

广州文史资料第三十九辑

廣州工商經濟史料

第二輯

- 廣州商會歷史的沿革
- 廣州商會歷史的沿革
- 廣州商會歷史的沿革
- 廣州商會歷史的沿革
- 廣州商會歷史的沿革
- 廣州商會歷史的沿革

目 录

我走过的道路	莫应壮 (1)
廖崇真与广东蚕丝业	罗宗晟 (24)
粤海(航运)公司四十年	梁墨缘 (37)
当押店和雷公轰	陈通曾 (46)
附：外观香港当前的当押店	劳逸风 (68)
徽章商标牌制造业琐忆	黄以桓 (70)
华洋保险业的兴替	杜沛端 (79)
广州银业风波见闻	陈 邦 (85)
源远流长的中成药制造业	梁舜文 (91)
土洋颜料的商业经营	陈文麟 (121)
广州的木柴行业	谭 丕 (134)
名师谈理发	朱由彭等 (142)
附：广州第一间女子理发习艺社和女子 理发店	高宇连 (161)
广式腊味和腊味店	叶 海 (163)
著名茶楼陶陶居	冯明泉 (175)
广州甜品和甜品店	劳逸风 (188)
顺记雪糕店	吕少珍 (200)

我 走 过 的 道 路

——从太古洋行买办到香港基本法起草委员

莫 应 淮

出身于买办家庭和受西方教育

我祖籍广东中山县，1901年在广州出生。我的祖父莫仕扬于1870年出任香港太古洋行远东总行首任买办，其后，我的父亲莫藻泉，胞兄莫干生三代相继担任香港总行买办凡六十余年。我在六岁时便在香港进入私塾学堂读书。十二岁时返广州进入岭南西关附属小学（美国在中国设立的教会学校）读书。十五岁转赴香港进入官立皇仁书院读中学。1920年赴英国剑桥大学攻读经济系和法律系，于1924年9月毕业。接着在伦敦法学院见习，取得大律师资格，即在伦敦执业。翌年春，回到香港后继续执律师业务。后又曾到上海执业。1928年，曾在由兄长莫干生经管的香港太古洋行任帮买办，后仍任律师。由于我在香港从事一些港英当局所不能谅解的事情，照他们的说法是搞“民主运动”，因而在1952年9月23日被港英当局递解出境。我回到广州，被聘为广州投资公司常务董事，1985年，该公司改名为广州国际信托投资公司，我继任董事至今。同时，曾先后被选为广东省第一、二届，广州市第五届人民会议代表，广州市政协第一至四届常务委员，第五届副主席。1985年被选为香港基本法起草委员会委员。

我受过高等教育，并从小养成了“主持公道”的性格，我为人

做事的宗旨——就是爱国。无论在什么地方，不论是什么政党（国民党还是共产党）执政，我都坚持爱国。抗日战争中，我保持民族气节，不但自己参加抗日，还组织队伍做救护伤员和捐献物资支援抗日。后来又曾因在香港悬挂第一面五星红旗而被递解出境，我也毫不在乎，感到为祖国做了些应该做的事而自豪。我的一生经历了清末——民国——社会主义建设的历史时期，既是历史的见证人，又是创造历史的一分子。在我有生之年，我愿意把我人生道路的经历奉献给关心我而又想了解我的读者。

我生长在买办资产阶级家庭。这样的家庭，对其子女的前途是看得很重要的。我尚在儿童时代，家里就请先生上门教学，称之为私塾，俗称“卜卜斋”，读了六年。十二岁时回广州进入教会学校——岭南西关附属小学。这间小学是一所西化的贵族学校，招收的学生全是洋行买办、殷商巨贾、官僚、地主等有钱有势的富家子弟。学校从教学、以致设备力求西化，学杂各费均收西纸（港币），教师多为美籍。学生在校可自由参加教会（我没有加入），当时入教者颇不乏人。岭南校章规定，凡是在该校毕业的学生，均可赴美留学，直升哥伦比亚大学，不用再经入学考试。有些学生还能缩短学时提前毕业。在岭南中学和哥伦比亚大学都是如此。在哥伦比亚大学毕业回国，除待遇优厚外，且可进入重要的（如财经、外交、文教、洋行等）部门任职。学校的经费本来已相当充裕，还不断进行公开筹款和募捐，组织演戏筹款或派人赴港澳及海外各地募捐。“醉翁之意不在酒”，旨在宣传和扩大教会的影响。在这些活动中，确实也筹了不少钱。我先兄莫干生就曾慷慨捐助一万元港币。在岭南校内特辟有“干生室”以示纪念。

