

鼓浪屿文史资料

第二辑



1979

鼓浪屿文史资料

第二辑

中国人民政治协商会议
厦门市鼓浪屿区委员会 编

1997年3月

目 录

爱国华侨企业家黄奕住·····	周秀鸾(1)
黄奕住传略·····	(1)
黄奕住与中南银行·····	(41)
黄奕住与黄日兴银庄·····	(68)
黄奕住与厦门电话股份公司·····	(74)
黄奕住与厦门自来水公司·····	(82)
黄奕住与慈勤女子中学·····	(90)
(附:黄奕住先生讣告)	

我国当代妇产科泰斗——何碧辉教授·····	陈进东(98)
民主革命志士许春草先生传略·····	何丙仲(102)
鼓浪屿中医人物传略(二)·····	陈全忠(109)
琐忆名医杨清江先生·····	王守楨(120)

漳厦战役中解放鼓浪屿之战·····	何丙仲(123)
满门忠烈——张锦娘一家五口的英雄事迹·····	黄坤胜(129)
鼓浪屿革命遗址简介·····	刘正英(134)

福建工艺美术学校简史·····	福建工艺美术学校(138)
-----------------	---------------

光辉形象,照耀千秋——郑成功雕像创造

zc30/08

过程纪实·····	何文基(147)
日光岩寺史略·····	陈全忠(152)
蒋介石四次鼓浪屿之行·····	彭景元(163)
鼓浪屿地名沧桑·····	杨纪波(168)
鼓浪屿的洞·····	范寿春(174)
琴园新姿·····	蔡文田(176)
《近代厦门社会经济概况》	
有关鼓浪屿史料选录(二)·····	陈进东(178)

爱国华侨企业家黄奕住

周秀鸾

编者按：黄奕住先生是著名的爱国华侨企业家，长期住在鼓浪屿。明年是黄先生诞辰 130 周年。本辑发表的五篇文章是周秀鸾教授应《鼓浪屿文史资料》编委会之约，根据中南财经大学赵德馨教授最近完稿尚未出版的《黄奕住传》一书整理改写而成的。赵德馨教授多年来收集了丰富的资料，对黄奕住先生的事业进行了深入的研究。这里初次发表的文章相信对读者将有一定的帮助，也是爱国主义教育的好材料。附录的“黄奕住先生讣告”是厦门市博物馆提供的。

黄奕住传略

黄奕住先生是从印尼归国定居在鼓浪屿的爱国华侨企业家。他的一生具有浓厚的传奇色彩，本世纪 20 至 40 年代闽南一带流行着一句话：“要想富，就学黄奕住”，说明当时民间对他的欣赏和羡慕，其实他对鼓浪屿、厦门，乃至福建和全国的现代社会经济建设所作出的卓越贡献，更值得后人敬仰和纪念。

黄奕住走向巨富是经过一番艰难历程的，艰难困苦的人生道路将他锻炼得坚强、成熟，从而取得成功。

黄奕住出生于 1868 年 12 月 7 日（清同治七年十月二十

四日)福建省南安县十四都(今金淘区)楼霞图(今楼下乡)石笋村。其祖先来自湖北的江夏,定居南安后,其世系有族谱可查,且知其职业与家境的,是曾祖父、祖父和父亲,他们都是贫苦的农民。黄奕住是长子,他的父亲盼他能早日支撑其家业,光宗耀祖,所以家里虽穷,在他五六岁时,还是送他到私塾读书,才读几年,尽管塾师认为他“聪慧过常儿”,但因他的三个弟弟和两个妹妹相继出世,家庭人口增加,父亲辛勤耕作,母亲替人纺纱,起早摸黑,终年劳动,全家人还是以甘薯度日,过着半饥半饱的日子,真是一贫如洗。万般无奈,只好把一个弟弟送给远亲领养,小妹妹则送给人家做童养媳。黄奕住也只好辍学帮助父母劳动,清晨就要上山砍柴,挑去卖了,回来后下田干活,与父母一起挑起养家的担子。年复一年,还是不能改变家庭经济状况,只好另谋生路。幸好黄奕住的伯父黄伯顺会剃头,父亲就将黄奕住送去伯父处,拜他为师,学习理发的手艺,那时黄奕住才12岁,从师三年,他学成出师成了一个独自行业的青年理发匠。他每天挑着理发担子,沿村串乡,上门为人服务。除本区外,还到邻近的安溪县去。这种活路很辛苦,收入微薄,但聊胜于无,可以有现钱收入贴补家用。

