拿督黄纪达新闻奖

作品汇编

激荡與回响

2005

马来西亚华文报刊编辑人协会出版

衷心感谢

陈志勇先生

赞助本书制作及印刷费

RM 10,000.00

目录 INDEX

拿督斯里庄智雅新闻事业服务精神奖

得奖人 邹复金（星洲日报） 32 ➡ 34

拿督黄纪达编辑奖（新闻组）

得奖人 罗家丽（星洲日报） 印尼国庆热不起 36 ➡ 38

佳作奖 张淑仪（星洲日报） 加尔维斯顿市变死城 39 ➡ 40

钟美玲 （中国报） 国能六大罪状 41 ➡ 42

拿督黄纪达编辑奖（副刊组）

得奖人 邵美凤（东方日报） 东方文艺海啸特辑 44 ➡ 46

佳作奖 朱运辉（南洋商报） 影像张爱玲–原来你也在这里 47 ➡ 48

李加得（光华日报） 大戏高唱近黄昏 49 ➡ 50

拿督叶永松报道文学奖

得奖人	巫月圆（中国报）	大马电影有明天	52 ➡ 99
佳作奖	涂淑燕（中国报）	教育太沉重	101 ➡ 137
	潘有文（中国报）	马共前尘今事	139 ➡ 182
	李开璇（星洲日报）	启发废置广场系列	183 ➡ 218

拿督陈良民新闻摄影奖

得奖人	陈启新（南洋商报）	南北"水"道	220 ➡ 222
佳作奖	陈奕龙（南洋商报）	粗暴手段	223 ➡ 224
	周万达（光华日报）	屋毁人还在，希望尚在！	225 ➡ 226

拿督高程祖财经奖

得奖人	巫月圆（中国报）	品牌走天涯	228 ➡ 278
佳作奖	刘鸣杰（星洲日报）	并购风再起系列	279 ➡ 313
	梁凤英（星洲日报）	马币变小了吗？	315 ➡ 331

丹斯里张德麟评论奖

得奖人	郑丁贤（星洲日报）	未来在消失中	332 ➡ 344
佳作奖	林瑞源（星洲日报）	两年来的变化	345 ➡ 357
	刘敬文（东方日报）	马大：从排名滑坡看定位抉择	359 ➡ 364

马来西亚华文报刊

编辑人协会

2005年度拿督黄纪达新闻奖细则

2005年度拿督黄纪达新闻奖分6个奖项

1：拿督斯里庄智雅新闻事业服务精神奖

2：拿督黄纪达编辑奖（新闻/副刊）

3：拿督叶永松报道文学奖

4：拿督陈良民新闻摄影奖

5：拿督高程祖财经奖

6：丹斯里张德麟评论奖

1 2005年度拿督斯里庄智雅新闻事业服务精神奖

宗旨：奖励在职或退休的华文报刊编采人员，表扬他们对促进华文报业发展的贡献。

条件：被提名者必须在华文报刊服务至少15年，由本协会理事会推荐，交由评审委员会决定。

奖励：每年最多颁发2名，每名颁给现金3千零吉及纪念盾。

2 2005年度拿督黄纪达编辑奖（新闻/副刊）

宗旨：奖励编辑版面设计美观活泼，标题生动明确。

条件：提名者必须附上2005年1月1日至2005年12月31日之间制作，刊登在马来西亚各华文报章的版面，作品缩印至A3纸张尺寸为宜。每名参赛者只限提呈一份作品，参赛作品必须呈上原件及复印7份供评审。

奖励：每组得奖人可获奖金3千零吉及纪念盾；每组另设佳作奖两份，每名获800零吉及纪念盾。

3 2005年度拿督叶永松报道文学奖

宗旨：奖励在职新闻工作者的出色报道文学作品。

条件：提名的作品必须于2005年1月1日起至2005年12月31日之间，在马来西亚华文报刊发表。每人只能提呈一份作品参赛，作品必须附上原件及复印7份供评审。每篇作品字数不宜超过2万字，系列文章可挑选精彩章节参赛。

奖励：优胜奖可获现金3千零吉及纪念盾，本奖项另设3份佳作奖，每人可获800零吉及纪念盾。

4 2005年度拿督陈良民新闻摄影奖

宗旨：奖励华文报刊摄影记者拍摄具有新闻角度及摄影水准作品。

条件：每人只限提呈一帧8寸乘10寸新闻照片，或以连续镜头（3张为限）参赛，每帧照片冲洗8张供评审。作品必须于2005年1月1日起至2005年12月31日之间刊登在马来西亚华文各报刊。作品必须有详细说明，交代日期、地点及事件发生详情。

奖励：得奖人可获2千零吉及纪念盾，两份佳作奖可各得奖金800零吉及纪念盾。

5 2005年度拿督高程祖财经奖

宗旨：奖励新闻工件者撰写具有前瞻性及分析深入的财经专题或系列文章。

条件：提名的作品必须于2005年1月1日至2005年12月31日之间刊登在马来西亚各华文报刊。每人只限提呈一分作品参赛，作品必须附上原件及7份复印供评审。每篇作品或系列文章不宜超过2万字。

奖励：得奖人可获3千令吉及纪念盾，两份佳作奖可各获奖金800令吉及纪念盾。

6 2005年度丹斯里张德麟评论奖

宗旨：奖励新闻工作者撰写公正及见解精辟、足以带动舆论的时事评论。

条件：提名者必须呈上由2005年1月1日至2005年12月31日之间发表在国内各华文报刊的评论文章。每名参赛者只限提呈一份作品，作品必须附上原件及复印7份供评审。评论作品可以单篇或组合篇形式提呈，单篇评论文章不可超过5千字组合篇可最多以5篇短评组成，内容各异无妨，但总文字不可超过5千字。

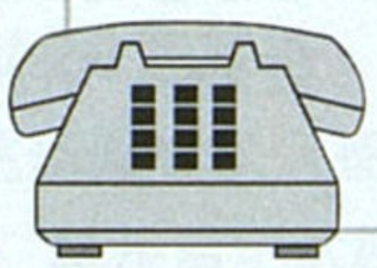
奖励：得奖人可获2千零吉及纪念盾，2名佳作奖可得800零吉及纪念盾。

其他

(A)所有华文报刊或杂志出版机构都可参加上述奖项。
(B)参赛作品概不退还，主办单位有权将作品转载于特刊。
(C)2005年度拿督黄纪达新闻奖申请日期由2006年7月15日起至2006年8月15日截止，逾期恕不受理。
(D)评审委会的决定不得受置疑，参赛者不得有异议。
(E)主办单位随时有权增删或修改参赛细则。

马来西亚华文报刊编辑人协会

通讯地址：
58, Jalan Utarid U5/7,
Taman Mutiara Subang,
40150 Shah Alam,
Selangor.



负责人：陈春福
联络电话：03-78726888（南洋商报）
或手机012-2675718

6 拿督黄纪达新闻奖 位赞助人简介

马来西亚六位华社商业钜子拿督黄纪达局绅、拿督陈良民、拿督斯里庄智雅、拿督叶永松及丹斯里张德麟总共合捐 120 万零吉，充作马来西亚华文报刊编辑人协会拿督黄纪达新闻奖永久基金。编协对他们的热心中文新闻事业及中华文化的义举，致以敬意。

已经兴办多届的拿督黄纪达新闻奖，其五大奖项由 1994 年开始，分别以五位赞助人名字命名，即为拿督黄纪达编辑奖、拿督叶永松报道文学奖、拿督陈良民新闻摄影奖、拿督斯里庄智雅新闻事业报务精神奖及丹斯里张德麟评论奖。

2005 年拿督高程祖成为财经奖赞助人。

马来西亚华文报刊编辑人协会感谢六位热心人士的支持，每人各捐 20 万零吉，使编协成功筹获及设立 120 万零吉的永久新闻奖基金。

1. 赞助人简介

拿督黄纪达局绅

拿督黄纪达局绅为马来西亚著名实业家，曾经拥有三家挂牌公司，业务范围广泛，包括酒店、购物中心、屋业发展、电缆业、金融业、保险业等。拿督黄纪达局绅现已退休，事业交由独子黄益宝继承发展。

拿督黄纪达局绅退休后，过着简朴生活，闲时爱好旅游，而最大的兴趣就是欣赏古典音乐。退休前，拿督黄纪达局绅是活跃于社会、热心公益的贤达，曾任全马数十家社团会长要职。

1984 年，拿督黄纪达局绅捐资十万零吉，发起设立马来西亚华文报刊编辑人协会拿督黄纪达新闻奖。此后十年间，新闻奖每年经费不敷，皆由拿督黄纪达局绅捐助补贴，前后共捐款项逾五十万零吉。

1994 年，拿督黄纪达局绅为一劳永逸解决编协新闻奖财务难题，本身再捐 20 万零吉，并亲自征求知己友好及热心文化事业人士拿督陈良民、拿督叶永松、拿督庄智雅及丹斯里张德麟四人，每人捐献 20 万零吉，五人合共捐款 100 万零吉充作编辑人协会拿督黄纪达新闻奖永久基金。

拿督黄纪达局绅于 2004 年 1 月 16 日逝世。

2. 赞助人简介

拿督斯里庄智雅

拿督斯里庄智雅 1951 年诞生于彭亨州金马扬。庄氏自小在贫穷家庭长大，中学毕业后进入社会工作，70 年代曾担任马华公会前副总会长拿督刘集汉的特别助理。

1980 年代，他放下工作，带着妻女前往英国深造。经过 3 年苦读，考获伦敦大学法学院学士。

回国后投身商界，不出数年便奠定雄厚的商业基础，曾担任威士茂集团的董事经理及该集团旗下数家挂牌公司的首脑，成为马来西亚商业界的知名企业家。

此外，他也曾活跃于政坛，曾担任吉隆坡峇都区国会议员，也热心文教社会工作，捐助公益事业，出钱出力。

3. 赞助人简介

拿督叶永松

拿督叶永松是吉隆坡股票交易所主要交易板两家上市公司：麦康及奥林比亚集团的董事主席。

在马来西亚商业圈子，拿督叶以灵活手腕、机智和毅力见称，因此他的公司得以稳健发展。

他也通过策略性的长期计划，使他的公司成为一个有利可图的多元化业务集团。麦康集团介入四个核心业务：酒店、房地产发展业务、股票行、种植业和直接投资。

此集团投资以建立一个连锁酒店，在吉隆坡兴建耗资 8 亿零吉，高达 53 层楼附设办公楼的 DUTA GRAND HYATT K.L。

该集团也正在兴建耗资 6 亿零吉之富达购物中心。

4. 赞助人简介

拿督陈良民

拿督陈良民在吉隆坡出生，早年在吉隆坡接受华文教育，目前担任下列团体职位：

雪兰莪州八打灵育才华文小学董事长、马来西亚陈氏宗亲总会荣誉会长、马来西亚漳州会馆名誉主席、雪隆陈氏书院宗亲会荣誉会长、吉隆坡坤成独中董事、吉隆坡同善医院董事、吉隆坡育南学校董事会顾问、吉隆坡中华独中董事、吉隆坡沙叻秀学校董事长、雪兰莪福建会馆董事、雪隆舞蹈协会名誉主席。

他是大成集团总裁兼集团首席执行董事主席，为隆雪森柔甲一市四州的产业发展商及国内 A 级执照土木工程及建筑承包商。

1953 年，他前往马六甲负责管理照相馆业务，同时协助其父发展宝成机器泥机厂业务，随后自创南马机械工程公司，专承包油棕及树胶翻种工程。

1963 年，他于吉隆坡以合资方式创设土木工程承包公司，随后创设稳铭集团，从事于投资胶园种植和产业发展活动。

5. 赞助人简介

拿督高程祖

拿督高程祖是 CNI 控股有限公司集团创办人，现任执行董事主席兼首席执行员。

他是在 1989 年创办长青，今天的 CNI 长青集团已经是马来西亚家喻户晓的品牌，公司业务也已扩展到国际，包括印尼、新加坡、汶莱、香港、中国和印度。

拿督高程祖长袖善舞，在企业界获得许多荣誉。他在 1995 年荣获《华人企业家杂志》推选为大马 38 位成功企业家之一；1998 年，大马《今日直销》推选他为直销界最杰出领袖。

CNI 控股有限公司并于 2005 年 8 月 4 日上市吉隆坡股市第一交易板。

CNI 的子公司 EXCLUSIVE MARK 与 Q-PACK 也荣获优良作业规范；EXCLUSIVE MARK 和 Q - PACK 在 2002 年及 2003 年分别获得" ISO 9001：2000" 国际品质管理系统认证。

拿督高程祖的成就也受到学术界的肯定，曾荣膺美国萨密尔大学的多层次传销管理学名誉博士。除了在商界的表现有目共睹，高程祖也秉持了 CNI 的共存共荣的理念，热心服务社会，慷慨解囊。CNI 更于 1998 年成立施恩爱基金会，由高程祖夫人全德兰女士担任会长，施恩爱基金会是秉持" 将世界温暖起来" 的信念，成为跨越种族、宗教和国家的慈善组织。

高程祖与全德兰膝下有一男两女，他于 2005 年荣膺彭亨州苏丹殿下封赐拿督勋衔（DIMP）。

6. 赞助人简介

丹斯里张德麟

丹斯里是吉隆坡工业控股有限公司和其子公司的前总裁和主要执行人。

吉隆坡工业控股是吉隆坡股票交易所挂牌上市的公司。

吉隆坡工业的核心业务是产业发展和建筑，进而发展成一个集团，投资在金融服务、制造业、公共服务、私营化服务及海外投资。

丹斯里张德麟在 60 年代中期，年纪轻轻便以企业家的胆色，开拓他的商业王国。

1991 年，他接管了当时疲弱的吉隆坡工业控股有限公司，并把这家公司发展成为迅速扩张的集团。

他也热心社会公益，曾是马华公会安邦再也区会主席及马来西亚福建社团联合会会长等，出钱出力，深受赞扬。

马来西亚华文报刊
编辑人协会

2006至2007年度理事会

主席：钟启章
副主席：卜亚烈
秘书：陈春福
财政：郑钦亮
出版：白维振
研究：罗正文
康乐：张映坤
联络：林明标
查账：郭清江

2006年拿督黄纪达新闻奖

评审委员会成员名单

黄子
林金树
杨有为
傅承得
杨立群
黄文斌

总评的话

黄子

首先，要恭喜诸位得奖者。

昨晚的评审会议，在敲定名次时，基本上相当顺利。6 位评审的看法有同有异，但是好的作品，却有基本共识。所以没有脸红耳赤的场面。

大会要评审们讲几句话，其他 5 位评审们要我代表讲讲感想和提些意见。

这次参赛非常踊跃，6 组共有两百多件作品。我拿到的复印本，10 多公斤重。这两个月，国内国外，我跑了 8 千多公里，这 8 千里路云和月，这两个月的日子，可真是曹操所感叹——去日苦多。苦什么呢？

参赛者的作品，十之八九，没有附上原版的剪报，给我们的都是复印本。有些作品，缩龙成寸，把整大版的报纸缩成 A3 的开本。字粒缩小到比电脑上最小的 FONT8，还小。

有些则是复印得血肉模糊，但还不致黑成一团，效果相当琼瑶式的“月朦胧，鸟朦胧”。很不幸，我暂时还没老花，所以没有老花眼镜，也没有放大镜，两个月下来，看了十多公里的稿，看到眼皮跳，上个星期已经在金马仑打妥所有分数，以为眼皮会跳止跳动，但是到今天还是跳动不已。

其他的评审，也有同感，希望以后的参赛者能多多体谅，惠下原版剪报。让评审们看了心动就好，不必眼皮也跳。

现在有些中文报的彩色版越来越多，参赛者交上复印的黑白版，对着有些效果像粤语残片的黑白不分，又像老片常常出现“下雨”效果，评审需要动用想像力，才能还原那彩色效果。但是，评审无论怎么想像，都会大打拆扣。

我想评审认真审阅，参赛者亦应认真地交出效果最好的作品，才不致因为审阅上的种种困难而出现拆扣现象，才能作出最公平的判决。

摄影

对于摄影，我们知道我们的摄影记者工作繁忙，不像国际杂志的摄影记者，每到一个地方，先体味当地状况，进入状况之后才开机。所以能拍出新闻性艺术性皆佳的作品。我们的参赛作品，在这两方面应该再加油。希望以后能见到让读者一看难忘，回味无穷的好作品。

版面

平面媒体应注重视界效果，读者的第一眼观感非常重要。参赛作品，有些美编处理的很好，有些太杂太乱了。

报导文学

几乎每一位评审都觉得，不论是内容丰富，开人眼界，或是平淡无奇的作品，都有一个共同点，有报导，没有文学。若只重报导，不重文采，则跟一般新闻无异。大家也知道记者们分秒必争的困难，听说这也是每一届的问题。因此，评审建议，不如改设新闻报导奖，而不叫报导文学奖。比较名符其实。

评论

说到评论文章，因为大势所趋，评论文章的篇幅越来越短。而且，又都要求每日及时评论，在篇幅和时间的限制下，导致无法多作功课，都是急造之章，点到为止。评审的建议，这类应归于短评奖。或也可另设一个3千字以上，格局较大、具深度广度的评论文章。也就是，报章在每日的短评之后，应有一篇篇幅较长以宏观格局的评论来概括，从报纸的每日评论到周刊的每周评论。也就是有争朝夕的轻薄短小的每日短评，又有作足功课格局较的每周“长篇”。如此，才能提升读者宏观全局的思考水平。评审也希望，有关方面应多培训新作者，免得几个得奖者，都是旧人。

最后，希望大会能考虑，下一届的评审人员应该增加。例如摄影奖，应请相关的专业人士评审。我们6个评审要评6组的作品，在专业上。时间上都有困难，十多公斤，也不知道是多少万字，一得空就分秒必争的拜读，压力真大，恐怕无法作到最理想的境界。

2005年度 拿督黄纪达新闻奖
得奖名单

拿督斯里庄智雅新闻事业服务精神奖

得奖人　邹复金 (星洲日报)

拿督黄纪达编辑奖（新闻组）

得奖人	罗家丽	(星洲日报)	印尼国庆热不起
佳作奖	张淑仪	(星洲日报)	加尔维斯顿市变死城
	钟美玲	(中国报)	国能六大罪状

拿督黄纪达编辑奖（副刊组）

得奖人	邵美凤	(东方日报)	东方文艺海啸特辑
佳作奖	朱运辉	(南洋商报)	影像张爱玲–原来你也在这里
	李加得	(光华日报)	大戏高唱近黄昏

拿督叶永松报道文学奖

得奖人	巫月圆	(中国报)	大马电影的明天
佳作奖	涂淑燕	(中国报)	教育太沉重
	潘有文	(中国报)	马共前尘今事
	李开璇	(星洲日报)	启发废置广场系列

拿督陈良民新闻摄影奖

得奖人	陈启新	(南洋商报)	南北" 水" 道
佳作奖	陈奕龙	(南洋商报)	粗暴手段
	周万达	(光华日报)	屋毁人还在，希望尚在！

拿督高程祖财经奖

得奖人	巫月圆	(中国报)	品牌走天涯
佳作奖	刘鸣杰	(星洲日报)	并购风再起系列
	梁凤英	(星洲日报)	马币变小了吗？

丹斯里张德麟评论奖

得奖人	郑丁贤	(星洲日报)	未来在消失中
佳作奖	林瑞源	(星洲日报)	两年来的变化
	刘敬文	(东方日报)	马大：从排名滑坡看定位抉择

所有得奖者与晚会嘉宾合影，前排左起潘程铭、拿督陈良民、黄益宝、丹斯里林玉唐、拿斯斯里陈广才部长、钟启章、拿督斯里庄智雅、拿督吴德芳、周文瑞及卜亚烈。

编协 2006 至 2008 年度理事会合影，前排左起陈春福、卜亚烈、钟启章、郑钦亮、罗正文；后排左起张映坤、林

2005 年度拿督黄纪达新闻奖颁奖礼嘉宾与部分编协理事合影，左起陈春福、拿督陈良民、潘程铭、拿督吴德芳、拿督斯里陈广才、拿督斯里庄智雅、黄益宝、丹斯里林玉唐、钟启章及卜亚烈。

编协会长钟启章与三位劳苦功高的评审合影，左起钟启章、林金树、杨有为与黄子。

拿督斯里庄智雅颁发新闻事业服务精神奖给得奖人邹复金。

黄益宝颁发拿督黄纪达编辑奖（新闻组）后，与优胜者合影。
左起黄益宝、罗家丽、张淑仪及钟美玲。

黄益宝与拿督黄纪达编辑奖（副刊组）得奖人合影；左起黄益宝、邵美凤、朱运辉及李加得。

潘程铭颁发拿督叶永松报道文学奖后，与得奖者合影，左起巫月圆、涂淑燕、潘程铭、潘有文及李开璇。

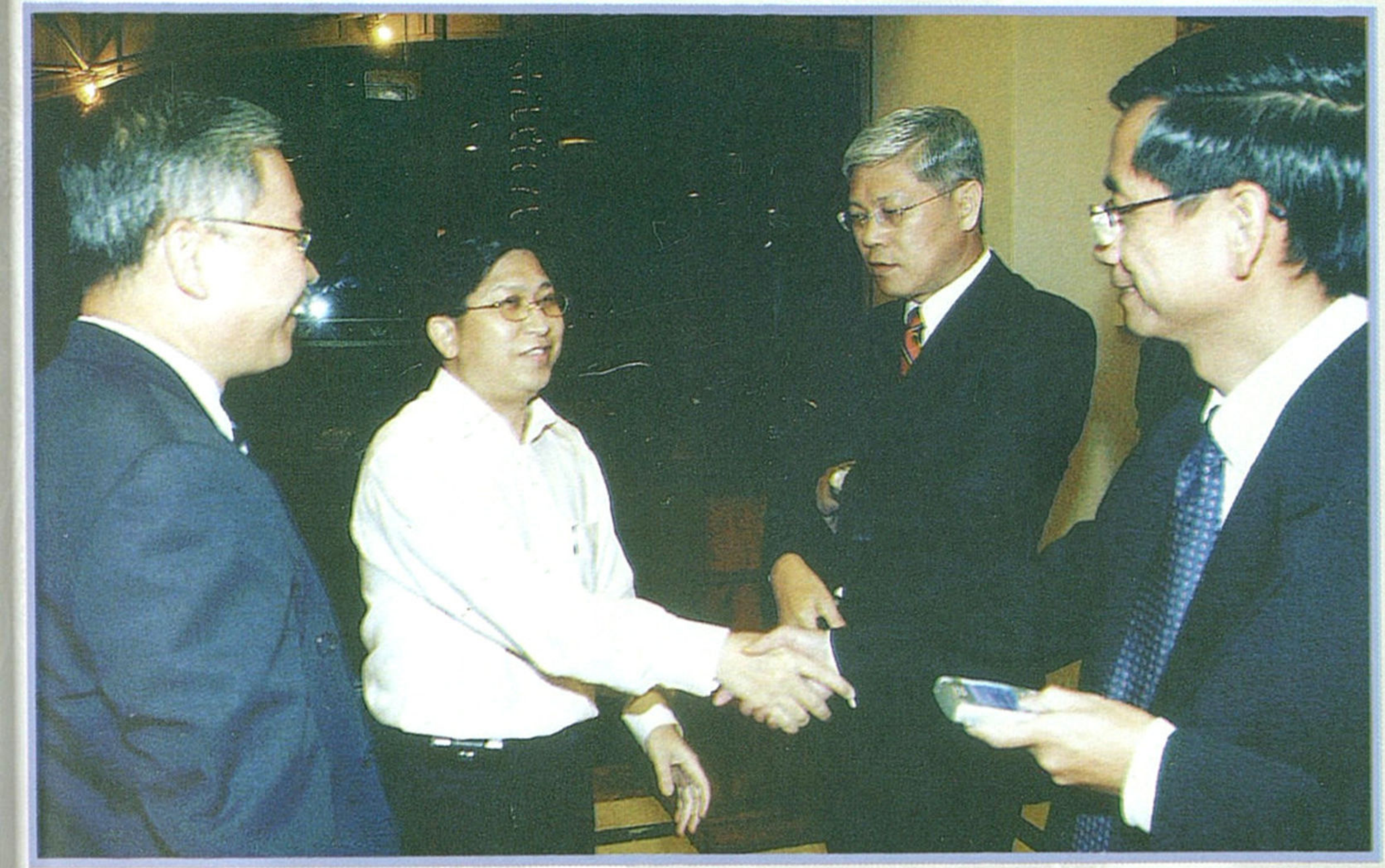
拿督斯里陈广才与丹斯里张德麟评论奖得奖人合影，左起张立德代表郑丁贤领奖、陈广才、林瑞源及刘敬文。

拿督陈良民新闻摄影奖得奖人合影，左起沈海伟（代表陈奕龙领奖）、陈良民、陈启新及周万达。

周文瑞代表颁发拿督高程祖财经奖后，与得奖人愉悦合影。
左起巫月圆、周文瑞、刘鸣杰及梁凤英。

副会长卜亚烈与获得中学组奖励金的会员子女合影。

编协副会长卜亚烈颁发会员子女学业奖励金后，与小学组得奖的会员子女合影。



编协理事欢迎南洋报业执行董事兼《南洋商报》总编辑钟天祥出席新闻奖颁奖晚宴。左起罗正文、钟天祥、钟启章及卜亚烈。

已故拿督黄纪达的传记《怀念黄纪达》封面设计典雅，这本限量出版的传记由拿督洪松坚执笔，精装版于 2007 年出版。

留台联总会长刘天吉、编协前任会长潘友来、评审黄子及编协前任会长廖庆曾同席共餐，愉悦交流。

自助餐开始，约 300 名出席的新闻界同道和来宾，大家秩序井然的拿食物。

理事张映坤迎接交通部部长拿督斯里陈广才出席新闻奖颁奖典礼，中为副会长卜亚烈。

欢迎，欢迎，编协会长钟启章欢迎大家出席新闻奖颁奖典礼。

编协会长钟启章向黄益宝推荐唐龙保健酒，并向他介绍这是清朝老佛爷慈禧太后的最爱。

评审杨有为（中）讲的故事一定很精彩，引得廖连传（左）和郭清江（右）凝神细听。

拿督吴德芳边说笑话边掏腰包买唐龙酒，坐在身旁的周文瑞也被逗得开怀大笑。当晚义卖唐龙酒的收入捐充编协的活动基金。

员送上「激荡与回响」专辑。佩佩（左一及二）抵达晚宴会场，接待中国报执行总编辑冼慧欣及执行编辑李

彩声雷动。会上表演变脸绝活，获得全场我变！这位俊俏的姑娘，在晚

各组的得奖作品都有很高的水准，新闻界同道无不凝神细看，从中观摩。

得奖作品全部陈列在宴会厅，吸引了当晚出席的新闻界同道，大家都对这些作品留下深刻印象。

编协财政郑钦亮是当晚幸运抽奖的幸运儿，高兴的从钟启章手中接过奖品。

摄影优胜奖得奖人陈启新捧着奖杯，愉悦的与自己

【第1辑】

新闻事业服务精神

拿督斯里庄智雅奖

Congratulations

得奖人

⇨ 邹复金

《星洲日报》

邹复金 履历

从进入《大马新闻》排字部当学徒与报业沾上了边之后，相继在《马来亚通报》与《建国日报》排字部短暂工作，而于1968年正式任职星洲日报，当时是排字部技工。

1971年转换岗位到校对组当校对员。

1975年再转入编辑部当助编，从此与新闻工作结缘。

1991年任副编辑主任，1995年任编辑主任，2000年当执行编辑，于2003年任副总编辑（编辑/生产运作）至今。

心中有话

新闻工作是特殊行业，没有固定方程式，每天都要灵活处理，因为新闻往往是一体两面的，阅读者角度不同，看法也就不一样。一般读者认为报道有深度、叫好叫座的新闻，有关方面阅读后可能感觉被挖苦、挑衅，很不是味道。虽然我们很谨慎处理新闻，尽量持平，但是每天仍如走钢索，一不小心就会摔下来。

我服务的机构星洲日报便因此曾在1987年被令停刊5个多月，那时候一方面年关逼近为生活担心，一方面报馆复刊又遥遥无期，只能无助无援的默默等待，真是苦不堪言；而这期间，那些时常名字见报的所谓正义斗士，不但没有为我们仗义执言，甚至连起码的慰问也没有，那段日子确让我们体验到人间冷暖。

另一个让我深刻体会的是编采部的合作无间、团队精神对报纸的素质起着关键作用，特别是面对突发重大事件，例如2001年的911事件，我清楚记得当晚消息一传来，上层一声令下，编采部即全面动员，立即策划呈献方式及扩大篇幅容纳排山倒海而来的新闻，不断改版，甚至推出号外，通宵达旦，工作虽辛苦，但精神却是愉快的。

这一路走来，我深深感激所服务的机构星洲日报，不断提供我学习的机会，指导和信任，使我得以在日常处理编务过程中有惊无险。

【第2辑】

编辑契

拿督黄纪达

（新闻组）

Congratulations

优胜奖

⇨ 罗家丽

《星洲日报》

本报特派记者洪东凯、谢金魏 勇闖火焰山

黄塵擋去路

印尼廖内罗干河下游的腹雷问题持续恶化，黄澄澄的烟尘已几乎阻挡去路，一些电单骑士甚至被迫中途停车。
大马星期日抨击印尼当局处理灭火的手法不当，导致烟霾问题无法尽速解决。（路透社照片）

仍有零星"熱點"
廖內燒芭活動未杜絕

（北干14日讯）廖内省在过去两天虽然已摆脱烟霾笼罩的日子，但省内各地还有零星的"热点"，显示烧芭活动没有完全杜绝。

令人不解的是，廖内的政府代表声称林火的热点只有百余个，但是，根据美国太空署TERRA MODIS卫星的图像显示，廖内省的热点超过1千500个，令民众质疑政府处理烧芭活动的诚意。

