



亚洲的
城市移民
丛书

亚洲的城市移民

张继焦 张运华◎著

YAZHOUE
CHENGSHI
YIMIN

50位东南亚华人领袖、华商和经理人访谈录

知识产权出版社

封面设计 / Zhai Jiaqi 书籍设计

责任编辑 / 纪萍萍



亚洲的
城市移民
丛书

中国—美国—马来西亚—泰国—菲律宾

50位东南亚华人领袖、华商和经理人访谈录

主编 纪萍萍 副主编 陈西 陈刚 陈强 陈和 陈伟 陈明



上架建议◎社科类

ISBN 978-7-80198-795-2



9 787801 987952 >

ISBN 978-7-80198-795-2/C · 066

(1827) 总定价:90.00元 (共3卷)

亚洲的城市移民

——50 位东南亚华人领袖、华商
和经理人访谈录

张继焦 张运华 著

知识产权出版社

内容提要

本书归纳和探讨东南亚的华人领袖、华商和经理人等获得经济和社会财富的成功经验。上篇收录了28位马来西亚的华人领袖、华商和经理人的个人访谈录。作者2005年在马来西亚从事了9个月的研究工作,既访问了国会议员,也拜访了商界领袖,还走访了小商小贩,人生百态,很有意思。下篇收录了32位东南亚华人领袖的访问录。本书为作者历经多年四次到东南亚探访和撰写而成。

责任编辑:纪萍萍

图书在版编目(CIP)数据

亚洲的城市移民——50位东南亚华人领袖、华商和经理人访谈录/张继焦、张运华著. —北京:知识产权出版社, 2009. 6

ISBN 978-7-80198-795-2

I. 亚… II. ①张…②张… III. 城市—移民—研究—亚洲 IV. D730.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第175307号

亚洲的城市移民

——50位东南亚华人领袖、华商和经理人访谈录

张继焦 张运华 著

出版发行:知识产权出版社

社址:北京市海淀区马甸南村1号

网址: <http://www.ipph.cn>

发行电话:010-82000893 82000860 转8101

责任编辑:010-82000860-8130

印刷:北京富生印刷厂印刷

开本:880mm×1230mm 1/32

版次:2009年7月第1版

字数:300千字

邮 编:100088

邮 箱:bjb@cnipr.com

传 真:010-82000860-8325

责编邮箱:jpp99@126.com

经 销:新华书店及相关销售网点

印 张:10.5

印 次:2009年7月第1次印刷

总定价:90.00元

ISBN 978-7-80198-795-2/C·066 (1827)

版权所有 侵权必究

如有印装质量问题,本社负责调换。

中国社会科学院亚洲研究中心
资助本书的出版，特此鸣谢！

序 一

华侨华人的历史是一部苦难史、奋斗史、创业史，也是一部成就史、贡献史。长期以来，华侨华人不但为居住国的经济建设、科技进步和文化发展立下了不朽的功勋，也为祖（籍）国的民族解放、国家富强和统一大业作出了巨大的贡献；为促进中国与世界各国的民间友好往来、经济文化科技交流合作做出了不懈的努力，在人类历史上谱写了光辉的篇章。

张继焦、张运华先生的新著着重将从新加坡、马来西亚、泰国工商界中选出的一批杰出人物的奋斗历程奉献给海内外的读者。该著作从不同角度叙述了这些商界名人的奋斗、发展、成就、贡献等方方面面，感人至深！我本人是归国华侨，从事侨联工作也近六个年头了，我接触过这些著名侨商，有些还是相交多年的老朋友。我感到他们不但事业有成、业绩非凡，而且非常热心公益事业，为人品德高尚，是做人的楷模、做事的榜样。在侨居地政治、经济、文化、社会各界当中，还有许许多多的杰出人物，希望有更多的书刊介绍他们的辉煌人生和高尚情怀。

