



新會文史資料

第59輯

新會市政协文史社会法制工作委员会编

1985
江门市

12

新会文史资料

第 59 辑

新会市政协文史社会法制工作委员会

2001年12月

本期主编：张国民
责任编辑：陈健泉
封面设计：余其万
封面题字：李卓见

新会文史资料

第 59 辑

地 址：广东省新会市新市区同庆路一号
邮 编：529141
印 刷：新会市印刷有限公司
出版日期：2001 年 12 月

出 版 证：广东省非营利性出版物准印证
粤印准字 0056 号

目 录

【人物志】

- 人参大王钟北谦先生自传 …………… 长 弓 (1)
笔精墨妙写丹青 …………… [高要] 叶信良 (16)

【地方史话】

- 江新联围硕果红 …… 赵 尧 赵崇高 陈英明 (25)
新会县修志会工作回顾 …………… 谢应瑜 (37)
新会的房产管理是怎样建立起来的 …… 陈国俊 (46)
1924年前新会的社会状况 …………… 陈占标 (51)

【经济篇】

自强不息天行健

——广东天健实业集团有限公司的发展历程

- …………… 李卫明 朱尚文 汤狄龙 (62)

香飘万里

——小冈神香史话 …………… 梁荣仲 (68)

【新会农事】

- 新会推广因土配方施肥的回眸 …………… 吴日照 (73)
新会甜桔的选育及推广历程 …………… 简成宝 (81)

农业生产资料供应三十年的回顾 …………… 王国生 (86)

【逝水一勺】

- 回忆 1979 年落实侨改户政策和“文革”中侨户的冤假错案的经过 …………… 陈华炯 (99)
- 闽南行 …………… 方时仁 (107)
- 誊写和油印高中入学统考试题 …………… 陈如松 (111)

【专稿连载】

新会侨情五十年 (二) …………… 欧济霖 陈汉忠 (114)

【文史档案】

- 一份洋溢着爱国热情的华侨史料
——《北美洲加拿大云高华华侨救亡会布告》
…………… 梁如松 (124)
- 为《中国国民党九千将领》补缺 …………… 长 弓 (129)

【新会揽胜】

二亭·云峰寺·乳泉井·乳泉苑 …………… 林福杰 (132)

【地方掌故】

- 古井烧鹅 …………… 薛悦胜 (137)
- 双水不是两条水 …………… 李 林 (139)

【人物志】

人參大王钟北谦先生自传*

长 弓

一、我的家世

我的高祖父群真曾在美国太平洋铁路做过九年铁路工人，有3个儿子。曾祖父美宏是最小的一个，自幼跟着高祖群真在铁路上捱日子，美国排华时，父子俩被迫回国。曾祖父美宏娶妻李氏，生有4男3女。为了维持生计，他帮人担咸鱼攒钱养家，曾祖母则靠织麻挣钱帮补家用。有一次，曾祖父天未亮就上会城揽工，来到咸鱼栏批发场见周围空无一人，秤台上却有一堆白银，他想：一定是鱼栏掌柜遗忘在那里了，于是守住这堆白银直到鱼栏开门，把白银交还掌柜。一堆白银足有几十两，按当时市价，100斤谷不过卖2两银，如此一笔巨资，我曾祖父毫无贪念，这使掌柜十分感动。他主动提出以后除了多给曾祖父派工攒钱外，还可赊数让他把咸鱼担回去卖，卖完才结账。曾祖父得到掌柜的帮助，又由于诚实经营，很快赢得乡亲的信任，慢慢地积攒了点家产，买了间丁方三几百尺的小铺子。后来逐渐发展到既卖咸鱼又开酒米铺，

到了四、五十岁时，成为大泽乡下第一殷实的商人，拥有两间酒米铺和一个猪栏以及几十亩田。

大约光绪、宣统年间，曾祖父去世。那时社会动荡，盗贼蜂起，经常打家劫舍、抢人勒索。祖父一代三兄弟为避祸乱，先后出走国外，我的祖父功耀见维持不下去了，也出走到墨西哥。不久因墨西哥革命，转辗流落到加拿大。这时的祖父已经 50 岁，做了几年工，因病回国。