廖内省经济森林工作队统计人员阿末查查坦说，卫星的统计不可能出错，前几，这每卫星的最新统计，出错的机率十分低。

林火有扩散迹象

他说，这些热点主要分布在廖内省的11个地点，起火的土地面积多达22万公顷至25万公顷，林火更有扩散的迹象，今人担忧的是林火及烟霾可能更严重。

他说，不少过10个热点显示烧芭地点属于印尼森大马种植公司所拥有的土地，消防人员不可能在短时间内扑灭散布各处的林火，目前更是没有具体的方法阻止火势扩散。

阿末查查坦认为解决烧芭活动的良策是政府将免芭森林的土地转为商业用途。

卫星图像显示最多热点的地区是下罗干区域（KABUPATEN ROKANHILIR），热点超过800个，其次是有大约300个热点的上罗干、甘加莉（BENGKALIS）约100个，西亚文（KABUPATEN SIAK）有97个，其余有热点的地区包括伯拉拉旺（PELALAWAN）、甘巴（KAMPAR）、光新（KUANSING）等等。

承认法律存弱点

另一方面，根据《北干邮报》的报道，廖内省副省长旺阿都赛卡承认廖内省的法律的确存在许多弱点，至今还未有一家涉及烧芭的种植公司遭到法律行动。

他说，当政府已经采取所有可行的方法，始终无法根出烧芭的幕后黑手。

張燈結綵難掩林火霾害
印尼國慶熱不起

"在苏门答腊廖内省北干市的街道上，虽然可以看到许多商业建筑物张灯结彩，准备迎接两天之后的国庆日，但是根据一些民众反映，今年的60年独立国庆日的热潮不如往年般。"

（北干14日讯）当印尼人正在准备庆祝独立运动组织与印尼政府和谈，以及庆祝8月17日的国庆日之际，苏门答腊岛及加里曼丹印国为肆虐的烧芭活动，导致不只是印尼，邻国马来西亚及新加坡也深受霾害的影响，国庆日的庆祝情绪也随之减缓。

扫黄扫黑行动雷厉

在苏门答腊廖内省北干市的街道上，虽然可以看到许多商业建筑物张灯结彩，准备迎接两天之后的国庆日，但是根据一些民众反映，今年的60年独立国庆日的热潮不如往年般，除了烟霾之外，警察突击娱乐场所、取缔地下赌场、整顿色情行业、扫荡毒品活动等，使到市场的活跃程度大大减低。

印尼虽乎是一个长期被"诅咒"的国家，从1997年的亚洲金融风暴之后，国运不断困扰着印尼，无论是受到灾难的侵袭，或是国家政局的不稳定，令印尼无法摆脱水深火热的背境。

1998年大规模排华事件以及第7次当选总统的苏哈多下台，1999年让东帝汶宣布独立或自治，2001年瓦希德遭撤销总统职位，2002年岩屋岛爆炸案，一直到2004年1226的大海啸事件，都令印尼一直处于不稳定的局势，也许政府由为穷于应付各种突发危机，今烧芭活动不是政府所关注和即时解决的问题之一。

家園變色

印尼廖内罗干河下游，一名等著家人一块儿撤走的小女孩，被迫来家园变成"变色"的烟雾吓哭了。

霾害引發各界抨擊
當地報章大篇幅報道

（北干14日讯）廖内省地方报章近几天来分别以大篇幅报道各地林火、烧芭和烟霾灾害事件，大马严重受害情形和各界抨击也纷纷见报。

印尼各个省份的林火、烧芭及烟霾事件未受控制，导致其严重影响逐渐扩散到大马中北部，廖内和印尼一些省份，引起区域国家的不满和抨击。

《星洲日报》记者乘坐飞机经过槟兰和廖内上空以及降落后在当地商处所见，离城市偏远的广阔种植园地仍不断陈烟四起，显见烧芭活动仍未受当地政府的遏止，当地农民不负责任的行为依旧污染空气，仍然威胁大自然环境。

廖內北干晴空萬里
被指為霾害禍首

（苏门答腊北干14日讯）当马来西亚半岛人民饱受烟霾灾害时，被指为肇害祸首的廖内省虽有"热点"，但廖内省行政中心北干市却是晴空万里，丝毫不受烟霾的影响。

不过，在北干市的郊区就可以见到零星的热点，袅袅白烟弥漫，在风势之下被吹往苏门答腊半岛西岸。

消防员努力灭火

在一些偏远地区如帕朗吉斯岛因为烧芭已经导致约300公顷的土地被烧毁，60名来自地方上的正规与义务消防人员正在努力施灭火，以免火势扩散。

《廖内邮市报》昨天在一则评论中责怪印尼政府难道没有良好的解决方案，同时责怪大马种植公司随意烧芭，才会导致烟霾问题一再再，再再三地重演。

作者抨击执政府（印尼总统苏西洛为党魁的民主党）每天主办很多研讨会、论坛等等，但是，课题只是围绕在该党的利益，对民生问题没有采取即时的行动。

廖内北干市晴空万里，能见度超过10公里。

霾害引發各界抨擊
當地報章大篇幅報道

（北干14日讯）廖内省地方报章近几天来分别以大篇幅报道各地林火、烧芭和烟霾灾害事件，大马严重受害情形和各界抨击也纷纷见报。

印尼各个省份的林火、烧芭及烟霾事件未受控制，导致其严重影响逐渐扩散到大马中北部，廖内和印尼一些省份，引起区域国家的不满和抨击。

《星洲日报》记者乘坐飞机经过槟兰和廖内上空以及降落后在当地商处所见，离城市偏远的广阔种植园地仍不断陈烟四起，显见烧芭活动仍未受当地政府的遏止，当地农民不负责任的行为依旧污染空气，仍然威胁大自然环境。

火燒不盡

印尼当局无法遏制农民的烧芭活动，而农民也表示，多年来他们都是这么做清理耕地，从未受官员制止也不知道问题的严重性。（美联社照片）

奮力滅火

印尼消防员星期日继续在罗干河下游附近的燃点展开灭火行动，由于霾害问题仍然未见减缓，消防员皆戴上口罩在迷雾中灭火。

廖內下起長命雨
助撲滅林火熱點

（印尼北干14日讯）廖内在过去10天无雨，烟霾挥之不去，今日清晨开始下雨，在下午2时左右仍未停歇。

这场在居民翘首之外的大雨，相信有助于扑灭廖内的林火热点，从而减少烟霾随风向飘到大马。

本报记者根据当地居民提供的路线，深入廖内视为林火严重的热点，未达目的地之一路上已

寬頻速度其慢無比
印尼基設待改善

洪東凱 程鈞宇記

"又要去印尼？"，这是我通知家人后得到的第一个反应，因为我今年第3度因为工作

采访印尼的天灾，首是印尼境内的烧芭活动对马来西亚构成的霾害，今我再次与印尼邦门答腊岛"结缘"。

尼亚斯采访，一直碰对通讯与传送新闻问题，今回应本可以避过印尼天灾造成的通讯中断问题，烧芭灾变是人祸，一场人为的灾难造成的烟雾四天，这通讯总不会构成影响吧？

抵达廖内省北干市并完成新闻之后，幸运地在酒店附近找到一家互联网中心，我心里的想法是："一家提供线上游戏的互联网中心，其宽频速度应该会很快"，就大步走进内与互联网中心负责人表明来意之后，信心十足在一台电脑前准备传送新闻和图片。

起初，连上网页倒蛮顺的速度尚算可以，直到在电子邮件夹带新闻及图片传送时，才发现宽频的速度在我想像之外，传送邮件的过程其慢无比。

当我传送数次失败后，离开这热的互联网中心到外透气时，无意中发现不远处还有另一家互联网中心，当我文断让金良到该家互联网中心尝试传送。

20分钟之后，金良在网上聊天室告诉我电子邮件已经成功传送过，我在原先的互联网中心花费近一个小时，连一封电子邮件也无法发送，今我不期然想起印尼政府不只是应该解决烧芭问题而已，还需要本设施也有热改善。

Congratulations

佳作奖

张淑仪

《星洲日报》

星洲日报 天下事
2005年9月24日（星期六）
电邮：editorial@sinchew.com.my

受到飓风"丽塔"的威胁，得克萨斯州由邻的大部分居民经已撤离，平日繁忙的休斯敦商业区，也几乎变得空无一人，宛如"死城"。（法新社照片）

街道冷清

居民疏散避"麗塔"颶風

加爾維斯頓市變死城

"由于大批得州沿岸居民驾车驶往内陆，导致公路大塞车，有人在车内塞了十多二十个小时。"

（休斯敦23日综合电）尽管飓风"丽塔"风力由五级略为减弱至四级，但得州和路易斯安那州200万居民继续疏散，导致公路大塞车。

与此同时，居民大规模行动，迫使到加尔维斯顿市在许多居民都驶往内陆后，小城顿时成为一座死城。

90%居民已离开

加尔维斯顿市长勒布朗表示，当地5万7千居民中，90%已离开，整个城市感觉起来像座死城，不过这是件好事。

加尔维斯顿市在105年前，曾经遭受过一次飓风侵袭，在1900年，强烈的飓风造成当地至少8千到1万2千人丧生，是美国有史以来最大的一次天然灾害纪录。

加尔维斯顿坐落于加尔维斯顿湾与墨西哥湾之间的一座岛屿上，靠一条堤道与大陆相连。全岛最高的位置仅仅亦平面高出2.6公尺。

这座位于休斯敦南方80公里的小城，大多数居民从未经有过飓风灾的经验，这次大量居民选择只好上路。

根据气象预报，"丽塔"飓风将在周五晚间或周六早上来袭。

公路大塞车

由于大批得州沿岸居民驾车驶往内陆，导致公路大塞车，有人在车内塞了十多二十个小时。

37岁的詹姆斯在路上塞了多个小时，决定弃车逃向休斯顿，他说："那定会是恶梦。"

此外，当局已向路易斯安那州发出飓风警告，从得州奥斯汀沿至路易斯安那州邻近城沿岸500公里，大多数城市和城镇的居民已逃离。

驚車逃命

飓风"丽塔"的逼近导致休斯敦的居民纷纷举家走避至安全的地方，图中朝北方向的公路出现长长的车龙，在逆进入休斯敦的公路，则连一辆汽车的影子也见不到。（法新社照片）

提供保護協助

美促各使館準備撤離

（华盛顿23日综合电）受到飓风"丽塔"的威胁，美国国务院周四敦促得克萨斯州的各国使馆做好随时撤离的准备。

国务院发言人麦科马克指出，"丽塔"预料将在周五晚或周六上午登陆到得克萨斯州，位于得州休斯敦的37间各国使馆必须做好准备就绪。

麦科马克说："我们将与他们密切合作，以决定我们需要采取怎样的行动，以及他们如何与受影响地区的国民联系。"

他敦促外国人在得州或邻近地区的使馆留意随时，以让使馆人员能在风灾发生时，确定他们的正确位置。

他指出，华府也在商讨如何协助外国政府保护位于的使馆人员。

他说，美国国务院在休斯敦的办事处已在周四关闭。

颶風來襲前視察得州

布什決不重蹈錯誤

（华盛顿23日综合电）美国总统布什周四表示，各级政府已经针对"丽塔"飓风来袭"做了最坏的打算"。

分析家说，布什希望藉此训除外界对他在"卡特里娜"飓风来袭时反应太慢的批评。

面对就任以来最低的民调满意度，布什也决定在周五先到他的家乡得克萨斯州，实地视察飓风来袭前的最后准备情况，以免重蹈"卡特里娜"飓风来袭后几天才开始救灾民，被批评为一无是处的覆辙。

白宫发言人麦克莱伦表示："布什将在飓风来袭前，密切得知的准备情况，以表明联邦政府的支持与回应。"

当被问到布什会带什么东西去救灾时，麦克莱伦说，他们会尽快不打扰当地的救灾准备工作。

稍后，布什还会前往科罗拉多温泉市，当地是美国的北方指挥总部，监视包括美国本土，阿拉斯加，加拿大，墨西哥和许多别各等国在内的国防情报。

要求紧急救援系统待命

麦克莱伦表示，布什将以在当地观察飓风的成效，并即时了解联邦，州及地方政府对灾情的反应，同时也可以从联邦政府的角度去了解军方的反应效率。

在"丽塔"飓风来袭之前，布什就要求全国的紧急救援系统待命，同时宣布这个飓风可能带来"全国性的灾难"，要华府各相关单位做好充分准备。

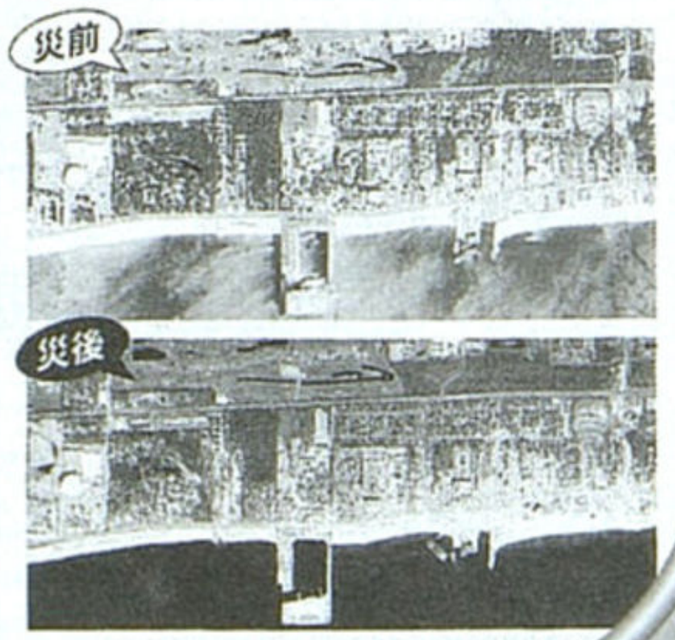
之前，华府是在"卡特里娜"飓风侵袭后，才采取这些步骤。

等候上機

在休斯敦乔治布什国际机场，显态不安的当地居民耐心地等候乘机离开。（法新社照片）

準備救災

在得克萨斯州布朗维拉的体育馆，工作人员开始整理机床，准备让疏散到当地的灾民提供一个栖身之



这是墨西哥比所比洛克西在飓风"卡特里娜"袭击前后的照片，比洛克西在灾前（上图）一月举行，灾后（下图）

Congratulations

佳作频频

⇨ 钟美玲

《中国报》

Hurix'S GLUCOSE 新包装！

中國報 CHINA PRESS

www.chinapress.com.my RM1.30 2005年9月16日 星期五

Top To Toe
成为世界级美容师
• CIDESCO • ITEC
• WORLD MASTERS
• CONFEDERATION

提高效率勿再找藉口

國能6大罪狀

◆報導：A4

■林敬益

下月暫停播

◆報導：A12

永別了，老師！

古平H/K 峇國禹望华文小学 SEKOLAH RAKYAT KEAT HWA H/K

"普老师，您的爱，将与我们同在！"

昨日（15日）是"教师踩空坠楼死"意外死者曾文昕的出殡日子，吉平（K）校学生持著写上这些字眼的布条，在校门前等待曾老师的灵车经过。

小国为学生亲手制作的卡片，代表学生们对曾老师的爱意。

◆報導：A3

◆攝影：陳志輝

■死者曾文昕

愛國，種大紅花

大家一起动手栽种大红花，以示爱国精神！

房国及地方政府部长拿督斯里黄家定（左起）与夫人拿汀斯里张秀梅，和政府首席秘书丹斯里山苏丁依福（右起），以行动证明他们的爱国情操，昨日（15日）在布城植物园携手栽种1棵大红花。

全国各州也同步栽种4万8000棵大红花，以让大红花在马来西亚各角落盛放。

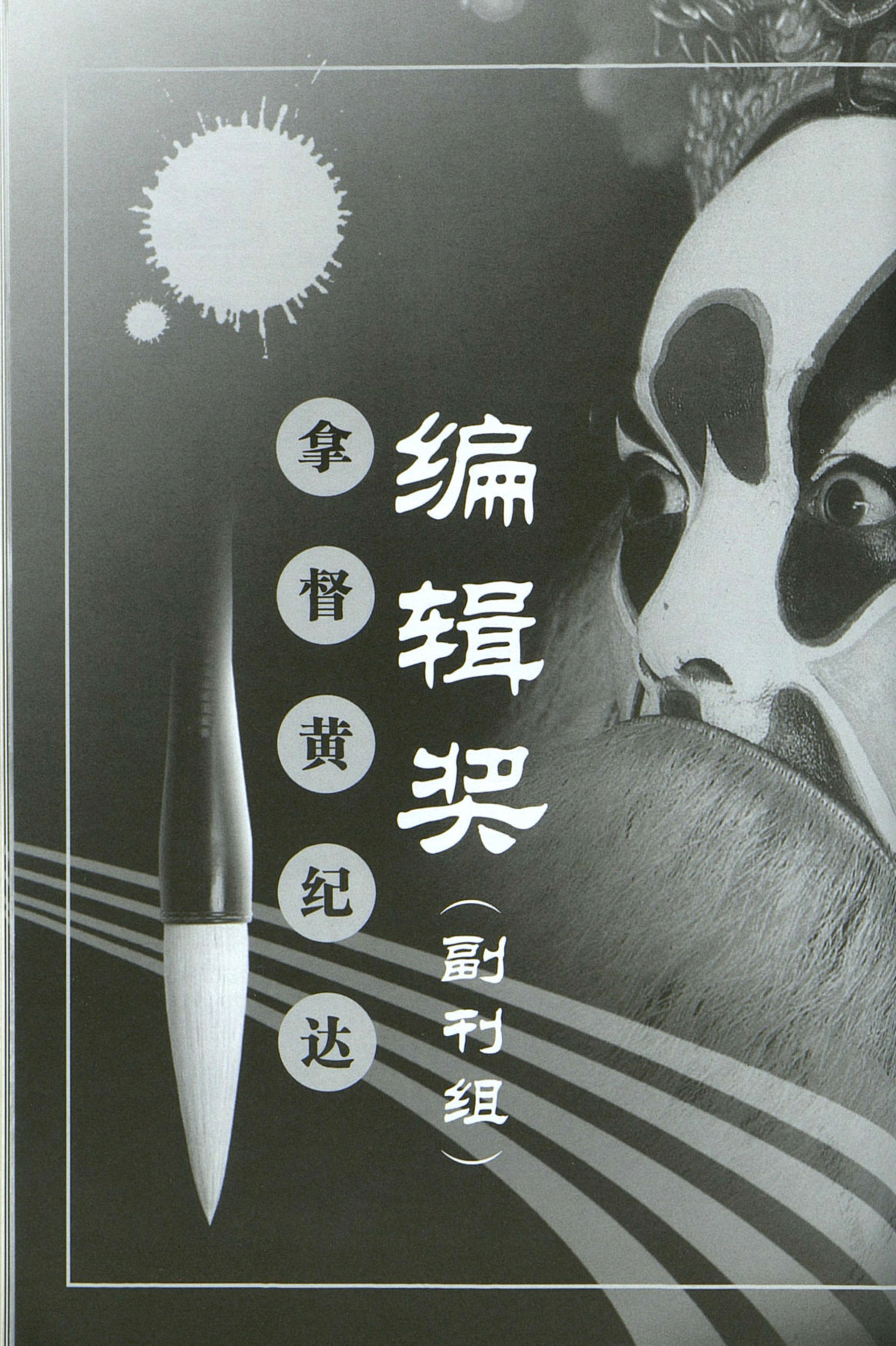
◆報導：A5 ◆攝影：林国泰 ◆更多图片

AFI煞车片 您安全驾驶的伙伴
AFI BRAKE

AirAsia
吉隆坡 ⇄ 古晋
从RM 99.99 单程
立即订购！(最少7天前订购)
出发日期：2005年10月1日—20日
网上订购
www.airasia.com

股匯熱線 15/9/2005
隆指數 919.65(↑4.91)
總成交量 5億8439萬2000股
令吉兑美元 3.77

Pizza Hut 乡烤流金芝士3
烤出芝士"乡"浓味
全新地道乡烤流金芝士3比萨热腾腾登场啦！芝士洋葱，香蒜三尺令人胃口大开的香烤胡椒酱料，配以香烤蜜糖鸡肉，新鲜香烤番茄粒、烤葱与青椒，再洒上红椒粒，好一个完美"乡"烤的流金芝士3比萨！
1-300-88-2525
外送速递
外卖自取
大马电话用户将依本地(非外线)电话收费。
行动电话到快餐店下电话服务处营业收费计算。
全马各地皆可拨电订购，上午11时至晚上11时，营业外送速递区域而定。
鲜嫩多汁的香烤蜜糖鸡肉，烤出完美滋味
三大"爆炸性"芝士晶味在饼皮内 - Mozzarella、Parmesan及Cheddar
MALAYSIA RECORDS


拿
督
黄
纪
达
编
辑
奖
（副刊组）

优胜奖

⇨ 邵美凤

《东方日报》

12月26日

◎李國七

今年12月，母親到中国的广东与海南省一趟，老人家一生中没去过中国，也是自己一直以来所保存的心愿，旅途舒畅，抵到半岛已经是22日了，这股日子一直在赶路，本来并不打算再有远行的计划，萍卻兴致盎然的想到浮罗交怡度假，开始时打算趁圣诞节再申请一个长假去的，结未不想太劳累，把度假计划推迟，「1至3日吧，」当时萍这么说，就这样锁定了。

圣诞节前后到大哥的家几天，又到父亲的墓一趟，那几天，根本就不看电视，也不听任何新闻。

26日那天，应该是中午时分吧，竟然接到许多短讯SMS：

海啸？

不是不可能，但还是认为朋友在开玩笑。

然而，远在国外的小弟也抵电照家，应该是担心我们预定的浮罗交怡之旅，不确定我们是否成行，所以致电还来询问。

「不，」母亲接的电话：「哪儿也没去！」

隔了不久，又陆陆续续收到不少短讯SMS。原来，我们的不少朋友都放年终度假去了，有的到泰南，有的到半岛北部的槟岛与浮罗交怡，有的甚至到印尼苏门答腊亚齐的外岛潜水去了。一位朋友与他的女友刚说头轻了。

望朋友安全歸來

27日了，到印尼潜水的朋友还是没有回电，电话短讯SMS通传的，都是报他神告的讯息。

……希望他安全归来，希望他平安。

次周，就自然而然的看新闻，那是日本电台的特别报导，国讯，灾情春况的惨重，几分钟时间，地势随移使海浪翻腾，一路扫过许多沿海国家，扫去五万多人命，那个时候，印尼的详尽灾情还不知道，但，距离灾难地点那么近，应该不会那么乐观吧！不过，也想像不到会那么的严重。

一直以来，不是没读过地震，火山爆发等等自然灾害，就拿岁月，在美国三藩市，旧金山等国家，也是还过大自然灾害的报道。不过，当时感觉上离开自己很远，大概是属对自然威胁的，都不是熟人，所有的同情与悲悯，只不过入类及有的心灵，完全带扯不上任何私人的感情，可是此刻，面对海，还包括我的爱人，我的脑海里，一幕一幕的放映他的点滴笑语，这个朋友，是一个热爱生活又有活力的人，身边的朋友都爱他，他也热爱身边的朋友，我想起我们曾经许下一起到不知名岛屿潜水的允诺……

半岛的天气还是阴雨与艳阳交替，阳光正好，风也拂爽的天气，叫人禁不住想去旅行，真是旅行的好季节啊！可是，电视新闻片段那一张张惨强张失望的脸，急切的脸，怎么平常的抓住我的心不放？在此之前，那些穿着沙滩裤的红男绿女，还高高兴兴的在潜水、戴墨沙滩，一阵子，就乐极生悲了。

这种到沙滩旅行的起始，我所其少过，有时跟朋友去，有时跟携儿带女方家人一起出发，毕竟蔚蓝的海洋，洁白的沙滩，一直都跟舒解压力是息相关。

那些红男绿女浪过镜头，接头来的，就是海浪缓缓卷起又匆忙扫下去的镜头，我呆呆地望着那些画面，心中充满了从未没有出现过的混乱的情绪，一时之间竟然不知道要如何分辨自处。

年轻的时候，全的书、从事的工作与海洋有关，为了考试需要，也迫自己去看海啸的镜头与各种关于它的资料，在书与工作的角落，或者是英国，或者是美国，课与幽研究的时候，我都很平心静气，毕竟那是一堆死资料，当中只有一次，一位朋友对我说：「全书是一回事，真正发生，又是另外一回事，」大概是他的神色稍显不耐与轻慢，我当场掩袖而去，并且告诉他，他的态度实在太轻浮了，从此以后尽量避开他。

欣慰人間仍有情

年轻的心，真的以为拥有足够的知识就能避开，可是，这几天密叶新闻片段的我，却是另外的一番心情了。

到了中年的此刻，我离开了航海生涯，并且调整自己去融入种种生存的规制与习惯，与海洋免不了有了一段距离，但看到镜头里翻滚的浪头，幼巨无家可归的人们，以及那些无可查考的数字，我免不了感到很无能为力，很无奈，但是，就在同时，却又感为看到世界上许多温馨的关怀，能够拨出爱心，金钱与各式各类的食物，我绝不往感到万分欣喜。

我的悲是来自人类的渺小与面对天灾时的无能为力，我的喜却因为看到那么多有爱心的人，虽然远在天涯海角，竟然感觉犹如身受，悲喜在同一时刻呈交叠错杂的侵袭我的心，这也是我生平的第一个经验。

手机又在响了，一到又一到短讯，这次的都是坏消息，失踪的朋友数字又多了，我关了电源，看着花园区的微道慢慢的走出去，

住宅区的入行道很安静，有几对年轻男女嘻嘻雀跃地擦过我，在这座岛长大的年轻男女那满口明朗的英语入耳，每一句话我都听得懂，他们在谈的，也是海啸，对我而言，他们的话题是无比的熟悉与无碍的亲切啊！不过，又却著不可封解的恐惧的压力。

长久以来，我的生活环境里，许多明显的表象或者呼之欲出的暗示里，处处都是我选择、分类，仿佛生命中有「秩序化，能隐隐」的，此刻，我终于醒觉，人性的关怀是这么超越这一切。

说这感动的人，是谁，啦说：「我的一部同事与朋友正努力参与募捐运动，有钱出钱，有力出力，尽自己的力量去帮助亚齐、斯里兰卡、印度等等灾民……」

这一刻，我忽然感到无限的激动，近期听到太多隔离与强劲的消息，这一次天灾，终于让人类又合作起来，互相伸出友谊的手。

对了，千万不可忘记，我要记住这事，与他一起为这些灾民尽一份心的。

对失踪的朋友的关心，我还祈求力量去暂忘，我的祈言，就让我以这种方式传递吧！

由於来稿踊躍，部份稿件將于1月11日刊登，敬請留意。

寫在地震海嘯之後

大地翻動 人類哀號

「這就是最後最溫柔的片段了嗎／當想及／人類正在同時以怎樣的速度奔向死亡……從此走橫波那深不可測的海／翻騰將是劫烈的下場」

席慕容：《留言——寫給尼采的戴奧尼蘇斯》，1988

偽裝溫柔的海岸是塊顫慄的刀俎

◎葉倍華

惊吓坠海可一概于事无补了，是谁一下子毁坏海洋所有的平静呢？心灵的窗户再打不开看不透，风声哭号，野夜的星空，成了一万万只眼睛红了一万万只眼睛，所有的山岳所有的村庄，全在海啸之下走进坟墓。

《明史志第四五行一水》上说，确有此事：「弘治元年七月壬午，杭、嘉、湖三府海啸，坏民居数万所，溺数万人。海宁、嘉山尤甚。」生活完了，繁华空了，冷去老了。

数数殷勤的海浪，怎能是个假不过来的神话？孩子和大人一样无辜，可是，说这感又有什么用呢？再不开花，再不结果，昨夜狂野的笑容化作今天酸楚的容颜。一排惊恐一列的沉默，寂然横下，任由摆布，不能开口不能说话再不开口再不说话。

冷酷翻滚的海啸为何不转弯呢？故乡的原面貌现在是一张模糊的世纪。眼前一片惨淡的悲凉数音，狂河仍然从岛屿身旁流过，你脚上的脚步不断在两岸重复；人群的是泥沉西戴的角落以及遍体鳞伤的废墟。

无天化日大难降身满迎饿琴遍野，毕竟何时才能收拾才能忘记这一切烦恼伤悲的哀音欲绝？钱不是问题不是争论，只是《唐史辅志一百食货六》的计算仍旧叫人感慨唏嘘：

「元建初，山西、河南、陕西之灾，……各官赈，又蠲及捐输等银，不下千数百万两，……封各省有水旱之灾，饥馑开仓赈济，直隶自十六年之水至二十一年海啸之灾，用银七百余万两」。

深深的暮色灯下，凄凄惨惨点点滴滴虚空复刻来，我们为悲凉而跑跑跳跳：熟悉的记忆敦敦满地，梦中漂浮一直是那个当初熟悉的名字热忱的话语，徐然江河但也然沉暗的星空虽再找不到那如的人相熟的人相爱的人。为什么经常一两百三rmb的悲剧总是没有一次rmb的选择？

这一盏茶的时光里，烟雾燃烧了，山河变色了，既然春春的暮雨如泣如诉如歌水，沒海有泪吗？脆弱的生命是一颗颗随地坠落的晶莹浪花，突然消除突然消失突然消灭。

才轻轻一转身，默然的相对，背弯的贵忘和高瞻的传奇已经血泪人散，「此情可待成追忆，只是当时已惘然」：坚硬与坚硬撞击，爱恨和爱恨别，悲悼及悲悼哀伤。

海洋之上之中之下的希望是一万顷的静谧卷云，诗歌说得实际说得感动：「思归多苦酒，叹息本烟阁」。需要万物的波涛仍旧迷迷蒙蒙，海风如今如刀，一张开嘴，就感觉到被割的刺痛窒息的心痛。