我在该校读至将近毕业，因某种原因，转赴香港官立皇仁书院读中学。该校招收的学生以政府部门及洋行职员子弟为主，学校教育是英化的，高年级的学生上课和平时讲话都讲英语，教学设备多来自英国，教师也大部分是英国人。当时校长叫丹拿（译音）。学校的校规有两不准：一是不准抽烟；二是不准学生不扎裤

脚(除了穿西装外,若穿其他样式的裤子就一定要扎裤脚),如发现没有执行校规的,就要挨老师“藤条”鞭屁股,这实在是一种奴隶性的教育。该校毕业的学生多数是在政府部门服务,当翻译或在洋行做买办等。我在皇仁书院时任学生青年会会长。同时我又加入香港青年会,在该会的童子部,我参加了话剧团,经常演出一些警世剧目如《浪子回头》等,我还饰演主角呢。这时,适逢全国掀起“五·四”运动,香港学生青年会也号召全港学校响应,当时提倡国货,抵制日货。中学生能做的就是专用国产的油纸伞,不买不用东洋伞。这些举动我视为爱国的行动。

1920年我赴英国剑桥大学攻读经济系,同时又读法律系。那时候年青,爱好广泛,读起来还不感到辛苦。1924年毕业时,在经济系获学士学位,法律系取得大律师文凭。毕业后留英见习大律师半年。在剑桥大学时连任三年中国学生会主席。1925年春回香港执业。大律师在香港有很高的地位,港英政府对担任这个职务的规定很严,当时只有几个人可以出任律师,我是其中的一个。在此期间我又到过上海做律师。1928年回香港,在兄长莫干生经理的太古洋行做帮买办至1934年。之后又执业律师。自伦敦剑桥大学法学院毕业后,我始终离不开我的本行——律师事务这职业。

有一件事是特别值得回忆的。1923年我在英国剑桥大学读书时,中国留学生对孙中山先生领导辛亥革命非常崇敬,特别在纪念日(双十节)里,大家都欢欣鼓舞。我作为中国学生会主席,为了庆祝辛亥革命,推翻帝制的胜利,特别举行国庆节晚会,以示庆祝。我记得当时除请中国驻伦敦的代办朱兆莘先生参加外,还请了当时同情及支持中国革命的英国社会名流参加。其中有名的康德利(译音)爵士也参加了(康德利是医生,曾是孙中山先生的老师,后来封为爵士),席间康德利发言,对中山先生要把中国统一成为一个多民族的国家十分赞赏,并谈及当时革命军所用的五色旗帜的来历及设计。据他说:中山先生在伦敦蒙难时,由于

各方面的营救而脱险的。他是当时营救者之一，当中山先生从大使馆脱险出来之后就住在他家里，他的夫人曾问中山先生将来中国革命胜利后的国家体制，中山先生当即表示：要五族共和，统一中国。在闲谈中又议论到国旗的问题，他的夫人建议五族共和最好用红、黄、蓝、白、黑五种颜色的旗帜做国旗，红色代表汉族，黄色代表满族，蓝色代表蒙族，白色代表回族，黑色代表藏族。当时中山先生赞同这个设想，后来通过了这个动议，这就是五色旗的来历。由此可见，革命先行者孙中山先生是要建设一个各民族大团结的统一国家，共和政体就是民众当家作主共商国事的体制。这不仅是全国人民的愿望，就连外国友好人士康德利及其夫人，也希望中国能成为统一的多民族的国家。

任太古洋行帮买办和蔗糖营运商

我们莫氏家族与香港英商太古洋行有长久的历史渊源，从我的祖父开始，祖孙三代相继，担任香港太古总行的买办。我自己亦先后在太古总行担任副买办和糖业部华经理。直至现在，我的侄孙辈在香港太古洋行服务的仍有多人。