我父亲高厚是祖父功耀的独生子。18 岁去了哈瓦那做小贩，被幸运之神眷顾，居然中了白鸽标（一种赌博），一次赢了 1800 美金。他就带着这笔财富回国娶妻。当我出世前几个星期，父亲又从香港经墨西哥去美国洛杉矶，在一间餐馆打工。29 岁时，父亲落籍旧金山，其时我还在乡下。

1939 年蔡廷锴将军、方振武将军等到美国考察，在旧金山、芝加哥等地参加各种集会、演说，宣传抗日，有一位哥伦比亚大学硕士生陈凹仁先生，当时正在加州大学读书，为了帮助方振武将军翻译，宁可中断了学业。我父亲那时在旧金山救国总会任募捐处长，也参加了接待两位将军并且追随他们到处组织大小集会、宣传救国。

在旧金山，现在叫“金龙酒家”的地方，那时叫“桃李苑餐馆”，股东是方国源先生的父亲方广庭和“三和粥铺”的冯诺先生。家父高厚在任职旧金山救国总会的同时，应邀在餐馆任职楼面经理。他用这笔薪

金来供养我们全家，使我得以在香港名校培正中学和西南中学受教育。

二、我的少年经历

1922年8月27日（孔子诞辰）我出生在大泽家乡，是我父亲唯一的儿子。大泽恒美坊有间“圣灵小学”，是用乡中“圣母庙”和“依灵庙”两间庙宇的香油钱办起来的，校舍就是一间旧祠堂。我在这间学校读完小学后考入县立一中。第二年，日本侵华，不少热血青年拍案而起，纷纷选择投军救国之途，我表兄也投向延安抗日军政大学。我却不幸得了一场大病，未能追随他们参加抗战。及至痊愈，日军南下攻陷广州，逼近四邑、江门，我祖父携带全家逃难到香港（只有奶奶坚持留在家乡看屋）。到了香港，先入培正中学，后来转入西南中学。这是新会人办的子弟学校，校内抗日救国气氛极浓，学生爱国情绪高涨，因此，当我初中毕业，就和同班几个同学赵广荣、赵广安、林旭初（后来任广东省计委主任）和林瑞勤等相约回国到大后方重庆南开中学读书，以便参加抗日。

我们几个青年绕道越南，经海防、河内到老街，从那里坐火车经过个旧、蒙自到达昆明。在西南联合大学（由撤退到昆明的清华、北大、南开几间大学联合办成）住了一段时间，但因我们不具备进入大学的资格，又转至贵阳，准备经贵阳入重庆投考张伯苓校长主持的南开中学。恰遇日机轰炸重庆，死伤数万人，

林旭初的叔父林雅垣先生闻讯，劝谕我们不要冒险前行，我们就在贵阳花溪报名考入清华中学。那时在校任教的教师都是清华大学4年级的学生，蒋南翔、唐宝鑫、索天章、余振庸、周贻春、吴鼎昌等先生都是当时清华中学的骨干教师，所以这间学校的师资力量是很强的。珍珠港事件后，我去了重庆华侨第二中学读书，成为华侨二中的第一届毕业生。学校里，政治空气很活跃，而我们华侨子弟只是凭着一股爱国主义精神参与其中。我当时也在同学推举下当了伙食团团长、歌咏团团长和话剧团团长。

毕业后，我考入国立政治大学。大学毕业时，正值抗战胜利，我一心想留在国内服务，就到南京参加善后救济会工作。不久，国共双方爆发内战，我父亲即托人帮我办了去美国留学的手续。

三、在旧金山的日子

1948年我到了美国之后，由于英语没有基础，只得进林肯大学补习了一个学期英语，然后考入伯莱克加州大学。其时我父亲因赌博输了钱，我只能自己想办法找工作半工半读。我曾经代人写信，一个月可得160—180元，后来又在建广中学代课，每月有80元收入。当时，和我父亲同住，每月交110元房租，生活很清苦。清晨6点出门，穿一件厚大衣步行到电车站，乘电车过都庵大桥到学校听课，然后去打工挣钱。

