

20 世纪上半叶新加坡胶商的“传承”交替

林晓晓

(暨南大学, 广东 广州 510632)

摘要: 20 世纪初, 殖民者向东南亚引入橡胶种子之后, 马来亚 (今西马来西亚地区) 和荷属东印度 (今印度尼西亚) 迅速成为世界主要橡胶产地。新加坡作为东南亚橡胶输往欧洲消费国的必经之路, 凭借自由港政策大力发展橡胶转口贸易, 橡胶业迅速发展。最初橡胶经营者以欧洲人为主, 直到第一次世界大战之后, 华人胶商人数才逐渐增多。当时新加坡橡胶业的经营者们凭借族亲、姻亲、乡亲的关系紧密联络, 交织成胶商网络, 一代接一代地推动新加坡橡胶业向前发展。

关键词: 陈嘉庚; 李光前; 新加坡橡胶业

DOI: doi.org/10.70693/rwsk.v2i4.400

前言

因早期华人垦殖橡胶之后缺乏资金和技术, 开垦出来的橡胶园大多转给欧洲企业经营, 第一次世界大战开始后橡胶运输被阻, 欧洲企业无暇像以前一样关注远东的分公司, 华人趁势纷纷加入经营。当时新马的橡胶制造业逐渐开始在橡胶的影响下发展起来, 虽然技术和熟练程度比不上欧洲企业, 但是凭借廉价的人工还是在世界市场上占据一席之地。1929 年, 新加坡有大约 25 家企业中有十几家是橡胶研磨厂。²

一、由盛转衰的第一代华人胶商

橡胶业的迅速发展刺激了新加坡相关加工业的发展, 也造就了一批华人橡胶巨头, 陈嘉庚在其中被称为橡胶大王, 他在第一个种植橡胶的陈齐贤的帮助下广泛种植橡胶, 还对橡胶原料进行简单加工, 进而加工成橡胶鞋。第一次世界大战结束后, 陈嘉庚一跃成为新马最大的华人橡胶商和工业家, 旗下企业规模宏大, 业务多元化, 呈现一派欣欣向荣的景象。陈嘉庚企业辖下之业务计有: 黄梨罐头业、碾米业及熟米厂、橡胶加工业、锯木业, 中介商业及船务。他又进一步增添了一些部门, 如机械工程、锅炉制造、橡胶及胶园与船务部等。³陈嘉庚企业发展鼎盛时期被称作马来亚工业中的第一,⁴前后创办工厂三十多家, 开设的商店百余处, 垦殖橡胶园、黄梨园各万余亩, 雇佣的职员工人常达数万人。⁵他的各种商业企业为数千名工人提供了就业和培训。他成为该地区最大、最著名的橡胶生产商和制造商, 在中国和东南亚有大约 80 个销售点, 在英国、欧洲、美国和加拿大有多家销售代理。⁶

林义顺是当时另一个与陈嘉庚齐名的橡胶巨头, 不同于陈嘉庚以加工橡胶及橡胶制成品为主业, 作为陈嘉庚合作伙伴及其姻亲的林义顺以橡胶种植业尾注。他垦殖橡胶、黄梨的区域, 现在已经演变为现在新加坡的义顺区,

作者简介: 林晓晓(2000—), 女, 硕士研究生, 研究方向为东南亚近现代经济史。

² W.G.赫夫著, 牛磊、李洁译, 《新加坡的经济增长——20 世纪里的贸易与发展》, 北京: 中国经济出版社, 2001 年, 第 206 页。

³ 杨进发著, 李发沉译, 《陈嘉庚——华侨传奇人物》, 集美: 陈嘉庚纪念馆, 2012 年, 第 45 页。

⁴ “Industry Malaya-No.1”, Malaya Tribune, 27 April 1925, p. 9.

⁵ 陈国庆, 《我的父亲》, 《回忆陈嘉庚》, 中国人民政治协商会议全国委员会文史资料研究委员会, 中华全国归国华侨联合会, 福建省政协, 北京: 文史资料出版社, 1984 年, 第 52 页。

⁶ Oral history transcript of Mr Tan Kok Kheng, Interview conducted in English by Mr Lim How Seng, Oral History Department, Singapore, 1981, Reference No. A000232/81.