黄奕住串乡理发,接触的人多,了解的情况也多。他从人们的言谈中,得知东南亚各地气候温热,雨量充沛,适宜农作,华人勤快,那里就业和发展的机会很多,其中经营有方者,已成富翁。到南洋去谋出路,成为南安当时青年的一种向往。黄奕住是一个有志青年,他对人说:别人能去,我也能去,“事在人为耳。”到南洋去的念头,在黄奕住的心中变得越来越强烈。

1884年的一天,黄奕住为一豪绅理发,在修容时,该豪绅突然咳嗽,黄奕住冷不及防,手中剃刀微伤其额角。豪绅顿时

大发雷霆，大声呵责谩骂，扬言日后要找他算帐。黄奕住知道惹不起他，又怕父母受累，只好远走南洋避祸。与父母一商量，父母都支持。父亲卖了祖传的一丘田，得价 36 银元，交给他作盘缠。母亲手治行装，让他带着几件衣服和理发工具去厦门，随同乡前辈出国。

当时闽人出国的方向，以南洋为主。在南洋诸岛中，集中于英国殖民地新加坡和荷兰殖民地爪哇等处，路程虽比去菲律宾远一些，但入境手续简便，只要买张从厦门出发的船票，即可入境。闽人出洋，向南走的，差不多都是先到新加坡，然后到马来西亚各埠、东印度群岛、泰国等地。黄奕住与乡亲们商量也走此线，于 1885 年春搭木帆船从厦门出发到达新加坡。

新加坡位于亚洲大陆马来半岛南端，太平洋和印度的航运孔道马六甲海峡出口处，交通方便。1824 年 8 月新加坡沦为英国殖民地，英国殖民当局为了开辟新加坡，一方面将它辟为自由港，另一方面广招移民，参加修建港口、船坞、兴建城市。这个城市华人很多，但是由于清政府国势的软弱，华侨深受英国殖民者的欺侮。黄奕住到达新加坡后，住在一个开商店的乡亲家中。东南亚华侨素有提携乡亲的优良传统，对于来自祖国的同乡，无论过去是否相识，均供食宿，介绍当地风土人情，教讲方言，帮助找职业，使他们能早日立足扎根。而寄食者在未找到职业之前，则帮助主人做些事。黄奕住自小勤劳，能吃苦，又机灵，得到乡亲的喜欢。他寄居乡亲家中，除帮助做些家务事和店中杂务外，还挑着理发担，到码头等人多，特别是穷人多、华人多的地方为人剃头。在新加坡，因为理发匠多活路少，且黄奕住原是农村理发的，从艺不久，技术上也不适应新加坡的要求，很久没有找到固定的事做。到 1886 年春，黄奕

住一年辛辛苦苦挣下的钱,也仅仅够偿清来南洋时欠下的船票钱。这年的夏天,在乡亲的介绍下,他转到了雪兰莪港。

雪兰莪港位于新加坡的西北方向,临近马来西亚最大城市吉隆坡。当时,正处于开发时期,也是华侨集中地之一。黄奕住在雪兰莪不仅受到个别乡亲的热情关照,也得到当地福建同乡组织——雪兰莪福建公司(1926年改名会馆)的具体帮助。黄奕住在雪兰莪仍以理发为生。该地华侨大多数在种植园中劳动,他奔波于种植园之间,为华侨种植园主和园工理发,收入很少,生活颇苦。苦干一年多以后,1887年,他又随同几个熟悉的乡亲越过马六甲海峡,流浪到了海峡西岸的苏门答腊岛的棉兰市。

棉兰位于印度尼西亚苏门答腊岛北部东岸日里河畔,是该岛最大的城市。1880年辟为商埠,中国人来这里谋生的人甚多,其中福建籍的占很大比重。在棉兰,黄奕住仍以理发为业,所得仅够糊口,情况并不比在新加坡、雪兰莪好一些。于是又于1888年南下,转到爪哇的三宝垄(Semarang)。