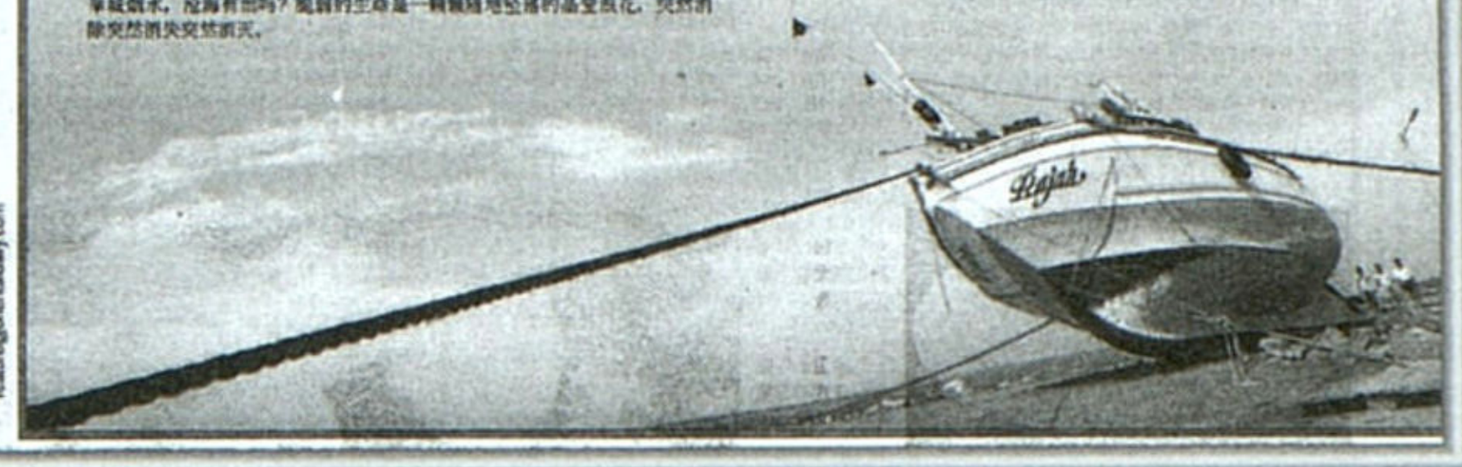
至于伪装温柔的海岸，没有悲鸣，竟然是块毛骨悚然的刀俎，初初惊觉刚刚经历的海啸，都掉了，「线上海桂接大瓦，海天悲思正茫茫」：灯火从此暗了，所有温馨的网桥铃响了原意的悲音：

「the number you have dialed is not in service」

平静的新闻报说：「随着从近开始西南岸传来的消息显示，这个估计有100万人居住的地方，已被地震和海啸夷为平地。亚齐西南的甘拉亚区（Sugan Raya district）长官朱卡尔尼说：「沿岸的17个村庄已失去踪影，……米拉外镇（Meulaboh）这个拥有4万人口的小城有点已经没有人迹。」

是的，「所有的结局都已写好／所有的泪水也都已倒程」。帘幕寄视得真好：「生命是给让人／猛烈体验的快乐实在太少太少／我因此而逐渐明白／对每一个节句都比疑难决／当要删除的／转千／超过了要吐露的那一部分之时／我就不再写诗」。

当提笔的意越一张一张装订在2004年12月26日的日记本以前，也许，也许我就不应写诗不该写诗：虽然山川庄严情色悲怀，虽然明月虽再安静如前，虽然小桥流水继续流水。



feature@universalday.com

東方文藝海嘯特輯

Congratulations

佳作奖

⇨ 朱运辉

《南洋商报》

影像张爱玲——原来你也在这里

《倾城之恋》1984年
导演 许鞍华
主演 周润发 缪骞人 吴中平 张静

影像张爱玲——原来你也在这里

[一] 灯醉、人醉 目光中相聚

是任明芬的歌声——40年代的《倾城之恋》，林敬仪作的曲，汪的声意纵然单薄，却仍然有一种奇异的吸引，是灯红酒气里的醉眼迷离，似梦还真，恍惚疑离，歌者人是真心到吗？互相猜测中即使乐趣无穷，到底难抵御内心的惆怅。张爱玲小说从未如此受到眷顾，那是个开始：四十年代奇葩成人的上海女作家，邵氏电影公司前身的天一也是十里洋场的名牌，由这一段烽火危恋的香港传奇，范柳原白流苏的悠扬拉锯战——大时代不过是个背景，两女之间的点滴较量还远周旋，才是戏肉。周润发确实无可挑剔，倒是最新皆有感情的收敛与爆发，那种罗曼女心于无形的公子手段，成为神似——他的好，应该归功于自己吧，周润发本色起了化学作用。缪骞人齐衮短发，刺意雪莲东方柔韧，是导演许鞍华的理解错误，白流苏怎会只懂得低头？她不怀好意的一笑，其实已泄露风声——这场场抄手疑窦第二春出击，想必只许成功；电影版恐怕就怀在白流苏身上。然而原著人间近十周年，香港却不忘这华美的传奇，话剧版的《倾城之恋》隆重上映，梁家辉、苏玉华，堪称珍宝，可以想像眉梢眼角暗传春风，她总的不信任，慢慢的在兵荒马乱中各自抬出真心。

[二] 时间 在门外叫她们

谁还会记得夏文汐？《怨女》导演胡玫在都是平物化尘埃了。光影里的惊鸿瞥强人想，清末民初的上海根荐布衾，也真的是布衾，大小人儿来回走动，都不曾是真的——以戏剧性来说，当然是《金锁记》的曹七巧为首；以时光凝聚深度，人情沧桑流然如光束飞尘，许鞍的唯界则是《怨女》为好，要是侯孝贤拍怨女，界堂洋溢里的光阴乍暗乍亮，静态油画的路地里有蒋丽莎华消散的叹息，长春轻舒的镜头简直奥不胜收；画交白玉家卫史蒋金锁记，鼎孰高丽艳美，金锁出水芙蓉是七巧凝妙回眸，阳台上有妻长安的瘦长身影，镜头紧切走街心保头探看的金丝鼎，背景音乐有伦伤的悼声与西洋口琴交缠重奏——我们幻想中的张爱玲电影饮恨还应拍出来。李安唱了病态性理的母子母女关系，爱爱离妙的施盛敦煌，无疑近年十足；如果张艺谋应该是将鼎盛辉煌，无疑近年爱敬有界望，点缀偷情，冲妃的都色象征，张大导肯定技痒一试。而不是从俗世沒靠的怨女，如今中国大陆选模题列改主演的《金锁记》，饿鲜七巧在时间的门外徘徊，她们会选择敲哪一扇门？

《怨女》
1995年
导演 张艾嘉
主演 夏文汐、潘婷

《怨女》
电影版本带
1995年
主唱 李翰
出版 法石唱片

《金锁记》
电视剧
2004年
导演 马建安
主演 刘欢、郑晓

1995年9月8日，
一代才女张爱玲告别人世，
她留下的文字，
有不少被搬上荧屏和舞台。
电影、电视、舞台、音乐、绘画、
各方媒体纷纷将张爱玲的
影像作品，
也搬不同的年代中，
造成了一定的回响。
这里借贵碎张爱玲遗留下来的文字，
回顾与张爱玲有关的电影、电视剧，
作为她逝世十周年的一种纪念。

《红玫瑰 白玫瑰》
1994年
导演 关锦鹏
主演 张曼玉 叶玉卿 赵文瑄

[三] 红爱 白香

关锦鹏执导，林奕华编剧的《红玫瑰 白玫瑰》，可可西林笔下的花影是否活过来？上海实地拍摄，唐装淡丽还是琴弦的文字，唯恐张迷没有标志识别，赵文瑄饰演一个外在敌人世俗的好男人，里内好比洪炉，无高冲突而只能等自私自虐责己。舒伯的幽孔巨曲奏，仿佛苦恼自白："那一个角度拍摄比较受秀"，——靠冲的王娇蓝洋化蓝来，竟势正南洋华侨女子的艳，至少突显证明了红玫瑰的魔力。叶玉卿的演出是一种实验，关漫平庸，在浴室里弱身看自己的赴禁，将蹙蹙薄的玉色手巾贴在磁砖上，失心疯表演，有难言而意外的灵气。这是一出鼓迷真爱寻觅而最终失落的故事——并原保铁强到只旗及自身的前程，后来就连红玫瑰为爱逃婚的下场也感护忌，不敢之极，他是即使想爱也骑虎了笑劲，红火玫瑰色，白玫瑰冷香，都到银幕上，缺乏的是更进一步的刻析，只是顾有放肆风。林忆莲的《白玫瑰香》倒是顾真摩娜之余的贪婪。

《半生缘》1997年
导演 许鞍华
主演 吴倩莲 黎明 梅艳芳 苏民

[四] 我们回不去了

吴倩莲、黎明、梅艳芳的电影版《半生缘》与林心如、谭耀文的电视剧版《半生缘》相侦出碰，大概是张爱玲最为通俗，是接近大众口味的一部了，恋爱波折，被好成分，都是高潮迭。梅艳芳的曼妙是飘性的——加上她如今火化而去，外魂同梵音狂生，再相映照，"红粉骷髅"的感觉强烈无比。语文写词，这部一部主唱的一支歌也叫《半生缘》，订身解脱，并为主题曲歌歌成分莫真。张爱玲专写自私无情的男女欲情——想法部的曼妙苦难受尽，这是为了寻找完算，一再颤性，——她显然不会得对女主人翁施下毒手，让她跳入大坑，过其遭遇生涯。世俗爱恋的爱尚不圆满，但却没有病态；爱可以让人笑甚可贵的天性；除了爱慕的心理缺陷，男女主角完全符合"理想伴侣"，三四十年代感觉型，长情莲、黎明、林心如、谭耀文，被想造成相看泪眼的受毒物伤。我们回不去了——变成感动人的一句台词和广告语。

《半生缘》电视剧 2003年
导演 胡雪桦
主演 林心如 谭耀文 蒋勤勤

把张爱玲事迹转移在电影中，大概是一种挑战。

都市产物的《倾城红尘》，林青霞的角色留华就有点张爱玲的影子——三毛编写的孤世情天，略嫌戏剧化，写五女作家的气质，可不是一般明星所能掌握的。《她从海上来》的刘若英可能是例外——只不过影迷大概觉来，很难得到认同。此四集的故事性太薄弱，一般家庭观众恐怕会闹死。刘若英演得自觉。她的刺意，基调已接近了一般知识女性的感受，但与张爱玲有距大的距离。一般要魂从海上隐浪而来，也未必跨一口气复活过来。电影电视里，企图将传奇性女作家重生再现，华丽文采重拾往了其独的身影，让熟悉的读者，在荒影映画的世界里，看见心爱作品的改编，也想起了张的倩影——"原来你也在这里。"在文字之外，体会另一种感触，即使感觉不大完美，也觉得欣慰。

[五] 她在红尘中

《她从海上来——张爱玲传奇》
电视剧 2003年 导演 丁黑民 主演 刘若英 赵文瑄

Congratulations

佳作奖

李加得

《光华日报》

2005年3月12日（农历乙酉年二月初三日）星期六

大特写 Close-up

报道摄影 胡伟强

时代变迁，年轻一代一味追求潮流，唱大戏已开始在人们的脑海中逐渐淡化，……

↑为自己化个浓妆，然后扮演他人。

←精彩绝伦的演出，必须要有台下古典乐曲的衬托，才能把大戏全面演绎精彩。

唱大戏的绝技并非仅以花巧娱人，而是以真才实学、绝无虚假的本领为台下观众呈献一出精彩的演出。

大戏高唱近黄昏

台上经历不同朝代　台下面对时代变迁

随着时代的演变与科技的发达，唱大戏已开始在人们的脑海中逐渐淡化，时下年轻一代一味追求潮流，以致这种献出只能在婚神、诞辰、庆庆节日，才有机会目睹；唱大戏是中国戏曲的一种文化，并可在舞台上经历不同的朝代，学唱大戏不只可以认识历史，也可以锻炼身体，有益身心。

传统大戏向来讲究唱、做、念、打的功夫，例如粤剧大戏的武功称为“南派武功”，艺人在长期锻炼下，从表演中创造了不少精彩绝伦的技艺，成为大戏表演艺术中不可多得的瑰宝。

由于这些绝技并非仅以花巧娱人，而是真才实学，绝无虚假的本领，故往往成为高众争相捧场的主因。这些绝技，分别为刀枪棍子功、筋斗功、舞台功和椅子功、气功、腿功、梳发功等；粤剧，毕竟有传统的一套完备应用模式。

现代的大戏表演者要受观众欢迎，必先是声色艺俱全，与早期欣赏大戏的角度有所不同，他们要讲究人艳、演绎绝技功功，此外身段是演出者必备的条件，一个出色的表演者，多以声、色、艺来衡量及定夺表演者的成功。

艳阳天粤剧团　学徒个个“艳”

几乎走遍全马各地，甚至到过香港、越南、新加坡等国表演粤剧大戏的蔡艳香，出生于演艺团家族，自7岁开始便跟着父母在粤剧团度过童年。

40年代，当时人们的生活缺少电影和电视机，唯一的消遣即是观赏大戏，作为大戏迷一定会把握每一次的表演；如今的社会虽然随着经济发展，但仍有人绝技为艺术付出，让人感到无限的欣慰。

蔡艳香受访时表示，当年自己唱大戏并非因为兴趣，而是因为当年日侵时期，她跟着父母流处奔波，演戏给日本人看，此外还做过煮茶、挥茶的工作。

她感慨的表示，接触演艺团长久之后，自然再就学习起来，若不演大戏，试问还能做什么呢？

早前蔡艳香领导的“月团圆”，直到1955年交由她接管后，改名为“艳阳天”，凡是拜师入门的女学徒，中间都取名为“艳”，目前蔡艳香收了9名学徒。

吃不了苦　演不了戏

蔡艳香说，难得有年轻人要演大戏，学习大戏之第，必须要学耍剑、矛盾、长棍等道具，同时要有耐性，每天清晨5时起床，她就会带领学徒到山林里练唱，“整个训练过程不容易，要吃苦耐劳才能真正走到演艺台上表演，因为这不是你一个人在演戏，而是属于团体的戏，稍有差错，连累其他艺人就不好。”

曾有1名年仅13岁的女学徒因受不了苦，半途放弃，蔡艳香表示，这是无法避免的事，她不会阻止中途放弃的人，毕竟演艺团的生活不如人们想像中容易。

谈及整个训练需要多久的时间才能上台做戏，她解出，现在时代不同，两三个月后就可以上台做戏，以笔她写是经历了30年的训练，包括打功夫和唱唱。

拜师过程非常辛苦，成名又不易，所以早前戏班有流传“不苦不学戏”之语，可是蔡艳香在20余岁时，曾到过香港演出，当时，香港著名演员廖芳芳和陈宝珠都是她的师姐。

头顶凤冠　好看不好受

其中1名学徒梁艳芳受访时指出，她是业余做戏的，专业的艺人则是365天内需要演出30次，收入一年约3至5万令吉，有的艺人自掏腰包从香港订购戏服，一等级的戏服售价马币1万2千令吉，唯独，热忱于这行的艺人，对付出多少价钱的戏服都是值得的。

谈及凤冠是否有一定的重量，她表示，不习惯的初学者戴上，或多或少会产生一种压抑的现象，由于凤冠压在假发时，其重量压在头顶是很难受的。“凤冠是衬托戏服的重要装饰，同时突显所扮演角色的身份和特征，凤冠的设计也能突显观戏者的形象；为了演出，不习惯也要尽快去适应。”

一个艺人一天的演出时间长达10小时，时间还要忍受闷热的天气，穿着厚厚又重重叠叠的戏服，看似华丽，却让艺人流了不少汗水，妆容补了又补，脚筋更要保持清醒，以免忘了台词。

香港粤剧　较有发展

作为“艳阳天”走遍天涯，结识许多人与事，对于马来西亚和香港的粤剧发展比较，蔡艳香表示，香港粤剧竞争大，连艺人都从事这行业，其发展无可否认会比马来西亚较广阔。

“况且那里是中国人的地方，目前我也常到香港观赏粤剧，发现那里流行甚么布景和戏服后，我就会从广州订购运回马来西亚，偶尔我也会自创布景，免得落伍了。”

戏班灵异事件　信不信由你

基于马来西亚的华人只适逢神诞才有大戏表演，因此有传言指戏是献给灵界的“牛头马面”观赏，蔡艳香毫不犹豫地表示确实是这样的，她相信世间有灵界之分的可能性，神诞做大戏本来就融合了这种玄妙的东西，同时也是一种宗教文化，只要不犯“它”就好。

她说，每当到一个区域演出时，他们必定在幕后搭设一个小神台，曾有一次，一名外人因不了解行规，把神台的道具藏上玩乐，不久一名内行人不知何故从台上摔下，跌断左脚而进院治疗。

据悉，那副道具是祭神之物，即保佑艺人顺利演戏之意，而上述真人真事是否纯属巧合？只有内行人知道，所谓“信则有，不信则无”。

←蔡艳香（左）小心翼翼的为师妹们化上艳妆，整装待发为当晚呈现精彩的演出。

→化上浓妆后，接下来的步骤便是把城布制成的假发固定，再将发饰戴上。

推行一些有利措施和提供贷款。

据资深电影学者哈山慕达立指出，其首项措施是反垄断(Anti-Trust Bill) 法令，即规定电影公司只能够在制作和发行，或制作和放映，或放映和发行中，任选一种，而不能包揽制作、发行和放映业务。此举旨在纾解当时电影市场的困境：许多本地电影公司制作了电影之后，却无法在本地戏院上映。

另外一项措施是税务奖掖，为了鼓励制作人，本地电影能够享有折扣 25%的售票收入税务。所以，国家电影促进局的成立可说是任重道远的。在那个年代，中文电影呈现的又是一个怎样的局面？其实，中文电影的历史可以追溯至马新还未分家之前，当时的两部本地电影是《胡菊花》和《黑金》，不过，由于年月过于久远，没有多少人可以记得。而 60 年代还有一部《有求必应》，由当年最受欢迎的电视剧四喜临门的演员主演，许多老一辈的人还留有印象。

本地资深电影导演白文光回忆说，在七八十年代，还有一部由香港导演拍摄的中文电影。“这部中文电影的名字为《逃出生天》，由香港导演韦文导演，主要是叙述越南难民的故事。”他叙述说。接着下来，另一部本地制作的中文电影《人海怒球》也出街，但由于内容不符合国情，两部片子都不受欢迎。仿如投入湖中的两粒小石子，这两部片子激不起波澜涟漪，湖面仍然平滑如镜。

回想起当时的市况，他透露，其实中文市场仍不成形，但本地电影人凭着一股劲去干，以观众会捧场的期待作为力量。但，现实是残酷的，满腔期待换回来的却是惨淡的票房。接着下来，他在 1985 年导演一出本地电影《0 劫计划》，叙述 3 名年轻人，为了发达而打劫银行的故事。

拍片手法引起非议

据了解，七十年代的《有求必应》是由当年着名的四喜临门演员担纲演出。“这部电影斥资 35 万令吉，我的演员在八打灵再也的亚洲大厦吊威也（吊钢丝），算是开启了本地电影的先河。”《0 劫计划》在当年可以说是十分轰动，他说，其票房收入约为 60 万令

吉，惟不包括 25 万令吉的宣传费用，过后他再把这部片子的中文版卖埠至香港和台湾。说实在的，看在行内人的眼中，这部片子并不算是中文片，其巫、华演员和媒介语的比率为 70%对 30%。当时许多人也非议他的拍片手法，认为这种手法只是为了赚钱。但他解释说，这是折衷的办法，只有符合国家电影促进局订下的本土电影资格，才能够享有一些便利，至少不致于血本无归。

而 1994 年的《他乡来的女人》也是如法泡制，说是中文片，有华裔演员，但上映时却是国语对白，过后这部片子的版权被卖至电视台。说真的，上有政策，下有对策，在那个中文电影失声的时代中，可能只有识时务者才能生存。

顾及市场双语拍摄·拟定策略应变求存

据白文光透露，在当时的大环境下，为了不让投资者血本回归（他自己也把 2 万令吉的导演薪酬投入《0 劫计划》），他一开始作好应变之道。

“我把这部片子拍成 2 小时 30 分的长度，在本地上映时是国语版；但卖埠至其他中文市场时，却把一些用国语的场合挑出来，把它剪接成 60%中文和 40%国语的片子。”

他解释说。尽管其拍电影的手法一再引起争议，但他在 1994 年，再度开拍一部中文电影《他乡来的女人》，投资额约为 70 万令吉。

“这部片子叙述的是 40 年代，在英国统治下，发生在马来亚的爱情故事，一名华人女子（由江梦蕾饰）与一名马来演员发生感情。”

同样的，他用上了大量的马来演员，吸取了《0 劫计划》的经验之后，他在这部片子用 70%华裔演员配上 30%马来演员，但到了正式上映时，考虑到市场，他被迫弃用中文对白，而改用国语对白。

他透露，这部片子在本地市场大概取得了 80 万令吉票房，他还把英文版卖至美国，然后还个别收取了 5 万和 8 万令吉的录影带和电视台版权费。

这也是他最后一部中文电影，1996 年开始，他转战马来影坛，并且拍了数部马来电影，同时也在电视台开拍马来电视连续剧、电视电影。由 21 岁入行，他自言自己是从最低的学徒做起，累积了经验之后，才升至导演，他的生活可说从来没有离开过银光灯。

目前，他最期望能够拍一部纯中文电影，以证明自己的能力。“身为本地电影人，眼看着大马被其他国家迎头赶上，我最大的期待是在明年开拍一部中文电影，以证明大马还有优秀的电影人材。”

电影促进局 2 措施·旨在保护本土创作

长久以来，由于受到市场的限制，大马电影业的发展并不是一帆风顺，而是历经挫折。为了鼓励和保护本土电影，国家电影促进局（FINAS）推行两大重要的政策，即划定本土电影的定义，以及义务放映制度（System Wajib Tayang）。

据国家电影促进局官员解释，本土电影定义始于 1986 年，白纸黑字写明本土电影必须是国语对白，而本地电影公司必须在大马成立，以及由大马公民持有大部份股权。另外，它也必须拥有国家电影促进局发出的合法执照。它的定义概括了有关电影的剧本、演员角色和对白必须是国语，同时必须在国内取景，万一要出国取景的话，必须先获得国家电影促进局的批准。有关的电影公司必须是合法注册，同时获得国家电影促进局发出的发片执照，只有拥有执照的公司才享有税务豁免权。

电影的内容和表达讯息，必须与大马相关，而电影之前必须通过电检局的批准。所有符合上述条件的本地电影，在填好申请表格之后，将获得国家电影促进局发出证书，根据此证书，有关电影在放映之后，将享有 25%的票房销售税回扣。

另外一项重要措施就是义务放映制度，此制度是在 1991 年正式推行，旨在保护本土电影，规定本地电影院有放映本土电影的义务。顾名思义，在此项制度下，本地电影院必须放映符合规定的本土电影（定义如上），大城市为 7 天（今已延长至 14 天，惟另外 7 天的延长期限视票房而定），乡镇至少 3 天。

40 年代至 60 年代·大马电影辉煌时期

数码摄录机崛起，对传统电影作业方式造成一定的影响，也改变了人们看电影的习惯。亚洲电影业巨擎邵逸夫，获得刚刚结束的第 50 届亚太影展颁出的“终身成就奖”，以表扬他创办亚太影展的成就。

邵逸夫，人称“六叔”，许多人熟悉他是因为他是香港无线电台老板，但在上个世纪的 40 年代，邵氏兄弟电影公司称霸星马，对本地电影业起着举足轻重的影响。翻查资料，可以发现，第二次大战结束至 60 年代初，称得上是大马电影的黄金时代，当时市场只有两家电影公司，但电影产量却高达 300 部（1947 年至 1960 年）。

早在 1947 年，邵氏兄弟在新加坡成立了电影公司，而国泰 Keris 电影公司则在 1951 年成立。这两家集团是当时最活跃的电影集团，它们所拍摄的马来影片独领了数十年风骚。

据资深电影研究学者哈山慕达立指出，在那个年代，大马影坛出现两股不同的电影风格，一派以商业为主，另一派走写真路线，揭露马来社会真实的一面。

由邵氏兄弟所主导的电影，以谈情说爱为主，着名的男主角是 P.南利；至于批判性的电影，则与当时国泰 Keris 电影的老板陆运涛和高层之一的汤汉茨（Tom Hodge）有关，在他们的带领下，一批有思想、有深度的马来导演随之崛起。

“汤汉茨曾是当时马来亚电影单位的董事，即是现在国家电影局的前身，他过后去新加坡出任国泰 Keris 电影的要员。”在他们的领导下，才出现了反映当时的社会、刻划种族、宗教和马来文化的电影，而具有代表性的导演为胡申哈聂夫（Hussein Hanif）、M 阿敏。哈山道出，电视机的出现，以及马新分家（1965 年），导致前往戏院观众减少，1967 年新加坡邵氏兄弟电影关闭，并易地至马来亚，成立了默迪卡电影公司（Merdeka Studio），而 P 南利和女演员莎丽玛也移师至吉隆坡。从这个时候开始，吉隆坡才出现电影业。

（三）人口结构影响市场·商业经营始能生存

本地电影业的困境是十年如一日，从以前到现在，本地电影人面对的都是相同的问题，如缺乏资金、市场小、本地观众，尤其是华裔观众不捧场的问题等等。在先天条件不足、营养失调的情况下，本地电影制作公司如何闯出一片天？

实际上，在过去几年来，本地电影市场可以说是不断在萎缩，尽管电影上映的数量递增，但繁华背后，却隐藏着危机。本地电影由 2003 年的 10 部，增加至去年的 22 部，今年估计大约有 25 部电影轮流上映，从表面来看，市场仍然有新片上映，予人“舞照跳、马照跑”的感觉，但骨子里却“难以为继”，因为市场已沦为大工厂，出来的都是价格、标帜划一、毫无特色的产品。

当市场充斥内容粗制滥造、品味低俗、笑料不断重复的片子时，是不是也在考验观众？当观众对本土电影失去信心时，本地电影还有市场吗？

只有多产才能赚钱

实际上，为了削减成本，一些片商甚至将一些已经拍竣，但估计不会受到市场欢迎的片子，直接制录成影音光碟推出市场。一向以来，由于人口结构的比率，加上不同种族拥有不同的文化，以及语言上的差异，比较起新加坡、泰国、印尼和菲律宾市场，大马电影市场面对的问题较为复杂，不同源流的电影，只能够满足特定源流的观众群，如马来电影只能满足马来观众的需求，中文片满足了受中文教育的族群，而国际语言英语电影则为大多数人所接受。

本地电影/电视制作公司 Red Communications 私人有限公司董事经理陈裕（Lina Tan）指出，基于种族、宗教和语言，本地市场经被区隔成不同的市场，与泰国、印尼和菲律宾迥然不同。

“尽管这些国家的人民由不同的族群组成，宗教也不相同，但因为拥有共同的语言，所以一部泰国电影意味着讲泰国对白的电影，但在大马，情况不同，所谓的主流市场，就是马来电影，因为马来族群的市场最大。”

她阐述本身的看法。她说，在种族、宗教和语言的囿限之下，无法达致大规模的经济效益，导致整个行业难以蓬勃发展。三言两语，她点出了为何只有马来电影才能生存的道理。

马特威国际集团（Metrowealth）总执行长张秋发一针见血指出，马来电影不但较为容易制作，同时也拥有一定的市场。除了本地市场之外，马来电影的市场还概括了汶莱和新加坡。在商言商，他视电影为工业，并认为只有多产才能有钱赚，艺术电影一定亏本。

“在大马，一部中等规模的电影，需要 150 万令吉的投资额，除非是特别题材的电影，才可能达致 300 万投资额，若要取得盈利就要制作一些观众喜爱的电影。”

除了制作电影，马特威国际集团也拥有自己的戏院，它在雪州加影、砂拉越古晋和吉打阿罗士打拥有 9 家戏院，另外，其他的电影制作业务也一应俱全。

电影是高风险行业

实际上，刚投身入电影这一行时，由于不熟悉市场运作，他一度蒙受挫折，“我在 2000 年开始投资第一部马来电影《Syurgu 21》，投资额为 380 万令吉，结果亏了 280 万令吉。”再接下来，他所投资的两部片子都亏本，直至第四、五和六部电影才出现盈利。目前，他是大马唯一的华裔电影制作人，同时该集团也是大马最大的电影制作公司之一，1 年大约推出 5 部马来电影。为了搞好这门生意，他也进行市场调查，掌握更多情报，据他透露，在过去 5 年来，入场观众最高记录是 50 万名，如果考虑到成本和市场两者之间的关系的话，一部电影的成本介于 100 万令吉至 150 万令吉之间是最安全的，只需要 20 万名观众就可以回本了。

“电影是一门风险很高的行业，需要经过商业上的计算，如果成本太高的话，很难赚钱。”

他认为，在大马这种环境下，只有视电影为一门生意才能够持续经营下去。以精确的商业回酬来经营电影，可能许多人不认同他的手法，但在奉行资本主义的国家中，市场应该是百花齐放，兼容并蓄

的。有人把电影视为一盘生意，一心赚钱；有人视电影为理想的实践；更有人认为电影是神圣的，必须背负一定的社会责任，这些想法都没有错，因为人人手中都掌有本地电影业荣枯之匙。

华巫观众热烈支持·单眼皮开启新片种

新一股独立电影之风开启了市场新气象，或许是说，开拓了新的市场，给予观众不同层次的思想冲击。而“Sepet”《单眼皮》，就是一个最佳的例子，姑不论其弱点，它打破了传统马来电影创作的框框是不容置疑的。

这部片子的投资额约为 90 万令吉，导演是雅丝敏阿末(Yasmin Ahmad)，这是一部讲述马来西亚人的爱情故事，一名华人和马来人的恋爱。剧情虽然老土，但带出来的讯息可不小。

电影演员叁杂了华、巫裔，对白使用中、英、巫三种语言，加上福建话和广东话两种方言，不止是突破，同时呈现出不分种族、肤色、语言隔阂的文化，不止令人耳目一新，同时也勾起了一些人潜意识中对所谓“马来西亚文化大熔炉”的共鸣。

捧场者不只是马来群众，华裔观众也大力支持，看了这部电影三四次的大有人在，它的卖座，勾起了人们对本土电影的期望，甚至一些业者也在检讨他们的电影拍摄手法和题材。

据行内人指出，它的成功，开启了新片种，即是呈现多元文化的本土电影，而不再局限于单一源流的电影。另外，它提供思考空间给观众，不是那种肤浅的“得啖笑”的本土电影，提供另一种口味让观众选择。

当本地观众有机会观赏到讯息丰富、发人省思的本地电影时，他们还会不会选择那些不负责任、只为了赚钱大量生产出来的“产品”？这让一些制作公司在拍摄本地电影时踌躇不前、反覆推敲、揣摩。