当时生活在义顺区的人们一开始都是受其雇佣而聚集起来的。林义顺先后在新加坡北部、西北部、和马来亚柔佛州拥有两万多英亩垦殖区。⁷

陈嘉庚不仅仅满足于接受欧洲企业的生产技术，还极为注重生产创新。据陈嘉庚之子陈国庆回忆：当时的欧洲人不生产廉价的橡胶湿片，只生产高级橡胶烟片，而陈嘉庚的公司是欧洲人以外唯一一家生产高级橡胶烟片的公司。陈嘉庚是华人橡胶制造业的先驱，这也是他被称为橡胶大王的原因。陈嘉庚工厂聘请大批外国工程师在新加坡研发并制造本土化的轮胎，该项目由陈嘉庚三子陈博爱日夜监工改进，直到制造出能与外国媲美的轮胎。陈嘉庚四女婿温凯鸿曾毕业于麻省理工学院化学系，毕业后曾在固特异轮胎公司工作，陈嘉庚慧眼识珠，聘请他到旗下松巴哇路工厂工作。⁸陈嘉庚企业是新加坡当时少数拥有发明专利的本土公司，共拥有四项专利权，均与橡胶制成品工艺相关。在1931年马来亚橡胶展会上，陈嘉庚企业的橡胶制品还获过奖。⁹这样一个没有欧洲企业帮助、由华人独自运营的工厂，拥有4500名工人，市场遍及马来亚、荷属印度、缅甸、中国、新加坡等地，一度引来了英国海峡殖民地总督海·克里福德爵士（Sir Hugh Clifford）的参观，¹⁰这代表了英国当局对陈嘉庚及其企业在新加坡地位的认可。

但好景不长，陈嘉庚企业的发展势头被一战结束后橡胶价格回落影响阻断，当时橡胶价格从每担一百八十余叻币跌至二十余叻币。¹¹英国殖民地政府曾为了稳定橡胶价格，从1922年到1928年实行“史蒂文生计划”，以限制橡胶产量来缓解胶价泻跌的趋势。但由于荷属东印度的橡胶生产并不受英国政策的限制，因此1927年时胶价依旧下跌，以种植业为主的林义顺受到的冲击比陈嘉庚更大。同年，新加坡中华总商会也成立了小组委员会，由林义顺、李光前等人负责研究胶市跌价事宜，并向英国政府当局提出改善橡胶生产限制的建议，¹²但亦无济于事。橡胶与黄梨园每年的垦殖与维护费用极高，因售价过低，资金周转受困的林义顺为此向银行抵押借款以希望度过橡胶市场低迷的困境，但随之而来的世界经济大萧条最终使他一蹶不振，大部分产业都由银行接管转让。¹³陈嘉庚企业也未能抵御低迷市场冲击，在橡胶管制实施的前三年（1923—1925年），陈嘉庚赚取了1100万叻币的利润，但他将大部分收入用于慈善，¹⁴而不是给银行还钱，导致1927年出现资金周转不灵，被迫出售资产以弥补亏损。到了1929年经济大萧条时期，陈嘉庚公司资产持续贬值，资不抵债。1931年，银行组织代表团将其公司改组为私人有限公司，公司不再由陈嘉庚全权控制，最终仍是无力回天，陈嘉庚自愿清盘。

二、第一代华人胶商失败的原因

橡胶作为战略物资，战争往往会造成橡胶业的繁荣。新马第一代华人胶商的崛起正是借助了第一次世界大战的时势，但在战争结束后，从高峰跌落的橡胶价格也造就了无数人的破产，巨头更是首当其冲。陈嘉庚与林义顺因橡胶高昂的回报率而借债迅速扩张，但在经济不景气时受庞大的规模所困，导致资金链断裂，最终破产。林义顺的困境源于为维持庞大的种植园而资金周转不灵，而陈嘉庚工厂所面临的困境则更为多重：

（一）激烈的市场竞争与货币贬值。陈嘉庚的企业虽然规模庞大，却并非垄断企业，他的竞争优势是成本低

⁷李志贤，《烽火的烙印——二战前后新加坡林氏家族的式微与潮社权力格局的变化》，《华南师范大学学报(社会科学版)》，2018年第1期，第25页。

⁸ Oral history transcript of Mr Tan Kok Kheng, Interview conducted in English by Mr Lim How Seng, Oral History Department, Singapore, 1981, Reference No. A000232/81.

