青少年积累起步（**1874-1903**）

少年乡读生活（0-17岁）

陈嘉庚

* 1874年10月21日-1961年8月12日
* 出生于中国福建省同安县集美村
* 从元代起由陈姓先人开基繁殖起来的海滨渔村
* 位于闽南东海之滨
* 联系长江三角洲和珠江三角洲的纽带。
* 宋元时代著名的“海上丝绸之路”的起点
* 明代漳州月港、泉州安平港，是中国与东、西洋贸易的国际性港口。
* 清代，厦门港的崛起，又以台运和南洋贸易称盛于世。
* 民族英雄郑成功的部将刘国轩曾留下了“延平故垒”和“国姓井”的遗址
* 村里人以海为生，靠捕捞和海产养殖养家糊口，
* 他们有坚韧不拔、冒险进取的“同安精神”。
* 在西方的威逼下，中国沦为半殖民地半封建社会。
* 在陈嘉庚出生之前30年，帝国主义通过鸦片战争将与集美只有一水之隔的厦门强辟为“五口通商”的口岸之一。
* 陈嘉庚的家乡素有海外经商和垦殖的传统，
* 在西方列强和封建王朝的双重压迫下，更多的人到当时被称作“南洋”的东南亚一带开辟新生计。

陈嘉庚的家庭

* 华侨世家。
* 曾祖父陈时钦（时赐）有兄弟五人，其中二人出洋，定居在槟榔屿和新加坡。
* 他的大伯父陈缨忠、二伯父陈缨斟和父亲陈缨如（又名杞柏，字如松）三兄弟
* 父亲在新加坡经营着一家顺安米店和一个西谷米厂，还拥有一些房地产。
* 陈嘉庚少年时代是在家乡与母亲孙氏度过的。他和同村其他孩子一样，帮助家里做些种地瓜、拔花生、剖牡蛎之类的轻活
* 1882年，9岁的陈嘉庚第一次跨进本社族人兴办的学校，名为“南轩私塾”
* “南轩私塾”所授的课本是传统的《三字经》、《四书》，内容脱离实际。家长大都是农民，只求他们能认一些农村应用文字。由于孩子时常要帮助家里劳动，塾师常是授课一月，休息一月或半月，一年的功课，往往要拖到二到三年
* “南轩私塾”的塾师陈寅是一个贫穷的老学究。陈嘉庚跟随陈寅读书七年，所识文字不多。后来他之所以能够著书撰文，全是刻苦自学的成果。
* 这种旧式封建教育给陈嘉庚留下了深刻的印象。陈嘉庚在书本上没有学到知识，倒是家乡的生活使他的根深深扎进了故土。他倾听父老们讲述先贤们爱国报国的故事，渐渐地孕育了他矢志。他日后筹款抗日，致力新中国建设，无不与少年的经历紧密相关。
* 1884年8月，法军侵略舰队炮轰台湾基隆之后，又突袭福州马尾，把南洋水师军舰11艘、商船19艘炸沉，“法国不胜而胜，中国不败而败”的消息引起震惊
* 闽南一带发生大旱灾和瘟疫流行。陈嘉庚的亲族三十余家，一百多口只剩一半。11岁的陈嘉庚伴随母亲经历、耳闻目睹了国运的颠危和乡亲的痛苦。这种时代氛围，熏染了陈嘉庚报国救乡的心芽。
* 陈嘉庚在集美度过整个少年时期。他虽出身华侨世家之门，却长于故土和国难，目睹了家乡的沦落，国家贫穷落后，受人欺凌的辛酸。这使他与一般华侨子弟不同，他熟悉故土风清也，目睹国运颠危，对他一生的活动、思想性格起到了深远的影响。
* 青年学商经历（17-20岁）
* 1890秋，16岁的陈嘉庚在父亲的要求下，第一次坐船来到了新加坡（当时名为星洲），在父亲的米店学习经商。
* 新加坡当时为英国的殖民地，居民大多是华人。
* 明代前期，中国东南沿海特别是福建人民就已移徙到这里。鸦片战争以后，东南沿海人民出洋谋生的人数越来越多，新加坡是主要地点之一。
* 陈嘉庚的父亲陈杞柏，早年来到新加坡进入商界，以经营米业起家。陈嘉庚到新加坡时，陈杞柏不管顺安米店事务。米店的工作由陈嘉庚的族叔担任经理兼财务，他住在顺安三楼，每日午刻才下二楼看书、接客，办理硕莪厂和房地产的业务。