太古洋行是英国本土著名的财阀集团约翰史维亚股份有限公司（JOHN SWIRE & SONS CO.LTD.）所属企业之一。该公司设于英国伦敦。它所控制的子公司，除太古洋行之外，还有中国航业公司（俗称黑烟通轮船公司）、远洋轮船有限公司（俗称蓝烟通轮船公司）、中国航运合资公司、香港太古船坞工程有限公司、香港太古炼糖有限公司（俗称太古糖厂）等等。约翰史维亚股份有限公司在华的业务，统由太古洋行代理。

香港太古洋行成立于1870年。香港太古总行因要打开业务，急于物色中国人作帮手。我的祖父莫仕扬在英国人侵占香港以前，原在广州经商，与广州十三行的洋商素有业务往来。英国人占领香港后，他的英籍朋友力劝他趁香港处于开

辟时期，到香港做生意。于是我祖父在1860年由广州到了香港，先是经营建筑业，兼营进出口的杂货生意。至1870年香港太古洋行成立的当年，我祖父受史维亚的邀请担任香港太古总行的买办。1879年祖父去世后，便由我父亲莫藻泉继任买办。他继任后，着力在扩展祖父创立的黑烟通轮船公司的业务，到1900年，该公司已拥有客货轮十多艘。客货运大量增加以后，营业额随之增大，利润甚丰厚，便又开办了保险业务。除了自行承保一部分外，还代理英国于仁等十多家保险公司的业务。由于太古洋行是以航运业务兼带保险业务，所以业务发展很快。在资本有一定的积累以后，便放弃了客货航运生意，将溢利全部用于建造新船和投资于工业。在香港鲗鱼涌兴建了太古糖厂。太古糖厂的产品白糖，分粗砂和幼砂两种。白糖除供应香港外，大量销入国内，历年运销华北一带的太古糖达数十万担，山东省每年直接向香港购进白糖亦很大宗。至于广州白糖的供应很大部分是太古糖。

投资建造新船方面，首先开设太古船坞。坞内的设备不仅能负担维修二三万吨轮船的业务，而且能建造万吨级的轮船和生产引擎等多种机器。黑烟通轮船公司后期新增的船只，几乎全部是由太古船坞建造的。除此还负担修建本系统各公司和香港英国海军的船舰，同时还对外营业。1917年我父去世，由先兄莫干生继任了香港太古总行的买办。他大部分注意力放在太古糖的经营上。1925年省港大罢工期间，太古糖厂被迫停工。因太古洋行及同系统的各企业工人绝大部分参加了罢工，凡有参加罢工的工人，均被港英当局驱逐出境。两年后，即1928年，太古洋行为了把糖厂罢工时所受损失转嫁给买办，以1920年至1925年间，办房代太古洋行购入的蒲包价格高于市价，使太古洋行遭受了80万元损失为理由，要求干生给予赔偿。事情的起因是先兄干生于1919年在食糖生意上赚了大钱之后，曾以港币100多万元在靠近山顶的干诺道建造了一座英国皇宫式的住宅。在这座当时香港最豪华的住

宅落成时，邀请太古洋行经理布朗前往参观，引起布朗的怀疑，曾派人员查核干生的帐目。干生本人在经手太古洋行采购蒲包赚了钱，当然是事实。太古洋行在事隔两年，才以这样的方式，倒过头来要求赔偿，也不近常情。我刚刚在这一年逃香港太古洋行任帮买办，经过反复磋商，卒于1929年由干生赔偿港币25万元作了。经此重重打击，干生觉得再干下去，前景也不会好，遂于1931年向太古洋行辞职。这时，太古洋行自觉在华业务已有雄厚基础，能自行处理与华人的业务往来，无需再假手买办，对于干生的辞职亦乐于接受。并从此时起，取消了香港总行的买办制度。