⁹ Rubber at The Show, Straits Times, 5 August 1931, p. 12.

¹⁰ "Sir High Clifford's Factory Tour", Straits Times, 6 June 1929, p. 10.

¹¹ 新加坡橡胶公会秘书处编，《一九五七年新嘉坡橡胶公会年鉴》，新加坡橡胶公会，1957年，第129-130页。

¹² 新加坡中华总商会编，《中华总商会会议记录，1927年9月3日》，《新加坡中华总商会75周年纪念特刊》《新加坡中华总商会史记》，新加坡中华总商会1981年，第71页，转引自李志贤，《烽火的烙印——二战前后新加坡林氏家族的式微与潮社权力格局的变化》，《华南师范大学学报(社会科学版)》，2018年第1期，第26页。

¹³ 林孝胜、林源福编，《义顺社区发展史》，新加坡：义顺区基层组织与国家档案馆，1987年，第115-116页。转引自李志贤，《烽火的烙印——二战前后新加坡林氏家族的式微与潮社权力格局的变化》，《华南师范大学学报(社会科学版)》，2018年第1期，第26页。

¹⁴ Oral history transcript of Mr Tan Kok Kheng, Interview conducted in English by Mr Lim How Seng, Oral History Department, Singapore, 1981, Reference No. A000232/81.

廉，售价低于欧洲企业，在他清盘之后，英国下议院辩论时曾有人询问，应如何防止像他这样的马来亚企业家在英国市场上倾销产品，保护英国企业。¹⁵

除了欧洲企业以外，还有来自日本、中国香港地区的橡胶制品。日本和香港在新加坡出售胶鞋的价格甚至低于陈嘉庚制鞋的成本。他们之所以能这样做，一是因为日本及香港货币对叻币大幅贬值，而叻币因与英镑挂钩无法同等贬值，对陈嘉庚极为不利；二是因为上述两地货币贬值的效果并未被人力成本及管理费用的上升所抵消，而这两者几乎占胶鞋制造总成本的一半。尽管英属马来亚出产橡胶原料的事实从未给陈嘉庚带来多大优势，但他仍因其工厂雇员中三分之二是薪资更低廉女工，一度保持着工资成本的竞争力。¹⁶在两地产品中，陈嘉庚主要面临日本产品的倾销，日本在迅速完成工业化之后，成本降低，利润增高，对陈嘉庚企业的产品造成了威胁，再加上日本为摆脱经济危机对外实施倾销政策，进一步影响了陈嘉庚企业产品的市场销量。虽然中国、东南亚都曾掀起抵制日货运动并取得一定效果，但东南亚的华商群体并非主流群体，独木难支。此外，殖民地无法完全自力更生，需要进口外来产品以满足日常所需，殖民地政府并不愿意看到抵制日货运动对本土经济造成破坏；同时，部分华侨商人作为中间商，依赖进口经销日货为生，在经济不景气的情况下也难以彻底抵制日货。¹⁷陈嘉庚旗下的橡胶工厂还曾因该运动遭受火灾。¹⁸与陈嘉庚共事过的黄奕欢认为，陈嘉庚企业在经济不景气的情况下，虽减产减销量，但仍能维持一定水准，最终是在日本不计成本的倾销下被斗倒。¹⁹然而陈嘉庚自己则认为，日货倾销并非主要原因，主要原因在于英商的打击。

(二) 缺乏政府保护。经济大萧条时期，各国政府纷纷设立起关税壁垒以保护本国经济发展，以对外出口为主的陈嘉庚橡胶公司因此大受打击。1933年英国在加拿大渥太华召开帝国经济会议与其他英殖民地代表讨论关税壁垒问题。会议同意给予加拿大胶靴，胶鞋，帆布靴，帆布鞋(有胶底)每打一先令的优惠待遇，藉以保障该国之厂商。新加坡金文泰总督却排拒殖民部的授意，不同意在海峡殖民地各处设立关税壁垒，辩称“这样一来，势将损及英帝国属地间的团结”。²⁰最终，英国仅增加了外国商品进入本国及其殖民地的进口税。