三宝垄是爪哇岛上中爪哇的首府,它是爪哇首都巴城(今雅加达,地处西爪哇)和东爪哇首府泗水市(东部主要商港)之间的贸易联络中心,而且本身亦有良好的港口,成为爪哇岛内外贸易,特别是中爪哇各种土特产的主要集散地。商业发达,华侨中经商的很多,成功的不少,他们在商业界有实力。黄奕住在三宝垄,先住在一个开杂货店的老乡家里,帮助他做些店里的事,几天后,看到店里并不缺人手,他不想成为乡亲的负担,便主动和乡亲商量,重操理发业,自食其力。得到支持后,又挑起理发担,白天四处奔波,为人剃头,夜间就在濒海的妈祖庙里栖身。因人地生疏,言语不通,生意不好。遇到雨季,几

天做不成生意，就要饿肚子。但理发这一行当，接触面广，容易学习当地方言，熟悉当地情况。黄奕住在这个过程中，了解到经营商业可以有较多赚钱的机会。而当个理发匠，无论是在新加坡，在雪兰莪，在棉兰，还是在三宝垄，与在南安一样，只能得点工钱糊口，一辈子发不了财。他想我背井离乡，难道只是为了糊口吗？家中人怎么办？想来想去，认为自己在印尼漂泊四年，已粗通方言，也熟悉不少当地民情风俗，这是做小本买卖的有利条件，便想放弃理发业，改行做商贩。一天在为老华侨魏嘉寿（亦作魏家寿，三宝垄富户，1904年被聘为三宝垄中华会馆第一届董事会的顾问）理发时，向他谈了这个想法。魏嘉寿也是从做小本生意发家的，很支持他的想法，就借给他5盾作本钱，这使黄奕住坚定了改行的决心。把剃发刀连同所有的理发工具，用破布一裹，丢进滔滔的大海中去。表示了破釜沉舟，誓不回头的改行决心。

货郎担与咖啡摊

黄奕住将魏嘉寿借给他的5盾，加上节约下来的积蓄作为资金，贩些日用小杂货及食品，挑到郊区土著村落，沿途叫卖，同时收购土特产，挑回三宝垄卖，从买卖的两头中赚得蝇头小利。这个时期，在三宝垄地区，从事城乡商品交换的，几乎都是吃苦耐劳的华侨。黄奕住因为腿脚勤快，翻山越岭，走到别人少去的荒僻村落。采取卖价比人略低，买价又略高，多买多销，利薄收入不薄的办法，以及用顾客可以自家生产的土特产与之易货，和替顾客代购代售的灵活手段，加上友善的态度，良好的信用，人多乐于交易。两个月后，便将贷款还清。黄

奕住成了自有资金的肩挑小贩。他踏上了经商之途。

黄奕住放下理发担，挑起了货郎担。理发担子与货郎担子，是同样靠肩膀挑，也同样是走街串乡，同样是上门服务，但却是两种生计，两个行业，两条前途。扔掉剃头刀，挑起货郎担，黄奕住走出谋生职业的新步子。这是他一生中具有转折意义的一步。

黄奕住挑着货郎担，细心观察市场动态，筹谋新的生计。他看商店招待主顾，居民招待来访的亲友，常常是在街上咖啡担子或咖啡摊点叫几杯咖啡，配点糕饼。挑咖啡担或摆咖啡摊无需店屋，不交店租，所得足以养身，于是他改变经营对象，买了点咖啡、白糖、糕点和杯碟，将肩上的杂货担改为咖啡担子，走街串巷，上门服务，将做生意的范围从乡村转移到了城市。

挑担卖咖啡饮食，就每一杯咖啡和每一碟糕点而言，仅蝇头小利，靠着起早摸黑，腿快口勤，卖出的多，又省吃俭用，锱铢累积，也就日有盈余。有了本钱，他便添置炉灶、桌椅之物，在美国花旗银行楼前，租一固定地点，摆设咖啡茶档，兼卖食品。由挑担子到摆摊子，由移动到定点，收入也由少到多。黄奕住的生意，做得颇为顺手。

黄奕住从买卖杂货到卖咖啡糕点，表现了他对市场有敏锐的观察力。正是这种能力，使他从此时来运转，从穷到富，由小富到大富。

黄奕住的和蔼、诚实、勤劳、节俭和会做生意，使顾客越来越多。他一个人要进货，要煮咖啡，要给一些顾客家中送咖啡糕饼，又要洗杯盘，深深地感到需要有人帮忙。在海外，一个单身男人，忙了谋生的活计，自己的生活便有多方面的困难，也需要人照顾。这时，一位侨生姑娘蔡缙娘，在他的咖啡摊旁摆