至于我自己，自1928年进入太古洋行做帮买办时起，即负责推销太古糖（我是香港糖商总会会长）。太古糖厂因为刚复工，并增加方糖这个新产品，生意急待开展。我为了打开销路，不辞跋涉，走遍西江、四邑（即台山、开平、恩平、新会）、海口等地。这时日本出产的细砂糖已经成为太古糖的劲敌。为了打败日本的竞争，我作出了如下的设计：保证代理商有一定的利润，鼓励他们放手订货。办法是把太古糖批发给代理商时，规定每担价格比市价低五毫，并要求他们预订三个月以后的期货，如果届时食糖跌价，允许他们在下一次订货时照更低的盘码计价，保证他们不仅可弥补损失，拉扯计数还可盈余。因此，各地商人都乐于做太古糖的代理商，销售额很快便恢复到太古糖厂停工以前的水平。我自己亦趁机向太古洋行多报沽出数目，在太古洋行的优待价中赚回一笔。我们采取这一着，使日本糖受到很大打击。他们的总代理也采取了同样措施来拉主顾，和我们竞争。经过调查后，我知道日本糖商在华南的总代理是我们的亲家郑道亨。郑是日本华侨，又曾当过天祥洋行及荷兰银行的买办。我一面设法探清他每次从日本运糖来香港的船期，在他的货物将要到达时，通知太古洋行突然削价大量抛出太古糖，使各地向郑订货的商人都受到损失，从而使新到的日本糖滞销；一面派人劝告郑不要再经

营这种业务。否则必定亏本。郑初时不加理会，继续进货。他是代日本厂商包销的，所有由货价低跌造成的损失，都要由他自己全部负担。经过几次较量后，他经不起亏损，便不敢再干了。

我在推销太古糖方面既显示了成绩，因此，在干生辞去买办职务的时候，太古洋行仍挽留我担任糖业部的华经理，每月给我250元津贴，另在销货额中给我千分之二点五的佣金。我考虑到当时无论在经手推销太古糖或承销桔水方面都颇有利可图，亦乐于接受。

尽管如此，太古洋行的外国人对我们这些华籍职员仍是不信任的。有一天，我因要对太古糖的生产情况获得进一步的了解，曾要求到太古糖厂去观光。太古糖厂对生产技术一向是保密的。据我所知：当我国资本家马玉山、劳敬修、虞洽卿、杜月笙等，于1921年在上海集资兴办我国第一个民办新型炼糖厂——中华民国炼糖公司时，虽然聘请了太古糖厂的工程师Ricker担任顾问，但关键性的技术问题仍不能解决。该厂糖业机械工程师曹铭先（原交通大学教授），拟到太古糖厂参观而不可得，只好通过太古糖厂的职员陈偈图，乔装顶替扫地工人，才获得机会，潜入太古糖厂进行过为期两天的观察。因此，太古洋行的副经理对我所提出的要求，初时虽然满口答应，并且约定了时间陪我前去，可是到时却突然通知我：太古糖厂的总管认为制糖技术是一种秘密，不应让外人观看；我是负责推销的人，只能参观糖仓对产品的贮存和保管情况。结果，我亦只能看了一下太古糖厂的货仓，在厂房四周浏览一遭而已。经过这一件事以后，我深觉为外国人服务，无论如何也不能获得他们信任，时刻盼望自己的国家能把制糖工业发展起来。

1931年陈济棠主粤时期，华南一项重大工程——广州海珠桥竣工，准备举行隆重通车典礼，同时在广州举办广东国货展览会。政府为了吸引港澳人士回穗参观，特派当时省港大新公司总经理蔡昌先生前往港澳邀请、组织当地殷实商户回粤参观。蔡昌先生

到港后首先找到了我。我当时是香港太古洋行帮买办，同时又是香港糖商总会会长兼香港华商总会董事。由于我还兼任香港华人体育协会主席，曾多次率领香港足球队到印尼、马来西亚、日本等地比赛，认识海外华侨较多。我素知华侨热爱祖国，很关心祖国的实业发展，同时香港因受世界经济恐慌的影响，商业不景气，百业萧条，不少港商觉得长此以往，终非善策，因此也有回粤另找出路的打算。我便以香港糖商总会会长的名义，与香港一些商人组织了一个观光团。在组织成立“港澳华侨回国参观团”之前，我和蔡昌、庄成宗三人分头向各方接洽、联络。结果，香港金银贸易场主席林癸生、先施公司副经理马略斌、什木行商会主席简炽南、五邑商会主席兼华商总会董事赵赞虞、南北行商会董事王宇平、新旧铜铁行商会主席钟耀南、牛羊业商会主席单志刚、名医师马禄臣、则师（建筑师）陈超庭、工商报总经理梁谦武暨港澳各行业商会董事、经理以及教育界、报界代表等共一百多人均决定回粤参观。并推举我为团长，庄成宗和蔡昌担任副团长，梁谦武为秘书长。