(三) 缺乏银行支持。日本企业有着政府在背后的支持，日资银行还在东南亚设立分行为日本商人对外贸易提供资金援助和支持。²¹而当时的华资银行虽然已经在新加坡出现，但并没有足够雄厚的资金提供给陈嘉庚用于扩张，陈嘉庚借债的银行大多是英资银行。重组过后陈嘉庚公司部分控股权归英资银行所有，后者希望他将资金留在新加坡维持商业运转，而不是继续将大部分资金捐回国内兴办教育。况且，英商控制下的陈嘉庚公司难以完全以公司利益为重，据陈嘉庚本人回忆，1933年渥太华会议后，英国增加了外国产品进入英国及其殖民地的入口税，但殖民地的产品进入英国市场则不加税，因此其企业产品销路大增，当时橡胶厂即便加班加点、日夜不停地生产，也无法满足来自伦敦及英国其他地区日益增加的订单。²²因此，主导公司的英国银行家们不顾陈嘉庚的反对，在董事会议上决定关闭东南亚、中国(包括香港在内)的80个销售分支机构，²³以便集中精力准备英国的订单。²⁴谁也未曾想到这一片繁荣景象就在两个月后戛然而止。英国资本为了英国之利权不容他国人染指，牺牲

¹⁵ Mr. Guy to Mr Herbert Williams, "Rubber Footwear (Imports)", UK Parliament, Hansard, Commons: 26 July 1934, Commons Chamber, Oral Answers To Questions, Trade And Commerce.

¹⁶ W.G.赫夫著，牛磊、李洁译，《新加坡的经济增长——20世纪里的贸易与发展》，北京：中国经济出版社，2001年，第220页。

¹⁷ 明石阳至著，张坚译，《1908-1928年南洋华侨抗日和抵制日货运动：关于南洋华侨民族主义的研究(上)》，《南洋资料译丛》，2000年第3期，第73页。

¹⁸ 陈嘉庚，《南侨回忆录》，上海书店，1989年，第418页。

¹⁹ Oral history transcript of Mr NG Aik Huan, Interview conducted in Hokkien, Oral History Department, Singapore, 1981, Reference No. A000035/15.

²⁰ CO 273/583(殖民部档案)殖民部 P.Cunliffe-Lister 致金文泰总督函，1933年1月2日。转引自杨进发著，李发沉译，《陈嘉庚——华侨传奇人物》，集美：陈嘉庚纪念馆，2012年，第62页。

²¹ 张玉宁，《1914-1941年英日两国在马来亚的经济摩擦》，硕士学位论文，广西师范大学，2023年，第27页。

²² Why Tan Kah Kee'S Closed, Straits Times, 8 June 1934, p.13.

²³ Oral history transcript of Mr NG Aik Huan, Interview conducted in Hokkien, Oral History Department, Singapore, 1981, Reference No. A000035/15.

²⁴ Why Tan Kah Kee'S Closed, Straits Times, 8 June 1934, p.13.

了将要复兴的陈嘉庚工业。有一“魔商”借助其与银行的良好关系在陈嘉庚不同意的情况下强行获取陈嘉庚公司产品在英国的专卖权。在完成之前的订单之后，“魔商”拿到了专卖权反而使英国方面的销量下降，为预计订单购买的原料只能在仓库继续囤积，因这一争端，陈嘉庚与银行各股东之间的间隙加深。²⁵主导陈嘉庚公司的英国银行家们的主要目的并非使公司盈利以实现长远发展，而是偿还债务。为此，他们将除橡胶厂以外的其他工厂关闭以节省开支。在一次董事会会议中，争论达到高潮时，新加坡汇丰银行经理公开声明，当英国制造商在英国本土的利益因公司在英国和英帝国其他市场的积极竞争而受到威胁时，作为公司融资人和债权人的银行家们便不能再无动于衷了。²⁶陈嘉庚被迫引入不以这家殖民地企业利益为先的外行英资银行团来指导自己的企业，这才是导致陈嘉庚公司最终结束营业的主要原因。