* 他原娶妻子去世得早，身旁尚有一妾苏氏，为他生了陈天乞与陈天福儿子。陈嘉庚被安排在顺安米店学商，协助族叔管理银钱货账，兼任书记（即文书）
* 由于他抱着代父经商之心，凭着勤快和聪颖，加之勤奋学习、勤谨敬业，很快掌握了业务。
* 两年后，因族叔有事回国，他接任顺安米店经理兼财务，协助父亲经营米店
* 顺安米店是一家从泰国（当时名为暹罗）、越南（当时名为安南）、缅甸采买大米，然后售给本地零售米店和批发商行，每月买入米款二万余元，按照新加坡市场惯例，大米出手后三十天收账，一般多加十天便可收清。但顺安米账往往延到五六十天才能收清。
* 当时之所以能维持采买，是由于“德安”、“福安”两店的互相支持。这两家米店原来都是陈嘉庚父亲一手倡办，此时已归于他叔伯兄弟的名下，但对外采购与顺安并不分家。陈嘉庚接手后，把米店经营得有条有理，得利约五六千元。
* 继承特殊资产（20-31岁）
* 1893年秋，陈嘉庚回到家乡完婚，妻子名叫张宝果。他在家住了近两年，经营渔业和补习中文。1895年夏天，他第二次南渡新加坡。1897年冬，陈嘉庚的母亲在集美病逝。陈嘉庚因米店没人照顾，延迟到第二年秋天族叔来接替才起程回国为母亲择地修墓。但风水先生说正穴方向不合，需等两年后才能下葬，他于1899年春带着妻子前往新加坡。1900年冬，携家眷第三次返回集美安葬母亲，并为母亲守孝三年。
* 陈嘉庚三次回中国的前后，他父亲的产业经历巨大转折。陈嘉庚首次回中国前，陈杞柏经营的地皮房产业、硕莪厂以及新办的“日新”黄梨罐头厂，连同顺安米店的收入，有资产十余万元。第二次回中国前，地皮和房租收入增加，“顺安”规模扩大，除硕莪厂承顶给他人外，在柔佛加办黄梨罐头厂一所，并经营黄梨园数百英亩。第三次回中国前，陈家各项经营颇有起色，实有资产三十五六万元。商场上的顺利，使陈杞柏不惜抽出三万余元资金营建住宅，并汇回家乡四万余元，让在集美家乡的陈嘉庚以陈天乞的名义，购买厦门提督、打铁两码头的海填地皮，盖建店屋。这时的陈杞柏在新加坡福建华侨社会中有较高的地位，是1896年“华商公所”第一次会议拟举的闽帮十三为董事之一，1903年被推举为陈氏宗祠的三位总理之一。
* “金胜美”、“庆成”两号的加营成了他事业衰败的祸根。“金胜美”等号的财款和黄梨罐头厂向洋行收款由陈天乞掌管，但他长于新加坡，不谙经商，又常在酒醉后悔辱店员，而他的母亲苏氏好赌，背着陈杞柏侵支款项。加上陈杞柏不明真相，各店经营人员不敢告发。苏氏母子任意支取、舞弊达十余万元使各业经营衰退，高利贷主趁机加重利息，加上房地产价格大跌，亏损35万元。
* 1903年7月，陈嘉庚从家乡重抵新加坡时，面对眼前的一片萧琴，他痛心疾首。但面对这一打击，陈嘉庚并没有消沉，而是咬紧牙关接过这个烂摊子。他决心从头开始，立志替父亲还清债务。30岁的陈嘉庚从父亲手里继承的有形资产是25万元债务，无形资产是父亲的关系网和替父还款获得的社会信誉。
* 他节制家用，规定苏氏每月只能支取家费200元，结束“金胜美”、“庆成”、“振安”业务；把柔佛黄梨罐头厂出顶，得款一万余元；在新加坡的黄梨罐头厂招人合伙，改称“日新公司”；又卖出空地一段，除还押欠外，尚余五万余元。经过这一系列割肉补疮的办法，还清了货账，顺安米店开始在陈嘉庚手上名誉转隆了。到了立冬之后，米业减作，劣账追收，他不得不于1904年春宣告米店倒闭，尚负债三十余万元。
* “顺安”倒闭，对于陈嘉庚来说是一次打击。但是他不愿赋闲在家，决心从头做起，重新走上商场。
* 壮年崭露头角（**1904-1912**）