陈济棠对港澳华侨回穗参观十分重视，特派出广州市长刘纪文设宴为我们洗尘和安排参观活动，并派出专人负责向导。国货展览会的展馆座落越秀山，总入口设在镇海路东（即现在的小北花园），入口处高搭一座古城楼，形如万里长城，直伸入到作为展览中心的体育场（即现在越秀山体育场），出口处在中山纪念碑的山脚下，亦高搭牌楼，极为壮观。展览会提出的口号是“树革命建设之楷模，求百货改良之标的”。展览会共分市政、工商、农业、教育、美术、古物、民俗、摄影、武备、革命纪念品等十馆。其中工、农业部分展出的计有：农具产品、畜牧、种植、蚕丝田料、染织工业、化学工业、机械工业、电器工业、工业原料等门类。市政方面也展示了广州市政建设的轮廓，如工务、公用、教育、卫生、土地、财政、社会等事业的成就。这个展览会展品琳琅满目，使人目不暇拾，展现了广东近几年来经济建设成果，给参

观团的成员留下深刻的印象。此外，还先后参观了海珠桥、黄埔港、石牌贫教院、石井兵工厂、西村士敏土厂、增埗自来水厂、第一模范监狱、中医药公会、岭南大学等处。

参观团到穗第二天中午，第一集团军总司令部及广东省政府假座省政府大礼堂联合举行盛大宴会，欢宴我们。陈济棠、林云陔相继到会，与各团员一一握手寒暄，并就港澳与广东的贸易及发展广东实业等问题进行了商谈，气氛极为热烈。十二时半入席，筵开十六桌，采用中餐。席间，军乐大奏，觥筹交错，酬酢甚欢。在宴会上陈济棠作了讲话，大意是说：目前正在实施建设广东的三年计划，欢迎港澳人士回来兴办实业，发展广东的经济。在三年施政计划中对华侨投资的保障已有完备明确的规定。我们要立信，有关保障侨资的规定我们一定恪守。此外，我们也正在澄清吏治，发展交通，进一步巩固社会治安，为华侨回国兴办实业创造更为良好的条件。希望在座的殷商侨领发动更多侨胞回国投资，为繁荣广东的经济作出贡献。省长林云陔也在会上作了讲话，他详细阐述了广东三年施政计划中有关振兴实业的具体内容，号召侨胞回粤投资，繁荣广东经济，造福桑梓。最后，由我以参观团团长的身份在席上致答词，对粤方的隆情接待表示深切的谢意。

在观光团离开广州前夕，陈济棠邀请我们参加了一个座谈会，并召集广东省府的各厅长一起参加座谈，征求我们对于建设广东的意见。我在座谈会上提出了几项建议，其中之一，是利用广东丰富的糖业资源，兴办制糖工业。并表示：广东当局如果成立制糖公司，我们愿意邀集港商和华侨回来投资。当时，陈济棠正急于增加财政收入，表示同意由我们去进行。我回到香港后，立即和庄成宗、郭春秧等几个同行商量集资的办法。那时，西方资本主义国家的经济危机已经出现，影响所及，连香港青山水泥厂的股票亦由每股十多元跌至二三元。太古糖厂的业务虽仍可勉力支持，但不少糖商因汇水变化太大，相继破产倒闭。参加

商量的一些同行对回广东投资经营糖厂，兴趣虽大，但担心与军阀打交道风险大。我则认为拟议中的制糖公司，得到广东的军人支持和参加投资，如果有问题，他们将首先受到损失，可以不必顾虑。经过研究后，香港的糖业同行终于同意我的意见，并决定每人科港币一百元，委托我先行到广东各地了解糖业资源情况。我遂于1932年，到雷州半岛的徐闻和海南岛等甘蔗生产较多的地区参观。由香港到达广州时，陈济棠手下最热衷于筹办糖厂的军界人士，如：第二军军长香翰屏、公安局长何莘等，曾在广州东山军方人士经常聚集的俱乐部“退思园”设宴招待我，和我交换意见。我动身前往雷州半岛时，陈济棠曾亲笔写信交我带给当地驻军绥靖委员陈章甫，嘱协助我工作。后来因为陈章甫离开驻地，由驻军参谋长黄涛负责接待。何莘亦写信嘱他所举荐的徐闻县长曹某帮助。我参观完毕回到广州时，和香翰屏、何莘等具体商定，由我负责在港商和华侨中集股，他们负责在军界中集股。我通过庄成宗的关系，知道菲律宾有一批旧糖厂设备待沽，每套约需港币百多万元。因此，我们决定在徐闻先试办一个日榨量为500吨的小糖厂，预计共需集资港币300万元，以200万元向菲律宾购买旧制糖机械，以100万元作流动资金。香翰屏特指定第二军军垦部门的农业顾问、广东省政府建设厅农业局局长冯锐和我联系。