中文电影市场细小·突围需拓亚洲市场

到底中文电影有没有市场？简单的算一算就知道答案了。以大约

600 万华裔人口作例子，购票入场看本地中文电影的人口有多少巴仙？

据行内人估计，至多只有 1 至 2%，即 6 万至 12 万人，以平均 10 令吉的戏票计算，票房收入为 60 万令吉至 120 万令吉，还未扣除销售税和戏院分账。

但长期被外国电影“宠坏”的华裔观众，有多少人会真正的购票入场则还是一个疑问，毕竟，小成本的本地制作是不能够与海外“星光熠熠”的大制作相比。

所以，答案是昭然若揭的。即使在国际市场大大卖座的海外中文电影，如备受马来族群和华裔喜爱的成龙作品，大马市场的票房收入也不过介于 200 万至 300 万令吉，而去年由周星驰导演《功夫》缔下了纪录，大约有 100 万名观众捧场，票房收入高达 800 万令吉（每张戏票以 8 令吉计算），算是创下大马票房新纪录。

张秋发坦言，大马的中文电影难有出路，“除非是拍摄一部与外国演员合作的中文电影，把目标扩大至整个亚洲市场，才有突围的机会。”

他透露，身为华裔，他也想拍一部中文电影，但是中文市场在哪里？实际上，在全球化的今天，本地一些有意拍摄中文电影的人也开始思索这个问题：大马市场太小，不如放眼整个亚洲市场吧！于是，他们开始思考剧本和演员的人选，两者必须国际化才有市场。

要知道，一旦国际化的话，制作费方面也必须作出相应的调整，本地电影人是否有这个本钱呢？相信看官们了然于胸。

保护伞失衡辟财路·害群之马滥用牟利

在大马，国家电影促进局扮演的角色是非常重要的，在早期时，它的存在是为了保护本地电影，过后却发展成只保护马来电影。这正是最引起争议、质疑的一点，可能也是造成其他语文电影消声匿迹的部份原因。

说实在的，不仅是中文电影黯淡无色，印度电影的命运也相同，印度市场是印度宝莱坞电影的天下，本土印度片几乎不见踪影，但宝

莱坞片子却大受观众的欢迎。在其他源流的电影减少之下，马来电影是否能独领风骚、大放异彩呢？也不尽然，也有小撮人看准了有关当局的保护伞而希望能从中得益。

于是乎，一些不算马来电影的中文电影出现了，但这种定位暧昧的电影不为本地观众受落。还有，一些人申请贷款，拍完了戏之后却没有了下文；有人在还未开戏之前先把一部份资金放入口袋保平安，结果拍电影的成本无端端少了一半。

更有一些有商业头脑的商家觉得这门行业有利可图，利用商业方程式来拍电影，这些“产品”的成本不高，素质有限，多是由固定班底在固定期限内赶拍出来，内容千篇一律是爱情，间中还有计算好了的笑料插科打诨。

事实上，这已成了近年来的主流电影特色了。当电影不再有创意和诚意，而成为赚钱至上的工具时，仍然具有吸引力吗？当人们滥用市场便利以牟利时，我们的电影事业是否还有明天？

（四）数码录像机普及化·独立电影呈新格局

随着大马独立电影这两年内在各大小影展夺奖，新一股的独立电影浪潮才算是真正的受人注目，尽管这股浪潮早在 5 年前已经隐然成形。拜现代科技进步所赐，数码录像机的流行，新一代的电影人，尤其是年轻人才有拍电影的机会，他们犹如孤立无援的溺水者，捉紧最后一根浮木，也抓住最后的希望。

一旦高不可攀的围墙被拆卸之后，他们历经长久的压抑，终于迸发了最璀璨的火花。 对一些电影业前辈来说，摄像机拍的作品，与菲林拍出来的电影素质不同，不可相提并论。

电影之迷人，在于它的多元性，它可以令人浮想连篇、憧憬向往、抒发思潮、意识投射、传达讯息、呈现历史、说出事实，警世的同时，也可以是玩世不恭的。

实际上，近年兴起的独立电影风潮，不是警世，更不是玩世不恭，而对那些欲投身电影事业但又无门的年轻人来说，是某种程度的拯救，是一道可以碰触电影的出口。

但，对大马电影业来说，这股风潮的出现，却开启了新的局面，打破了本土电影沉闷的格局，大马电影业不再无声无息、单调、成为一小撮人的专利品，继而变成热闹、缤纷，许多人都能够参与这场盛宴。当电影不再动辄用上百万令吉的制作费、不需要迎合市场需求，而是享受拍电影、构筑导演的梦想时，它开始绽放出美丽的花朵。

本土电影长久以来郁闷的格局，终于被消解，一条清沁的溪流泌现。本地独立电影的始祖，可以从李添兴（James Lee）开始，陆续出现的有阿敏莫哈末（Amir Muhammad）、何宇恒、黄天汉、陈翠梅、刘艺苑、雅丝敏阿末------原本他们的出现，是不被重视，甚至是不能够进入真正的电影殿堂，因为对一些拍电影的专家来说，用数码摄像机拍摄的作品，永远不及菲林专业、清晰，菲林（Film）才是电影（Film）的象征。

但随着独立电影在海外大放异彩之后，这批人的名字开始为人们关注，他们的作品也引起注意。于是，独立电影的小圈圈慢慢聚集了更多人，形成大圈圈，引起注意的同时，涌现更多机会。

本地电影导演黄天汉指出，在过去几年内，本地独立电影进步迅速，“可能是天时、地利、人和均能配合吧，所以这个行业蓬勃发展，越来越多人加入，并引起有关当局的注意。”

历经数年的发展，他认为，如今，本地独立电影应该求变，或是说如何迈向更高层次的发展。“我觉得，‘独立’这两个字不应该成为本地独立电影导演的包袱或是标签，他们应该往专业的方向走去，包括提升对电影的概念、剧本、基本技术，甚至是行销的掌握。”

今年 36 岁的黄天汉，是在 2001 年加入电影这行，利用数码摄像机拍摄一些实验性的电影、短片，他也是本地第一部中文鬼片《四人夜话》其中一名导演，其作品讽刺喜剧《高深莫测》，在 2004 年时上映于吉隆坡谷中城的数码戏院，但由于影片之前的宣传不足，所以票房不理想。

技术在进步中

另一方面，本地资深影评人公羽介指出，数码摄像机的技术的确是在进步当中，所拍出来的效果也越来越好，但还是比菲林拍摄出来的效果差了一点。他也说，在以前，人们对电影的定义较为严格，不用“菲林”的话，可能不算电影，但随着科技的进步，人们对电影的定义也较为宽松，这可以从国际影展接受用数码摄像机拍摄的影片和短片参展、竞赛看得出来。无论如何，他认为，用哪种媒介来拍电影并不是十分重要，因为电影，非工厂制造出来的刻板产品，重要在于导演的创意，一部好的电影，创意很重要。

电影无分商业另类·最重要有观众支持

著名马来导演乌伟，可说是马来独立电影导演的代表。若是要谈独立电影的话，早在 20 世纪七八十年代，本地马来独立电影的身影已经出现了，他们概括了乌伟（U-Wei），曼梳布爹（Mansor Puteh）、苏海米巴巴（Shuhaimi Baba）、希沙慕汀莱斯（Hishammuddin Rais）。

与新一股独立电影的潮流不同，这批人的作品是用传统 35 厘米菲林拍摄、剪接直至完成在电影院放映，他们的作品揭开了当时马来社会的表象，深入的探讨当时社会的压抑、沮丧和怪异现象。

在这里，所谓的独立电影是有严格的定义：非主流，以及拒绝向商业妥协。而乌伟是独立电影的佼佼者，1993 年他的第一部电影《Perempuan、Isteri dan Jalang》被禁，另外两部电影《Kaki Bakar》（1995 年）和《From Jamapoh to Manchester》（1997 年）无法在大马上映，1998 年作品有《Jogho》，其最新作品为《Buai Laju Laju》，用录像机所摄，片长 93 分钟。他是亚洲最受人推崇的导演之一，他的作品《Kaki Bakar》是大马首部受邀前往康城影展放映的本地电影。

身为大马独立电影的代表人物，他的作品一度被禁映长达 6 年，由于作品题材冷僻，无法取悦大众，多年来，他的作品都是在外国资金资助下完成的，以一名前辈、长者的身份，他对这股新涌现的独立电影势力有意见。他认为，电影就是电影，无需区分商业或是另

类电影，“何谓商业片？我觉得只要那部片子的水准高，又有观众捧场就是商业片了，难道观众看不懂的才叫有水准吗？”

原本更多年轻人加入本地电影业是好现象，但如果他们的作品只适合自己的小圈圈，一般人看不懂，但却在洋洋自得、自鸣清高的话，这种态度则有待商榷。

“就好像一本书，如果没有读者的话，算是完整吗？电影也一样，如果没有观众的话，就不算一部完整的电影。”

他说，大马并不是好莱坞，人民还未养成上戏院看电影的习惯，在先天条件不足之下，任何一名电影人再如何坚持下去，都还是得面对种种困难。

他劝这批新晋导演应该做好本份，应本着拍一部好电影的态度去拍电影。碍于国情难以发挥大马电影工业难搞随着本地独立电影近年来在各大影展夺奖，声势夺人之馀，这股浪潮也受到注目。

公羽介认为，严格来说，本地独立电影只能算是稍微成形，还不成气候。而这股的风潮能够成形的原因在于成本不高，许多年轻人可以加入，同时现代人的口袋也比较多钱、生活环境也较为优渥。

“我想对很多学生来说，数码摄像机的兴起，让他们得以圆了小小的导演梦。”

实际上，大马电影工业很难搞，特殊的国情，对电影题材、内容、手法造成许多限制，而国家电检局的权力更是不容忽视，导致本地电影业久久无法凝聚一股大势力。

尽管电影的创意与导演使用的器材无太大关联，但是他认为，本地独立电影的水平仍然欠佳，内容和手法好像是学生拍摄的作品，很不成熟。不过，他也说，其中也有数位导演，算得上是代表人物，如李添兴和何宇恒，因为他们的拍摄手法较为特别，同时也具有创意，但其他大部份电影的内容都是空洞的。

“由于国情的关系，钳制了本土电影剧本的发挥，造成许多剧本的内容都很薄弱，这也是本土电影的弱点之一。”无论如何，他认为有更多人叁与本地电影圈是一桩好事，才能多姿多采、有进步。

新独立电影人崛起·批判举动惹来争议

新一代独立电影人冒现，在大马电影市场掀起千重浪，引发一连串的争议。

新一批独立电影人的崛起，固然获得赞赏，但也引发不少争议。尤其是他们接二连三的在海外影展夺奖之后，批判国家电影促进局政策的举动，以及对现有电影人的批评，造成部份电影人的不满，并视他们为傲慢的一群。

据了解，部份独立电影人在媒体上批评国家电影促进局对本土电影定义的诠释不公、过于狭隘、申请不到出国津贴或是津贴太少、不关注本地电影的发展等等，引发了一场不小的风波。

随着艺术、文化与文物部长拿督斯里莱士雅丁指出，本土电影定义不应该局限于马来电影，而应该涵盖所有源流的电影，只要是马来西亚电影之后，这场风波暂告平息。

在现阶段，国家电影促进局刻在检讨其政策，同时也进行内部大重组，扩充其部门结构，以达致促进本地电影业的目标。尽管紧跟着批判而来的后续发展是正面的，但却引起了部份电影人的不满。

这些人认为这批独立电影人年少气盛，不顾后果的在媒体上放炮，而不是采取正常的协商管道，如通过相关的电影组织进行对话交流，最终只会害苦了整个行业。

同时也有人认为一些导演夺奖之后，气势凌人，作为后辈，他们的态度不够谦虚。更多人认为他们用数码摄像机拍的作品不入流，拿到奖只因为运气够好等等。

针对这些意见，一些独立电影人作出辩白，也有人选择沉默，以拍出一部出色的本土电影为答案。无论如何，做为本地电影业的一份子，所有的争议、批评无非都是“恨铁不成钢”，想要本地电影业迎头赶上。

在考量到本地电影业的未来，大马电影人最实际的做法是拍一部能够蜚声国际的本地电影，以把大马电影推向国际做为共同目标。

（五）得奖等如获得肯定·独立电影风起云涌

无可否认，在海外夺奖、得到褒扬，是一种肯定，对独立电影导演来说，更是意义重大。在资源严重缺乏、能力不获得认同的情况下，他们排除万难，自费用录像机拍了一部又一部短片、长片，只因为热爱电影，这种热诚令人钦佩，虽然拍出来的作品难免良莠不齐。

随着数年光阴过去，我国的独立电影人也走到转捩点：未来何以为续？

对这批独立电影人来说，伴随荣耀而来的不只是认同，还有激励、力量，是言语无法形容的回报，或许可以说那是一种灵魂上的救赎。

“对我而言，得奖犹如打开了一扇大门，人们开始认识我，会注意到我的作品。”

Paperheart 工作室导演何宇恒道出他的感想。

最大的好处是，他的电影有人愿意投资，“曾有法国人接触我，有意投资我拍戏，目前还在等我把剧本写完。”何宇恒是本地最受看好的独立电影导演，是亚洲新星导之一，他的作品先后在海外夺得大奖。

目前，他正开拍由刘德华投资的《太阳雨》，整部戏预料在上个月杀青，演员包括了本地另一名独立电影女导演雅丝敏阿末。至于李添兴，他也有一部马来剧情片《Bernafas Dalam Lumpur》要开拍，之后他计划开拍一部中文电影，拍自己想拍的题材。

海外获奖工作上门

这两名导演算是表现最特出的独立电影导演，同时也在这股风潮中扮演重要角色。另一位女导演陈翠梅也有一部中文片子《Love Conquers All》会在明年开拍（由李添兴掌镜），她的作品《Tanjung Malim 有棵树》获得相当正面的评价，并受邀前往多个海外影展叁展。

从这些导演的际遇来看，有了海外奖项肯定，工作就会陆续上门，尤其是何宇恒，从第一部马来电影作品《Min》开始，就被视为

是可以在国际舞台上走得更远的亚洲导演。

李添兴爱电影成痴，今天的荣耀，是他多年来对电影不离不弃，甚至自费参与多个国际影展后，苦修回来的成果。他们的成绩引起许多人忌妒，在指指点点、议论纷纷当中，却更凸显这股独立电影风潮对本地电影业的影响，也让这股独立电影之风吹得更炽热。

但要如何持续推动，不让这股风潮停顿下来，则是一个疑问。打铁趁热的道理每个人都懂，也是这批独立电影人应该思索的问题。

技术需进一步提升

另一方面，在实力赢得肯定后，这批独立电影人应该如何走下去？喧哗、热闹过后，真正的考验才开始。看来，全面提升自己的技术和水平是应该的，尤其他们大多数都没有电影专业知识的背景，还在摸索学习。

何宇恒认为，人们可以一窝蜂用摄像机拍摄短片，但可能无法处理大制作。“他们在遇到大制作时，会感到吃力，因为面对的问题包括灯光、找景、与工作人员沟通、如何应对演员、监制等等。”

另外，拍摄短片与拍摄电影不同，除了使用媒介之外，拍电影考验导演的技术、眼光和说故事的功力，同时在技术层面上需要进一步提升。

对于这点，李添兴很坦白承认，他还没有拍电影的经验，需要一段时间累积，同时就技巧和个人而言，也还未成熟，还在边拍边学阶段。

“有人以为拍商业片很简单，其实不然，因为成本高，所以压力很大，不但要向投资者交代，同时出来的产品素质也要符合自己的要求。”

举例说，如果用摄像机或是高清摄影（High Defination Camera）拍电影的话，60 万令吉的成本相当充裕，但用菲林拍摄的话，根本不够，一部商业片的最低成本介于 100 至 150 万令吉。

他认为，自己尚需要一段时间揣摩，以补充不足之处，同时也要在理想和商业中找到平衡点。

不过，无论是拍什么类型的电影，他永远坚持其作品必须具备一定素质。看来，独立电影走到这里，可能会如何宇恒所说的，强调的不再是经济独立，而是精神上的独立，可以按照自己的方式用心拍一部好电影出来。

大马不乏电影人才·拍商业片是大挑战

当本地导演接二连三在海外夺奖，不断在媒体上曝光时，份外惹人注目，不但引发不少酸葡萄心理，并且激起一些片商想拍摄中文片子的想法，尤其他们了解到大马并不匮乏拍电影的人才。

只不过，由于这班新晋导演向来拍的是非主流电影，用的是摄像机和高清技术、小型制作，与动辄上百万令吉、使用菲林的商业电影有一段距离，并不是你情我愿就可以成事。

况且，对一些有自己一套想法的导演来说，拍商业电影的另一个问题是失去自主权。由于需要对投资者负责，他们不能够像拍自己电影般的畅所欲言、自由挥洒，必须注入商业元素、考虑市场的需要。

这个问题不止涉及了主流和非主流电影，还牵涉了这股新势力的延续和伸展。对何宇恒来说，他清楚的知道他想拍的是拥有自己风格的电影，并认为以培养观众群的方式来建立市场是可行的。

“我可能会走好像蔡明亮（在台湾发展的大马导演）相同的路线吧。”他说。

至于李添兴，他还在练技术，找平衡点。从周遭的大马导演际遇来看，如何在这个行业中坚守立场是困难且重要的，因为资金永远不够，如果一名导演拍了亏本电影，可能下一部电影的资金就没有着落了，即使在好莱坞也是如此（艺术片另当别论）。这批新晋电影人也一样，他们以小成本拍出自我风格强烈的电影固然值得赞扬，但如何把小圈子逐步扩大，让更多群众加入，并为市场所接受，却是一个挑战。

不管商业还是非商业电影，一部电影要有群众参与，才有伸展空

间、才算完整、才能生生不息经营下去。

无钱将磁带转菲林·行销海外遇挫折

尽管摄像机风潮让许多有志者能够一展他们对电影的抱负，但仍然有不少问题需要解决。据了解，由于数码放映机（Digital Projector）还未普遍化，虽然一些独立导演的作品受海外买家的赏识，但却无法达致交易。

大多海外买家要求独立电影人把作品转换成菲林后，双方才进行交易，不过由于转换的成本过高，远远超乎导演的经济能力，最终交易往往告吹。

据行内人透露，把磁带转换为菲林，需要大约 12 万令吉左右的费用，对独立电影人来说，这笔钱犹如天文数字般高。

“如果他们能够拿得出这笔钱的话，可能当初就不需要用摄像机来拍摄电影，干脆直接用菲林拍好了。”他一语中的。

事实上，如果能够掏出这笔钱的话，这些电影人也毋需为下一部片子的资金发愁、四处奔波。这也是这批独立电影人在海外行销作品时面对的问题。

至于国内方面，随着 GSC e cinema 的出现，这些用摄像机拍摄的电影终于可以上映了，但目前全马只有 3 家 GSC e cinema，数目太少，上映的空间还是受到一定程度的限制。除了菲林还是大多数电影使用的媒介之外，另外的原因应该是能够上映的电影数目有限，同时专业用途的数码放映机价格过于昂贵。

据了解，一部数码放映机的价格约在 100 万令吉左右，在摄像机风潮还未真正的在全球电影院热起之前，不是所有的院商愿意做出投资。

扬名海外的大马电影

《美丽的洗衣机》 导演：李添兴

★2004 年 参展 香港电影节、新加坡国际电影节、韩国釜山影展、日本东京影展

★2005 年 参展 荷兰鹿特丹影展 竞赛 意大利都灵影展

荣获泰国曼谷国际电影节“最佳东南亚影片” 《Puteri Gunung Ledang》导演：苏倧兴

★2004 年 竞赛 第 61 届威尼斯影展、斯德哥摩影展（亚洲电影）、印度果亚国际电影节（亚洲电影）、新加坡电影节（闭幕影片）

★2005 年 竞赛 美国棕榈国际电影节（World Cinema Now）、曼谷国际电影节（东南亚最佳影片）提名奥斯卡金像奖外语片 荣获第 50 届亚太影展最佳女主角 《四人夜话》导演：何宇恒、刘艺宛、黄天汉、李添兴

★2004 年 参展 东京影展

★2005 年 参展 荷兰鹿特丹影展《雾》 导演：何宇恒

★2005 年 荣获 2005 年鹿特丹影展“亚洲电影评审团（NETPAC）奖、VPRO 老虎奖（评审团特别关注奖）、釜山影展（评审团特别关注奖）

★最引人注目的是导演何宇恒获得刘德华赏识，成为“亚洲新星导”的一份子。

《MIN》

★2004 年 荣获 马尼拉国际电影节亚洲戏院（NETPAC）评审团、法国南特影展特别评审奖《Sepet》 导演：雅丝敏阿末

★2004 年 参展 新加坡国泰机构马来西亚影展、第 48 届旧金山国际电影节

★2005 年

荣获法国 Creteil 国际女导演电影展“评审大奖”参展巴塞罗那亚洲电影节大马电影节最佳电影 东京影展最佳亚洲电影奖《The Big Durian》导演：阿米尔莫哈末

★2004 年 荣获温哥华影展特别推荐奖《Tanjung Malim 有棵树》导演：陈翠梅

★2005 年 参展 鹿特丹影展国际短片奖、曼谷影展国际短片展

荣获德国 Oberhausen 短片大奖

（六）等机会脱颖而出·拍摄短片磨练技巧

拍短片，可以说是拍长片之前的热身，也是电影导演的入行门槛之一。通过拍摄短片，他们才能从中累积和吸取经验，为日后拍长片作好准备。所以，短片不止是培养新晋导演的第一步，也是建立本地电影观众群的温床。在大马，短片的意义是多重的；它的出现，也不是偶然的，而是蕴酿已久的暗涌，目前这批拍摄短片的导演，可能成为他日的电影导演。

实际上，新一批的大马电影导演都是拍摄短片起家，他们的际遇，激励了更多年轻人加入这个圈子。对这些年轻人来说，透过短片，他们得以磨练技巧，为日后的长片做暖身。

就如刘城达所说的，每一名拍短片的导演的梦想就是想拍一部长片，拍了长片之后，才算是真正的电影导演，他也是朝着这个目标前进。目前，他正在筹备拍摄长片的阶段，写着剧本，并开始建立联络网。

今年 26 岁的他，毕业于多媒体大学立体动画系，兴趣原本是看电影，后来发觉自己太过于喜欢看戏，于是干脆动手拍戏，当然，最直接简单的方式是从短片开始。

他也是过去两年的马来西亚录影奖（Malaysia Video Award）得主。他最新的短片《flowers》，获得不错的评价，尽管也有人认为他的拍摄手法过于喧哗取宠，但的确成功的吸引了许多人的目光，令人眼前一亮。

为了追逐理想，实践自己的梦想，这些年轻的电影热爱者不惜代价的，部份更不惜放弃他们原有的专业，而选择自由业，或者是从事与电影相关的行业，如电视制作、广告拍摄等等，藉此拉近他们与电影的距离，那怕只是一小步。

而另一位导演郭继锋，目前是自由业者，他也是电影发烧友，不惜自掏腰包拍片。在缺乏有利的大环境下，他认为，大马电影人的技术还是相当差，并且大马连一间电影大学都没有。

“我们这批有意拍电影的人，只有一面拍，一面学习，从中累积经验。”

他相信，在政府的积极参与下，这行业的前景是值得期待的。至于拍短片成名的李添兴，更加不可能停止拍摄短片，因为短片非常容易、简单、直接和方便表达他个人的想法、讯息和概念。他视短片为技术上的磨练，自我提升的途径。

另一名短片导演是阿兹哈鲁汀（Azharr Rudin），他还在拍着他的短片，由 6 部短片连成的长片，主题围绕在爱情。这名新晋电影人选修多媒体系，未来会朝电影这条路走，在最新的短片展中，他的作品《Majidee》，宛如散文般的清新，值得期待。天性敏感的他，不愁没有电影题材，他说，其周遭生活都有丰富的题材，他所面对的只是资金问题。

对于本地电影的期待，他说自己没有很大的期待，只要能够专心的拍电影就好了。

实际上，拍摄短片，形如储备弹药、提升实力，一旦机会到来时，他们得以马上捉紧。尽管坊间对于本地短片的贬多于褒，部份行内人根本不把短短 20 分钟的短片放在眼里，认为这是无法登上大雅之作，但短片导演的潜能却是有目共睹的。

刘城达说，由于本地电影还未成形，他们这群导演希望除了好莱坞电影之外，至少还有本地电影，让观众有更多选择。

在等待机会之际，这批短片导演也计划在巴生河流域以外的城市举办短片展，让更多本地观众可以接触到本地短片，建立、培养观众群。

刘城达透露，吸取了之前《美丽的马来西亚》短片展的经验，有份参与《短片有限公司展》的导演们，把短片展所得的收入集中起来，让它走得更远、深入民间。

“我们希望《短片有限公司展》不止在吉隆坡主办，还可以到槟城、怡保这些城市放映，而影展期间的收入将作为在其他城市主办短片展的资金。他解释，这些资金将用来作为租用场地、放映机等等的费用，让更多观众有机会接触到本地短片。“那些拍摄了短片，希望放映的人，可以加入我们，我们把作品集中起来举办短片展。”他呼吁。

“我们把期望付诸于行动，由短片展开始，当群众力量被凝聚起来了之后，才会显现影响力。

本地不乏电影人材·优质电影观众捧场

新一股电影风潮的吹袭，与支持本地电影的力量有很大的关系。在许多人不看好的情况下，Red Communication 私人有限公司就是其中一家大力支持本土电影、本地电影人的本地公司。

大马第一部中文恐怖片《四人夜话》也是它出资拍摄的，接着下来，该公司还和数名本地电影人合作，以期为本土电影开启新局面。该公司董事经理陈 裕表示，拍摄《四人夜话》的原因旨在测试市场，结果令她深感满意。“这部电影的票房收入超过 10 万令吉，令我感到惊喜，而且观众还概括了马来群众。”说明了大马观众并不是不捧本地电影的场，而是视乎题材。

她认为本地有优越的电影人材，同时也相信这批新晋电影人的才华，认为如果给予预算的话，他们可以拍出很好的本地中文电影。

但令人伤感的是大马电影市场经被种族、语言和宗教所区隔，造成本地电影业不易发展，只有马来电影才能生存。向来，这种局面均难以突破，但如今出现转捩点，本地观众有回流的现象，除了打闹、动作片之外，新的片种吸引了一定的观众。

她说，今年上映的本土电影，如 Visits、红泥路（Chemman Chalai）、美丽的洗衣机、单眼皮（Sepet）、 Gol & Gincu，吸引了一批新的观众入场，这批观众本不是本土电影的捧场者。

据她的观察显示，这一类观众来自都市，大多是具有知识、理智的一群。她欣喜的是看到有素质及触及民心的本土电影，吸引了一定的群众 ，建立本地观众市场是可行的。

她说，在大城市中，最大的转变在于白领阶级的观众回流，重回戏院，这是值得鼓舞的。“但这批观众的心态是给予本土电影一次机会，如果他们觉得这些电影缺乏素质的话，可能下次就不再捧场了。”

由于深谙其中的道理，身为电影制作人，她强调，他们抱着宁缺

勿滥的心态，谨慎策划和制作本土电影。

本土电影缺乏个性·导演有责任挽劣势

从韩国的身上，可以发现娱乐这门事业拥有十分巨大的经济效益，几乎所有的行业，如餐饮业、制造业、旅游业都可以挂钩，连结成一张吸金网，创造了经济奇迹。

可以说，韩国经济的迅速复苏，娱乐事业居功至伟，经过悉心包装的娱乐事业，不止具经济效益，还可以建立形象、提升国际地位，对外交大有裨益。

关心本地电影事业的人指出，如今，不止是韩国电影，国际片商对整个亚洲市场大感兴趣，尤其中国，它被视为最后一块还未开发兼份额最巨大的市场。除此之外，东南亚电影市场也还未全面开发。目前，别具特色，且口碑不错的泰国和印尼电影，在国际市场受到一定瞩目，而新加坡电影也在欧洲开拓了新市场，只有大马电影还在原地踏步，无法前进。

撇开商业因素，或许与大马电影缺乏“个性”，找不到鲜明的本土风格，题材和内容一味跟风有关。这种情况的出现，本地电影导演需要背负一定的责任。当一名导演缺乏创意、抱着敷衍、得过且过、麻木的心态拍电影的话，是无法拍出有素质的电影，更何况是一部素质和本土特色兼具的电影。

在这里，要点出的迷思是，一部成本很低的电影，并不意味着它就是一部低素质的电影，反之亦然，一部大制作，并不代表素质高，重要的是内容扎实、纹理分明、具有特色，而不是千篇一律商业挂帅的滥片。所以，不论是用磁带，还是菲林，都是拍电影的媒介而已，重要的是掌镜的人，他是否用心的拍一部电影。

（七）电影人才海外回流·持之以恒打响名声

环顾本区域其他国家，大马并不缺少人才和题材，欠缺的是人们对电影的专业态度。实际上，有心发展大马电影事业的人不少，他们都想导演一部出色的本地电影，以拉拨、提升本地电影的水平。而电

影片种多元化、新的观众群出现，成了催化剂，他们也想在推动本地电影业发展中尽一份力。

论人才，大马广告界拥有大批优秀的人才，不难找到拍电影的人才；论题材，由 3 大民族组成的大马也不会比其他东南亚国家来得逊色，且层次丰富，但为何一直没有出现一部叫好又叫座的本地电影？

而《Sepet》的出现，在某种程度上的确做到了叫好又叫座的地步，尽管批评的声浪从未停止过。对于有志于拍本土电影的人来说，他们一直想拍一部有素质的电影，以提升大马整体的电影水平，甚至想打响大马电影在海外的名声，改变现有的局面，创造丰富、有内涵的电影事业。新一批的独立电影人如是，还有其他在这个行业默默耕耘的人也是。

本地电影和电视导演李家指出，他计划开拍一部提升大马电影水平的本地电影。“这是我一直以来的期望，也幸运的找到理念相符的监制人，大家抱着共同目标，就是制作有素质的电影，把本地电影的水平提升至新一层次。”他说。