(四) 人才的出走。陈嘉庚企业培养出来的人才众多，新马第二代胶商大多出身于陈嘉庚企业，他们的出走主要有三方面原因：一是受繁荣的橡胶市场刺激，希望独立创业；二是理念不合，新生代人才成长起来后与陈嘉庚产生分歧，选择出去单干；三是经济大萧条时期，陈嘉庚企业资金链断裂，缺乏销路，无法正常运转，停产停薪，旗下经理、主管只能纷纷另谋出路。因此，陈嘉庚企业在艰难维持运转的同时，还要面对这些竞争对手的挑战。

(五) 陈嘉庚本人的事业心下降。经济大萧条开始时，陈嘉庚已经 55 岁了，倘若 1922 年其弟陈敬贤没有因病退出管理，48 岁的陈嘉庚或许不会再回到新加坡接管生意了。在经历了橡胶价格下跌、管制计划实施后的回升，再到世界经济大萧条之后，陈嘉庚在 1933 年发表了《不景气之历史观与南洋华侨当前应探之策略》，清醒地认识到橡胶业的挫折是因全球范围内的“生产过剩”，并不是一人可以挽救的，而“欲救不景的希望，只有两事，非战争则共产。战争属于治标，共产属于治本。然治标或可较易见的，唯非根本之解决，徒演人类之惨剧。至于治本，虽生效较迟，然目的一达，则世界大同。”²⁷

陈嘉庚之前在经商之余，也在新加坡、中国福建兴办教育，利用自己的号召力参政，在知道自己无法以一力挽狂澜之后，将自己的主要精力放在了本来就关注的教育事业上和之后的抗日事业，从华人橡胶大王变成了教育家、慈善家等。随着陈嘉庚时代的落幕，新加坡第二代华人胶商开始主导新加坡橡胶业。

三、成长起来的第二代华人胶商

陈嘉庚对新加坡橡胶业乃至新加坡工业的贡献在于，他筚路蓝缕、披荆斩棘，为新加坡培养和培训了一大批熟练工人与经验丰富的华商。1924-1925 年新加坡橡胶业兴旺时，他的雇员们因为各种原因开始自己独立创业，此后脱颖而出的橡胶商人，或多或少都与陈嘉庚公司有着渊源。李光前是陈嘉庚的女婿，陈六使是陈嘉庚的堂亲，陈共存是陈嘉庚的侄子，陈赐曲是陈嘉庚橡胶厂的经理……这些人都或多或少受益于陈嘉庚公司，并在其基础上继续发展壮大，最终成为新加坡第二次世界大战后腾飞的工业经济中的重要力量。

其中李光前，因创办的南益公司成为继陈嘉庚之后第二个被称为橡胶大王的华商。而这个称谓并非可以继承，而是众望所归。陈嘉庚在企业运营上大量任用家人、族人、乡亲，但他开办企业的目的并非像传统家族企业那样追求传承。据陈嘉庚之子陈国庆回忆：在陈嘉庚办厂的宗旨是培养人才，而非追求利润。他将工厂视作一所“母工厂”，通过培训工人，使其具备资格后送回中国开办工厂，以让中国人掌握橡胶行业的技术。他这样做是为了中国和东南亚的长远利益，并不在意工厂本身的盈亏。²⁸因此，陈嘉庚没有将清盘后的橡胶产业都留给自己的儿子经营，而是将其租给李光前的南益、陈六使的益和经营、还有一些工厂则招请经理人合租等，以租金入股，抽

²⁵ 陈嘉庚，《南侨回忆录》，上海书店，1989年，第420-421页。

²⁶ Oral history transcript of Mr NG Aik Huan, Interview conducted in Hokkien, Oral History Department, Singapore, 1981, Reference No. A000035/15.

²⁷ 陈嘉庚，《不景气之历史观与南洋华侨当前应探之策略》，《南洋商报》，1933年4月46日，第2页。

²⁸ Oral history transcript of Mr Tan Kok Kheng, Interview conducted in English by Mr Lim How Seng, Oral History Department, Singapore, 1981, Reference No. A000232/81.