关于筹办糖厂事宜，原应由广东省建设厅掌管。当时的省府主席兼建设厅长林云陔，因我只找军方人士商量，没有和他联系，据说心里很不痛快。冯锐是省府所属的人员，是我在岭南学堂（即美国教会办的岭南大学前身）的同学，亦想把筹办制糖工业的事权揽夺在手，遂利用军、政两方的矛盾，在外面放出空气，并在陈济棠和林云陔面前进言，说我的后台是太古洋行，英国又一向是制糖工业最发达的国家，让我来经营广东的制糖工业，难免被英国资本控制，主张由政府收回自办。后来，他又和美国制糖机械垄断集团之一的檀香山铁工厂取得联系，在檀香山铁工厂支持下，提出了一个在广东兴办五座大糖厂的计划（这个

计划也是由檀香山铁工厂代拟的)。据知道内幕的人士了解，美国人支持冯锐，目的在推销积存在菲律宾的大宗剩余残旧制糖设备和长期向广东推销剩余食糖(冯锐原定的计划，是把准备兴建的五座糖厂全部交由檀香山铁工厂承包的，后来由于捷商斯柯达厂‘SKODAT’加入竞争，檀香山铁工厂未能达到一口吞下的目的)。陈济棠同意把这件事交给冯锐主持，但又因对我们许诺在前，不好改口，于是假手当时国民党的西南政务委员会，订出一个条例，规定民营糖厂的资金不得超过50万元。这个数目，其实连购置机器都不够，我们筹办的制糖公司，遂不能不胎死腹中。

冯锐把在广东开办糖厂的实权攫到手后，又顾虑将来制出的成品自己无力打开销路，故又建议：由我纠合糖商承销广东当局决定兴建的市头、新造、惠阳、东莞、顺德五大糖厂将来生产的白糖，按照承销额给我一定佣金。我的目的只在牟利，对是否由我来办糖厂，本来是无可无不可。双方经过协商后决定：由我邀集几个同行，以蔗糖营运商名义，缴纳保证金40万元，证保每年代销白糖60万担；广东省当局则答应给我9%的佣金。当时，广东当局对兴建糖厂正苦无资金。我向冯锐建议：用我们所缴的保证金，先付一部分定款给承建糖厂的外商；一边施工，一边从国外运糖进口销售；待糖厂竣工时，经营进口食糖所获利润，即足够结清外国公司的机械设备账目和施工、安装的工款。后来，陈济棠果然在五大糖厂建成前，大量从香港购运食糖进口，到广州后改换商标，宣称是他们自办的糖厂的产品，向市面推销，被华南人民讥为无烟糖厂的“无烟糖”。他们为了逃避国民党中央的食糖进口税，猎取更大利润，所有进口食糖均由海维、海周两只军舰运载，实行武装走私。陈济棠进口的食糖来源有二：软细砂是通过我向太古洋行购买的，粗砂则直接向渣华(印尼)的糖业公司采购。至于向市面推销，则由我们几个蔗糖营运商承包。我无论在为太古洋行推销太古糖(计共卖给陈济棠软细砂糖数十万担)方面，和为陈济棠推销“无烟糖”方面，都获得了很大利益。