现阶段，有关的马来电影已在筹备当中，一俟剧本写好，他就会动工。他认为，只有一部有素质的主流电影，才能够开拓新局面，进而带动本地电影业的整体素质，至少在戏院上映的本地电影不致于流于粗俗。

实际上，自从本地独立电影在海外累积了一点知名度之后，今年和明年可以说是转捩点，大马是否能够成功建立起本地电影市场，以及冲出海外，全看本地电影人接下来的表现。李家 ，熟悉的人都叫他 Brando，曾经在美国哥伦比亚电影学院修读电影和电视系，惟等不及毕业就全情投入电影行业，他在美国待了 3 年，期间曾协助越南电影《Three Seasons》的制作，1996 年杪才回马。

他的看法是，大马电影人应该不断制作出叫好又叫座的本地电影，才能建立观众对本地电影的信心，以及打响大马电影在海外的名声。事实上，由于有利可图，且不易亏本，一些片商仍然愿意投资于马来电影，在过去几年，跨足至马来电影的华裔导演有上升的

趋势。

原为独立电影导演的胡明进，才拍竣一部马来电影《Salon》，他视执导马来电影为一个磨练、累积经验的机会。

还有苏倧兴，他也是大马有史以来最大的电影制作《Puteri Gunung Ledang》（简称 PGL）的导演，据了解，他将于明年开拍一部马来商业片。醉心于电影的胡明进表示，拍马来电影是多方面的尝试，拍得越多，才有更多实践的经验。他也是海外回流的电影人才，美国圣地牙哥大学电影系毕业，投入电影工作已有 6 年之久，他一直很想拍一部中文电影，现在还在寻找机会。至于苏倧兴，虽然不是科班毕业，但他之前从事广告拍摄工作长达 14 年，在广告行业享有相当声名，并在 2002 年被点名当《PGL》的导演。

他说，执导这部大马有史以来最大制作的电影，让他获益良多，有机会学习新的制作技巧，也前往其他国家叁展，让他大开眼界。最重要的是，为他打开了日后拍电影的大门。

“它让我为大众所认识，较容易获得拍电影的机会。”

尽管这部电影并非好评如潮，人们还常常把它与其他的独立电影如《Sepet》和《美丽的洗衣机》比较，但这是大马第一部叙述本地历史的巨片，有其可贵的价值。不论怎样的评价，身为一部投资额最巨大的马来电影导演，他觉得自己非常幸运，因为这个经验是金钱买不到的。

Puteri Gunung Ledang 打破大马电影纪录

若果说大马没有国际级的电影制作的话，有欠公平。《Puteri Gunung Ledang》就是一部斥资 2000 万令吉（其中 400 万令吉为宣传费用）的巨作，其规模之大，足以与外国电影媲美。

不论是资金、主要演员还是题材，100%本地制作，打破了大马电影纪录，是迄今为止最高投资额的本地电影。苏倧兴透露，他是在2002 年开始出任这部电影的导演，直至 2004 年 8 月这部片才在全国各大戏院上映。虽然他不是电影系出身，但凭着多年来对电影的热爱，跨越广告界至电影业，是自然的。

“当我被委为《PGL》的导演时，许多人都有疑问，因为我是华裔，同时之前没有拍电影的经验。”

对他而言，个人的看法不会影响他，“他们应该看了电影之后才做出批评。”由于号称是大马最大制作，也是大马阔别 40 年之后，首次拍摄的历史剧情长片，他要克服拍摄上面对的种种问题。

“当然拍摄上遇到很多问题，最大的问题是花了太长时间，但大马第一次出现如此大规模的本地制作，对整个行业的发展是正面的。”

他说，如何搭建电影所需的大布景、特技如打斗场面、电脑特技、引入立体电脑绘测等新科技，不仅对他，甚至乎整个行业，都是难得的经验。他认为，本地电影业有巨大的潜能，无论是市场、导演和题材都有，欠缺的是专业化。

“只要这个领域各层面的人才，不论是业者、摄影师、导演、演员、有关当局，提高他们的水准，以专业的态度来对待这个行业，大马电影就有前景，可以与外国较量。”

营造大马电影工业·不分种族语言文化

谈起大马电影，你脑海中浮现的是什么？皮影戏、P 南利、马来影片、鬼戏，还是新近在各大影展冒出头的独立电影？都有？对了，这就是马来西亚电影。

从宏观角度来谈，大马电影不应该局限于肤色、语言、文化背景、宗教，其地位应该是超然的，目的只有一个，即是可以真实的呈现这块土地的精神及面貌。以此为根据，不论是马来电影、中文电影、淡米尔电影，都算是马来西亚电影，因为都是在同一块土地上孕育出来的。

著名马来导演乌伟（U-Wei）指出，在我们这个国家，由 3 大民族组成，不同种族有不同的文化，这是不容否认的事实。

“事实上，我们不能为大马电影作出定义，因为当我们为它下定义时，就局限了它的发展。”

所以，他认为，自然发展的文化，日后也会自然的汇聚、揉

合，萃成精华，而不是人为的扭曲、造作。

“文化的根，从以前我们的祖先就流传下来，所以是无法与现在断绝关系的。”

尽管他大力批评新一代的独立电影人，但他对马来西亚电影的看法却是开明一致的：只要它是在这块国土上孕育出来的事物。对于电影，他认为人们应该以单纯的眼光来看电影。

“电影就是电影，不论是商业、独立、主流、非主流、另类，它们都是一部电影，不应该有种族、语言、文化之分，有的也是共同的电影语言。”

绝不错过学习机会·为拍中文片作准备

本地知名马来导演乌伟以开明的态度看待马来西亚电影的定义，并认为不能够为大马电影作出定义，以免局限它的发展。在诸多箝制的大环境底下，对许多电影人来说，可以拍电影就是一件幸福的事，所以，华裔导演，不一定要执导中文片，他们也可以执导马来电影。

李家鋐指出，在市场的限制下，目前可能还不是拍摄中文电影的时机，所以他只有捉紧眼前的拍片机会，即使那是一部马来电影。“我的看法是既然有拍片的机会，不如抓紧它，为自己打响头炮之后，以后才会有更多机会展现实力，拍摄自己想要拍的电影。”

当然，如果有机会拍摄中文电影的话，那是不容错过的。与此同时，胡明进也说，他很想拍一部中文电影，不论是广东还是华语对白，但一直找不到机会，没有人愿意投资。而拍摄马来电影，不只是累积经验，加上导演的酬劳，也让他可以为自己的下一部片子作准备。

原为独立导演的他，今年拍了一部长达 82 分钟的马来电影《Monday Morning Glory》，内容与恐怖份子相关，并叁加多个国际影展，如美国旧金山、韩国釜山和东京影展。这部片子的成本约为 9 万令吉，他曾前往雪州淡江、沙阿南、吉隆坡市中心取景。接下来，为了拍自己的电影和叁加影展，他还会积极的筹钱。

实际上，他们的故事是许多有志于电影创作者的缩影，不论是李添兴、阿敏莫哈末，还是刘城达、郭继锋，他们都是一批为理想而孜孜奋斗的人。

（八）尝试开拍中文电影·冀望化危机为转机

今年可算是大马电影界的多事之秋，市场在争议不休之际，也出现新的转机：更多热爱电影的人愿意作出尝试，开辟不同的片种、走不同的路线，测试市场的接受度。

除了马来电影，也有人开拍中文电影，且还计划再拍另外两部中文片，这种举动犹如为中文电影市场注入兴奋剂，重燃希望的种子！大马电影制作的基本设施尚有待改善，以营造一个更有利的大环境。

许多人一提起本土中文电影就摇头叹息，认为本地拍不出一部像样的中文电影，拍来拍去不过是新瓶装旧酒，没有特色。

更有人认为，本地演艺圈缺乏“明星”，本地演员拍出来的电影没有吸引力。种种说法，令人不敢对本地中文电影抱存希望。但在悲观氛围下，仍有人乐观以对，并且以行动来证明。

开拍三部中文电影

本地制作公司 Blackbox Picture 毅然开拍本地中文电影，而且一口气拍三部，除了已拍竣的《第三代》之外，接下来还有两部片子将会陆续开拍。该公司电影导演何志良指出，尽管电影业的风险很高，制作本地中文电影有一定的难度，但总要有人先做领头羊，才会吸引更多人参与。

“许多人都想拍中文电影，但计算风险之后，迟迟不敢采取实际行动，我想，不如就由我们开始吧！反正总要有人开始。”

当然，他也不是贸然行动，而是经过策划、计算风险后，才决定开拍《第三代》。“风险是掌握在我们的手中，一部有素质的电影，可以减少很多风险。”

他认为一部具有国际水准的电影，可以带动观众去戏院捧场，并且希望可以从《第三代》开始做起。

《第三代》可以说是阔别数十载之后，第一部用 35 厘米菲林（非数码摄像机和高清技术）拍摄的本土中文电影，前前后后筹备了三年，100%本地制作，从导演、演员、背景至主题曲。

据了解，其制作成本为 100 万令吉，全是该公司自掏腰包，最大的期望是希望它能够成为一部让大马人骄傲的本地电影。《第三代》的内容主要是探讨大马华人祖先从 19 世纪初来到大马奋斗，在此落地生根，以及他们下一代的生活点滴。他把这部片子定位为艺术片，旨在打响头炮，赚钱不是第一目标。

“身为华人，我一直觉得应该拍一部关于本地华人的戏，让其他国家的人民了解我们的思想、生活。”

这也是这部戏的卖点，揭露和刻画生活在世俗回教国家中的华人后裔子弟的思想和价值观。在注重国内市场的同时，这部电影也放眼海外市场，亚洲和欧洲市场是它的重心。

“我们计划把这部戏的版权售至中国、台湾、香港、新加坡、加拿大，告诉这些国家的人民，中国人的后代在回教国的生活情况，并且让台湾和香港人看看大马华人的文化、生活和价值观。”

透过参展打响名堂

这个想法也是促使他拍本土中文电影的原因。而片中演员的广东对白也是另一卖点，“广东对白旨在勾起人们的亲切感，让他们看到使用同一方言的人的另一种文化价值。”

透过多年的人脉和网络，他已经对发行至亚洲市场作出妥善的安排，而欧洲市场方面，则通过代理进行。

“这是一部艺术片，我们会叁加 7 项国际影展，希望透过叁展，可以打响名堂。”

国内方面，则与 GSC 合作，在全国各大院线同步上映，相信这也是全马头一遭。Blackbox Pictures 成立超过 2 年，是广告和电视音乐录影带制作公司，常年制作一些独立电影和电视节目。他对本地电影业抱着很大期许，并且希望藉此带动中文电影市场，促使市场成形，提供发展空间给本地演员、导演、音乐界人才，让国内的演

艺界人才有新的出路、有发挥空间。

首部中文艺术电影·筹备三年槟城取景

据何志良透露，他利用本身对美的敏感，为《第三代》注入艺术元素。“这也是我的强项，我把它注入电影，让它呈现艺术气息，也让它成为电影的特点。”

严格来说，这也是本地首部中文艺术电影。他说，在过去 3 年的筹备中，他在第一年利用自己的人脉建立网络，包括成立 Blackbox Picture，网罗人才，并把这家公司分为 3 大部门，即电视广告、电影制作和公关部，以为接下来的冲刺作好准备。

“我在第二年开始物色适当的演员，结果找到了张栋梁，因为他的笑容很亲切，然后才找到名模苏慧敏（Carmen Soo）和谢丽萍（Amber Chia）。”

其中张栋梁和谢丽萍在签了合约之后日益走红，对这部戏也有一定的帮助。

在第三年，他则是忙着筹集资金，以及到处看景，最后才拍板在槟城取景，并且得到槟城政府的大力协助。至于其第二部中文片，资金来自其他投资者，为了兼顾市场需求，有香港和本地演员参与，走国际化路线，已在制作当中。

提升拍片基本设施·营造更有利大环境

从台前到幕后，《第三代》都是 100%本地制作，希望有了好的开端之后，大马中文电影市场的道路能够走得更顺畅。何志良曾在中文电影发展最蓬勃的香港待了 4 年，与多名知名艺人如张学友、王菲、刘德华、郭富城等等合作，为他们拍摄电视音乐录影带。

但他还是觉得家乡比外国好，所以决定回马着手完成自己的梦想。

据他的观察显示，论电影业发展来说，大马与香港有一段相当大的差距，落后 10 至 20 年之远。“我认为，这与本地的政府政策、市场和人们对电影的看法有很大的关系。”

在了解到政府对本土电影的保护政策和市场限制之后，他决定通过自己的管道来筹资拍电影，并且把眼光放远一点，放眼国际市场，不受限于本土市场。

至于政府的奖掖和门票销售税的回扣，他坦言不强求，顺其自然，“在其他国家，如香港政府并未扶助电影业，但它们的电影业都发展得很好。”

“许多人对电影抱着错误的态度，认为拍电影一定亏钱，但计算风险过后，其实不是如此的难做，重要的是把成本减少的同时，保持素质，概括各层面的水平，如宣传、服务和电影的素质。”

不过他也指出，国内电影制作的基本设施不足，所以《第三代》的后期制作在泰国完成。

“以制作电影来说，其后期制作的录影器材至少在 2000 百万像素（Pixel）才会清晰，但大马并没有这样的器材，最高只有 720 百万像素，只能供电视台制作，而不是电影。”

他认为，欲要发展本土电影业，基本设施应该提升、改进，营造一个更有利于本地电影业者的大环境。

本地中文电影低迷·保护措施箝制发展

谈起本地中文电影，可说是相当沉重的话题。对一直在这个圈子努力的人来说，不平等的待遇，致使本土中文电影无法发围，本地中文电影一直追不上马来电影的发展，更无法与外国比较。直至新一轮中文电影的出现，让人看到了希望。

在现阶段，除了《第三代》之外，还有何宇恒的《太阳雨》，让人寄望甚殷，一些有志拍中文电影的人都在观察市场对这两部片子的反应。

如果反应好的话，投资者应该后续有来；反之，投资者则踌躇不前、意兴阑珊，也就没有市场可言。

不过，无论如何，中文电影业多年来烟霾笼罩的上空终于被打开了一个小缺口，露出了曙光。至于这个小缺口的裂缝会不会慢慢扩大，则胥视本地电影人接下来的作品素质，一部有素质的作品，

不虞没有市场。

一名行内人指出，本土中文电影的低迷不振，部份原因应该归咎于政府的保护措施，滥用资源的结果，缩小了中文电影的发展空间。

以新加坡这个弹丸之国来说，它不但每年可以制作至少 5 部中文电影，同时还可以远销至海外（包括大马），获得不错的口碑。论面积、人口，它万万比不上大马，但为何我们反而落在后方呢？环顾香港、泰国、印尼，尽管它们的电影事业并未得到当地政府的资助，为何却显得欣欣向荣？

固然，政府有一套保护措施是好的，但它是双面刃，使用得当，它可以成为本地电影业发展的推手；使用不当，却成为绊脚石。

（九）做回自己拍出风格·本地电影始能突围

在外国电影充斥市场，观众口味被宠坏之际，本地电影人如何才能突围而出？一部电影要具备什元素才能吸引观众捧场？在台湾发展的大马导演蔡明亮，以亲身经历指点本地电影人。蔡明亮，总是被涂上一层厚厚的艺术色彩，他和他的作品、演员，都摆脱不了浓重的艺术况味，由里至外，只要蔡明亮出品，那就是艺术电影了。他出身于砂拉越古晋，不折不扣是个大马人，但却在台湾拍电影，并凭着台湾电影扬名海外。

从 1992 年入行，他总共拍了 7 部电影，但要到了《天边一朵云》才算是真正的被台湾观众接受，之前他的电影被台湾政府和媒体视为不是“拍给台湾人看的”。

他说，《天边一朵云》在今年 3 月上映时，吸引了 13 万人次，其数码光碟推出市场时，突破 1 万张，人们才发现电影的可能性。所以，若大马电影要被人看到，他认为有两条路可以走，一是跟风，走好莱坞式的路线，二是拍出自己的风格。

但走好莱坞式的路线不容易，行销手法要做到像麦当劳般的规模很难，所以大马电影人只能走第二条路，即拍出自己的风格。他

以最新一股独立电影风潮作例子，他说，尽管小成本作品，看起来较为粗糙，但内容却呈现新的焦点。

“这勾起了许多人的兴趣， 如何宇恒的电影，自然的呈现了吉隆坡面貌，这种自然社会风貌的呈现，更容易让外国人接受，他们得到的讯息是大马有人在拍电影。”

他接着说，如此，大马社会的多元性状态才被呈现出来，一反大马电影之前予人模糊的看法。

“只有做回自己，你才能被看到。” 他强调，不仅是做回自己，且还要坚持下去。

另外，他也以台湾的电影事业来比喻，并指出即使是商业片，若果是一窝蜂的滥拍、低素质的话，也会被取代。

话说在廿世纪 70 年代末、80 年代初出现的香港新浪潮电影，一夜之间就攻陷了台湾市场，甚至是亚洲市场，导致台湾本土电影迅速萎缩，由原本的 1 年 200 部，锐减成寥寥数部，甚至没有人敢投资。

“这给我很大的启示，原来商业片也有被取代的一天。”

这也证明了商业片不是市场必然的赢家。

在台湾电影界的要求下，出现了辅助金制度，由政府每年资助 10 至 15 部电影（每部电影的辅助资金由 30 万令吉至 100 万令吉不等），旨在协助有创意的导演，经历一段低潮期之后，才开创出另一新局面。

“在明星制度瓦解之后，那个时期的台湾导演可以拍自己的电影，他们的作品逐步被欧洲市场接受，但被却台湾本土和东南亚市场拒绝。”

以自己的亲身经历，蔡明亮深信只有拍出自己的风格，一部电影才会被发现、看到。 他说，人们看惯动作片和好莱坞电影的快节奏手法，习惯了由明星堆砌出来的电影和说故事的手法，不习惯看到对白较多、节奏较慢的电影。

如今，这种局势又生变化，在人们的素养水平提升后，许多人懂得欣赏这种电影，以他的作品来说，至少已被台湾人逐步接受。若果

比较起韩国电影的发展，他表示，韩国娱乐事业创造经济奇迹不是偶然的，但值得人们借镜的地方是韩国电影的题材十分丰富、多元化。

“电影事业做得好，不止有助提升国家的名声，同时还带来周边利益。”

以大马来说，让他觉得遗憾的是，我们拥有许多有才华的导演，但却没有市场，所以如果政府能够采取行动，如以电影文化作为外交手段，会是提升大马在国际地位的很好机会。他呼吁大马政府要有开明和宽宏大量的态度，支持本地电影人，让他们放手一搏，不要设下太多限制，让人们认识多元社会的面貌。

坚持理想兼顾生活·努力实践喜获肯定

另一位选择在台湾发展的大马导演是何蔚庭，留驻他乡的最大原因是台湾有电影业，真的有一批人在搞电影，与大马单调枯燥的环境不同。

“在大马，在还未拍电影之前，我必须先花时间解决很多事情，如找工作维持生活等等，在缺乏创作力的大环境之下，许多人适应不良，过不了这一关，最终放弃了理想。”

就如他在大学毕业之后曾赴新加坡工作，但觉得自己并不适合这个环境，过后才选择前往台湾发展，“至少，我在台北找到与纽约相同的电影脉搏。”

他自言是个对电影非常坚持的人，这一点可从他毅然选择前往纽约大学念电影系看出来。

即使有了一个较为理想的大环境，但要坚持理想也不容易，“在台湾，拍电影也是无法赚钱，我还需要做其他的摄影工作来维持生活，我想在很多国家，这种情况都是常见的。”

目前，他从事广告拍摄工作，同时还拍纪录片。他来自柔佛麻坡，过后赴美国纽约大学修电影系，3 年前去台湾发展电影事业，他的短片《呼吸》，今年在康城夺得两项奖项“柯达发现奖最佳短片”，以及“TV5 青年评论奖”。

但，今日的成就，可是历尽一番挣扎，“在过去 7 年来，我每

日都在想，到底我是不是当导演的料，抑或是在浪费生命。”他直言，这犹如一场赌博，但他不是在空等，而是落力去实践，终于有了突破，也得到了肯定，“若我放弃的话，可能就没有今天了。”有了经验的累积，目前，他考虑拍一部剧情片，逐步落实自己的理想。

学习沟通发行技巧·积极拓国内外市场

蔡明亮认为，尽管本地独立电影人的作品已被国际市场看到，但距离否极泰来还是有一段路。

“若果他们的作品要进入更正式的场合，甚至是卖片给海外片商的话，以数码摄像机拍摄作品是不够的，他们必须用 35 厘米的菲林，才能够和世界接轨。”

这是本地独立电影人需要突破的发行问题。何蔚庭也说，这批独立电影人必须想方设法作出改变，毕竟菲林才是目前广泛被使用的电影媒介。

深谙这一点，即使是拍短片，他也使用菲林，“我的菲林是广告公司用剩的，我把这些过期、用剩的菲林收集起来，拍摄自己的作品。”

其实，本地电影人不妨参考他的做法。再者，他指出，把磁带转换至菲林的费用不菲，经他计算过后，认为前者更加不符合经济效益。

另外蔡明亮也指出，本地新兴导演面对的另一个问题是需要建立国内市场。

“毫无疑问的，他们在外国有市场，但国内呢？他们应该提早做准备，主办影展，从小型的影展做起。”

他说，这是培养观众、建立市场的做法。同时，他也呼吁这批电影人不要害怕和有关当局进行沟通，有技巧的沟通，会逐步改变人们的观念。

“在双造沟通时，新一批电影人可以把他们面对的难题告诉有关当局，但不要期待后者一定要接受，而是让官员逐渐能够接受新东

西。”

除了主办影展，这批新兴导演还要学习如何发行电影，“他们必然会面对很多、很大的问题，但一定要行动，否则一切就沦为纸上谈兵。”“全世界的电影发展都历经相似的过程，本地电影人也不应该气馁。”他为本地电影业打气、加油。

节省费用灵活方便·数码电影指日可待

当数码电影时代来临，传统的电影作业方式将起天翻地覆的变化。随着美国好莱坞各大片商达致协议，在未来 10 年内，将逐步采用数码方式放映电影，预料菲林时代可能正式宣告终结。

就在刚过去的夏天（今年七八月之间），美国片厂达致以数码方式放映电影的协议，这也意味着以胶卷拷贝方式存在的电影将成为明日黄花，Film 这个字眼，可能就此走入历史。

随着数码浪潮越演越炽，美国电影业在 2002 年成立了数码电影行动联盟，目的是协调片厂、影院东主和电影技术生产商，研究以数码方式发行电影的可能。

努力了 3 年，终于有了正面的成果。从片商的角度来看，单计算北美市场，2003 年好莱坞花在冲印拷贝的资金高达 6 亿 3000 万美元（约 23 亿 9300 万令吉），如果再加上海外运送省回的费用，比较胶卷放映，数码放映电影将节省高达 9 亿美元（约 34 亿令吉）。

对院商而言，他们能够更加灵活的决定放映时间表。举例说，如果一家迷你戏院放映 5 部电影，若果其中一部电影的票房不佳，他可以马上改弦易辙，上映其他受欢迎的电影，而不需要等待多一个拷贝运至，只需数个按钮动作便可完成影片的放映。

至于电影观众，以后看电影没有不对焦、机件故障、影片维修的情况出现，除了眼睛锐利的电影发烧友之外，大部份观众不会察觉，更不会介意数码和胶卷放映的分别。看来，数码电影时代的来临是指日可待的事。

（十）全力发展本土电影·检讨不合时宜政策

事实上，若不是独立电影人率先发出不平之声，或许人们还不知道国家电影促进局对本土电影的定义是如此的狭隘，还有在政策执行上的种种疏漏。在争取不到政府资助的情况底下，这批独立电影人反而在海外接二连三的夺奖，促使声讨声浪更加高涨。

到底大马国家电影促进局会作出怎样的改变？很多电影人都不知道大马国家电影促进局可以协助独立电影人提呈作品至海外影展。

根据大马国家电影促进局总监拿督沙立夫指出，一些不合时宜的条件、政策，的确需要作出调整，其董事部将针对这些政策作出讨论、重新检讨。

“这些政策、条件是在 20 世纪 80 年代中订下的，如果需要改变的话，必须通过董事部会议，不是我一人可以决定的。”他说。

除了不合时宜的政策之外，最受争议的本土电影定义也将作出检讨。据了解，在现阶段，有关建议书已提呈给艺术、文化与文物部，将由该部作最后的定夺，惟他没有透露进一步的内容和期限。

无论如何，对本地电影人来说，有关当局的正面回应，总算令人对本地电影业升起一线希望。其实，对于市场上的种种批评和电影人面对的问题，该局不是不了解，但政策的改变需要一段时日，毕竟作为政府机构的一份子，需要跟着机制走。

沙立夫说，与电检局和国家电影局这两家国营机构不同，该局一向以行业导向为主，目标就是发展本地电影业。

“对我及所有的同仁而言，这都是最重要的使命。”

所以，一向以来，该局都在扮演着这种角色，并且跟着制订下来的政策执行任务。

事实上，在过去 20 年，该局一直面对营运开支不足的问题，“自 1985 年开始，我们就不再获得政府拨款，得自行筹措我们的营运开支，包括基金和奖掖。”

他说，该局是通过发行执照（制作、发行和上映）、租金和利息的收入来充为营运开支，还不时面对资金、员工不足的问题。

据估计，它一年需要 500 至 600 万令吉才能够应付所有的开

销。

“在资金有限的情况下，我们只能够酌量的拨款，甚至只能拨出很少的款项来资助电影人。”

他解释为何该局无法提供足够的奖励金予独立电影人。

他认为这批人要了解该局的问题和立场，而不是一味在媒体上抨击、批评。反过来，他认为该局可以协助这些电影人提呈作品至海外叁展。

“即使是事先没有看过有关电影的内容，但我们仍然可以帮他们提呈作品，完全免费；如果他们的作品入选重要影展的话，我们还可以视乎该影展的重要性来提供资助，如免费提供飞机票。”

他说，很多电影人都不知道该局有提供这样的服务。

另一方面，他不赞成独立电影人独自把作品拿至海外叁展，并在夺奖之后批评大马国家电影促进局的举动。“你可以自己去叁展，但至少让我们知道，通知一声，而不是夺奖之后在媒体上批评我们。”

针对独立电影人投诉待遇不公，以及部门服务效率欠佳的问题，他建议这些电影人应该亲自来找相关的官员洽谈、了解内情，而不是通过朋友或是道听途说。

无论如何，随着大马国家电影促进局被纳入艺术、文化与文物部之后，该局将以新姿势出现。

预料在一项涉及重新获得营运拨款、扩充部门和增加员工人手的重组计划完成之后，它将提供专业化的服务。

“有了拨款之后，我们不需要自行筹款，并且拥有较充沛的资金，预料在发放奖励金和奖掖方面，应该能够做得更好。”

据了解，该局的重组计划涉及部门和人手大幅扩充，由原本的 3 个部门，即行政、电影发展和电影管制，扩充至 6 个部门，除了行政部保持不变之外，另外的 5 个部门各别是研究及发展、行销部、电影训练、基本设施和工程。

整项重组计划将在明年 1 月完成，并且将增聘另外 30 名新员工，一洗以往人手严重短缺，一人身兼多职的问题。

【第3辑】

（报道）文学契

拿督叶永松

Congratulations

拿督叶永松报道文学奖

优胜奖

⇨ 巫月圆

《中国报》

大马电影有明天

【巫月圆】

大马电影有明天？

环顾世界电影业的发展，可以发现这行业生生不息，历久弥新，永远不会开到荼蘼，总是柳暗花明又一村。在过去这么多年来，本地电影业虽然不致于交白卷，但呈现的仅仅是残篇断简般的成绩。在邻国，尤其是泰国，其电影事业如日中天；韩流攻陷全亚洲，更创造经济奇迹；但是，本地电影工业交出了什么？当各国致力发展它们的电影工业，提升电影的素质和水准之际，大马的电影人又在做什么？当品味媚俗的电影再也无法吸引观眾购票入场，马来西亚电影的明天在哪里？

（一） 泰韩电影创造奇迹·大马电影原地踏步

数码摄像机大行其道，促成电影成为普罗大众可轻易表达的方式，改变了电影的发展轨迹。电影，被视为娱乐、艺术，更成为人们生活的一部份，一个虚幻又真实的世界，为人们所憧憬；一个用光、影和感情交织的时空，让人们漫游其中。比较起西方国家发达的电影业，基于商业、历史、文化等因素，大马电影只有短短的 70 馀载历史，处于过了萌芽期，但还未出现突破性发展的尴尬阶段。

实际上，谈到大马电影，人们能够想起的也是马来电影，这么多年以来，马来电影始终执市场牛耳，马来市场才被视为“电影市场”，许多本地电影都是为这个市场度身定造。

相比之下，中文电影就显着乏善可陈，在台湾、香港和好莱坞电影的围攻下，真正的本土中文电影，前前后后可能不超过 5 部，尽

管可悲，但却是不争的事实。

随着一些大财团的出现，近年来，大马电影市场，主要是马来市场，充斥滥竽充数、素质低落、品味低级的商业电影，不只拉低了本地电影的素质，更导致本地电影业发展陷入不进反退，甚至是开倒车的困境。

当观众对这些金钱挂帅的电影感到麻木，甚至厌恶，不再购票看戏的时候，大马电影还有希望吗？

当韩国崛起成为新一代电影王国，泰国和印尼电影受到国际注目，新加坡电影也成功开拓新市场的时候，大马电影何以定位？

这是许多本地热爱电影的有志之士的隐忧：我们何时才能迎头赶上邻国？

直至新一股的独立电影风潮出现，才打破了这股闷局。

随着科技变革而冒起的独立电影，已经蔚成一股清流，打破本地电影业闷局，让市场重现热闹、活络，为形同一潭死水的市场，注入一丝生机。

实际上，在每一个时代，电影都有不同的诠释、定义，都有一把不同的衡量尺度，许多人仍执着于胶片（35 厘米菲林），质疑数码摄像机（Digital Video）的效果，但这股独立电影风潮不容忽视。

在过去，拍电影只有财势雄厚的大财团才得以染指，但数码摄像机的问世（1996 年日本生产首架数码摄像机），改变了这种局面。电影不再高不可攀，尤其是对那些欲投身电影创作，却无门的人来说，更是某种程度上的拯救。