取三成作为助学经费。²⁹此外，陈嘉庚在清盘之后虽将所留的不菲财产交由子女管理，但并未因此放弃慈善事业。陈国庆回忆道，父亲不打算将财产留给任何一个子女，理由是“财富会损害智者的雄心，增加愚者的愚蠢”。³⁰

一鲸落而万物生，陈嘉庚企业的倒闭，使当时的中小胶商有了喘息与扩张空间，李光前、陈六使皆得益于此。李光前还从银行手中接手了林义顺的橡胶厂。作为第二代橡胶大王，李光前和陈嘉庚的经营理念不同，陈嘉庚愿意“毁家兴学”，而李光前则是在公司存续的前提下从事慈善。李光前在陈嘉庚公司担任财务主管期间，常对公司财务状况感到忧虑，1926年，他曾劝请陈嘉庚不宜继续举债。在离开之前，李光前曾向岳父表示有意以自己的积蓄入股公司，成为股东，陈嘉庚听后却一口回绝，说：“我赚钱是为了办教育，你赚钱却为发财”。³¹据李光前之子李成义证实，父亲如果不是外祖父的女婿，可能早已离开，而非等到1927年才独立创业。事实上，即便从1927年开始创办自己的企业，父亲仍在监督外祖父旗下大部分公司的经营。³²

除了在捐资办学的理念上存在分歧之外，李光前与陈嘉庚在为人处世与经营理念上都颇为相似：二人都节俭、认真。因陈嘉庚的失败经验，李光前比陈嘉庚行事更为谨慎，对不了解的行业绝不会盲目扩张。独立创业李光前先是做橡胶转口贸易，待对制造业有了充分了解之后，才开始涉足制造业。财务主管出身的李光前还了解橡胶价格的时效性是经营的关键，他坚持买进后立刻卖出，并不如新加坡大部分橡胶商一样赌涨跌，从而避免了因囤积而遭遇胶价下跌导致惨重损失的风险。1954年，他更引进了IBM商务机会计系统，以便更好地控制总部与各分公司的橡胶库存。³³

在员工分红上，南益的政策是将年利润的20%分给员工和经理。其中，先发给员工20%，再将剩余部分发给经理。³⁴此举旨在激发从上到下的工作动力。而从人员培训上，李光前公司“任人唯亲”，所有员工均从基层逐级晋升，即便是与家族成员有关系的员工，也须凭借自身能力获得提拔。³⁵

在工厂管理上，受时代进步与东南亚工人运动发展的影响，李光前所采取的模式较老一代胶商更为现代化。接手林义顺的橡胶厂后，他增加了轮班次数与工人薪资，规范了发薪制度，体恤工人、关心工人健康，同时提升了工头的素质。由此，管理更加顺畅，工人的动力与精神面貌亦焕然一新。³⁶

李光前与陈嘉庚这对翁婿的慈善理念虽不尽相同，但李光前在承继陈嘉庚经验的基础上创办的南益公司，却比陈嘉庚的企业走得更远，并一直传承至今。与此同时，1952年李光前创立的李氏基金会也持续运营，以捐助文教及社会公益事业为主。

结论

纵观新加坡华人胶商群体，可以清晰地看到“陈嘉庚印记”的深刻影响。大多数华人胶商都出身于陈嘉庚公司，即便不属于其公司，也与他有过商业往来。在陈嘉庚时代，除了他之外，几乎没有第二位华人从事橡胶加工业，大多数人以橡胶种植或中介贸易为主。而自陈嘉庚之后，新加坡的橡胶加工业呈现出百花齐放的景象：从马来半岛、印尼群岛进口的橡胶，经过简单加工后通过港口出口，后期则逐步转向橡胶制品的加工与出口。至今，新加坡仍是全球橡胶价格发现中心之一，并拥有世界四大天然橡胶交易所中的新加坡交易所。

与此同时，林义顺在新加坡及马来西亚柔佛州开垦的数万亩土地，也在历史上永久留下了他的名字。在当时大型种植园多为欧洲企业所拥有的环境下，他凭借自身努力逐渐开垦出自己的种植园，其周边区域更发展成为实

²⁹ 陈嘉庚，《南侨回忆录》，上海书店，1989年，第420页。

³⁰ Oral history transcript of Mr Tan Kok Kheng, Interview conducted in English by Mr Lim How Seng, Oral History Department, Singapore, 1981, Reference No. A000232/81.