* 转行创立“苏丹”（31-33岁）
* 顺安米店停业后，刚过而立之年的陈嘉庚开始了经商历程。新加坡地处热带，盛产的黄梨质量好，采买方便，黄梨罐头远销欧美。当时黄梨罐头销路旺，生产周期短，采买原料可以赊账，利润空间较大。
* 陈嘉庚集资7000元，建简陋厂房，购买旧机器在新加坡郊外创立“新利川”黄梨罐头厂。当时父亲招人合伙的“日新”公司经理病逝，陈嘉庚顺势接管了这家黄梨罐头厂，这为他涉足新加坡黄梨罐头业提供机会。他把本厂所产黄梨罐头商标定名为“苏丹”，意在夺取黄梨罐头之王的宝座。
* 那时候新加坡共有黄梨罐头厂十余家，经营黄梨罐头的欧、美、加拿大诸洋行也有十几家。在经营黄梨罐头时，陈嘉庚采取人弃我取的策略，独揽了少有人做的小批量品种黄梨罐头的生意。
* 当时，各厂采买黄梨历来都是按枚论价，而黄梨每枚大小和成熟程度各不相同，有的还有一些坏烂，议价时不计重量，全凭眼力，而且每季停工后才开始计算盈亏。
* 陈嘉庚改变策略，加强核算。他规定每天购进的黄梨必须当天制完，当夜即结算成本盈亏，作为次日采购议价的标准。在生产中，他尽量减少损失和浪费，降低成本，严把关产品质量，建立商业信誉。
* 陈嘉庚涉足黄梨罐头业三个月即取得了成功。“日新”获得净利近三万元，“新利川”获利九千余元，两厂合约四万元，利润率比当时最有名的大厂高出七八倍。
* 陈嘉庚进一步扩大经营范围，扩建“新利川”厂房，增置机器设备，投资三万元加开一家米店，兼作两个罐头厂的营业机关。为了保证原料的供应，又用2500元在“新利川”附近数英里外，购地500英亩，取名“福山园”，开荒种植黄梨，这是当地最大的黄梨种植园。这年冬季，虽然黄梨罐头市价略有下降，但由于经营得法，两厂仍获利二万余元，米店得利八千余元。独立经营的头一年，除伙伴红利外，陈嘉庚总计获实利六万余元。
* 1905年夏季，“日新”、“新利川”两厂再次凌驾同业之上，获利三万余元。为了扩大生产，他又建立了“日春”黄梨罐头厂，并在厂内兼制冰糖。可入冬以后，黄梨罐头行市下跌，三个罐头厂加在一起也只获得利润一万余元，但他依然保持着领先的势头。他计划第二年再拿下四到五万元利润，还清父亲的旧欠。不料市场风云变幻，1906年夏季，黄梨罐头市价下跌严重。“福山园”第一次出产黄梨却无利可图，总算保住盈利一万余元，但无法为父还清旧欠。
* 涉足更多行业（33-37岁）
* 面对现状，陈嘉庚既不想放弃一手创办的品牌 ——“苏丹”黄梨罐头，又不能消极等待市场的复苏。他认清形势，决定适时转变经营方向，开辟新的领域，
* 1906年冬天，“恒美”米店因股东退出，经理招股经营。陈嘉庚知道“恒美”经营加工的熟米能治疗脚气病，华侨都比较爱吃，便招一友人入股，扩大熟米的生产。之后熟米价上涨，合办16个月，“恒美”获利十六万余元。陈嘉庚仗着熟米厂的成功，偿还了父亲的全部债务。
* 同年陈嘉庚开始尝试着投资橡胶制造业。陈嘉庚从一个英国职员口中听到，马六甲华人陈齐贤把马六甲橡胶园高价售给英国公司获得巨利。此时，橡胶从巴西移植到马来亚不久，但他估量到橡胶的前途大有可为，于是花了1800元买18万粒橡胶种子，种在“福山园”黄梨丛边，开始了他的橡胶事业。 1909春，“福山园”附近黄梨园因无利可图，园主以每亩50元的低价出售。陈嘉庚把五百余亩园地全数买下来，和“福山园”连成一片，成为一个拥有土地一千多亩的大橡胶园。由于父亲在家乡去世，“恒美”熟米厂又失火焚毁，他不得不将橡胶园抵押给广益银行借款。之后又在1910年以32万元的价格卖给陈齐贤。自己则另外开辟了两处新的种植园：一处为祥山园，栽种橡胶，兼种木薯；另一处为新福山园，栽种橡胶，套种黄梨。