我与作者张运华先生相识多年，他为人老实厚道，在繁忙的工作之余，勤于笔耕，著书立论。已出版著作有《马来西亚游记》、《马来人》、《椰树诗词选》等。张继焦先生为张运华先生的长子，是中国社会科学院博士、正教授，著作颇丰，代表著作有：《市场化中的非正式制度》、《价值链管理：优化业务流程、提升企业综合竞争能力》、《控制链管理：防范客户和应收账款风险》、《分销链管理：分销渠道的设计、控制和管理创新》、《成功的品牌管理》、《数

字化管理：应对挑战，掌控未来》和《城市适应——迁移者的就业和创业》等。他朝气蓬勃，年轻有为。

衷心祝愿他们有更多的著作面世。

是为序。

· 林明江

中国全国政协委员、中国侨联副主席、

中国华侨文学艺术家协会会长

2004年11月18日于北京



序 二

千百年来，居住在马来西亚、新加坡、泰国的一代又一代华侨华人继承和发扬了中华民族艰苦奋斗、兴文重教的光荣传统，与居住国的人民和睦相处、同舟共济。他们从一贫如洗、一无所有的困境中一步步走进“柳暗花明又一村”的美好境界，成就了自己的一番事业，赢得了当地政府和人民的认同和赞誉；他们合群随众、入乡随俗，遵守所在国的法律、尊重当地的民风习俗，把自己融入主流社会；他们团结互助，恋祖爱乡，心怀桑梓，情系故土，时时关注着祖国（祖籍国）的经济、政治、社会发展情况以及亲人们的生活状况，在祖国（祖籍国）的历史发展进程中发挥了重大作用。对此，中国的几任领袖孙中山、毛泽东、邓小平、江泽民、胡锦涛都作出了极高的评价。

中华人民共和国主席胡锦涛于2005年2月28日会见马来西亚最高元首西拉杰丁时对此也作出了极高的评价。胡锦涛主席还于同日在北京会见全国侨务工作会议代表时强调，在中国革命、建设、改革的各个历史时期，广大海外侨胞和归国侨眷为中华民族的独立和解放、为国家的繁荣和发展作出了重要贡献，在中华民族史册上写下了光辉的篇章。历史已经证明并将继续证明，广大海外侨胞和归国侨眷是推进我国现代化建设、实现祖国完全统一和中华民族伟大复兴的重要力量。

出版这部著作具有深远意义，具有研究价值、传世价值、馆藏价值。

值此，我期望张氏父子这部著作能起到抛砖引玉之效果，愿今

后有更多的作家学者积极撰写海外华人在世界各地奋斗的事迹，以传世后人。

是为序。

张裕民

马来西亚七大乡团协调委员会主席

马来西亚海南会馆联合会总会长

2005年3月8日于吉隆坡



导言 我为什么要研究成功？

每个人都渴望成功，我也一样对这个问题感兴趣。但是，一旦认真研究起来，才感觉到“成功”是一个很复杂的问题，是一个很难说得很清楚的事。因为对“成功”的定义，不同的人有不同的解释；影响成功的因素很多，成功的类型也很多，很难总结；有的人曾经获得过成功，但是现在不行了；有的人这一辈子根本就不可能实现自己的理想，根本与成功无缘。

本书是我和父亲合著的第二本书（1995年我们曾经合写并出版了一本《马来人》），主要由两部分组成：“上篇 马来西亚的华人领袖、华商和经理人访谈录”（共30位），“下篇 东南亚华人领袖访问录”（共22位）。在这里，我只对我写的“上篇”进行说明和解释。

在福特基金会（the Ford Foundation）的亚洲学者基金会（Asian Scholarship Foundation，简称“ASF”）的资助下，从2005年初开始，我以南方学院访问学者的身份来到马来西亚，进行了为期9个月的研究工作，其中也带着关于“成功”的思考。

这次的调查工作，我获得了不少口述和文字的资料。比如，有的是孤军奋战的辛酸成长历程，有的是债务累累不堪重负的伤心和失望，有的是白手起家如今成为亿万富翁的故事，有的是夫妻配合艰苦创业的家庭企业史；有批评政府不公的，有讲黑道残忍的，有说人间真爱的，很多故事都非常感人。因此，我很想让中国大陆的人，多一点了解马来西亚，多一点了解马来西亚的华人。