³¹ 陈共存转述陈济民口述，转引自杨进发著，李发沉译，《陈嘉庚——华侨传奇人物》，集美：陈嘉庚纪念馆，2012年，第45页。

³² Oral history transcript of Lee Seng Gee, Interview by Mr Lim How Seng, Oral History Department, Singapore, 1980, Reference No. A000040/8.

³³ 同上。

³⁴ Oral history transcript of Mr Tan Keong Choon, Interview conducted in Mandarin by Mr Lim How Seng, Oral History Department, Singapore, 1981, Reference No. A000052/24.

³⁵ Oral history transcript of Lee Seng Gee, Interview by Mr Lim How Seng, Oral History Department, Singapore, 1980, Reference No. A000040/8.

³⁶ Oral history transcript of Toh Ngo Tong, Interview conducted in Hokkien, Oral History Department, Singapore, 1985, Reference No. A000605/16.

质上的橡胶产业园，橡胶产地与加工厂连成一体。他也因此由富致“贵”，获封太平局绅头衔。

陈嘉庚与林义顺或许并非新加坡橡胶业的第一批华人从业者，但无疑是这一行业最重要的开拓先驱之一。他们在原本以欧洲人为主导的橡胶业中，为第二代华人胶商开辟了可供发展的新领域，使后辈得以吸收他们的经营经验与慈善理念，并在此基础上发扬光大，最终塑造出新加坡今日的商业图景。

参考文献：

- [1]W.G.赫夫著，牛磊、李洁译，《新加坡的经济增长——20世纪里的贸易与发展》，北京：中国经济出版社，2001年。
- [2]杨进发著，李发沉译，《陈嘉庚——华侨传奇人物》，集美：陈嘉庚纪念馆，2012年，第45页。
- [3]《回忆陈嘉庚》，中国人民政治协商会议全国委员会文史资料研究委员会，中华全国归国华侨联合会，福建省政协，北京：文史资料出版社，1984年。
- [4]李志贤，《烽火的烙印——二战前后新加坡林氏家族的式微与潮社权力格局的变化》，《华南师范大学学报(社会科学版)》，2018年第1期。
- [5]林孝胜、林源福编，《义顺社区发展史》，新加坡：义顺区基层组织与国家档案馆，1987年。
- [6]新加坡橡胶公会秘书处编，《一九五七年新嘉坡橡胶公会年鉴》，新加坡橡胶公会，1957年。
- [7]《新加坡中华总商会75周年纪念特刊》《新加坡中华总商会史记》，新加坡中华总商会1981年。
- [5]明石阳至著，张坚译，《1908-1928年南洋华侨抗日和抵制日货运动：关于南洋华侨民族主义的研究(上)》，《南洋资料译丛》，2000年第3期。
- [6]陈嘉庚，《南侨回忆录》，上海书店，1989年。
- [7]张玉宁，《1914-1941年英日两国在马来亚的经济摩擦》，硕士学位论文，广西师范大学，2023年。

The "Intergenerational Succession" of Singapore Rubber Merchants in the First Half of the 20th Century

Lim Xiaoxiao

(1. Jinan university, Guangzhou, Guangdong, 510632)

Abstract: At the beginning of the 20th century, after colonial powers introduced rubber seeds to Southeast Asia, Malaya (present-day West Malaysia) and the Dutch East Indies (present-day Indonesia) rapidly became the world's major rubber-producing regions. As a transit point along the route for Southeast Asian rubber exports to European consumer countries, Singapore leveraged its free-port policy to vigorously develop rubber entrepôt trade, leading to the rapid growth of its rubber industry. Initially, rubber traders were predominantly European; it was only after the First World War that the number of Chinese rubber merchants gradually increased. At that time, operators in Singapore's rubber industry were closely connected through ties of clan, marriage, and native place, weaving themselves into a network of rubber merchants that propelled the development of Singapore's rubber industry from one generation to the next.

Keywords: Tan Kah Kee; Lee Kong Chian; Singapore Rubber Industry