1951年，我从加州大学毕业，在《少年中国神童》

报馆找到一份编辑工作。我当编辑很努力，而且什么都肯干，借此锻炼自己的才干，从文教版编辑到翻译、采访记者直到受聘为社论委员、编辑主任、董事、常务董事。

我在《少年中国神童》报馆那份差事，每月可得200元；平时帮人做些申请移民的手续或公文，每月也可收入几十元至一、二百元；另外，我又代表钟姓参加冈州会馆当理事，会馆欣赏我的文墨，选我做秘书长，一个月也有50元的薪酬。这样合起来每年约有4000-5000元的收入，生活虽不宽裕，还可以过得下去。在加大毕业后，我又进入州立大学攻读硕士，希望将来能找到份好些的工作，最后我选学了商科高级会计专业。

在加州大学读书时，我认识了林宝玉女士，她由马利赫丝女子大学毕业后转来加州大学研究院攻读数学博士。从加州大学毕业不久，我俩就结了婚。当我们生了第二个孩子后，我母亲从中国来到旧金山。这时我父亲已经找到工作，可以养活我母亲。

大约1956年，有朋友约我出来合股做生意，全部本钱为12000元，分做五份，我想办法筹得2500元，成为其中一份。我们成立了环球公司，专做进出口业务。我一个抓笔杆子的秀才，第一次做生意没有经验，专为圣诞节准备的节日商品，因为延误了人货期卖不出去，第一年就欠下17000元的债。此时，我太太鼓励我说：“一定要有勇气捱下去，如果从此退缩了，以

后再没有胆量和勇气做生意了。没有办法，要想办法，想出个办法求生存。”我在她的鼓励下，不再灰心，也真的想出了办法。

距旧金山 80 英里是加利福尼亚州的州府，这里有几千华侨。有一位姓尤的先生，是过去旧金山抗日救国总会的负责人之一，和我父亲是朋友。他把我介绍给当地一位开戏院的犹太人，这位犹太人很同情我们的处境，让我在他的“影声戏院”工作，还答应每周六日把戏院租赁给我们用来放映中国电影。虽然埠小人不多，但因为当时方艳芬、红线女、任剑辉等粤剧名伶常来演出，很受欢迎，每逢开戏都有不少戏迷，因此每场戏都能从中赚得一些。而“环球公司”股东中有位姓邝的很富有，又是我青年时期的同学，他见我坚持“环球公司”而毫不退缩，也支一份薪酬给我，每次大戏散场，他还同我一起扫地、洗厕所。就这样，虽然“公司”没有薪酬可支，而我仍然可以把环球公司支撑下去。此时，我太太在加州太学做化验师，她就用自己那份微薄的收入维持家计，支持我的事业。

四、走上成功路

——从药材进口开始

在 20 世纪五十年代，美国政府对从中国出口的食品和中药实行禁运政策，任何人违禁私运以上物品进入美国，必将遭到严惩。我有一位开药材店的朋友何

少漠先生，因此无法维持下去，愿意以 85 元月租把他的药材铺租给我们用。我们就把它改名叫“安宁堂”。何先生常从一位犹太女人那里，购进一些南斯拉夫生产的薄荷和北杏仁等出售，却安然无事，原来只要不是中国货，就不在禁运之列。我触类旁通想到了南朝鲜（韩国）和日本；这两个国家都是用汉药（中草药）的，而且南朝鲜出产的高丽参，药材铺一定有用。恰巧同我一起做戏院生意的邝先生要到香港去接太太来美国定居，我便托他找机会去日本接触“山本药业工业株式会社”，这是一间大药材商；我们又同韩国的药材商发生了联系，于是办了两批药材回美国。

当我们做开了头，唐人埠就有人学着也做药材进口生意。但他们中有人从香港办了中药材转口到日本横滨，然后从横滨改头换面，冒充日本货发往美国，终于被美国领事馆发现，从此所有外国的中药材都不准进入美国，于是我们已经进入美国的那些药材变得奇货可居，独家经营，十八个月下来，赢利达三、四万元。