数码摄像机仿如大海中的救生圈，他们牢牢的抓紧这个机会，以低成本拍摄自己的电影，透过这种方式，他们毫无保留渲泄出对电影的热情。

另一方面，他们的出现，也迫使那些阻碍本地电影市场发展的绊脚石一一现形，除了商业因素之外，政策不明朗所招致的种种问题，也无所遁形。

从学者、电影制作公司、本地导演至独立电影人，本系列试图

勾勒出本地电影业的一些重要段落，作为本地电影业的发展注脚。

生命有限，艺术文化之不朽，是因为有传承的价值；而电影的价值，也在于传承，愿与所有的电影爱好者共勉之。

本地电影重要发展·约可分为 5 个阶段

让我们摊开时间的光谱，捕捉过去的吉光片羽，简单的叙述本地电影工业重要的发展片段。资深电影学者哈山慕达立撰述的文章中指出，据电影讲师兼评论员安努亚诺阿莱博士的划分，大马电影可以分出 5 大阶段。

★第一阶段（1933 年至 1940 年）

战前的华人和印度电影人可归纳在内，尽管他们不是大马公民，但也尝试引入中国和印度电影满足本地人的口味，这时的电影多是叙述爱情、恐怖及题材怪异的。

★第二阶段（1941 年至 1960 年）

这批电影人也不是土生土长的大马公民，但由于他们与本地人紧密合作，所以能够反映出当时的人的心声。代表作有《呼唤自由》（Seruan Merdeka B S Rajhans，1949 年）、《Sgt Hassan》，1958 年出品，由 Lamberto V Avellana 所导，还有《Anak-ku Sazali》，也是 1958 年的作品，由 Phana Majumdar 导演。

★第三阶段（1961 年至 1970 年）

居住于新加坡的本地人在五六十年代占了重要的一席，其中重要的代表人物如韩沙胡申、拉曼 B.和加米尔苏隆，他们都拥有一定的文学修养，一些是前记者，他们的作品更加写实和反映现实。代表作有已故丹斯里 P.南利导演的《Penarik Becha》（1955 年）和《Antara Dua Darjat》（1960 年）；1964 年由 M.阿敏导演的《Rumah Itu Duniaku》，剧本是韩沙胡申所撰写的。

★第四阶段（1971 年至 1980 年）

默迪卡电影公司（Merdeka Studio）主领风骚，同时大马国家电影局也拍摄纪录片，当时的总监莫哈末再因胡申想出利用纪绿片来传达

政府的讯息。代表作是《Mata Permata》（奥斯曼森苏汀，1964年）。

★第五阶段（由1981年开始）

由这个时代开始，大马电影界冒现一批对电影有认识的知识青年，这批知青受过电影或是戏剧教育，明白和了解电影的涵义。与之前电影表达的浮夸表象，这批知青展现对当时马来社会的反思，对人性有深入的刻划。佼佼者是拉欣拉沙里、那昔加尼、曼梳布爹、安努亚诺阿莱、安曼沙、玛哈地慕拉、苏海米巴巴、乌伟、艾玛花蒂玛、希山慕汀莱益斯、Teck Tan及雅丝敏阿末。其中苏海米巴巴和艾玛花蒂玛虽然是女导演，但她们的作品却一点都不女性化，充满批判性。如苏海米的代表作《Selubung》（1992年）、《Ringgit Ka Sorgga》（1995年）、《Layar Lara》（1997年），都是批判马来社会和揭露一些社会的黑暗面。艾玛花蒂玛的作品则主要是探讨马来社会的本质，如《Perempuan Melayu Terakhir》（1999年）、《Embun》（2002年）。

工业革命带动发展·电影负起娱乐功能

早在一个世纪前，即电影诞生初期，电影院开始在美国各大城市兴起，继而扩展至全球。当时的工业革命造就了大批移民聚居于城市，人多了就需要集体娱乐，电影院发挥了不可替代的社交场所与娱乐功能。

早期的人们乐于看电影，享受电影世界，并且热烈讨论，模仿电影角色与对白，崇拜银幕上的大明星。

上个世纪三四十年代是电影的黄金岁月，人们被大银幕上的一个热吻感动、为战争片中的伤亡流泪，通过电影语言，它可以左右人们的喜怒哀乐。

在上世纪五六十年代，法国新浪潮电影的出现，掀起了一股电影新浪潮，更把讨论电影的热情推上了高峰，各种放映会、影社、电影杂志应运而生；电影技术、技巧和题材推陈出新，那是电影史上最璀璨的美丽时光。

到了今时今日，电脑的普及、人们生活习惯的改变、科技的改革，拍电影的形式也出现了大变化。

在胶片年代，电影成为一种垄断和少数人的特权，但在录像机年代，它成为广泛群体的表达方式，这种拍摄方式在全世界开花结果，并在国际影展载誉而归，近的有《黑暗中的舞者》，在 2004 年康城影展夺得最佳影片，远一点的有 1999 年的《厄夜丛林》（The Blair Witch Project）就是一部小刀锯大树的杰作。

（二）外国电影成功抢滩·本地创作暮气沉沉

比较起马来电影，本地中文电影业更是显得苍白无力，尽管市场不乏华裔电影人，但中文电影仍然暮气沉沉。

个中因素很多，其中又脱离不了商业因素，还有本地观众普遍“外国月亮比较圆”的态度。

实际上，从上个世纪的七八十年代开始，中文电影只能做做陪衬，充充绿叶，跑跑龙套，可有可无。

上个世纪的七八十年代，台湾式的爱情文艺片，席卷整个电影市场，大量的华裔观众被俘虏。上个世纪的七八十年代，是本地电影业的黯淡期，外国电影的大举入侵，本地影圈刮起一股外国风，在这个充斥“舶来品”的时代中，本地电影陷入冗长的晦暗期。

在那个年代，马来电影遭到“印尼电影”的进攻，由于珠玉在前，眼睛雪亮的观众选择了新欢，舍弃了旧爱。

在中文市场方面，李小龙电影旋风卷起，所到之地，风靡了许多人，人们争相去大银幕一睹他的风采。

而台湾文艺片，梦幻式的爱情电影，以“双林双秦”挂帅的文艺片，大大的卖座，俘虏了华裔观众的心。

有利措施纾解困境

在这种情况下，本地电影反而日益不受欢迎，捧场客越来越少，最终演变成已到了奄奄一息的地步。为了保护本地电影，国家电影促进局（Finas）在 1981 年成立，为了扶助本地电影，甫成立，它即

另外，在重新获得拨款之后，该局的执照发行工作交由艺术、文化与文物部进行，促使它得以集中全力来发展本地电影业。相信有关的重组计划是本地电影业者乐意看到的，人们衷心希望该局能够脱胎换骨，全心全力的发展本土电影。

也只有在政府和业者的诚意推动之下，大马的电影事业才能看到明天。

自我提升人文素养·制作优质本地电影

事实上，不公平的待遇不但没有打沉独立电影人，反而激发他们的潜力，刚刚凭着《Sepet》在东京影展夺得最佳电影大奖的雅丝敏就是证明。

她说，独立电影人在海外频频夺奖不只得到肯定，同时也证明了即使没有政府的扶持，他们也可以干出一番事业、受人赏识。

“来自新加坡、香港和日本的投资者乐意出资给独立导演拍电影，这就是一个最好的证明。”

对于国家电影促进局的政策，她坦言失望，并认为有关当局应该尽快采取行动革除不合时宜的措施，而不是说一套做一套。

在未来，她继续制作独立电影，并希望自己的片子持续在海外受欢迎。“到时他们不得不正视我们的问题。”对于大马电影业的展望，她说，新一批的独立电影人是希望所在。“他们有才华，如果找到投资者的话，大马电影业将是另一番光景。”若要本地电影进步、拉高素质，她认为本地电影制作公司不应该低估本地观众的智慧，而拍出一些低水平的电影。“他们不应该侮辱观众的智慧。”

另外，她也指出，本地电影若要有素质，导演的人文素养很重要。“他们应该看更多外国电影，以从中取经和提高对电影的认识。”只有各方面的提升，本地电影业才能喜迎春天。

培养优秀编剧人材·好剧本必能获肯定

最后，可能回到原点，从最基本的层面出发，才能让大马电影被看到、被发现。电影导演陈翠梅指出，在现有的阶段来说，从基本出

发，才是提升大马电影素质的途径，“应该是以好的剧本和说故事的手法作为出发点。”

她说，不管是主流还是独立电影，市场缺乏的是好剧本，而不全是金钱的问题。

“我们应该好好的培养编剧人材，如新加坡政府在半年内提供编剧 6000 新元（约 1 万 4000 令吉）辅助金，让他们能够心无旁骛的构思剧本，而大马就没有这种环境。”

的确，剧本被视为电影的灵魂，一部出色的电影，必然有出色的剧本。尤其是新一股独立电影风潮引起注目之后，她认为有志从事电影的人更应该回到基本，花多一点时间写好剧本。

另一方面，她也说出了自己的隐忧，担心这股独立风潮会过热，“我担心人们可能会太心急，弄巧反拙，我宁愿他们花更多的时间来写好剧本，才能拍出有素质的电影。”

对于本地电影，她有很大的期许，一直想把大马丰沛且独特的文化传播至海外。

“我一直想拍中文电影，并希望能凭着中文电影得到肯定，渴望把大马电影带至亚洲市场。”渴望冲出大马，不仅是她的愿望，也是大马所有电影人的梦想，在此愿所有的筑梦者都能实现他们的梦想，携手建立真正的大马电影事业。

结论一视同仁大马制造

随着市场出现新变化，预料在未来两年内将是本地电影业的转捩点，本地电影市场是否能够成气候，或是打回原形，明年和后年是关键期。

尤其是明年，对业者是重大的考验，有素质的本土电影，有助于建立本地市场，同时还可打开海外市场，本地电影业是否能够闯出一片天，很大程度取决于此。

另一方面，部份行内人提到政府应该提供辅助金（Grant），不仅是协助提升大马电影水平，还可以培养新血，一方面让有才华的电影人发挥所长，另一方面也可以建立大马电影在国际影坛的名声。

不过最重要的前提是本土电影政策，尤其是本土电影定义一定要作出调整，本地电影事业才会出现正面的发展。

还有，有关当局应该一视同仁的对待所有的电影人，而不是厚此薄彼。

其实，在全球化的今天，人们的思维也应作全球化的调整，以单一语文来作为本土电影的定位早已过时；以肤色、种族作为扶助条件，早应摒弃。

这道不合时宜的围墙应该一早拆除，而改为容纳各种源流的电影，只要打着大马制造的旗帜，它们都是本土文化之一。

有时候，收回了拐杖，人们才能走得更稳、更远、更坚定。

Congratulations

拿督叶永松报道文学奖

佳作奖

⇨ 涂淑燕

《中国报》

教育大沉重

【涂素燕】

教育太沉重

书包重课业多 压榨孩子求知欲

教育的成功，是一个国家发展的重要支柱。儿童是国家未来的主人翁，国家明天的命运掌握在今天的儿童手中，所以小学教育的成败，足以影响国家未来的命运。小学生功课压力大，并不是近年来才发生的问题，只是这个问题被摊在桌面多年，却始终无法解决，反而有变本加厉的情况。这个课题已不只是小学生的问题，而是家长、学校、社会和国家的问题了。

很多小学生家长，几乎都有陪孩子做功课到晚上十一二点的经验，有者为了能让孩子早点上床睡觉，甚至会帮忙孩子上颜色、写生字。

现在的小学生一天要做多少功课？一位四年级小学生的家长说，只是华文科，可能就有七八样作业了，生字、笔顺、造句、句式、汉语拼音、作文、中楷等，此外还有数学、英文、国文等科目的作业。

一个念名校的小孩每天平均需花四五个小时做功课，再扣除上学、补习、搭车上下学、上才艺班等的时间，一天可能只有五六个小时的睡眠时间。

童年原该是一生中最美好的时光。回想当年跳绳、捉迷藏、弹玻璃球、爬树等小玩意儿，为我们的童年写下了一页页美丽的乐章。在

那段不知天高地厚的岁月里，最大的烦恼可能只是与玩伴吵架，得不到想要的玩具，这些小插曲，成年后再次回味，往往都成了美好的回忆。

反观现代小孩，算盘、作业簿、课本成了生活重心；功课、考试压力是他们最大的烦恼根源，长大后回头看看自己的童年，大概也只有课室里严谨的上课情形和考场上战战兢兢的作战画面。

马来西亚华校教师总会（简称教总）总务陈宝武说："现在小学生功课压力太大了，这是不合理的，小孩是应该有快乐的童年时光，而不是每天重复性的在做作业。"要知道现在小孩上学压力有多大，功课压力有多重，只要提一提他们的书包，就能够明白了。

以下这个真实的故事就发生在我们的小学生身上。有个小孩刚上一年级，对学校充满新鲜感，每天都欢天喜地期待去上学，但有一天当他把书包放上肩膀时，由于书包过重，他一时失去了重心竟然跌在地上爬不起来。

小学生书包太重的问题，早在 10 年前就存在了。书包过重背后的因素——功课压力过重，我们也早就发现了。我们虽曾尝试摒弃高压的教育制度，可是年复一年，这个问题可说是从一届传到另一届，依然是届届相传。

是教育制度出了问题，还是因为社会发展需求造成的？是学校要求过高，还是父母本身的要求？

EQ 教育学园负责人简荣渭表示："今天的教育制度，根本没根据孩子的需求设计，校方和家长都在盲目追求分数，家长要求校方，校方又把要求加在孩子肩上，最后家长和校方均是这个制度下的加害者和受害者，而孩子却成了牺牲品。"

小学生一定要背著重重的书包，才能感受到知识的重量，这不是家，一起探讨小学生功课压力过重背后的真正原因，想要拥有美好的前程，就非得牺牲快乐的童年？这是值得大家省思的问题。

趁著换节做功课否则回家做不完

Kelly 两个儿子，一个念六年级，一个三年级。

就读六年级的大儿子今年面对检定考试 UPSR，每天放学后，都得留在学校补习，星期六早上七点多就得回学校补习；假期时候星期一到星期六都要回学校补习。

他常向妈妈抱怨："真讨厌，每天都要补习，连星期六都要补。"

补习多、功课又多，Kelly 听说她孩子的一些朋友总是在换节时，争取时间做功课，有些等巴士时也在做功课，就连上补习班时，老师在前面讲课，他们就在抽屉里偷偷写生字，希望回到家后不用做功课做到深夜。

一个 12 岁的小孩，每天像跑码头赶场般，一放学就补习，补完习回家又要做一大堆功课。

Kelly 说："就算是大人，每天放工后，如果回家后还要继续不停做，我们大概也会受不了吧？""我看我儿子每天都是一副很累的样子，好像刚打完仗，跟我说话都是无精打采。"Kelly 回想他大儿子刚上一年级时，时常做功课做到 12 点多，可是仍无法完成所有功课，第二天去到学校时常挨骂。"

那时候，上学时间一到，他就吵说肚子痛，不要去学校。"

"为了这件事，我曾到学校求教过老师，希望他们给我一些时间，让我好好教孩子，在这段时间里，我求他们不要因为我的孩子没交功课而骂他。"

Kelly 明白小孩功课忙、补习累，可是她仍送孩子去补习。她认为现在小学的功课实在太深奥，单靠老师在校指导，学生根本应付不来，所以被逼借助补习班支援。

Kelly 的许多朋友都是大学毕业，每次还是被小学程度的功课考倒。"教育制度已经是这样了，我总不能告诉孩子，这太不合理，你不用做功课之类的话吧？"虽然无奈，Kelly 觉得家长除了与学校配合，尽量辅助孩子外，还能做什么呢？

年纪小竞争心强友谊以成绩衡量

由于整个教育制度都是以考试和功课为主导，这使年纪小小的小

孩就有激烈的竞争心态。

Kelly 六年级的大儿子虽不是好胜的孩子，也一样受到同学之间成绩竞争的困扰。"

他很在意如果自己成绩很差，朋友会怎样看他，会不会因此看不起他？"

Kelly 说："他有几个朋友成绩非常好，已视几间著名中学为他们的目标，所以他非常担心如果成绩考不好，可能就没办法跟这些朋友上同一所中学。"

"他念的小学虽没有分精英班，班上数学特优的，老师还是分为´数学组´，英文特优的就成为´英文派´。"

Kelly 还记得他儿子有次英文考得非常优异，结果这些"英文派"的成员每个争著要看他的考卷，看完他的考卷后，其中一个对他的儿子说："现在你可以加入我们了。"

听到这样的事，让 Kelly 非常惊讶，只不过是 12 岁的小孩，就已懂得分派系搞小圈子，而且还这么势利。

试想想这些小孩长大了会变成什么样子？由于她儿子那次英文考得不错，所以可以加入他们的"派别"，如果下次他的英文成绩退步，是不是会被逼退出"英文派"？

"还有一次，我儿子的数学考全班最高分，结果´数学组´的人每个抢著看他的数学考卷，其中一位同学竟发现老师把一题错的改成对，马上把这件事告诉老师，结果被扣分数，变成了全班第二高分。"

Kelly 说起这件事，觉得好气又好笑，大家都把成绩当成教育的唯一目标，结果把孩子训练得从小就已对一分半分斤斤计较，同学间的友谊也是以成绩来衡量。这就是我们精心要栽培出来的国家未来栋梁吗？

小孩功课压力大妈妈担心跟不上

7 岁的贤贤今年刚上小学一年级，念下午班的他每天傍晚放学拖著大书包抵达家门时，妈妈敏瑶都会摸摸他的小头温柔的问他："

今天上学开心吗？"

贤贤通常都会嘟起小嘴回答："不…开…心…。"说时声音拉得长长的。

"为什么？"妈妈再问。"

功课太多了！"

与妈妈意料中的答案一模一样。敏瑶告诉记者，贤贤一天平均要做 4 样功课，每天大概需用两个小时时间。

"生字两页、笔顺两页，这两样功课通常每天都会有，有时还要造句、作文，句式练习，我觉得对一个一年级生来说，每天做两个小时功课实在太多了。"

现在一年级的小学生，已经开始念马来成语 simpulan bahasa 了，最令敏瑶感到担心的是，把语文的难度提得这么高，小孩跟得上吗？

"就算要装东西进一个容器，也要看容器的大小，教小孩也一样，每个小孩背景、先天资质不一样，不能一味的把所有的知识都塞给他们。"

她认为，与自己那一代比起来，现在小孩的功课压力肯定比以前大，尤其是城市小孩，挤名校挤到焦头烂额、为了能读精英班，小孩好玩的本性早就被功课磨得辛苦难当。"现在的教育制度只教不育，孩子们都被培养成机械人了！"敏瑶提出她对现代教育制度的看法。

她说："教也许还不难，可是育却是一个更大的概念，但我们却忽视了教育是百年树人，所以教育制度三不五时都在改。"

作业多兼重复 课程纲要不正常

小孩的学习能力强，所以在小学就该把所有的知识塞给他们；为了培养小孩应对发展迅速的科技世界，他们非得从小学开始学更多、读更多；作业做得越多，功课就会越好，这好像是理所当然的事。有多少人曾经反思，这是否符合孩子的真正需求，最后会不会弄巧反拙，因为用错方法，有心栽花花不发呢？

在的小学生上学有三多，即科目多、功课多、考试多；结果这三多换来的却是三苦，即教师苦、父母苦、学生苦。学生要学要做要考的功课越来越多，老师的任务也就越来越重，家长要花更多金钱和时间在孩子的教育上，最后大家承受的压力皆一样大。

华小的学生要多学一种语文，功课压力本来就比国小学生重，加上现在要读的科目越来越多，而且数学和科学还分成两种语文版本，短短 6 年的小学生涯应付得来这么多功课吗？" 小学生要承受这么大的功课压力，很不合理。"

马来西亚华校教师总会（简称教总）总务陈宝武为小学生伸冤。虽然大家都知道这对我们的小孩不合理，可是却让这种畸形现象一直恶性循环，没有人敢从中走出来，孩子作为被动的对象，更

是连选择的权力也没有。

EQ 教育学园负责人简荣渭认为："我们的教育制度，不管是上课时间、课程纲要，从儿童心理需求的角度来看，都不正常。"

幼稚园的小孩就得背读一大堆东西，为上小学铺路，小学五六年级已在学等同中学初中一初中二程度的课文，简荣渭质疑这种做法符合理性吗？"

小孩子学习能力的确比较强，可是不代表他们能够承受这么多学习量。

"我们常说华小三语并重，可简荣渭发现，很多华小毕业生连一篇文章都写不出来。"

因为作文都是背的，从来没有真正写过一篇文章。今天的小学生，哪有时间坐下来慢慢思考，然后写出一篇文章？

"一个要应考的小学生，可能脑海里已经背诵数十篇作文，考试时拿到题目，只要把背过的作文重写出来就成了。简荣渭一语道出小学生的学习模式。

陈宝武说："校方给学生安排的作业实在太多，只是一科华文，就有好几本练习簿，里头很多是重复的。"

由于要记要背要写的功课太多，学生只是机械性重复做著功课，有时甚至要劳动家长帮忙才能完成。

为了考试，不停做作业和背书，考完试就忘得一干二淨，陈宝武认为："这已经失去教育的意义。"

"只有真正理解课文，才能记忆得较久，而且才可以从中衍生出新东西，否则只是刻板死背，学生会变得缺乏想像力和创造力。"

陈宝武幽默地表示："三语并重，只怕最后变成三语´病´重，华小毕业生真正能掌握三语的并不多。"

按照国家教育哲理，教育应该是强调智力、情感、心理与生理平衡，以造就拥有丰富学识、品德崇高、有责任感，和有能力达致个人幸福的国家栋梁。不过，以目前的情形看来，我们的教育明显偏重于智力，忽视其他方面的重要性。

陈宝武说："我们说成人成才，应该是先会做人才可成才，可

是，现在的教育制度却本末倒置，只培育小孩成才，没有教他们做人。" 结果，我们培育出一群有文凭，但没有能力的大学生；就算有文凭又有能力，可能态度有问题。为何会这样，就要回到教育的根源了。"

校长家长走歪路作业做多未必好

EQ 教育学园负责人简荣渭认为："我们的教育制度，不管是上课时间、课程纲要，从儿童心理需求的角度来看，都不正常。" 早在三 M 制（小学新课程纲要）于 1982 年推行前，教育部就发现当时小学生的课业非常繁重，念完小学 3 年的课程后，连基本技能都无法掌握，学到的东西非常少。

为了减轻小学生的负担，教育部经过一番研究后，才推出三 M 制。可是，三 M 制在推行多年后，小学生依然面对沉重的功课压力。

廿多年来，坊间讨伐这种不健康现象的声音不断，无奈就是找不出一折衷方法。

" 三 M 制在推行时就走了一个极端，从原本一大堆教科书改成剩下两三本。"

陈宝武道出。三 M 在试验阶段时，原本规定只有两三本教科书，其他教材由老师准备。可是，老师却准备不来，后来又因要应付小学六年级检定考试（UPSR），出版社趁这个时候出版各类教材和作业簿。

陈宝武指出，教育部曾经规定每个科目只能有两本作业簿，可是学校和家长都视作业为点石成金的" 灵丹"，深信作业做得多，功课就会好，所以学校不遵守教育部指示，家长也乐于给孩子买一大堆作业簿。

另外，家长对名校水准高，师资比较好，学生成绩比一般学校优秀的想法已根深柢固，拼死要把孩子送进名校。学校为了维持名校头衔，只好以学生成绩作为和其他学校竞争的筹码，不惜全力催逼学生的学习进度。所以名校学生的功课压力，更是比一般学校的

学生重。

陈宝武劝告大家应该更客观看待名校问题，名校成绩为什么特别好，其实是有其客观的因素。

" 一般名校都是集中在市区，市区家长受教育程度比较高，所以家中可以辅助孩子的不足。另一方面，大家都蜂涌向名校，名校就有条件挑选比较优秀的学生，所以成绩比一般学校的学生优异，是理所当然的事。"

小学生书包过重教部欠协调所致

为了考试不停做作业和背书，考完试就忘得一干二淨了。

甲洞二校校长陈碧燕表示：" 为了塑造孩子的世界观，帮助孩子走向世界，教育部根据外面世界的需求，在课程纲要里增加了许多科目，以便学生能从各方面提升。"

这种善意的做法，却加重小学生的学习压力。学生要学的科目越来越多，要做的功课自然更多，书包也就越来越重。

书包过重这个问题，从旧有的教育制度到今天的教育制度，都是让教育部、校方和家长头痛的问题，经过十多二十年的讨论，始终没有办法找出一个圆满的解决方案。

陈校长不讳言：" 这是中央课程委员会在编排各科科目时，各方面缺乏协调带来的弊病。"

教育部在推行一些新的教育政策时，往往实施得太过仓促和草率，没有深入研讨一项新政策是否真的行得通，会否带来负面影响。

" 好像珠心算课，当初是说在每节数学课抽出 10 分钟教即可，事实是，不可能只用 10 分钟来教的，而且学生也吸收不来啊！"

" 还有，过去的跳班制，可让三年级的优秀生可以直接跳到五年级。其实，四年级是一个很重要的阶段，不应该跳过。" 陈校长接著说。

陈校长认为，小学基础教育是塑造孩子人格的重要过程，所以应该善用这 6 年，给予孩子接触各方面的东西，平衡的发展各方面，这样孩子将来才能走得远。小学著重学语文不必跟著世界转教育部基

于世界的步伐不停前进的需求，在课程纲要里加插许多新科目，以帮助小学生从小打好基础，以应对日新月异的世界，这么做是必然的吗？陈宝武对教育部的用心良苦却有另一番见解，他说："这并非必然，就算世界再怎么转变，基本价值观是不会改变的。"

"小学生的学习只要围绕在主要的几个科目，就可以了。过于分门别类，增加太多科目，只会让课程焦点和目标越来越模糊，带来的效果适得其反。"

陈宝武表示，很多科目都很重要，可是不可能全都安排在小学课程纲要里，尤其是一些比较技术性的科目，更应该分阶段让学生学习。小学生最重要的，应该是打好语文基础；有了好的语文基础，对他们日后的学习及沟通，有很大的帮助。

陈宝武觉得现在的小孩什么都学，但人际关系的掌握就是没有学到。根据他的观察，现在的小孩都比较自我和自私，他猜测："也许是孩子们从小就学习得太苦，所以长大了就算有什么成就，都认为那是我自己辛辛苦苦得来的，为什么要跟人分享？"与其增加这么多科目，倒不如放多点心思在团康活动，培养孩子的团队精神及良好态度。就算书读得不好，只要人生态度正确，肯拼和坚持，一样可以在事业方面取得成就。"

父母重视分数 抹煞孩子创造力

常言道："压力等于推动力"，现代父母似乎都对此说法深信不疑，所以对孩子的教育均采高压措施。从孩子进学校那天开始，父母就把他们推到一个追逐分数的大草场里，要他们只顾朝著分数的方向勇往直前。每个小孩都只希望快点抵达草场的终点，对草场两旁的风景却兴致索然，耐力好的孩子也许可以顺利抵达终点，落后的孩子可能因此排斥学习。

中国心理学家在针对该国儿童的身心成长过程做出调查时，发现当他们问及父母最关心孩子是什么时？很多父母都答希望孩子幸福成长，可是把同样的问题问回他们的孩子，他们的孩子们会毫不犹豫的答："分数！"

父母最关心孩子的是分数，这是中国小孩的答案，马来西亚小孩会怎么答？看看以下例子，已身为家长的人也许会觉得情节似曾相识，可能时常发生在你身边的人身上，或者甚至曾经发生在你自己身上。

补习老师碧兰，发现班上一位同学补习时经常都心不在焉，补习班交待的功课也经常没有完成，便把这种现象告诉学生的母亲，希望她多关心孩子的状况。学生的母亲听完碧兰的话后，什么也没说，直接拿起桌上的一迭书，便朝孩子的头打下去，这个只念二年

级的小孩，被母亲突如其来的用书打向头，一时站不稳，整个人撞向墙，他的母亲只是冷冷对他说："回去你就知道。"

成绩向来标青的建益，这个学期的考试平均每科都考到 90 分以上的成绩，可是英文却考了 89 分，他的妈妈一看到他的英文试卷，马上就当著老师和其他家长及小同学的面前，一手拉著他的小耳朵，一手指著他的头罵到："你为什么这么笨，英文考得这么差？"

当了 16 年补习老师，碧兰见过太多这样的家长了，她感叹："很多家长都是以成绩来衡量自己的孩子。"碧兰这句话，也许已道出许多马来西亚小孩的心声。

考试成绩不好的孩子，就算再有礼貌，他仍然不是一个"好孩子"，一个不交功课的孩子，就算有其它方面的天份，他还是一个无可救药的问题儿童。

父母这种心态，使功课压力本来就不轻的孩子，要承受更多附加的压力，学校的功课已经多得没办法完成，可是家长仍安排一大堆补习班、课外的作业给孩子。

"有些孩子才 4 岁，父母就已送他们去补习了，因为父母担心不补习，将来功课就追不上。"碧兰说。

"孩子虽然很不开心，经常抱怨，但他们无法反抗，只能机械式的去补习，父母见他们不乐意，便用物质来'诱惑'他们，只要他们听话，就以物质满足他们。"

父母关心孩子成绩是无可厚非，可是很多父母在尽心尽力栽培孩子之余，也过份要求回报，孩子如果无法达到父母的期望，父母就会一再对孩子施压。

"一些家长送孩子去补习，就是要他们考几个 A，让他们学钢琴，就一定要看到好成绩。"她说。

难道给孩子去补习，只是要他以成绩证明补习费是给得值得的，而不是辅助孩子或让孩子学更多？让孩子学钢琴，就只为了要孩子把文凭捧回来，培养音乐兴趣和陶冶心情都只是次要的？天底下没有不希望孩子幸福成长的父母，不过很多父母也许认为，社会的教育趋势都在追求高分数，有哪个父母能免俗？如果顺其自然，

