年秋天的一天，刚满18岁的家炳先生告别了母亲，背着简单的行李，从河口码头登上开往汕头

的客船。

客船顺韩江而下，飞快地行驶着。

韩江，是广东省的第二大河，是为纪念在潮汕地区留下政绩政声的唐代大文学家韩愈而命名。

又因韩江流经客家人聚居的地区，所以又被称为客家母亲河。

数百上千年来，有多少客家后裔搭上大木船，顺着韩江水，途经汕头，漂洋过海，到南洋去谋生创业啊！今天，又一位客家后代，满怀雄心壮志，登上大木船，踏上了海外创业的艰难历程。

家炳先生这样介绍他的行经和目的地：从韩江乘大木船到汕头，由汕头乘海轮到香港，再由香港乘海轮到越南西贡，也就是今天的胡志明市；西贡是越南最大的城市 and 港口，而西贡的堤岸市，则是著名的华侨聚集地。

家炳先生在西贡创办了他的第一家海外实业公司——“泰安隆瓷土公司”。

由于家炳先生经营的瓷土品质高、价格公道，再加上为人忠厚老实，做生意以诚为本，大埔同乡对他特别赏光，所以局面很快打开，前去订货者络绎不绝，公司业务不断扩大，生意蒸蒸日上。

家炳先生为保证瓷土质量，自雇工人从山上挖下瓷土，提炼淘洗，去掉杂质，加工成幼浆，再将幼浆晒干制成砖，加水调匀恢复浆状后就可以直接作为瓷坯的面浆。

面浆砖一包100公斤，原市价是每公斤9元左右，后因竞争曾降到7元。

当时瓷浆批发商原有三家，都是大埔同乡，较专业的是张秩轩先生。

他们的货源虽然也在大埔，但由于多是从当地采购商那里进货，所以不仅价格较高，质量也参差不齐，没有保证。

而家炳先生由于采取比述经营方式，不仅质量有保证，经营成本也较其他三家低得多，总在5元以内，很具竞争力。

“泰安隆”开业仅数月，就占到60%的市场份额，售价每公斤也由9元降至7元。

同业已要亏本，而家炳先生仍然感到利润不菲。

三家同业处于下风，国内小瓷土供货商更叫苦连天。

家炳先生提出了很克己让人的条件，提议四家同业联合组成“茶阳瓷土公司”（茶阳是大埔县治所在，成为大埔县代称）统一推销，利润四家平分。

货源，家炳先生占60%，其他三家共占40%，同价以每公斤7元给“茶阳瓷土公司”，但须各自保证符合客户要求。

“茶阳瓷土公司”成立不到两个月，瓷浆售价提高至每公斤10元。

三家同业因合资经营，公司利润丰厚稳定，自动放弃无利可图的货源供应，于是100%的货源全由家炳先生以7元理想价卖给“茶阳瓷土公司”，这倒是当初没有想到的意外收获。

通过这种合资方式，三家同业由少亏转为大赢。

而家炳先生表面上看似吃大亏，一般人都以为难以久合，但家炳先生倒另有早日结束恶性竞争，照顾家乡小瓷土供应商是利人利己的算盘。

例如：按销售100包计，原价7元每公斤，即使家炳先生100%售出，纯利是200元；组合后，家炳先生在纯利200元外，再加合组公司300元利润的1/4合75元，总共获利275元，这不是比组合前自己占60%的市场份额获利120元好得多吗？因此，其他三家虽然总共分去了225元，他也一点儿不“眼红”。

家炳先生以“财聚则人散，财散则人聚”的经营理念，与现代大企业凭借财大势雄而尽量吞并、收购小企业的经营策略完全不同，何况不合组公司，7元每公斤的市场价也可能再降低。

到底是聪明还是愚蠢，这就由看此传的读者给“分数”了。

到1939年，年仅20岁的家炳先生已成为越南最大也最负盛名的瓷土供应商，而且是瓷业界德高望重，深受同业爱戴的青年领袖。

尽管他名成利就，但并没有陶醉于瓷土经营的成功。

他更大的抱负是想联合同乡瓷厂，组织起一个大规模的瓷器总经销公司，使他们免受外商鱼肉，也可以避免自家人贱价竞争。

大家都支持家炳先生的宏伟构想，称得上一呼百应。

家炳先生还希望这个大联合、大团结实现以后，能进一步为家乡瓷厂引进一些技术和外资，以改变几百年来那种故步自封的作坊式经营模式和经营手段，把韩江两岸建成“白玉之城”；在高陂与古野镇

之问架设韩江大桥，沟通两岸交通，免除乡民的轮渡之苦，促进家乡的经济繁荣，把先贤韩愈以来逐渐形成的并带有浓郁客家色彩的韩江文化进一步发扬光大。

正是：自古英雄出少年，客家后代不平凡；田公试翼成功后，更起宏图胸臆间。

P12-14

编辑推荐

今年11月20日，是著名爱国实业家、慈善家田老家炳先生的87岁华诞。

编者在这个值得热烈庆祝的日子到来之前，编纂了一部《田家炳兴学重教文献集成》，作为给他老人家87岁华诞的献礼。

本书旨在宣传和弘扬他老人家完美人生中所反映出来的那种崇高精神境界，因为这种精神境界尽管是通过他老人家的人生实践创造出来的，却不仅仅属于他老人家本人，而是属于我们整个中华民族乃至全人类的。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>