咖啡摊。他们先是互相关照。时间一长，黄奕住的为人，博得蔡纘娘的喜爱。侨生女子，闻见较广，知识较高，又受土著妇女婚姻习惯的影响，对于择偶有较大的自由。由于华人血统及家中保留华人生活习惯，大多数侨生愿与华人成亲。蔡纘娘这个热情的南国姑娘，先是主动提出合伙经营，后来又表示愿意与他结为夫妻。

对于蔡纘娘的美意，黄奕住的思想是矛盾的。这是因为，经过长期的接触，他喜欢蔡纘娘。他不仅营业上需人帮助，生活上也要人照顾。可是，他已有童养媳王时在南安家中。考虑及此，黄奕住坦诚地告诉蔡纘娘，中国老家已有一个童养媳，虽未成亲，但却是奉父母之命订下的夫妻关系。蔡纘娘表示她不计妻妾名分。黄奕住遵从家乡传统的规矩，将此事告知父母。慈祥的父母征求王时的意见，受封建意识束缚，无自立能力，心地善良的王时，虽然心情痛苦，可是一则对远在异国他乡发生的这种事情无可奈何，二则不伤自己的尊严，三则华侨中有“两头家制”的传统，四则从关心亲人的心情出发，希望有一个人能代替自己照顾好黄奕住的生活，做她想做而又不能做到的事情，也就认可了这件婚事。

黄奕住于1890年与蔡纘娘成亲。蔡纘娘不久成为黄奕住在三宝垄创业的伴侣。与蔡纘娘结婚，还使黄奕住后来在社交、经商、购置产业上得到了不少便利条件。因为，在印尼的三宝垄、巴达威与泗水，蔡、简数姓是华侨中的大家族。这几个家族的人，在当地都已居住数代。蔡姓于1753年由福建漳州蔡坂迁往爪哇，到19世纪80年代，已有130余年。蔡家已在当地扎下根，他们享有土著居民的一切权利，例如，1800年建立的荷印殖民地政府，规定后到的华侨不得购买土地，而先于该

政府规定定居的华人，则可以购买。黄奕住后来能在三宝垄等地购置地产、种植园，就得益于蔡纘娘已享有当地土著居民的权利。

日兴杂货店与日兴商行

黄奕住与蔡纘娘成亲之后，为了多赚些钱，两个人便开始分工。蔡氏主持咖啡摊，黄奕住腾出手来另寻财路，经营蔬菜与杂货。营业的地址在新兴起的佐哈尔市场(Pasar Djohar)。

1890年以后，正是三宝垄进出口商业和本地商业发展很快的时期。卡里峇鲁(Kali Baroe)的仓库愈来愈多，原有的贝达马兰市场无开拓的余地，三宝垄市政府将佐哈尔广场开辟为自由市场，并在市场内建起摊棚点，修建摊棚的费用为1800盾，每个摊位的租金为65盾，新兴的佐哈尔市场发展迅速。黄奕住在该市场租了一个固定摊位，经营日用食杂及土特产品。由于地点适中，夫妻起早摸黑，精心经营，生意很好，资金越积越多，规模也越来越大，摊位已容纳不了，于是黄奕住租了房子，办起了一个挂有“日兴”招牌的杂货店。此事发生在1891年。

“日兴”招牌的挂出，标志着黄奕住由行商——小贩变成了坐贾——店主。

结了婚，有了家，办起了杂货店，算是立了业。这样，黄奕住自离开南安，在新加坡、雪兰莪、棉兰、三宝垄漂泊了四五年之后，终于成家立业，也就在三宝垄落地生根了。

日兴杂货店卖的商品真可谓之杂，既卖咖啡，也零售咖啡粒、白糖、蔬菜及土产杂货等。它们都属于土特产。黄奕住之

所以经营这些商品，是有原因的。一是因为他原来摆咖啡摊，对咖啡、白糖等的货源、品种熟悉，有经验；二是由于在印尼的福建籍华侨，长汀籍的多经营药材，漳州、泉州籍的多经营土特产。后者在土特产经营方面有势力，有网络，有经验。

黄奕住为了进到易销、质优利厚的货物，每日凌晨带着自己的运货车贝达蒂赶到货栈等候。货栈开门时他往往是第一个到达的，抢先选购当市的土产，如马铃薯、胡椒、葱、蒜等，迅速运回店内，与蔡缙娘一道挑拣整理，分别质量，赶应当日早市。夫妻二人经常劳作到午夜，第二天又鸡鸣即起。在资本增多后，又购置一部马车，自己驾驶，到各地收购土特产（主要是蔗糖），既能降低商品成本，又使货源增多，营业愈盛。黄奕住和蔡缙娘善于窥察市情，又讲求信用，生意蒸蒸日上，积蓄日多。随着生意的开展与资金之增多，又开辟批发业务，变为批零兼营。