这时（1959年），环球公司股东之间在人事上出现了分歧，决定结束业务，我从中分得 6000 多元。我太太觉得环球公司刚打开业务，有了一批很好的生意伙伴，一旦放弃，十分可惜，于是她自己拿出 500 元做资本，成立“宝谦昌参茸药材行”，以此维系住原有的客户。由于美国政府对中药材禁运十分严厉，只好把墨西哥产的红花、南斯拉夫的薄荷和当地产的芍药根

晒干来卖，同时办起王老吉凉茶。环球公司解散时，邝先生、我和我太太把安宁堂接过来改组，继续经营。我太太在安宁堂基本上是不取报酬的，但她在义务工作的同时却积累了不少经验（后来我父亲也从罗省来加入）。安宁堂的业务一直坚持到1993年。

经营安宁堂一年之后，我学了一些经验，开始悟到一个道理，即：做生意要懂得避实就虚，不要以为看上去容易做，人人争着做的生意就能赚到钱，其实最流行的最难做，因为竞争太大，很难从早已入行的大公司那里争到一席之地，况且即使争到亦未必会成功。但如果你善于发现商机，敢于做别人想不到的冷门生意，这样反而成功的机会更大。

不久，“宝谦昌”在华盛顿街867号租了个铺面，扩大了经营，不但卖药材，也兼营食品、杂货，成为“王老吉”、“万金油”和“李忠诚保济丸”在当地的总代理商，并且开始做花旗参的生意。当时韩战已经结束，韩国政府为了恢复国家经济，成立专卖厅生产出口罐装高丽参，民间则生产各种高丽参精粉和人参酒。有一位韩国商人想打开美国市场，他资金雄厚，但始终打不开销路，于是向韩国驻旧金山总领事求助，这位领事先生从台湾驻旧金山领事馆那里知道我在当地专做药材生意，便同我联络，让我代理销售。这真是天上掉下来的一块馅饼，把不要本钱的大生意送到我手上。

我接下这代理生意后，到处去推销，甚至把货物

摆在旧金山市政府前面展销，终于打开了局面，我又建议那位韩国商人把整枝高丽参打成粉，以 30 克、50 克、100 克的包装出售，又让他制造即溶人参茶试销，终于使韩国高丽参产品打进了美国市场，韩国政府为感谢我，先后三次向我颁发感谢状，并且从 1960 年起委任我做高丽参在美洲、欧洲的代理商。1974 年，韩国专卖厅委托我做他们的美洲的全权总代理。单是做这高丽参代理一项，我一年就可赚得数十万美元。从此，我成功地开始了真正属于自己的财富积累。

1965 年，我开始萌生了到世界各地看看的欲望。我用 3 个月时间游历了 21 个国家和地区，其间参加了在伦敦举行的世界博览会，大开了眼界。第二年，我又鼓动太太，陪她环球旅游。我们经欧洲过新加坡、马来西亚、泰国，在香港为她的父母祝寿，最后经台湾，韩国、日本回到旧金山。这两次旅游花费了 2 万多元，但我觉得以此来补偿我太太钟宝玉多年来的劬劳相夫，是值得的。为了她，我什么都舍得买。

——改革中华商会

早在 1948 年我就参加了加利福尼亚州冈州总会馆的工作。冈州总会馆有百多年历史，是中华总会馆七大会馆中最老的一个（其余为台山密阳会馆、肇庆会馆、三邑会馆、合和会馆、人和会馆和阳和会馆）。这七个会馆团结着新会、台山、鹤山、开平、恩平以及顺德、番禺、南海、中山、东莞、宝安等地乡人，共