一、什么是成功？

什么是成功？这是一个最容易回答，也是最难回答的问题。一般而言，成功的社会标准是成就一番事业，获得一定的财富、权力

或地位。今天，在这里，我们姑且把成功的标准和定义放在一边，去看一看每个人的人生经历，去看一看每个人对自己经历的评价，因为每个人都可能有自己对成功的标准和定义。换言之，从人类学的观点来看，我们更看重的是受访者对自己是否成功的自我评价，而不是社会对他（她）的个人评价。说白了，我在本书中对成功的定义就是：受访者对自己的这一辈子是否感到满意。

在马来西亚期间，我很荣幸地访问到了社会各阶层的人士：既访问了国会议员，也询问了平民老百姓；既拜访了商界领袖，也走访了小商小贩。人生百态，很有意思，也很有感触。

刘一其先生（马来西亚塑胶厂商公会柔佛分会前任会长）在接受访问的时候说：“我是一个小人物，没有想到你会选中我，我有一种惊奇的感觉。我在新山地区不是很出名，事业不是做得很大。不过，我接触的朋友也不少。我对自己理想的实现没有感到满足，但感到安慰。”

黄重山先生（亿盛企业有限公司老板，从外企经理到木业经营商）在访谈即将结束的时候说：“我在一个穷家出生，能够发展到今天的这个样子，我对自己的这一生感到很满意。”他还说：“现在我都65岁了。我认为，一个人年轻的时候一定要拼，不拼，到老了，就没有什么老本可吃了。”

赖益盛先生（国际运通地图社有限公司）在回顾自己公司的发展历程时说：“我们的地图制作技术从半手工半电脑，到全电脑化，现在已经发展到全部采用卫星影像。从开始到现在，我们已经做了上百张地图，市场占有率85%；还有一些竞争者，但他们都不强，主要分割一些地方性市场，如檳城、吉隆坡。我进入这个市场比他们都早，基本上已经把这个市场给占领了，竞争者很难有发展空间。”

温乃达先生（马来西亚机械及车辆零件商会联合总会会长）认为：“只要去做，一定会成功，但成功并不代表赚了很多钱。”

王国民先生（雪隆机械及车辆零件商会署理主席）说：“当时我创业是靠刻苦耐劳。现在通信发达了，创业者要掌握高科技，像我以前那样蛮干是不行的啦；还要有一点资本（本钱），以前可以





没有很大的本钱，以前的人讲信用，都是放账，以前放六个月都没关系，我也是这样放的，现在不行了。”

李建苇先生（建筑材料公司老板，一个曾经惨败过的建筑材料经营者）神情激动地说：“（惨败）那个时候，我开始感到害怕，因为我不知道自己不知道的是什么东西。如果你知道你不知道的是什么东西，很容易解决；如果你不知道你不知道的是什么东西，是蛮恐怖的事情。”他还表示：“我觉得，到目前为止学得最多的就是生意失败以后这10年。在这段时间里，我检讨为什么会失败？经济风暴只是导火线，公司本身存在着管理上的问题，才是真正的原因。比如，行政架构方面、资金管理方面，都存在着严重的问题。我想，很多成功的华人都经历过一些辛酸和历练。”

许炳正先生（新山小商公会总务）告诉我：“一般小贩做生意的收入只要能糊口、保证三餐，就可以了，很多人没有能力买房子的，更不可能做大投资。有些小贩做了20年还没有买房子。要是孩子多的，生活开支还不够。只有个别人挨上了很多年才能买房子的。”陈育荣（新山小商公会会长）也告诉我：“做小贩很操劳，要很多体力。我们做过小贩的都知道，一直走来走去，脚很酸啊。做小贩的晚年都很辛苦，因为他们的积蓄不多，而且腰酸背痛、满身是病。”