日兴商行的成立，标志着黄奕住一生中一个阶段的结束：黄奕住已不再在穷人之列了。他手中有了颇丰的积累。与大多数华侨一样，他认为是可以回归故乡的时候了。在华侨中的传统观点是：华侨在外营业兴盛之后，必回国完婚，以夸耀于乡里。普通华侨虽在南洋娶有土人妇，但一般人不以正式婚姻看待。除此以外，黄奕住此时雄心勃勃，想在生意上大干一番，为此他要到家乡找人做帮手。

黄奕住到达南洋后，时刻思念家乡，惦记着过苦日子的父母、弟弟和未婚妻王时，家书未曾间断，到三宝垄设摊有了积累之后，汇回家中的钱逐渐增多。他的父母按照当地华侨家庭的习惯，在收到儿子的汇款后，将其中的一部份留下来，供儿子将来回国成亲之用。

1891年，王时16岁时起，父母叠函催黄奕住回来与王时圆房，使他的家庭后嗣有人。1894年，黄奕住回到阔别十年的家乡，与王时举行结婚典礼。

黄奕住虽先与蔡缙娘在爪哇成亲，但王时是奉父母之命定下的婚约，在名份上，王时到黄奕住家生活之日，便已是他的妻子。按照中国传统的家庭习俗与华侨两头家习俗，王时是元配，属正宗。黄奕住在家庭生活中也是这样对待的。

在南安完婚期间，黄奕住用了很多时间来物色帮手。从日兴商行成立与蔡缙娘生了孩子以后，黄奕住就开始雇人帮忙做生意。后来，生意愈多，雇的人也增加。在黄奕住看来，雇的人不一定是贴心人，算不上帮手。在中国商人（包括华侨商人）传统的观念中，家乡人可靠，其中的族人与亲戚更可靠。所以经营形式多是以血缘关系——族人和亲戚为主要纽带构成的。其中的核心是“父子兵”。在闽南的海商与华侨中，还因此而形成一种特殊的习惯：若无亲生儿子，或事业大而亲生儿子少，或事业发展快而亲生儿子小，则以抚养义子的办法来弥补。1894年到1895年间，黄奕住在南安物色了两个帮手：叶塬坪与黄则盘。他们两人与黄奕住一起到达三宝垄，成为日兴店的主要伙计。后来一直是黄奕住的得力助手和代理人。

跻身糖王之列

黄奕住在南安家乡住了几个月，又奔回海外。这次再度出洋，他带着帮手，准备大干一番，开拓他生意的新阶段。此时，他又遇上了开拓生意的好机会。

在十九世纪的最后几年和20世纪的头几年，三宝垄对外

对内的商业发展也很快。此中原因之一，是水陆交通事业发展很快，使它联系的地区更广阔了。原因之二是当地华人商业资本发展快。华人商业区比起欧洲人商业区发展得更快。在挤满了人群的街道上，华人的商店栉比鳞次，使人眼花缭乱，生意十分兴旺。

这个时期正是中爪哇地区甘蔗种植业及制糖业进一步发展的时期。三宝垄成为蔗糖的主要集散地之一。莫佐(Modjo)、塞达尤(Sedajoe)、扎巴拉(Tjapala)、卡里翁姑(Kali Woengoe)、泽比灵(Tjepiring)和格穆(Gernod)等地所产的蔗糖都运往三宝垄销售，其中有一部份还输出至欧美各国。黄奕住洞察到经营糖业的发展前景，因此，1895年以后，他即以经营糖业为主。

黄奕住的日兴行到各地糖厂收购蔗糖，转手交易，获利丰厚，经营规模与资本像滚雪球一样在发展。到1897年黄奕住刚满30岁时，已拥资近百万盾。随着资本的增多，黄奕住将业务扩展到三宝垄以外，先后在中爪哇的北加浪(Pekalongan)、西爪哇的巴达维亚(Batavia)、东爪哇的泗水(Soerabaja)、苏门答腊岛的棉兰和巨港(Palembang)设立日兴行的分行。