关于蔗糖营运商的名额，我原计划只由我和庄成宗及广州的糖业公会理事长袁丽泉等五人承包，后来因为冯锐方面伸手要分肥，便将名额增加为十个，我和庄成宗、袁丽泉等各占两个名额。我们原计划把包销的白糖批发给各地区的糖商分销，佣金的分配是我们占6%，分销的糖商占3%。当时广州的食糖生意已做得很烂，糖商们售出一担糖，往往只赚到一个糖包，所值不过二毫。如果替我们分销，以每担糖的市价为18元计，每担可获得五毫多的佣金。但广州的糖商不满足于这种分配办法，群起反对。我即向袁丽泉说：“如果广州的糖商坚决反对，我们就索性把它包到底，直接向市面推销，把9%的佣金赚足。”于是，我们几个人分别在广州市各个区自行开设了十间商号，门沾广州市应包销的份额。至于广东各县，则仍按分销商占3%佣金的办法，分配给由各地驻军支持的商人代销。在营运商应占的佣金份额（即6%）项下，我们每年便可获得60万元以上的利润，我个人所得，每月计达一万多元，在广州市直接门沾部分所得的利润，还未包括在内。

在蔗糖营运商的业务展开以后，我在广州琼花直街的沙基酒店设立了一个办公处，专门处理全省食糖的包销及广州市的分销店号的业务。并且留下两部小轿车在广州，任由我们要应酬的官场朋友随意使用。我自己亦经常来往于香港、广州之间，兼顾太古洋行及广东方面的业务。除了包销白糖以外，我还向冯锐建议，把全省的土糖也统购起来，由我们统一收购和推销，企图把整个广东的食糖销售市场都垄断起来。这件事曾一度获得广东当局的同意，我们已派出了几条船到雷州半岛一带，准备把当地的土糖都统购起来。我原意以为上头有陈济棠支持，这一计划必能实现。没有料到，各乡的土糖寮，大都是当地有势力的豪绅、土霸开办的。他们都和地方驻军有密切联系，受到地方驻军的支持和包庇。我们这一措施出来后，立即受到各地驻军反对，无法实行。其后，我又转 而向陈 济 棠从 渣 华运来的粗砂糖方面打主意。当

时，细砂糖每担价格比粗砂糖高3—4元（即细砂糖每担售21—22元），我曾向冯锐建议：把粗砂糖加工，用石磨或机器磨细，加入4%的“硝镪”（即稀盐酸），制成软细砂出售，不但每担价格可提高3—4元，而且因为加入“硝镪”，秤头也可增加4%左右，冯锐支持了我的意见。我们按这个办法，每月碾制出“软细砂”2000—3000担在市场上推销。在碾制过程中，把所加入的“硝镪”比重，暗中又提高了3%，即总共加入稀盐酸7%以上，因此，在制出的“软细砂”中，我个人便能在秤头上获得更多的利润。这种“软细砂”，从外表看来与太古糖厂的产品毫无差别，但因为所含的水份超出了工艺规程所允许的程度（精制的细砂糖每担只能加入稀盐酸3%），贮存几个月后会潮结成块状，零售商如果不能及时销出，便将受到损失。

广东当局在五大糖厂建成前，除武装私运食糖进口外，并向渣华的桔水公司购运桔水进口图利。这些业务，都是以建设厅所属的广东省营产物经理处名义出面办理，而由冯锐经手的。当时产物经理处的处长由建设厅的主任秘书陈元瑛担任。在与渣华商人签订合约时，原应用陈元瑛名义签字，冯锐为了攫取外商的回佣，只在中文本上签了陈元瑛的名字。在英文本上却签了自己的名字。这件事后来被我知道了，冯锐恐被上头发觉，向我征求弥缝的办法，并在他所经手的桔水中，拨出一万多担给我经营。我和冯锐的关系，真是既互相利用，又勾心斗角，原因是双方都想垄断整个广东的糖业市场。

这段期间，虽然国内外的食糖市况不很好，但太古洋行仍利用我国复杂的政治情况和法令变更等机会，赚了不少钱。除前述利用陈济棠武装走私的机会，向广东推销了大宗太古糖外，1932年春，又利用我国提前公布进口食糖增税（由原来每担2元多增加至5.6元）的机会，于公布后执行前这段期间，一面将仓存的白糖数十万担先期抢运到广州，一面加紧生产，继续抢运，等到增税后糖价提高，才在市面推出，从走漏我国税收中赚了不少

钱。我自己也利用这个机会，把个人所掌握的太古糖，用黑烟通轮船运了4万多担来广州。其后因广州销路较窄，一时不易脱手，又在广州改装转运上海（广州市场所销的白糖是100斤庄，上海则惯销200斤庄）销售。仅在逃避国家税收方面，我就攫得了10多万元的暴利。