与此同时，还有一些受访人对自己的人生目标和发展方向产生了疑惑，或者找到了答案：

已经年近八旬的黄俊六先生（新山南大校友会执委）在咖啡馆里对我倾诉：“我这一辈子效忠的对象一直在变。我是1937年出生的，1962年大学毕业。我先是打工，后来自己创业，曾经做过发展商。小的时候，孝忠的是英国国王，那时候是乔治二世时期。接着，又效忠过马共（马来西亚共产党），因为受的是华文教育，我也会唱中国共产党的‘义勇军进行曲’，还效忠过国民党的三民主义。1957年马来西亚独立之后，又改为效忠马华（马来西亚华人），效忠马来西亚政府。到底谁是我真正的效忠对象？我这一代的很多人都有这种奇怪的感觉。”

叶瑞芳女士（G & O商学院院长）自言自语道：“我总觉得，

人生是一个很痛苦的过程。回过头来看我自己的一生，我觉得自己很平凡，很无奈。可是，我又没有什么办法。钱对我来说，多一个零或少一个零都差别不大，够用了就行。现在的社会跟以前差别很大，有时我感到很失望，但是自己又不能改变什么。我可能是生存主义者，我觉得我们在这个世界上真是太渺小、太渺小、太渺小了，渺小到无法形容，以前我形容自己为蚂蚁，现在我觉得连灰尘都不能算，连灰尘都不如。现在，到了四十多岁，我才意识到：人生在世最可贵的是自己有选择权。但是，当时我还没有意识到这一点，只是想多赚一点钱而已。”

罗烈贤先生（柔佛华人建筑商公会署理会长，柔南机器厂商公会前任会长）认为：“每个人有不同的命，我是劳碌命。我们华人几千年来一直保存着自己的传统，这个很好。现在的年轻人，有的读英文学校，大学毕业，想过一种新的生活。我觉得，尽管社会进步了，不管到什么时候，生活都是一样的，做人的道理都是一样的，文化传统没有办法改变。”

从各位受访者的人生感言中，我们体会到：他们的经历中有成功也有失败，有欢乐也有痛苦。

二、影响成功的因素

究竟什么是影响成功的关键因素呢？有的人认为，能否成功运气最重要。比如，有一位受访者说：“我觉得，做生意成功与否运气比较重要。我是相信运气，真的。有时候你看周边的生意人，10年、20年以后他还是老样子。每个人的运气是不同的，最要紧的是你用心去做。做多做少不要紧。”

在近30位受访人中，他们曾经或现在工作的单位五花八门，曾经或现在从事的生意也包罗万象（见表1）在这么多不同的工作单位和不同的生意中，影响成功的因素肯定也是相当复杂多样的：有的成功是多种因素作用的结果，而不是某个单一因素作用的结果；有的成功是偶然因素促成的，而不一定是某种必然因素影响的结果。

在这里，我们只能从近30位受访人的经历中，大致地总结出几点影响成功的关键因素（见表1）。





第一，是否对市场、技术和社会具有敏锐的洞察力，是否具有较强的应变能力，对成功与否的影响很大。如抓住市场和技术变化先机的有：赖益盛、罗烈贤、刘一其、叶瑞芳、林国粮和吴多娇夫妇（电信产品经销商）、黄重山等6位，其中，赖益盛的公司处于行业主导地位。

第二，即使不能抓住市场和技术变化的先机，如果能够很快适应市场和社会的变化和发展，对获得成功也有极大帮助。如林明春（马来西亚柔佛港公司事务高级经理）、曾振强（新山广肇会馆会长，新山屋业商会会长）、梁汝文（新山汽车银业公会会长）、洪瑞强（柔佛厨业联谊会会长）、郑已胜（柔南区中小型工业公会会长）、黄宗海（新山派报业同业公会会长）、符传曙（《星州日报》高级经理）、张久文（新山咖啡酒餐商公会现任会长）、黄锦发（万辉（马）有限公司执行董事）、孙彦哲（松柏教育集团CEO）、陈义栋（华美巴士车服务公司老板）、萧英华（家庭电器销售商，大利贸易公司老板）、翁莉莉（雪隆海南会馆执行秘书）等13位。