* 1911年春，陈嘉庚到曼谷采购稻谷。他听说北柳港盛产黄梨，却没有人建厂制造罐头，特地前去考察。到了那里，陈嘉庚发现每年只需收购当地所产黄梨的三分之一，便可生产四五万箱罐头。此时国际市场上黄梨罐头价格开始回升，新加坡黄梨产量大减，原有的罐头厂发展受到局限。陈嘉庚新建起一个黄梨罐头厂，取名“谦泰”，并在附近建筑码头、栈房，兼管采购稻谷。这样，蛰伏一时的“苏丹”牌黄梨罐头开始在泰国出现。
* 在北柳期间，陈嘉庚参观过一个福建华侨创办的“鸣成”米厂。这个厂新办不久，装有有轨活动屋盖，天晴时可将屋盖拉开晒谷，阴雨天及夜间不用收米或临时加遮盖，拉上活动房盖即可。不仅可以节约大量劳力，且能避免湿谷霉坏的损失。
* 这个厂子还铺有轻便铁路，供推活动屋盖和运载湿、干谷出入之用，一回到新加坡立即拨款三万元效法改造设备。
* 1911年，长袖善舞、锐意进取的陈嘉庚，已经拥有两处橡胶园、四个黄梨罐头厂、一家米厂、一间米店，年纯获利润四五十万元。他的“苏丹”在新加坡黄梨罐头业中跃居首位，产量占新加坡全部产量的一半；他的熟米厂也赢得“寓社会福利于个人营业之中”的美誉。
* 资助民主革命（37-38岁）
* 1905年8月，孙中山先生在日本建立了同盟会总部。1906年2月，孙中山在新加坡晚晴园建立了同盟会分会。从此，革命思想迅速在南洋华侨中传播，大得人心。陈嘉庚深受同盟会革命主张的影响，1909年经友人林义顺介绍，认识了孙中山。1910年春天，陈嘉庚正式加入同盟会。
* 1911年武昌起义成功，同年11月，福建光复。消息传到新加坡，福建华侨激动,共同商议筹款支援福建革命政府。大家一致同意组织“福建保安筹款委员会”，推举陈嘉庚担任会长。陈嘉庚致电福建同盟会会长黄乃裳，并立即汇去国币二万元。一个月内，他又发动华侨踊跃筹款12万元，对稳定局势、安定民心起了很好的作用。此时，上海军政府派庄希泉带领“南洋筹饷队”来到新加坡，陈嘉庚又除慨解囊，以救济会名义汇回巨款，支持军政府。
* 得知武昌起义胜利的消息后，孙中山从法国马赛搭船回国，于12月16日途经新加坡。陈嘉庚与孙中山会面，拿出一万元作为他的旅费，并允诺给予财力支持。
* 29日，孙中山被南京十七省代表会议选为中华民国临时大总统。为赴南京就职，经济困难告电陈嘉庚，陈嘉庚汇去五万元，是当时陈嘉庚存款八分之一。
* 南洋华侨民族觉悟和爱国主义热情把陈嘉庚推到了民主革命派的行列。从加入同盟会到支援辛亥革命，是陈嘉庚思想的一次飞跃，他由此走出了经商发家的小圈子，开始把自己和民族前途、国家命运紧紧联系在一起。
* 捐资创办小学（39岁）
* 辛亥革命后，陈嘉庚十分渴望早日回到家乡为国效力。他耗资七千余元，筹购了制蚝罐头的机器及火炉等，并以月薪国币二百元在日本聘请技师。一切准备就绪后，他于1912年秋起程回中国。
* 陈嘉庚回到家乡后，一面筹划办厂，一面了解教育情况。这年冬天，制蚝开始试制，但由于当地所产海蚝不适宜制罐头，加之技术不过关，十余天后即亏损四千余元。陈嘉庚利用这些机器设备，与厦门友人一同合办了“大同罐头食品股份公司”。这是他在中国投资的第一个企业。
* 兴办实业失败后，陈嘉庚把为国效力的方向放在了教育上，这同他的人生经历有直接关系。他幼年接受旧式教育收获甚少，对这种教育的缺陷有切身体验。到南洋经商后，他一直利用业余时间读书进修，勤奋学习，有机会接触到一些西方进步文化。在经营实业的实践中，他感受到教育的重要性，因而在南洋他就积极赞助当地华侨的教育公益事业。几次回中国，陈嘉庚留意家乡的教育，看到家乡的教育依然极端落后，感到十分痛心。