孩子会否因此断送了前途，况且哪间学校不重视成绩，成绩不好怎么进得了好学校？是家长对孩子成绩要求太高，还是学校都要求成绩，家长不得不跟风。

这又回到先有鸡还是先有蛋的问题。在期待整个制度改变的当儿，孩子的童年已悄悄溜走了。再穷不能穷教育，我们时常以自己是最注重教育的民族引以为傲，只是让孩子到学校受正规的教育，就是给孩子最好的教育？陪伴孩子做功课、协助他们温习课业，就已尽了教育孩子的本份？教育的本质就只是课业？成绩单上的分数就代表孩子的价值？

传统教育死读书浇熄学生好奇心

爱因斯坦小时候被称为"笨家伙"，后来却成为有史以来最有创造力的科学家。我们常说："三岁定八十"，一个小孩三岁的表现就可以决定他们未来的命运，所以很多父母对孩子儿时的表现非常紧张，在孩子小学时就极力催逼孩子成才。

爱因斯坦被誉为人类有史以来最有创新能力的科学家，可是如果按三岁定八十的说法，他长大后应该是一个迟钝及口齿不清的人。

他 3 岁才开始咿呀学语，举止也比一般小孩迟钝，他的父母甚至担心他是一名智障儿。他 10 岁才到学校上课，可是功课很差，跟不上学校课程的进度，老师和同学都称他为"笨家伙"，上了中学后，除了数学以外，他对其它科目完全提不起兴趣。

他曾报考苏黎世大学，却因外文不及格而落榜，后来才考上苏黎世工业大学。在大学里，他把精力全部用在课外读物和实验室里，教授们看他每天看与学习无关的书，做与课文没关系的试验，非常不满和生气，认为他"不务正业"。

爱因斯坦在去世前的一个月，曾经这样形容他在苏黎世工业大学的学生生活："我很快就发现，我能成为一个中等成绩的学生就已心满意足了。

"要做一个好学生，必须快速的去理解学校教导的东西，除了要心甘情愿把精力完全集中在人们所教你的那些东西上，还要遵守纪

律把课堂上讲解的东西笔记下来，然后自觉的做好作业。遗憾的是，我发现这一切特征正是我最为欠缺的。"

爱因斯坦觉得对于他这样爱好沉思的人来说，大学教育并不是都有益的。他说："无论多好的食物，若是被强迫吃下去，总有一天会把胃口和肚子搞坏。"他认为学校只重视单向给学生传授知识的教学方法，很快会把学生好奇的火花淋熄。

爱因斯坦的这段谈话说明了传统教育的弊病，西方一些国家较早认识了这个问题，所以他们的教育制度较重视学生的创新能力。他们也发现培养学生对科学的直觉和洞察力是不能靠上一门课和读一本书就能获得的，最好是让学生从实践和创新中自己领悟出来。因此我们可以看到世界上许多著名的大学都是属于研究型大学，大学都是通过教学与科学研究结合，来提升学生的创新能力。

成绩好未必成功平衡发展更重要

孩子上学，父母比孩子更紧张，这无形中增加了孩子的心理压力。学校注重精英学生，家长也一窝蜂的把孩子训练成全优的学生，仿佛只有优秀生才有出头天，书念得不好的孩子就没有前途可言。

碧兰对这种说法并不认同，因为她自己看到太多成绩特出的外国留学生毕业回国后失业的例子。在刻板教育培育出来的孩子，功课也许很优异，不过其它方面的发展可能就不太平衡。

"我周围有很多这种人，功课非常好，都是受过高等教育的，可是就是没办法跟同事交流，也不懂如何社交，所以每份工作都没办法做长久。"

碧兰觉得一味把孩子培养成优秀生是没有意义的，最重要是看孩子本身的兴趣，否则不只适得其反，也抹煞了孩子的创作力。"

我自己会选择开明对待孩子，只希望他快乐成长，长大后就算有什么心事，都会跟我分享。"

碧兰坚持培育孩子不能用强逼的方式，如果孩子尽了力书还是念不好，她会给孩子学其它手艺，不一定要读医科、当专业人士才

算有前途，每个人总可以找到自己的一片天。

难忍受恶性竞争高压力谋杀学童

父母对孩子要求过高，压抑了孩子好玩的本质。华人是世界上最注重教育的民族之一，所以不管是中国、台湾、香港甚至我们的华小学生，学术表现在国际上都有骄人的成绩。

话虽如此，这些地方的教育制度却是以高压的政策，把孩子个个训练成考试高手或"背多分"（靠死背考取高分数）。在香港，学童自杀率已高居亚洲第二，仅次于日本东京，引起当地人民高度关注。当地儿童心理学家发现，学童自杀的其中一个主因是功课压力太重。

当孩子面对沉重的功课压力时，家人非但无法帮助孩子舒缓他们的压力，反而对子女功课日夜叮嘱、苛求成绩，结果给孩子造成更大的压力。

家人的不谅解、加上学童本身没能力处理压力问题，长期下去情绪备受困扰，以致思想出了岔子，以为轻生可以解决问题而走上了不归路。为了避免这种悲剧继续发生，许多香港评论家都纷纷呼吁教育改革，要求探讨香港以考试为主且充满恶性竞争的教育制度。这种以考试为主导的教育体制由于过于偏重学科，已忽略了学生个人成长及心理健康，训练出来的孩子价值观容易出现偏差，所以在面对问题而不懂得解决时，往往萌生消极念头，无法理性的处理自己的情绪。

各人本质不同 家长宜因材施教

九

当我们责怪父母"怕输"，把更大的学习压力加诸在孩子身上时，孰不知，父母也是"怕输"教育趋势下的受害者。孩子上学，父母可能比孩子更紧张，担心孩子是否完成功课，考试是否准备好了，当这种不自觉的紧张情绪转移到孩子身上时，变成了孩子学习压力大的"加害者"，形成一种恶性循环。在这种恶性循环中，只有孩子是处在被动的受害者位置，给孩子减压不如先给家长减压，改变学校不如先改变家长。

不知是谁说过这句话：孩子是我们的梦想。就因为这句话，多少的父母在孩子呱呱落地那刻起，就把自己曾经有过或未完成的梦想寄托在孩子身上。自己不是龙不是凤，却要孩子成龙成凤，从孩子懂事那刻起就为他们"大换血"，不管他身上本来流的是艺术家的血，还是农民的血，总之就是要把他们身上的血换成父母想要的那种血。

我们常说对社会有贡献的人，都是医生、律师或工程师，谁会去强调一个忍受难闻臭味倒垃圾的工人，或一个辛苦耕种的农民对国家的贡献？父母不惜把孩子本来的个性扭成另一个面貌，想把他们压成一个模子的专业人士的心态并不难理解，可是这有效吗？到

最后会不会是苦了孩子，又白费了父母的一番心机？

没有人会怀疑家长要孩子成龙成凤的本意是出于爱孩子，李淑仪老师说："父母爱孩子，也应该知道怎么爱。"生儿育女，对许多人而言是自然不过的事，所以很多人在当父母之前，从没想过生儿育女其实是一门大学问。"驾车要执照，当医生要执照，做父母也应该要执照，如何做父母其实是要经过学习的。"目前我们的社会，已有不少专为父母而设的课程，一些自觉性比较高的父母，已经开始去上课，学习怎么当一个称职的父母。

李老师表示："父母应该时时检讨，知道自己哪方面不足，就去补足，这样才能教好孩子。"

"每个孩子都有他们能发挥的地方，父母应该尝试了解孩子的专长，并且尊敬孩子，让孩子去发挥。"

对于那些要求孩子十项全能，给孩子付出这么多，就要孩子拿回一张张傲人成绩单回来的父母，李老师提出她的劝告："父母不应该这么功利，应该尊敬孩子的需求，聆听他们内心的声音。"

"孩子在成长的每个阶段，对每样事物都有自己的敏感期，好像我曾经学过柔道，最后我并没有考到黑带，我曾学过篆刻，最后我也没有成为篆刻家。"

这样看来好像是半途而废，可是李老师觉得人生应注重其过程而非结果，因为在过程中她至少试过了。如果孩子当时的敏感期不是那样东西，不管父母如何强迫，收到的效果也不会太大。

很多今天有成就的人，也不见得过去就是十项全能。如果觉得自己的孩子样样不如人，父母就应该给他们更多爱心和信心，而不是恨铁不成钢拼命催逼孩子。

"我小时候，家境不是很富裕，我的父母也不是受很多教育，而且他们工作都很忙，在学业上没办法给我多大的帮助，可是他们给我的爱，却是满满的。"

每个人的本质都不一样，一个制度不可能适合所有人，李老师认为，父母有责任扮演好自己的角色，而不是怪外在因素或教育制度的不足。父母不可能给孩子一个完全无菌的环境，可是父母的关心和鼓

励，却可以帮助孩子在不利的环境健康成长。一个心智健康有自信的孩子，一定有勇气面对充满挑战的未来。

英国学校新课程孩子学习当父母

德国教育学家福禄贝尔说："国家的命运与其说是掌握在当权者手中，倒不如说是掌握在母亲手中。"话虽如此，在教育孩子的过程，父亲和母亲其实是扮演著同等重要的角色。

要当一位医生、会计师或其他专业人士，都需要经过不断的学习与实践，才能获得相关资格，何况是要当掌握国家命运的父母？没有人是天生的父母，要当称职快乐的父母是要经过学习的。

在英国，"学当父母"这门课已经正式被列入学校的课程里，课程的内容包括如何应付婚姻冲突及如何适当地惩罚孩子，让孩子在真正结婚做父母前就"实习"当父母。

上课时，孩子会扮演母亲或父亲，把将来有了孩子后的生活情况先"预演"一次，孩子在这项课程里可以学到将来如何与自己的孩子相处、生活技能，甚至当了父母后的家庭财政预算。

为了使课程更丰富生动，让学生们可以更积极的参与教学活动，老师们也以自己的经验举例教导孩子。这项课程，不只让孩子为将来如何做个称职父母做好准备，也可让孩子站在父母的角度来看自己的父母及老师，改善他们和父母及老师的关系。

另类爸爸曾庆方叫孩子别考第一

曾庆方说："我们常说，父母难为，孩子其实不是更难当？"有句广东谚言这么说："执输行头惨过败家"，很多家长都对这句话高度表扬，大家只担心孩子输在起跑点，没人会怕孩子考第一名。

跟这些父母比起来，曾庆方可说是另类的爸爸，从女儿安安开始上学那天，他就对女儿说："你最好别考第一名，考过第一名后，你的压力就更大了。"在每个家长都对补习班的追求几近宗教狂热般的当儿，曾庆方却没有想过让安安去参加补习班。

安安就读的学校曾经询问过家长是否愿意让小孩参加学校的补习

班，曾庆方谢绝了学校的美意。其他家长让孩子参加了校内校外补习班，却仍担心孩子功课追不上，曾庆方非但没有这种忧虑，他甚至认为要小孩参加补习班，其实是在剥夺他们的时间。

" 就算她上了高年级，如果不是硬性规定，我们也不会让她去补习，现代父母都比较忙，跟孩子相处的时间本来就不多了，所以我们应该珍惜和孩子相处的时间。"

" 我们情愿小孩花多一点时间做她自己喜欢做的事，享有自己的空间，而不是只有功课，比如她喜欢画画、阅读，最近又喜欢上写作，我们就给她一些空间去做这些事。"

现代孩子功课压力重，加上背负著父母对他们过高的期望，所以童年生活多数都不开心，曾庆方感性的说道：" 我们常说，父母难为，孩子其实不是更难当？" 家长们应该放轻松一点，给孩子们一些成长的空间，不应该把重心都放在孩子的功课和成绩上，这样父母和孩子都会好过一点。

无法改变大环境自我调整更实际

安安喜欢阅读，曾庆方情愿让她有多一点时间阅读，所以并没有送她去上补习班。学校功课多得离谱，不合理的难度也把大学毕业的父母考倒，听写错一题就要打一鞭，家长未必认同这一切，可是多数家长却选择配合大环境，使问题继续恶性循环。

没办法改变整个教育制度，曾庆方与太太只好调整自己的心态，轻松的对孩子说：" 没关系，至少爸爸妈妈不会因为你不会而打你或责怪你，只要你愿意读，我们尽力帮你。"

他们在向校方了解后，发现一些老师在上课时其实有安排一小段时间让孩子做功课，所以他们就要求安安争取在学校做功课的时间，或在保姆家把功课完成，回到家后就有自己的时间做其它的事了。

为了让喜欢阅读的安安可以抽出一些时间阅读或能够早点上床睡觉，曾庆方会帮安安上颜色，安安还会要求爸爸别上得太美，否则老师会发现。

" 通常星期五的功课特别多，我们会劝她在当晚做完这些功

课，因为我觉得孩子一个星期的学习已经很累了，星期六礼拜天应该是休息、做她自己喜欢的事的时候。"

有时遇到一些功课已经超越了她的年龄应学的水平，怎么解释她都没办法明白，他们只好直接把答案告诉她。

" 我们不要求小孩字一定要写得很工整，只要看得清楚是什么字就好了。有些父母对小孩的字体要求很高，坐在一旁看小孩写字，写得不美就擦掉再写，我们觉得没有这个必要，小孩功课已那么多了，为何还要加重他的负担？曾庆方甚至允许安安一边看电视一边写生字，毕竟生字的量太多了，要孩子呆在桌上写老半天，也不见得有多大的意义。

以孩子为中心 在家教育成趋势

五

"家长没有办法扭转整个教育趋势，但是总有能力解决自己孩子的教育问题吧？"家长简荣渭认为，与其大家费尽唇舌讨论如何改变教育趋势，还不如先保护自己的孩子，以免成为大环境的牺牲品。教育孩子本来就是父母的责任，简荣渭取回了自己孩子的教育权，放弃让孩子接受正规教育，选择在家教学。

尽管校方、家长和社会均对小学生功课压力太重这个问题有一定的共识，觉得应该正视小学生功课压力过重带来的负面影响，可是大家除了让整个社会教育趋势牵著走以外，似乎就别无他法。

就如一名家长所说："我们除了配合现有的教育趋势，还能怎么样？"

在面对这个问题时，选择妥协是多数家长的做法，可是却有一小部份家长认为，既然已经知道社会教育趋势不适合自己的孩子，为什么不从主流走出来？简荣渭的一对儿女在念完小学后，就没有继续升上中学接受学校教育，在他的安排之下，孩子们接受"在家教育"(Home scholing)，在家里由家长辅助自行学习。

"在家教育"在欧美国家是个非常普遍的教学方法，这个制度已有两百多年历史，古时候的传教士因为长年累月云游四海传教，无法

给孩子一个稳定的教育环境，所以他们就自行教育孩子。

简荣渭解释："这个制度经历了两百多年，从教材到学习方法都有非常完善的系统，家长可以选择用美国、英国、加拿大，澳洲等国家的教材。"一般上，我国的家长多数选用美国教材，因为美国考试费比其它国家低廉，而且我国许多学院和全球大部份国家的大学，都有招收拥有美国高中教育文凭 SAT 的学生。所以这些孩子在考获美国高中文凭后，就算不愿到外国深造，一样可以留在本地学院升学。

一些家长由于不认同我国的教育体系，在孩子适龄入学时，就把孩子送到外国学校，简荣渭对这样的做法并不认同，他说："正规教育只是孩子成长的一部份，不是全部，这样做会让孩子从小就没办法享有家庭的温暖。"

简荣渭选择"在家教育"，因为这是一个以孩子为中心的制度，一般教育制度则是以制度为中心。

每个小孩的心智发育步伐和学习能力都不一样，"在家教育"的最大好处是父母可以完全根据孩子的学习进度，给孩子更有素质的教育。学校的固定制度，通常是以中间那组学生的水平作为标准，难以做到因材施教，对于进度比较慢的学生没办法全力给予特别辅助。

同样的，也对学习能力比同龄孩子强的学生也不利，孩子因为要迁就学校课程，变成没办法充份发挥他们的专长。

他强调："教育本来就是家长的责任，在有学校之前，大家都是在家教学，可是一有了学校后，家长就把所有教育责任交给学校。"

简荣渭曾经让他的两个孩子到小学接受学校教育，可是他非常反对孩子年纪小小，就要承受这么大的学习压力，对过于追求分数的现有教育趋势也不认同。他的孩子们在念小学时，学校有时给太多重复的功课，他会索性叫孩子们别做，利用时间来看书，写童诗或文章投稿到报章，因为他觉得这样做对孩子学习语文更有帮助。

"其实很多家长都发现孩子在重复著做功课，可是他们还是让孩子继续做，因为他们对自己的教育方式没有信心。"

简荣渭的看法是，送孩子到学校或是在家教学其实是其次的问题，问题在于家长是否能负起承担孩子教育的责任，及对自己的教育

方式有没有信心。

从不合法到合法改变美教育现状

“在家教育”已有两百多年的历史，可是在早期，选择“在家教育”的族群，通常是一些有强烈宗教信仰的基督教徒。由于他们认为学校没有提供他们正当的宗教和精神训练，所以便把孩子留在家里，自己承担起教育孩子的责任。

后来，其他一些宗教团体，如犹太教和伊斯兰教等，出于大致相同的原因，都纷纷加入“在家教育”的行列。不过近年来，“在家教育”渗透进美国主流教育方式，成为一股强劲的趋势，逐渐改变美国的教育现状。

在美国，所有的孩子都有接受教育的义务，虽然大部份的州政府有相当弹性的教育政策，可是义务教育是基本的要求，“在家教育”的兴起对公立学校体系构成新的挑战，所以许多州政府都对“在家教育”充满敌意。但随著相关诉讼案件的增加和公开，“在家教育”者开始在网络互相声援，加上捍卫者多年来的努力，因此建立了一个庞大的支持体系网，包括一群辩护律师，都在致力捍卫在家上学者的权利。

1980 年，“在家教育”在美国其中 30 个州属是不合法的，可是到了上世纪 90 年代，“在家教育”已经在全美 50 个州属取得合法地位。尽管美国儿童“在家教育”的合法性已被确认，但各州法律却不一而定，有些州属是以私立学校的地位保护“在家教学”，其中一些州，家长须每学年年初备案，有些州属甚至允许没有大学学位的家长自行在家教学。

无论如何，“在家教育”在美国已形成一股日渐强大的趋势，该国“在家教育”的孩童也从 1990 年的 30 万人增加至现在的逾 200 万人。

独力思考能力强社交活动不逊色

对于已经习惯活在学校制度框框里的我们，实在难以想像适龄

上学的孩子，完全没有到过学校上学，他们的教育程度能够与社会接轨吗？他们会否因此缺乏同侪团体的互动，一旦投身体制社会会否面对适应问题？事实上，研究显示，接受“在家教育”的美国小孩，在全美标准化考试中，平均所有科目的得分比美国公立及私立学校的同龄学生高出卅个百分点。

根据佐治亚南方大学（Georgia Southern University）的研究报告，大多数接受调查的大学入学顾问都表示，“在家教育”者在学业上都是“有备而来”，他们独立思考的能力特别强，并且完全可以溶入大学生活。

就以简荣渭的两个孩子为例子，他们虽然没有到学校上学，可是学习的进度和社交技能却完全没有问题，简荣渭说：“这些‘在家教育’的教材都是假设孩子是一个人独立学习的，孩子们只要跟著教材指示学习就没有问题了，父母只是扮演辅助与监督的角色。”有些“在家教育”的家长会联合组成“支援小组”（support group），互相支援教育对方的孩子，一些家长则把孩子送到相关的资源中心。“孩子在资源中心里依然是各自独立学习的，只有在遇到问题时，才请教资源中心的各科老师。”简荣渭告诉记者。根据美国的调查，该国接受“在家教育”的孩童平均参与 5 项社区活动，他们的社交圈子比学校“人造”的社交圈子更贴近真实生活。

简荣渭的两个孩子平常都会参加许多 YMCA（基督教青年会）的活动，对运动、音乐都非常热爱，简荣渭笑说：“我不会担心他们的社交问题，只是担心他们的朋友太多了。”

美家庭观念逆转助长在家教育风

“在家教育”在美国之所以成为一股新趋势，乃因很多关心孩子教育的家长，相信学校的教育制度没有办法对每个孩子因材施教，并担心孩子的好奇心和创造力会被学校教育遏止。尤其 1999 年科罗拉多州发生校园射杀事件后，很多家长开始怀疑学校的安全性，所以有更多家长为了保护子女，拒绝将适龄孩童送到学校就读。

另外，家庭价值观的重整，也是导致越来越多人走上“在家教

育”的原因之一，过去美国倡行双薪家庭，父母双方都在外工作，可是到了上世纪 90 年代，很多人开始反思家庭生活的重要性，也变得越来越注重家庭生活。

简荣渭解释：“在这之前美国的离婚率非常高，当这种现象走到极端时，事情就到了一个转捩点，很多人都想回头找回家庭生活，所以父母中的一个决定留在家，负起教育孩子的责任。”在我国巴生谷一带，就有大约 2000 个家庭选择了让孩子“在家教育”，这些家长当中，90%以上是专业人士，他们大部份是曾经在国外居留过一段时间的留学生。“这些家长，有的是律师、有者是医生，而且留在家里的不一定是母亲，有很多家庭是父亲留下来教孩子，母亲到外去工作，因为有时母亲反而比父亲更没耐心教导孩子。”简荣渭表示。

孩子快乐上学 没压力成绩更好

六

高压的教育方法，确实掳走了孩子应有的欢颜，但却不一定能确保孩子可以接受更有素质的教育。既然如此，为何还要对孩子苦苦相逼？雪州甲洞二校校长陈碧燕表示："我们不能用昨天的教学方法，教今天的孩子应付明天的世界。"

身为校长，她时常都提醒老师们，不要给学生写太多生字，要孩子重复的写生字非但对孩子的学习没有帮助，还抹杀了他们其它的求知机会。

"一分耕耘，一分收获"，功课做多，成绩越好？很多学校老师和家长以为给孩子做多一点功课，是百利无一害的，所以功课给得越多越好。教育专家却反对这样的做法，学习时间越长、功课做得越多，并不代表孩子学习素质越高。要提高学习的素质，关键是孩子吸收多少，而不是作业的数量，如果孩子没办法完全吸收，做太多作业非但对孩子的学习没有帮忙，还会累垮他们的身体，影响他们的健康及发育。

教育应应时代需求

甲洞二校校长陈碧燕提出她的疑虑："一个数学题目如果只做一题，学生就能理解了，为什么要学生做五六题呢？"

陈校长说："有些老师特别爱给学生写生字，低年级的学生是用大方格或中方格的练习簿，高年级的学生则是用小方格练习簿，我常

跟我们学校的老师说，不要给学生写这么多生字。”

随著电脑使用普及化，很多时候敲键盘已经取代了手写，所以陈校长认为给学生写生字已经不是这么重要了。虽说生字是学语文重要的一部份，尤其是汉字的艺术性和可观性更是非常高，然而重复的写，并不是学生字的惟一途径。

“学生只要了解字型、意义和用法也就可以了，如果要学生一个字写一整页，学生可能就会开始取巧，我发现有些学生写生字不是一个一个字写的，而是一整行每格写一笔划，慢慢凑成一个字。”

同样的道理，要孩子们重复的做同样性质的功课，孩子们很快就会觉得乏味，并且对学习失去兴趣。过去传统的教学法，已经没有办法符合现代学生的需求，要孩子重复的写生字或做同样的习题，只会抹煞他们其它的求知机会。

教学法须灵活变通

陈校长由衷说道：“现在的教学已经不能用回以前那套方法了，教学的方法应该要很活，老师教起来才没有压力，学生也能够快乐的学习。”

“由于要参加公共考试，教学的大体不能更改，但是老师在设计课程时，可以设计得比较生动活泼。未来的世界，需要的是能够创新的人才，刺激孩子的思维，启发小孩的创作力，这是非常重要的。”她补充。

陈校长相信，小学基础影响孩子们的一生，如果一个孩子们不爱上学，对学校失去兴趣，那这孩子的一生就完了。

“我经常鼓励老师们不要给孩子们太大的学习压力，要让孩子们快乐来上学。“一个孩子如果觉得上学是一件快乐的事，他们的成绩通常都不会太差。”

对老师，陈校长同样也不会施予太大压力，很多时候她会告诉老师们，这次的考试她只要求学生们考 C 就好了。“老师在教学的时候没有压力，也就不会让孩子们觉得有压力。”在没有压力的情况下，老师和学生抛开心理包袱及患得患失的心理，反而取得更好的成

绩。

老师在教学的过程往往会发现学生还有进步的空间，本来的目标是 C，最后考出来的成绩却通常是 B 或 A，该校在往年的小学检定考试（UPSR）都取得非常理想的成绩。学习重质不重量玩乐中培养兴趣孩子做适当的运动，不只可以强身健体，也有助于减压。

在巴生谷一带的小学，似乎非常盛行放学后把学生留下来上补习班的风气，有些学校几乎每个年级都规定要上补习班，高年级的学生更是要一个星期补足五天，甚至星期六也要补习。

甲洞二校基于校舍不足的问题，就算六年级的 UPSR 应考生，一个星期也只能上两天补习班，一些“怕输”的家长大概会心想，补得比别间学校少，起跑点就已经输了，如何与其它学校学生竞争？

陈碧燕校长说：“我告诉老师，材料只有这么多，就看你如何煮出有营养、好吃和美味的一道菜。”结果学生的 UPSR 成绩就证明了，学习是重质不重量的，陈校长表示，当补习课少时，老师就更注重正课了，利用正课的有限时间，提供更有素质的教学。“补习花老师很多时间，而且对学生来说，也是非常刻板。”

陈校长说，小学六年的时间其实是不够的，应该让学生争取时间接触各种事物，包括玩乐，培养各种兴趣。“小孩如果没有自己的兴趣，他们对其它事物都不会有鉴赏的能力，更别说创意。”

日常生活中实践吸收知识更有效

把学习实践在日常生活中，学生吸收知识的程度更高。学习不一定是一板一眼，老师教什么，学生学什么如此被动的。其实生活中每件大小事物都充斥著学习的机会，要看我们懂不懂得把握。

一般学校开周会时，学生都会集合到礼堂或草场，全场噤若寒蝉的听校长训话或听其他老师做简报，可是甲洞二校的周会却是透过校长室里的播音室广播。“每个年级的学生都规定要做的周会记录，虽然每个年级的学生领悟力、语文能力都不一样，可是我却要他们根据各自的能力，把周会所报告的事项记录下来。”陈碧燕校长说。

每次的周会记录，孩子可以用华文、英文或国文来写，主要是鼓

励学生对语文应该活学活用，所以并不限定他们用哪种语文。这样的学习方式，既不用孩子写一大堆生字，也不用背一大堆公式，学生无形中就学习到听和写的技能，当中可能有一些生字，老师就会从旁辅助学生，学生在这种情形下学生字，比单调的写整页生字要有趣得多了。

教育专家指出，把学习实践在日常生活中，学生接收知识的程度更高，通过这样的学习方法，学生学习的词汇不知不觉的越来越多，写作能力也能提升。

中国学生减压热恶性竞争难抑制

近年来，为小学生减压在中国成了热门话题，许多儿童教育专家、儿童心理学家，大学教授等都纷纷提出各种为孩童减压的方案。在话题闹得热烘烘的当儿，甚至有人提出，为了抑制学习环境，尤其是学校普遍存在的恶性竞争，应该通过法律的强制力给竞争设一道底线。

为了要争取名校头衔，及保持学生成绩水平，许多学校之间存在著连教育部门都控制不来的恶性竞争，比如有一间学校让学生做 30 道题目，另一间学校就要学生做 50 道题，有的学校则不停增加学生在校自习的时间，完全剥夺了学生休息的时间。

在整体的竞争压力下，单靠个别学校努力给孩子“减压”是不可能的，因为每间学校都担心一旦开始为学生“减压”，其它学校就会迎头赶上。提出以法律强制学校恶性竞争的人士认为，只有通过法令规定学生在校时间、固定学生做功课的数量并严惩违反的学校，才能保障学生休息的权利。

这项建议最后当然没有为该国政府所接纳，因为给学生“减压”毕竟是社会问题而不是法律问题。可是单从这个问题，就可看出该国小孩承受多大的学习压力，以及学校之间的恶性竞争有多严重。其中广东东莞市教育局在今年刚列了一项规定：小学生晚上九时半仍未能完成当天作业的，家长签字后可免于完成作业。家长只要在孩子没法完成的功课上签字，学生就不算拖欠作业，校方也不能对孩子采取任

何惩罚行动。

但这也只是治标不治本、头痛医头的方法，并不能真正解决学生长期面对过大压力的问题。在我国则有一些家长因为担心孩子面对过大的功课压力，希望把孩子送到国际学校就读，因为国际学校通常是引用外国的活泼教学方法，有别于本地学校填鸭式的教学方式。国际学校本来只是提供外国人教育服务，可是随著越来越多本地家长希望把孩子送到国际学校就读，教育部考虑放宽条例，允许本地学生申请入读国际学校。

西方活泼教学 任孩子实践创意

七

我们东方人崇尚十年寒窗苦读的刻苦学习精神，相信勤有功，嬉无益，学习的过程就是要吃苦当吃补，就算牺牲游戏和休息时间那也是应该的。多数西方国家却不信我们这套，他们的课堂跟我们像军校般有纪律的上课情形相比起来，几乎可说是处在“失控状态”，学生上课时，或翘起二郎腿，或东歪西倒的坐著，同学之间挤眉弄眼，随性得像在自己的家般。

提起我国学校上课的情形，大家脑海里浮现的画面，都是一群穿著整齐校服的学生，端正的坐在各自的座位上，老师则在前面拿著课本，认真的为学生讲解。

学校的学习情形，给我们的印象就是严肃刻板的。念语文就是要写生字、听写、背句式；读道德教育就是要背一堆的价值观，数学课就是不停重复做习题。

这种画面，让我们感受到教育的神圣和威严之余，也让人感到巨大的压抑与束缚，20 世纪 80 年代初，教育部发现传统的教育方式科目虽多，可是孩子在受完 6 年小学教育后，依旧没办法掌握基本技能。

一枝扫帚作教材

教育部在 1982 年推行 3M 制时，本意就是要摒弃刻板的教学方式，让学习变得更为轻松有趣。吉隆坡循人华小校长何镇平曾经是 3M 制试验阶段的第一批老师。当时的她非常落力的为学生准备教材，亦遵循教育部的指示，用分组教学的方法教导学生。