同组成中华总会馆，成为领导全美华侨的团体。我父亲曾在冈州总会馆下属的保安总堂做过几任主席，我留学美国第一年，也在那里做过书记，后来当了理事、秘书长。

1966年，由华人商界代表人物组成的中华总商会发生了选举舞弊事件，成为当时报刊新闻的热门话题。在这次事件中，我被全体会员大会推选为临时主席，以代替经舞弊上台的会长。我被推上台后，很快平息了纷争，在五个月内，锐意改革，修改了会章，得到全体会员的拥护。我的成功，被旧金山、檀香山、芝加哥和纽约等各大城市的报纸广泛报道，因而我的名字也传播到美国各地，有人甚至说笑道：“假如唐人埠想选个市长，他一定会当选”。但我因这五个月的工作却把自己的生意耽搁了。此后凡有竞选董事、会长之类，我都回避不干。在总商会，我会费照缴，但从以自己的名字出面。即使这样，我还是被硬推上保安总堂当了两届副监事长，现在是总堂的监事长。

——成了人参大王

当我改革商会，平息舞弊引起的纷争后，便一心发展自己的事业。而我对商会的成功改造，连带着“谦宝昌”也因我而有了点名气。六十年代初，有人从新加坡、吉隆坡、香港等地专程来找我，要我帮助开发花旗参。由于我一向是高丽参专卖厅在美洲的代理人，所以花旗参的发展便很顺利。从八十年代开始，

我同美国人参产地的农家合作，自己种植花旗参，然后把产品运到中国加工出售。在无锡的中加辉洋山庄，有我投资参股的全球最大的花旗参公司，这后来成为我的重点生意。

在一次酒会上，有位记者问我经营人参的情况，我告诉他：“我是高丽参在美洲的全权总代理。在美洲，无论哪一处取货都经过我手；而全美国的花旗参，其总产量中起码有两成以上是由我经手销售的。”那位记者听了惊讶地叫道：“这样说来，你岂不是人参大王！”“人参大王”的称呼就这样被传媒带到美国各地。

——投资金融的尝试

我祖父一辈的时候，华人在美洲是没有地位的，即使用钱买得一张美国公民身份证，也只是二等、三等地位，连买间屋都受歧视，更遑论投资金融。可是到了七、八十年代，美国的政治开明了许多，华人在各方面逐渐有了比较平等的机会，这就给了华人以投资金融、自己开办银行的机会。有一位叫冯伯乐的朋友，曾在美国联邦储备银行三藩市分行任过副总经理，他退休后，想组织一间自己的银行，资金不够，就想办法借，把我也揽了进去。恰在这时，另有一批朋友发起组织一间叫“诚信”的储蓄贷款银行，主要业务是吸收存款，然后用这些存款做按揭供楼买屋。因为这样投资不大，风险也小，所以很容易就搞起来了。其中有几个朋友曾经和我一起投资过房地产等实业，

就来劝我加入，说：“我们的董事位置还有空缺，你不如过来也做董事，我们一起发展。”于是我就参加了诚信银行。

那时候是卡特总统当政。在那个时代，利率不断攀升，由几厘息一直升到廿几厘。不少银行纷纷倒闭，而我们诚信银行开张不久就遇着这样的利息风潮，顿时陷入了困境，正所谓“一套锣鼓打三更”，蚀到“眼突”。职员的水薪、成万元的铺租，还有种种费用开支一时捉襟见肘，应付不过来。这时联邦负责监管银行的主管召集我们董事训话，首先要求我们千方百计维持自己的银行营运，等候政府对利率作出调整，然后有机会好好做生意，否则政府接收了银行，就血本无归了；其次要求我们适时改造董事会，调整机构。在政府干预下“诚信”很快进行了改选，把我推上了第一副董事长的位置。为了解决资金问题，我们要求每位董事都以按揭的形式向银行申请购房借款，然后用其中的12厘作为手续费交给银行。这样一来，总算筹到三、四十万元的一笔现款，可以支付七、八个月的工资。不久，利率逐渐下调，不到一年，银行利息跌到十四、五厘，“诚信”终于渡过了最困难的日子。这时，董事会决定组织股票有限公司，从事股票买卖。现在我仍是“诚信”的创办董事之一。

——进军房地产

1963年，我用3700元首期在华埠卡字街购了一套