* 集美两千余居民，全为陈姓，分为六七房。集美没有小学，各房自办私塾，各塾只收男生一二十人，女孩不得入学。当时距清末学制改革，成立新式学校已有十几年，但是同安县20万人口，公办县立小学只有一所，学生一百多名。但由于经费难以保证，县长频繁更换导致校长随之变更，原有教员、学生经常是一哄而散。所以十多年来，竟没有一名学生能学到毕业，大批失学儿童上学无门，终日嬉戏。
* 家乡的所见所闻，使陈嘉庚决定在家乡创办小学。抱着这种信念，他奔走于各房之间，劝说他们停办私塾，全乡合办小学，他自愿承担办学经费。精诚所至，金石为开，他的主张终于得到了各房的同意。1913年春，“乡立集美两等学校”暂借大祠堂及附近的房祠堂开学，全体子弟入学，共135人，分五级，高小一个年级、初小四个年级，聘校长一人，教员五人。
* 学校办起来了，校舍还没有着落。第二步，陈嘉庚便筹划修筑校舍。校址的选择几经周折。乡人不是因为妨碍“风水”阻扰，就是反对迁移坟墓。最后，陈嘉庚买下了村西一口几十亩的大鱼池，填平建起了新校舍，将集美小学搬到这里。
* 1917年，他又开设了女子小学，招收集美的女生。为破除陋习，鼓励女孩子入学，学校规定每月给每个女生一到二元不等的津贴，于是招收了五十余名学生。
* 中年建功立业（**1913-1934**）
* 把握发展机遇（40-44岁）
* 1913年9月，陈嘉庚从集美返回新加坡，继续经营他的实业。这一年，他的“祥山园”因病虫害而废弃，在泰国的“谦泰”黄梨罐头厂也因淡水变咸而停办。但因停办“谦泰”,他在新加坡又顶入了两家黄梨罐头厂，使他在新加坡黄梨罐头业中跃居首位，所产罐头居全新加坡产额的一半，成了名副其实的黄梨罐头“苏丹”。 英雄模范人物——陈嘉庚 **12**
* 1914年，第一次世界大战爆发，黄梨罐头及熟米均因战局影响销路日短，陈嘉庚陷入了新一轮的艰难维持阶段。但是，第一次世界大战不光是挑战，更是难得的机遇。陈嘉庚的成功，得力于他个人的才智和魄力，他比当时许多人更具胆识和远见。当年冬天，陈嘉庚审时度势，认定战时航运业一定大有可为：一是战争打乱了旧航运业的格局，新加坡官方或商人承运货物，必须寻找新的船主；二是可以为自己的企业运载原料产品，挽救因战争影响而出现的商业危机。于是，他当机立断，及时改变经营方向，决定入主航运业。
* 1915年，他租用了四艘轮船，一面承运英国政府等官私货主货物，承运楠木片到波斯湾；一面为自己运载原料和产品，从越南、泰国运谷米来新加坡制成熟米，再运往印度销售，既免受战争影响，又获丰厚利润。仅仅一年时间，他就获利二十余万元，加上其他实业收入，净利达四十五万元之巨。1916年开始，陈嘉庚从租船发展为买船，购置“东丰”轮（载重3000吨），1917年又购买“谦泰”轮（载重3750吨），两艘船共花27万元。先自己经营，后租与法国政府，两年获利八十多万元。
* 陈嘉庚从1906年开始投资橡胶业，到1917年起转为主营橡胶业，兼营其他。新加坡黄梨罐头销量减少60%，熟米因竞争激烈利润空间也越来越小。陈嘉庚又适时将一家黄梨罐头厂改为橡胶加工厂，又将熟米厂改为“谦益”橡胶制造厂，生产胶布，所产胶布经广告商介绍大半直销美国。
* 原来购买供制罐头之用的白铁片，因战争需求量大而变得昂贵，陈嘉庚将这些抛售出去，避免了资金积压，并牟取了高利。由于善于捕捉市场行情，及时改变经营方向，陈嘉庚不仅安然渡过了战争难关，而且获得丰厚的利润。仅1917年，年获利即有九十余万元。