第三，从商或从业经验丰富是获得成功的重要基础。在下列28位受访人中有25位都有较为丰富的从商或从业经验，有十多位（如赖益盛、王国民、符传曙、张久文、刘一其、黄宗海、黄锦发、萧英华、陈义栋、洪瑞强、洪鼎镇、叶瑞芳、林国粮等）从十几岁就出来闯荡了，有两位（如罗烈贤、黄重山）有外企从业经验，有三位（如吴世才、梁汝文、吴多娇）有银行从业经验。只有两位虽然从商经验丰富，但因为是小商小贩而难有较大的发展。李建伟的例子则给了我们一个反面的证明，由于从商经验太少，虽然曾经获得短暂的成功但也败得很惨。

第四，有一定的客户或较广的社会关系是独立创业，也是获得商业成功的重要基础。黄锦发先生在谈到自己的创业时说：“我十几岁出来工作，跟了两个老板。我学到的是要勤劳，要对客户服务好，不断建立客户关系。老板也没有专门教我，是我自己观察和体会到的。我很会交友，选择性地交友。”罗烈贤先生表示：“我们出来做什么都需要很好的外交，出外靠朋友。我认识一些厂里的工程师，因为我们经常在一起喝茶，互相了解。他们有些是我原来的手

下，有些是认识的，他们再拉他的朋友来跟我一起做这个行业。（在经营上）不能什么都自己来做，需要哪些方面的技术人员，我们可以招聘来。主要是看我们会不会寻找、安排和使用各种不同专业的人员。”

第五，家庭的支持也是取得成功的关键因素之一。除了个别几个人之外，在下列的 25 位较为成功的受访人中，有超过 10 位（11 位）得到家人或亲人的支持，这包括夫妻同心、兄弟同心、外甥和外甥女支持、后继有人、子承父业等。在各种类型的组织经营中，家庭经营是最节约组织成本的经营方式。在实行自由经济的马来西亚，家庭经营是华人最常用的运营形式，也是华人生意比较活跃的主要原因。

第六，专注某个行业或职业长期做下去也是取得成功的重要因素。受访人中，林明春、黄宗海、符传曙、翁莉莉等几位，就是“一心一意做好本行”的很好例证；而赖益盛、梁汝文、郑已胜、温乃达、洪鼎镇（新山咖啡酒餐商公会前任会长）、刘一其、孙彦哲、陈丽云（大东方人寿保险代理经理）、林国粮和吴多娇夫妇等近 10 位，都是搞专业化经营的例子。其中，洪鼎镇先生曾经被誉为新山的“咖啡王”，因为在新山他拥有的咖啡店最多。在当今专业化分工、市场细分越来越明显的时代，无论是做生意，还是在职场上，都强调专业性。在这些受访者中，最为极端的例子是刘一其先生，他从 20 世纪 60 年代进入塑胶行业，发展到现在其产品的专门化程度已经非常高了，从前生产和销售各种塑胶产品，现在主要从事一种塑胶专用产品——打包带的制造和销售。

第七，教育程度高是获得成功的充分条件，但并不是必要条件。在下列的 25 位较为成功的受访人中，只有不到 10 位在创业或从业前接受过高等教育，如林明春、罗烈贤、黄重山、吴世才、翁莉莉、郑已胜、孙彦哲等，但是，还有 15 位受访者没有接受过高等教育，有的只有小学或者初中文化程度。从某种程度上讲，在获得商业成功方面，从商或从业经验是否丰富比受教育程度的高低更为重要。在新一代的城市移民中，也有一小部分年轻人凭着自己的知识或技术特长，自己创办或与同学朋友合伙创业，开办科技或专