在1895年以后的10多年内，爪哇糖维持在100公斤价10盾至12盾左右，比较平稳。黄奕住以较低廉的价格向各中小榨糖者收购后，批发转售至爪哇各地及输出至新加坡及欧美各国，获得可观的利润。黄奕住已经营蔗糖的出口贸易，其生意范围扩大到了荷属东印度的境外了。

经营规模的扩大，使日兴商行组织形式难以适应。日兴商行的组织形式具有当时华侨商业的特点。印尼华侨来自半封建半殖民地的中国社会。在中国，传统的商人绝大多数人都是

按地缘、血缘关系进行经济活动。他们的企业自然受到地缘、血缘束缚,如父子公司,兄弟公司等,自立门户,不利于与外界同业互助合作,具有家族主义和地方主义的狭隘性质,不能扩大投资,积累资本,投向较大规模的企业中去,来创立“托拉斯”“康采恩”或跨国公司之大企业,也不可能采用现代化的经营方式来代替陈旧的效率不高的经营方式。所以印尼华侨商人很少有大企业家。黄奕住却想进一步扩大他的业务,当大企业家,所以他在 1908 年将日兴商行改组为日兴有限股份公司,注册资本 40 万盾,实际上仍是他的独资公司。日兴有限股份公司成立后,在黄奕住家中,在日兴公司职员中,在业务往来上的熟人中,仍习惯地称该公司为“日兴行”或“垵日兴”。

日兴有限股份公司的成立,标志着黄奕住在经营方式上朝现代化方向迈出了坚实的一步,标志着他的经济事业进入一个新的阶段:从中国中世纪的传统商业形式跃入 20 世纪现代的商业形式,也是黄奕住雄心勃勃想大干一场的表现。

在公司成立的前一年,即 1907 年,黄奕住把已有 10 多岁的长子黄钦书从家乡接到三宝垄,放在身边学做生意,成为自己贴心的帮手。黄钦书不久后就懂得了经商,精通中英文。不久,蔡纆娘生的两个女儿玉杏、玉章,相继与许春隆、曾源顺结婚,黄奕住与他的儿子、两个女婿以及 1895 年从家乡带出来的黄则盘、叶源坪等人,组成一个经营班子。1910 年黄奕住又把 1899 年生的第三个儿子黄浴沂带到印尼。浴沂为人机灵,善于学习,长大后也成了这个班子中的重要成员。这个班子既是黄奕住在经济方面经营与发展的组织基础,也是黄奕住财团的核心。这个班子中的任何人,都要服从黄奕住的指挥。他是这个班子的总司令。他派这些人到各地的分行任职,独掌一

面,而他则坐镇公司,指挥四方。这样,就形成了一个由他指挥的商务系统。

除了这个以家人、血缘关系和同乡关系组成的亲信核心,随着业务的扩大和各地联系的频繁,黄奕住聘请了帐房先生,中、英文秘书,中、英文簿记,通过他们及各分行,收集荷印及东南亚其他各地的商情。在纽约、伦敦设置特约通讯员,每天专电报告市情。他对于世界大产糖基地古巴的甘蔗生产、食糖制造及运销动态,极为关注,也由特约通讯员专电报告。关于世界糖市场的行情,订有定期专业刊物,由公司的英文书记翻译。到了这个时候,黄奕住已能迅速地得到荷属东印度各地与世界各地糖市的信息。他根据这些信息,指导公司的业务活动,显出高瞻远瞩、胸有成竹、稳打稳扎、运筹自如的特点,故能年操胜算,日进千金。

日兴股份公司成立后营业的扩大,原有的店面已不敷应用。1910年,黄奕住在三宝壟市繁华的商业街——中街(中间华人区,Patjinan Tengah),买了一座较大的店屋,改建为两层、五个店面的商业楼房(现为三宝壟国际银行行址)。

就在日兴股份公司成立的这一年,三宝壟至井里汶的铁路通车。这两个地方与北加浪岸之间的交通方便了。这给商人带来不少的利益,日兴股份公司资金积累很快。黄奕住为了扩大业务范围,1910年到新加坡筹建日兴公司的分行。此分行的设立,是黄奕住具备了跨国经济力量的第一个标志。

自日兴公司成立以来,因年年胜算,拥资日多。1913年,他的资产在300万盾至500万盾之间,跻身于三宝壟四大糖商(亦称四大王)之一。其他的三大糖王也是华人,他们是黄仲涵(建源公司)、郭春秧,即郭河东(锦茂公司)、张永福(盛隆公