这里要顺带提到的是：当我把运到上海的太古糖全部推出，从上海动身回广州的时候，便接到胡禧堂（我的姨丈）在香港太古洋行华人船务买办室被他的外甥枪杀的消息。香港太古洋行自他去世后，又把华人船务处的买办制取消，改为华经理制，由我的侄儿莫庆镛充任。至此，香港太古洋行所属各部门的买办制，便完全被华经理制所代替。

太古洋行对我在广东方面的活动，初期并没有提出意见。至1934年底，广东的各大糖厂将陆续动工的时候，太古洋行的经理即劝告我不要参与广东方面的糖业活动。他认为：陈济棠在搞无烟糖厂的期间，暂时需要向太古洋行买一些糖，一旦糖厂建成，有了出产，即不需要光顾太古洋行了。并表示：如果我愿意站在太古洋行这一边，太古洋行愿聘我为行员（太古洋行的职员分为行员和雇员两种，行员可调充各地分行的经理或副经理，多由外籍人员充任；华籍人员只有个别能被聘为行员，一般只能作雇员），每月给我600元工资，佣金仍照旧计发，并预计将来还可派我往国内各地分行担任副经理或经理。要求我立即作出抉择。我因为在广东的糖业活动所得到的利益，远比在太古洋行所得到的优厚；对国内的军阀又存有幻想，认为在广东方面的业务前景较宽广；加上对太古洋行歧视华人的态度深觉憎恨。遂拒绝了太古洋行经理的要求，在1935年离开了太古洋行。我辞职以后，太古洋行另聘我的襟弟黄卓庵继任糖业部华经理。

广东省营产物经理处蔗糖营运商的业务，自1934年6月开展以后，初期还算得手，我离开太古洋行回到广州时，原以为从此可以专心致力这种业务，前途大有可为。不料陈济棠手下的军人

看到营运商的利润优厚，纷纷伸手，要求把他们驻区的食糖包销业务划归他们经营。因此，一年期满以后，陈济棠便决定自1935年6月起，把全省统一包销改为划区包销。我自己包销的地区被压缩到只剩下五邑（台山、开平、恩平、新会、赤溪）、两阳（阳春、阳江）几个县。但各地军人仍不满意。至第三年（1936年6月——1937年6月）我的承销范围又再度被压缩，变成广州市内几个承销商之一，只包销广州市内的一部分地区。最初原定的营运商只有庄成宗、袁丽泉（广州市糖面公会主席）、颜羽公（广州市糖商）、姚植芳（香港糖商）和我共五人，但在将成立的前夕，冯锐及其他有力者却临时加进五个名额来分沾食糖市场的利益。这五个临时参加进来的名额是：香港同兴银铺经理郭昌德、广州丽华公司经理曾耀庭、广州市公安局督察冯鉴我以及海外侨领郭双鳌、冯秉煜。他们都不是正式经营糖业的商人，后来我和我的堂侄莫庄买了冯秉煜的名额，另外一人（忘记了姓名）也买了郭双鳌的名额来经营，每月各拨出一定数额的利益与经手人以作酬劳。这就是曾经名噪一时的“十大糖商”了。

上述谈到至第三年由于许多军政要员认为糖业承包营运有利可图，竞相插手，使我们为争取继续承包营运权而伤透脑筋，最后找到了丁纪徐（丁是空军大队长，为当时粤空军主要台柱。他在1932年由南京率领机队回粤协助陈济棠解决海军问题，获陈信任，各方人士对丁都另眼相看）帮忙，由于丁出面向陈元瑛交涉，以丁的名义承出来交我经营，为此，我每月须分出1000元利润给丁纪徐。就在这一年，陈济棠因联桂反蒋失败下台，我回粤大规模投资搞糖业承包营运的业务至此亦进入尾声了。

陈济棠下台以后，孙科的侄儿孙满回到广州，他原想借孙科的关系，活动产物经理处长的职务。孙满那时手头不很宽裕，由我招待他住在琼花直街沙基酒店我所设的食糖营运商办事处内，我的小汽车也任由他使用，准备在他当了产物经理处长后，重展我的业务。后来产物经理处长一职被建设厅长刘维炽的亲信陈均