业公司，而在上一代华人城市移民中，受教育程度稍低一些，有很多人自己做家庭生意当老板。

第八，管理能力和资金实力不是获得成功的初始条件，管理能力和资金实力都是经过多年的从商活动才慢慢地积累起来的。

表 1 影响成功的因素

序号	访问对象	从事的行业	影响成功的因素
1	赖益盛（国际运通地图社有限公司）	做过的：电子、家具、装修 现在的：地图和汽车导航	敢闯敢干，抓住了市场的先机，处于行业主导地位，专业化经营，社会关系广，诚实讲信用，后继有人
2	林明春（马来西亚柔佛港公司事务高级经理）	做过的：港口 现在的：港口	受教育程度高，专业水平高，诚实讲信用，一心一意做好本行，紧跟市场的发展步伐
3	吴世才（高雅国际美容集团总裁，马来西亚海南会馆联合会副总会长）	做过的：银行职员、饼干制造 现在的：美容	受教育程度高，诚实讲信用，从商经验丰富，专业化经营，夫妻同心，后继有人
4	曾振强（新山广肇会馆会长，新山屋业商会会长）	做过的：建筑 现在的：供水系统工程	紧跟市场的发展步伐，社会关系广，专业化经营，后继有人
5	梁汝文（新山汽车银业公会会长）	做过的：银行职员 现在的：汽车销售与贷款	从商经验丰富，社会关系广，专业化经营，适应当地市场的发展
6	洪瑞强（柔佛厨业联谊会会长）	做过的：船服务 现在的：船服务与酒店	子承父业，兄弟同心，从商经验丰富，社会关系广，适应当地市场的发展
7	王国民（雪隆机械及车辆零件商会署理主席）	做过的：卖菜、汽车修理、汽车零件销售 现在的：大型汽车零件销售	从商经验丰富，社会关系广，专业化经营，有贵人相助，抓住了几个大客户
8	郑已胜（柔南区中小型工业公会会长）	做过的：电子零件制造 现在的：电子零件制造	兄弟同心，受教育程度高，专业化经营，适应国际市场的发展，社会关系广

续表

序号	访问对象	从事的行业	影响成功的因素
9	温乃达 (马来西亚机械及车辆零件商会联合总会会长)	做过的: 汽车及其零件销售 现在的: 进口汽车零件销售	从商经验丰富, 社会关系广, 专业化经营, 适应当地市场的发展
10	罗烈贤 (柔佛华人建筑商公会署理会长)	做过的: 外资医用品制造、制造机器安装与维修 现在的: 厂房建设、饮用水生产	受教育程度高, 有外企从业经验, 专业技术水平高, 管理能力较强, 抓住了市场的先机, 社会关系广
11	黄宗海 (新山派报业同业公会会长)	做过的: 派报 现在的: 派报	从商经验丰富, 一心一意做好本行, 专业化经营, 社会关系广, 适应当地市场的发展
12	洪鼎镇 (新山咖啡酒餐商公会前任会长)	做过的: 咖啡店 现在的: 咖啡店	专营咖啡店, 经商时间较长, 家庭经营, 社会关系广
13	刘一其 (马来西亚塑胶厂商公会柔佛分会前任会长)	做过的: 百货零售、药品制造和销售、小食品制作和零售、塑胶产品的制造和销售 现在的: 塑胶专用产品——打包带的制造和销售	从商经验丰富, 抓住了市场的先机, 专业化经营, 社会关系广, 后继有人
14	符传曙 (《星州日报》高级经理)	做过的: 报社记者和编辑 现在的: 报社高级经理	敢闯敢干, 一心一意做好本行, 从业经验丰富, 社会关系广, 管理能力较强, 适应当地市场的发展
15	张久文 (新山咖啡酒餐商公会现任会长)	做过的: 餐饮、保险、房地产 现在的: 橡胶种植、餐饮、保险、房地产	经商时间较长, 从商经验丰富, 社会关系广, 适应当地市场的发展
16	黄重山 (亿盛企业有限公司老板)	做过的: 进口家用电器销售、印务 现在的: 木业	受教育程度高, 有外企从业经验, 专业技术水平高, 抓住了市场的先机, 亲戚联盟
17	黄锦发 (万辉 (马) 有限公司执行董事)	做过的: 杂货店店员、五金店送货员 现在的: 工业供应、物流	经商时间较长, 从商经验丰富, 适应当地市场的发展, 有太太的支持