后来教育部派她去美国、加拿大等西方国家进行教育考察，当地的教学方法活泼得叫她目瞪口呆。

何校长回忆当时的情景说道："我从来没有想过，原来真的可以用这样的方法来教学的。"当时 3M 制推行时，虽然教育部有为老师们提供培训，可是老师在接到教育部提供的资料后，只能凭想像去执行新的教学方法，所以看到外国老师怎么教学生时，真的让她大开眼界。"比如说，在上语文课时，老师只是拿著一枝扫帚进来，他甚至没有问学生这是什么，或告诉学生这是什么，我们在一旁看的根本不明白他会几时开始教书，怎么教法？"何校长笑说。

"那位老师只问了学生一个问题，如果世界上没有这样东西，会变成怎样？"老师问完问题，只见小朋友们都纷纷抢著发言，有人答不能扫地、有的说到处都会很肮脏。这时有人问，到处很肮脏怎么办，一位小朋友答道，不要乱丢垃圾就行了。不丢垃圾，垃圾怎么处理，不要制造这么多垃圾不就可以了，另一个小朋友说。

老师只是拿了一枝扫帚就可以当作教材了，课堂上只有学生在说，没老师在教，就算是我们补习班上课的情形，都比他们正式多了，这样孩子能学到什么？

师生皆享受过程

何校长说："孩子们发表了所有意见后，老师就把所有的答案写在黑板上，然后要每个孩子写一篇文章。"在整个教学过程中，老师教得非常轻松，学生也学得没有压力。看起来老师好像什么也没教，可是孩子从中已经学习到写作、思考、价值观、环保等，最重要的是，孩子享受这个学习过程。

"上数学课时老师教几何，接下来上图工课时，图工老师就要求学生用刚才数学课学的几何形状做成模型建筑物，学生便以他们的

创意做出各种各样的建筑物。”何校长表示，看到这些孩子们做的模型建筑物，让她明白欧美国家的建筑师是如何栽培出来的。

在我们的孩子忙著背公式和理论时，别人的小孩正思考如何实践自己的创意；当我们孩子正苦苦要把前人所教的知识“重现”在考卷上，别人的小孩可能又发明了一样新东西了。在这资讯爆炸的年代，是要孩子的脑里死记储存一大堆可能一辈子都派不上用场的理论比较重要，还是教孩子怎么思考、教育孩子面对各种问题如何找到答案比较重要？“我们的生活方式已经改变了，传统教育方法也应该改变，否则孩子对学习无法感兴趣。”何校长有感而发。

芬兰教育最成功吸引教育家取经

外国的小学生功课少，放学后有许多时间做自己喜欢做的事。被誉为全球教育体系最成功国家之一的芬兰，该国的学生无论是在语文还是数理方面的表现，在全球都是名列前茅。

如此看来，芬兰的小孩岂不个个都念精英班、功课压力一定比我国小孩重？其实不然，芬兰的学校不只没有精英班，甚至没有考试制度，小孩都是在轻松愉悦的气氛下上课的，老师是以灵活的游戏方式授课，每上完 45 分钟课后，小孩就可以有 15 分钟玩耍的时间，放松情绪以准备上下一堂课。

芬兰采用的是“一贯式”的教育制度，所谓的“一贯式”教育制度就是没有分小学、初中，高中，小孩从 7 岁到 16 岁都是在同一所学校，接受相同的基础教育。在这 9 年的时间里，学校不会区分哪些学生表现良好，那些学生表现不佳，给予每个学生同样的学习机会，完全不需担心争夺排位的问题。

芬兰的小孩虽有家庭作业，可是低年级的学生每天做作业的时间不会超过半小时，高年级不超过一个小时，周末和寒暑假则属于休假，老师完全不会给学生任何作业。

另外芬兰的学校假期也非常长，比如暑假就长达十周，那是因为希望家长可以对孩子负起更大责任，塑造家长在家教育小孩或陪伴小孩上图书馆的文化。多次获得《世界合作发展组织》颁发全球

最佳学校冠军的芬兰，证明了不考试、少作业，多假期的教育方式也可以教育出全球最忧秀的精英。该国在教育领域所取得的成功，吸引了世界各国的教育专家前去“取经”，成为了许多国家效法的楷模。

教育体系分 4 种欧美制度大不同

提到填鸭式教育制度，我们一般都会拿西方教育制度作比较，同样是念小学，可是在填鸭式教育制度之下的小学生却要读得特别辛苦，欧美的小孩就学得很轻松。我们在说西方的教育制度时，习惯以“欧美教育制度”作统称，虽然很多欧美国家的教学方法一般都是比较活泼，但其实欧美教育制度并非一致的，不只欧洲和美洲的教育制度有很大的区别，就算欧洲各国的教育制度其实也不尽相同。

欧洲的教育体系大致上可分为 4 种：北欧式、德式，英式和法式。如果给欧洲小孩列个压力排行榜的话，采用法式教学法的法国和意大利等国家准能名列排行榜的榜首。

法式教学法被誉为学习压力最大的教学法，因为他们上课时间最长、功课也最多，尽管如此，比起中国、香港这些也以填鸭式制度教学的地方，他们的学生承受的学习压力只不过是小巫见大巫。

最轻松的则是德式教育代表国德国、希腊的学生，德式教育采用分阶段教育，德国小学是 4 年制，小孩 6 岁入学，10 岁小学毕业，学生不是以考试来分班或分校，而是根据自己的特点和专长，确定未来的发展方向。

北欧一些国家基本都是采用像芬兰那样的“一贯式”教育制度，孩子小学到中学都念同一所学校，而且通常会与同一群小孩一起同班到 16 岁为止。

英国的英式教育制度是以全日职教学方法，虽然有国家课程考试制度，但小学里老师会根据学生的性格、习惯，兴趣和爱好施教。如果一个小孩喜欢画画，老师在教他认字时，就会以图画来教他，而不是用统一的课本来教这些小孩。

摒弃填鸭式制度中台亦推行教改

台湾十多年前已经推行教改了，希望可摒弃填鸭式的教育方式。中国、日本、香港，台湾甚至我国的华小，这些教育哲学深受儒家体系影响的国家和地方，教育方式和西方的教育方式有很大的差别，一直被人诟病为填鸭式教育制度。

所谓的填鸭式教育制度就是一味的给孩子们进行大量的知识灌输，务求把所有知识不停的往孩子身上灌，好比要把一只鸭子灌得肥美壮大一样。

虽说知识是无所不在的，可是学校毕竟是我们一生中最重要的学习场所之一，教育家提倡的五育，指的是德、智、体、群，美。学校的责任不只是传授学生知识，也应该著重于启发学生的思考、价值观的建立，培养出良好的公民意识和将来的社会适应能力等。

填鸭式教育偏重孩子的学业表现，忽视其它体能、美感群体合作性等方面的培育。学习的方式一般比较刻板，而且都是单向教学，非常注重抄写、背诵、强记和考试，学习时间也特别长。

在这种教育制度培养出来的学生，学习态度都是以考试为本，考试成绩也许非常傲人，可是所学的东西不容易活学活用，而且一般都欠缺创新能力。

正因如此，台湾在十多年前就已开始推行教育改革，中国也在努力寻求教育改革的方针。

Congratulations

拿督叶永松报道文学奖

佳作奖

潘有文

《中国报》

马共前尘今事

【马共前尘今事】

放下武器走出森林

前马共勿洞辟家园

1989 年 12 月 2 日，以陈平为首的马来亚共产党（简称马共）中央派签署《合艾协议》，和平放下武器走出森林。自此，马共成了历史名词。虽然这样，神秘的面纱尚未完全掀开，前马共成员身上还留著不少令人玩味的故事，这一段历史与史迹成为泰政府发展旅游业的其中一个卖点，由此掀开未完结故事的序幕……

在泰南勿洞，前马共居住的村子共有三个，分别是第 1 友谊村、第 2 友谊村和第 2 和平村（亦称第 10 朱拉蓬（Chulaporn）公主村），前两村分别是属于马列派所有，后者则是中央派成员居住。

勿洞曾是前马共活跃的地方，约有 30%居民是华人，而这三个村距离勿洞市区介于 30 分钟至 1 个小时半之间，勿洞周遭不乏山林，前马共放下武器前在此落脚，和平下山后则选择在这里继续为生活打拼。

现任勿洞市长陈进森（58 岁）能操流利的华语，成了前马共村民寻求协助的对象之一，尽管并非负责这方面的事务，却俨然成为该地区前马共村民与泰国有关方面的其中一个沟通桥梁。

马共村列为旅游区

陈进森于 25 年前从事树胶出口，投入政坛及成为勿洞市的父母官之后，同时扮演协助前马共的角色，给予适当的支持和协助，成为重新为生命上色的前马共村民的摆渡人之一。

“前马共村的事并非在我的负责范围内，但他们依旧和我联络，只要在能力范围之内，我都会代他们询问有关当局。” 陈进森是一名懂得华语的泰国华裔，至少在语言上已少了一层隔膜。

前马共丰富的历史背景，亦受到泰国政府的关注，尤其是在这个以旅游挂帅的地区，泰国政府更特别将该地区前马共村子列为旅游发展的地区之一，同时计划拨款 1 亿 1000 万泰铢（约 1100 万令吉）给第 1 及第 2 友谊村。

仅是今年，就将有 1500 万泰铢（约 150 万令吉）拨入第 1 友谊村充作发展用途，另外第 2 友谊村也会获得整千万泰铢（约整百万令吉）的发展经费。

重新装修焕然一新

进入第 1 友谊村之前，有一个高大的牌楼立地而起，虽还未峻工，但已具宏伟之势；进入村子之后，还有一片花圃迎宾，而供游客参观的前马共的防空地道，经重新装修之后，早已不复任何泥味，泰国政府对他们的关注程度可见一斑。

至于第 2 友谊村，这个一直有“小金马仑”之称的前马共村子，泰国政府决定将它打造成和马来西亚金马仑一样的地方，所到之处皆有花卉和农业，虽还未及金马仑般著名，却也不负“小金马仑”的称号。

旅游业是泰国的重要经济命脉，前马共的村子具有浓列的历史因素而受到重视，但陈进森强调，这并不是特别优待，这两个村子的发展只是眾多计划的一部份而已。

无论如何，陈进森对前马共村的村民具备信心，他坚信村民都拥有“过去已是历史，现在应该展望未来”的心态，报答泰国政府给予的支持；而且，要前马共村民勤力经营，发展、保管和扩充这两个村子绝非难事。

前马共人过去的故事，由血、泪、汗交织而成，未来的生活情节，将是为生活继续打拼的故事，不同的选择，却一样需要付出的代价，但只要勤力与努力适应，相信生命都会一样甘之如饴。

马来亚共产党简史

根据前马共马列派领导人之一蔡求真在《四十年森林游击战争生活回忆录》的资料，有关前马共的简史大略如下：

●马共产生和来源自两个方面，首先 20 世纪 20 年代初期，荷兰殖民地印尼的共产党人丹马六甲（Tan Melaka）到马来亚活动，带来共产主义；同时期中国大革命失败后，不少党员逃亡到马来亚，于 1925 年至 1929 年间成了中国共产党南洋支部，支援中国的革命活动。

●1930 年 4 月 30 日，“马来亚共产党”（简称马共）在森美兰州瓜拉庇月劳一个乡村成立，当时越共主席胡志明亦有出席。

●1937 年，日本侵略中国，马共利用抗日战争时机壮大组织。

●1939 年，马共内奸的莱特成为马共总书记。

●1941 年 12 月 8 日，日本侵入马来亚，马共向英国政府提出合作抗日卫马，并获派遣党员干部到英国军方主办的 101 学校接受军事训练。

●日本占领马来亚后，前马共参与抗日活动。1943 年 8 月 15 日，日军投降后，英国于同年恢复对马来亚的殖民统治。

●1947 年年中，马共怀疑莱特并清算莱特，虽然他卷款逃到泰国曼谷，但据说最终被泰共捕获，同时被失手扼死。

●1948 年 6 月 20 日，英殖民政府颁布紧急法令，对马共和相关革命政党进行大逮捕，马共宣告抗英战争开始。

●1955 年 12 月 28 日，马共和以东姑阿都拉曼为首的联盟自治政府代表团，在吉打华玲（Baling）针对放下武器走出森林谈判，但最终宣告失败。

●1962 年，马共中央颁布新方针，纠正右倾机会主义路线及加

强内部策略。

●1967 年 6 月，马共中央进行第一次“肃奸”行动。

●1969 年至 1970 年初，以陈平为首的马共中央北马局再推行极左的第二次“肃奸”行动，不少党员和干部被陷害为“敌奸”而丧命，强烈反对有关行动的第 8 支队和原 12 支队二区破党而出。

●1970 年 9 月 26 日，黄一江领导的第 8 支队成立马共革命派。

●1971 年 3 月 22 日，由张忠明领导的二区马共脱离马共中央控制，但迟至 1974 年 8 月 1 日才宣告成立马共马列派。

●1983 年 12 月 5 日，马共马列派和革命派合并成“马来西亚共产党”（简称“马西共”），张忠明为总书记，黄一江为副总书记。

●1987 年 3 月 13 日，以黄一江为首的马来西亚共产党第一分局放下武器走出森林。

●1987 年 4 月 28 日，以张忠明为首的马来西亚共产党第二分局和平走出森林，结束武装斗争。

●1989 年 12 月 2 日，陈平为首的马共中央派在泰国合艾与泰国和马来西亚政府签署《合艾协议》，马共结束长达 41 年之久的游击战争。

●2003 年 9 月 27 日，马列派领导人张忠明逝世。

分三批不同落脚地

前马共和平放下武器走出森林共分为三批。第一批是原属八支由黄一江领导的马共革命派，接著是张忠明领导二区的马共马列派，最后才是由陈平领导中央派。

三批不同的前马共成员放下武器后的落脚地，有明显的区分。革命派的前马共成员开辟了第 5 友谊村，马列派的成员则散布在第 1 至第 4 友谊村，中央派则在第 1 至第 4 和平村落脚，可谓壁垒分明。

据悉，当年泰国政府将首批和平下山的前马共革命派共 90 人，安顿在距离马泰边界 6 公里的森林地带，位于宋卡府昔罗县的考南康（又称水雾山），就是现在第 5 友谊村的所在。

至于第二批下山的马列派成员共有 542 人，分别被安置在勿洞县热水湖区、石空洞及 27 碑的四个友谊村。这四个村坐落在勿洞—也拉公路西面，与第 1 和第 2 和平村遥遥相望；当时泰国政府拨给每户人家 6 英亩的土地，作为种植谋生，同时资助兴建半独立单层排屋给每户居民。

陈平领导的前马共中央派共有 1188 名成员于 1989 年下山，个别定居在位于邦朗、勿洞、也哈和苏基林的第 1 至第 4 和平村。由于后来受到泰国公主朱拉蓬的关注和协助，将这四个村个别依序改名为第 9 至第 12 朱拉蓬公主村。

勿洞地道长一公里

提及勿洞的前马共村子，不得不提第 1 友谊村的“勿洞地道”这个极著名的旅游景点，让许多来自马来西亚、新加坡和泰国的游客留下深刻的印象。

这个地道建于 1977 年，全长约 1 公里，宽约 6 尺，以近 50 人的力量和花费约 3 个月的时间完成，共有 9 个地道出口。

这个地道若和另外一个尚藏在深山，面积更大但还未开发的地道比较，或许是小巫见大巫，但已足以让现代民眾见识到前马共武装斗争中，面对敌人空袭和进攻时，一种供自保的方式。

原本这个地道面对被销毁的命运，以供橡胶种植，但前勿洞市长松勿觉得它具有发展旅游的价值，才得以保存；经过一番整修之后，地道内的“景色”焕然一新，而在第 1 友谊村建村之初，一天的参观人数曾高达近千人。

进入地道之前可以见到煮大锅饭的地方，以及前马共人员所绘的生活图画，地道入门费是每人 5 令吉，未入地道前，须进入森林。

走入地道，可以看见仅五六尺宽的地道，建有凹进去的床位和座

位，以及其他的工作室和进行广播的地方。

出了地道之后可以参观检阅台，以及前马共举办活动的礼堂，最后还可进入博物馆内看前马共的军装、徽章、活动图片、资料、武器、生活器具等等，惟禁止拍照。

【马共前尘今事】

新兵被污蔑为敌奸

肃反导致 一分为三

前马共之所以分裂成中央派、马列派和革命派，与1969年至1970年间发生的“肃反行动”有极大的关系；马列派和革命派都是在这个时期脱离前马共中央，其中陈平和另三名北马局的领导人阿和、阿苏和阿焰，更被马列派列为“反陈平集团”的主要批斗人物。翻开过去的历史，陈平或是中央派没有实质的解释整个“肃反事件”过程，除了以反击手段指脱离者是叛徒和敌人代理人之外，就是陈平在签署“合艾协议”之后，肃反受害者的施压下，仓促给予死者平反，这中间到底存在著怎样的关键呢？通过前马列派重要人物蔡求真的访问和提供的资料，以及综合报章与各方面的报导，读者或可从中瞧出一些端倪。

前马共这场内部肃反行动分为两次。第1次发生在1969年5月24日至6月9日之间，共处决了20个“敌奸”和留下两个承认是敌奸并接受思想改造的“改造员”。

第二次的肃反行动于1969年在八支开始，首先是3月间北马局的阿焰（原名翁瑞謨，又名再润）在八支进行肃反，一举处决9名“敌奸”。

事隔近一年，即1970年，北马局的阿和（原名杜加林，阿焰的

丈夫）在二区开始枪决敌奸，最终迫使该区领导人张忠民率领部队人员于 3 月 22 日凌晨 1 时集体撤离原址。

前马共马列派副主席蔡求真指出，透过当时中央领导人吴一石口中道出，当时第一次肃反的导火线，是于 1967 年 5 月初，一名由三区上队（意即加入马共）一星期后逃走的新兵被找回后，却让当时马共领导开始揣测，怀疑是敌人混入马共的征兆。

随著另一名叫大志的新兵疑是“敌奸”被处决后，正式拉开肃反的序幕。前马共中央除了在总部展开肃反行动，同时向各区发出铲除敌奸的指示。

蔡求真指出，第一次的肃反行动进行之后，当时由阿苏（原名章凌云，又名小章）、阿和和阿焰等人为主导的北马局变本加厉，发展至最后，对于“敌奸”的定义竟是：“从 1962 年新方针（当时为纠正前马共右倾主义的策略）颁布后上队的新兵，几乎都是敌奸”。

第 2 次的肃奸行动中，在地理位置上离前马共中央较远的八支，阿焰下令杀了 9 名“内奸”后，当他们重听所谓的破获“敌奸”录音带，发现北马局是在疑神疑鬼之下乱绑新兵，不禁心寒；黄一江等州委决定抵制肃反，并与北马局决裂，于 1969 年 2 月 24 日，正式和北马局断绝联系，并在 1970 年 9 月 26 日成立马共革命派。

然而，八支的这个决定并没有通知其他地区，造成之后集体撤离驻扎地的二区亦不知情，直至 1973 年中才取得联系。

当时，二区的领导人张忠民（当时的名字是阿凌）和蔡求真等领导人，眼看新兵一个接一个被指为内奸，一些更被处决，看来将会有更多人被“清理”，张忠民终于决定于 3 月 22 日凌晨 1 时集体和平撤离据点。

这个行动称为“阿沙行动”，源自当初前马共在霹雳和吉兰丹山区与阿沙（山地民族）相处时，因一个玩笑而让“阿沙人”误会前马共会吃人肉，而半夜集体转移阵地；这一次完全仿效“阿沙人”的做法，原二区前马共在不惊动身在营地北马局人员的情况下，半夜集体撤离原地转移至他处。

张忠民等人并未即刻宣布成立另一个马共团体，一直到 1974 年，革命派突然到勿洞市宣传革命派的消息，引起民眾的议论纷纷，间接促使马列派于同年 8 月 1 日宣布正式成立。

前马共一分为三之后，各自继续面对攻击，视马列派为叛徒的中央派，不时攻击马列派。蔡求真指马列派曾一再容忍和退让，但最终经过第 7 次中央派伏击后才展开反击，与中央派发生过不下 9 次的武装斗争。

与此同时，由于马列派与革命派同样是因为肃反事件而脱离中央派，经过近 10 年的各自为政后，于 1983 年 12 月 5 日宣告合并成“马来西亚共产党”（简称马西共）。

无论前马共的肃反行动造成一分为三的结果，是否是加速前马共和平下山的进程，在当时国际都在争取和平解决纠纷的风潮吹起之际，前马共无论如何已不能避免面对冲击。

陈平未给合理解释.肃反留下许多疑团

肃反是陈平指示的吗？结合陈平的《我方的历史》和蔡求真的自传来看，肃反看似和陈平没有直接关系，但却留下了许多疑团。

在前马共北马局展开的肃反行动中，陈平一直没有露面，任由北马局去主导这场内部“清理门户”的行动，不论是当时或是和平下山之后，陈平都以不清楚内情的角色自居。

陈平在他的《我方的自传》中透露，“合艾会议”签署后第二天他到勿同前马共总部视察及回到合艾后，在肃反行动中遭到处决者，其家属的愤怒已难以抑制，陈平最终承认小章（阿苏）犯下了严重错误，并即刻给予肃反期间被打成“敌奸”的士兵平反与追封，但陈平此举遭到一些中央派前马共的指责。

至于马列派的想法则可以透过蔡求真的自传中看出一些端倪，陈平意图拖延对北马局犯下的肃反错误下一个定论，在二区（马列派）要求给予合理的解释和评定时，以“等待历史证明”为由，采取“拖字诀”避开这个问题。

蔡求真指出，二区的前马共成员对陈平从希望到失望，从尊敬到厌恶，最后升出一股反抗的决心。

至今留下的一个疑问是：为何当初发生肃反和有部队脱离中央这样的大事，陈平能够充耳不闻，还任由北马局的领导人任意执行呢？

如果，当时身在中国或其他地方的陈平能够及时回来处理，最后的结局会有改变吗？

陈平在前马共和平下山后受到质问有关肃反事件时，还有推诿和嫁祸之嫌；就如在肃反中被陷害的二区前马共杨阿八的家属，在1991年到第1和平村（现易名为第9朱拉蓬公主村）追问陈平时，他竟然反指是被蔡求真杀害。

蔡求真指出，实际上，杨阿八的家属与他有亲戚关系，而且二区首领张忠民在农村治病时，载著他四处走动，陈平未知就里胡乱嫁祸，当然被驳斥得无言以对，只能以“待调查清楚后再答覆”避开问题，之后陈平一直未有针对此事作出回应。

肃反事件在前马共中后期是一个重要的转折点，造成前马共不同的派系内存心结，纵然和平下山之后，大部份前马共选择“一笑泯恩仇”，但这确实已是一个抹不去的污点。

中央派指肃反正确.领袖灌输下属思想

马列派成员与革命派成员由于肃反事件与中央派决裂，领袖自然而然的将整件事情的始末告知成员；但是，中央派成员在这件事情则出现不同意见。

肃反事件在中央派北马局眼中是正确无误的决定，领导人理所当然向下属灌输这样的思想，就好像身在第1和平村的老江、李富田和江明等人，纵然曾经听过或知道肃反事件，但在领导人之一的吴一石“解释”后，都认定肃反的决定不存问题。

当年37岁才上队的江明（原名吴景明），初报到时正值1969年马共第2次内部肃反行动正进行得如火如荼，现居于第1和平村的他受访时表示，当时不知就里竟然公开批评，指这样杀害同僚是不

对，但不知何故他竟然没有受到追算。

依照当时马共其中一个主要的肃反定律，1962 年后“上队”的人都有敌奸的嫌疑，江明可能就是其中一个。

江明对于这样的行动不予苟同而作出强烈的回应，周边的人亦没有告知严重性，过了许久之后，江明才知道自己极可能随时陷于危险之中，还真替自己捏了一把冷汗。

该队的领导吴一江向部属“解释”，一切都是根据证据行事，江明就未再对此事提出批评。

至于现年 54 岁的如钢（原名李富田）和 76 岁的老江（原名郑亚志），从已去世的领导人吴一石的言语中，认定原二区与原八支的造反具有意图，李富田觉得肃反这个行动本没有问题，错误是在于肃反遭到扩大化。

如今，事过境迁，但肃反事件和其所造成的裂痕与留下的疑云，看来只有等待百年之后，才能如陈平所说的：等待历史证明。

两派合并中国之旅.埋下走出森林伏笔

张忠民领导的二区与黄一江的八支近乎同时期和前马共中央派发生问题，但由于两方面并没直接的组织关系，再加上相隔两三百里远，根本无法确实知道发生的状况。

八支在脱离中央派之前，为了掩饰而向中央派虚晃了一招，通过电报向北马局指已扣留 53 名“敌奸”，但由于一批泰国猎人误闯进入而须提早解决这事，被迫处决了这批人，最后并没有任何交代，让中央派以为肃反出纰漏，八支领导人亦趁机切断联络并成立革命派。

北马局的领导人一直未透露实情，而撤离二区原址的张忠民等人还和中央派保持一定的联系，直至 1972 年威省火车铁路被炸时，出现“马来亚共产（革命派）”的旗织和文字，才让八支造反的事情浮出水面。

1974 年 5 月，张忠民派人到革命派尝试谈合并一事，但由于双

方在新党名、中央总书记人选，以及中央州委人数 3 件事上未能达成协议，而导致合并之事告吹，而马列派亦于同年宣布成立。

自此，双方对于合并一事意兴阑珊，一直到 20 世纪 80 年代初才再露曙光，马列派再提出另外一次的合并建议后，受到八支的回应，经过双方的书信来往和互相拜会，终于在 1983 年 12 月 5 日正式合并为“马来西亚共产党”（简称马西共）。

合并之后，张忠民曾于 1984 年到中国会见陈平，黄一江与阿达则于 1985 年到中国，而这一趟的中国之旅让他们大开眼界并且更进一步的审视了国际局势，埋下了马西共 1987 年和平放下武器走出森林的伏笔。

【马共前尘今事】

华玲谈判埋下伏笔

大势所趋促成下山

当前马共还未经历1969年的肃反阵痛而一分为三前，1955年的华玲谈判，可视为是马共结束武装斗争的一个前兆。谈判破裂后，虽然促使马共放弃逐渐右倾的心态，内部的团结却受到考验，而结束斗争的潜意识却并未完全淡化，至少在由马列派和革命派合并而成的马来西亚共产党方面，均处在一面对抗一面寻求结束斗争的拔河状态。

整体来看，前马共有三次结束斗争的机会。第一次是1955年的华玲谈判，当时的马共还未分裂，由陈平当主角与马来亚方面斡旋，双方未能成功结束对抗局面。

眾所周知，若是当时的华玲谈判取得成果，马共的历史可能提早32年结束，无须在1987年至1989年分成三批和平下山。而这种结果，无论是对马方和泰方或者是前马共而言，或都可视为一种损失。

该次的谈判失败，给前马共带来一定程度的思想冲击。首先是陈平的领导班子，开始纠正部队的右倾思想，以及通过采取精兵简政的方式，在1959年至1961年间，安排老弱残兵和斗志低靡的士兵退伍。

目前 77 岁的前马列派领导人之一的蔡求真表示，当时约有百余人在精兵简政这项行动中，被送出前马共阵营。最耐人寻味的是，当时以陈平为首的领导层，是以鼓励的方式让士兵退伍。

国际局势催促步伐

前马共于 1962 年制定新方针后，表面上又走上正统的共产革命道路。但肃反事件爆发后，再加上国际局势一直风起云涌，共产主义国家如中国、前苏联、越南等相继反目，都催化前马共内部结束武装斗争的步伐。

当时，中国和前苏联的关系开始出现裂痕，再有中国与越南两个共产兄弟国出现龃龉，继而爆发战争。这大大的刺激了前马共内部的思想。

环顾整个国际的“红色”形势和关系，让当时的马共不得不开始审视共产主义斗争的实质意义。但是，当时身在其中的蔡求真与不少领导或党员都具有相同的想法，纵然已经没有选择，但还是继续咬紧牙根坚持到底。

随著中共于 1980 年发出要求“躺在”中国的东南亚国家的共产领袖离开，再加上当时的泰国政府已开始向泰共和马共伸出橄榄枝，前马共结束武装斗争的日子开始倒数。

已退到马泰边界的前马共，尤其是对马列派和革命派而言，面对当时泰国首相差猜发出“不要战场要商场”的呼吁，以及泰国东北部的泰共和平下山后受到良好对待的例子，促使他们作出谈判的准备。

1982 年年底，泰国政府正式与马列派进行放下武器的谈判。蔡求真表示，但最终由于部份欠缺策略头脑的官员参与其中，而导致谈判宣告破裂，和平下山进程受阻。

在这之后，结束武装斗争的一事暂时搁置，马列派与革命派则在 1983 年 12 月 5 日，合并成“马来西亚共产党”。马列派领袖张忠民，开始与身在中国的陈平伸出触角。先后两次到中国与陈平会面，同时还安排了原属革命派的黄一江和阿达，于 1985 年到中国与陈平相见。

中国之旅改变思想

蔡求真认为，当时的黄一江与阿达这趟中国之旅，造成思想上的改变，再考量原革命派军中有一定数量的老弱伤残者，促使黄一江与阿达开始为未来方向重新定位。

1986 年，勿洞县长乃里列代表政府，向“马来西亚共产党”提出和谈，张忠民与蔡求真经商议之后，希望与黄一江等人共同商讨。

但是，蔡求真透露，原来黄一江等人当时已在进行“暗中收盘”（计划下山）的工作，由于担心张忠民这方的领导层不赞成他们的做法，而作出了单方面下山的决定。

蔡求真透露，据张忠民获得的消息显示，原来还有另外一个导致黄一江等人急于下山的原因，即是由于对方的两位交通员阿梅和刘忠被泰方逮捕，黄一江为营救他们而被要求整体下山。在受到人身安全的承诺和既往不咎的保障下，黄一江率队于 1987 年 3 月 13 日，放下武器走出森林。

原本就有意和平结束武装斗争的马列派，无奈加速谈判步伐。双方条件谈妥后，张忠民领导的马列派成员，于同年 4 月 28 日集体和平下山。

据了解，在这之后，张忠民与黄一江曾于同年 11 月，向陈平领导的中央派进行游说，但未获得积极反应；事隔一年余后，中央派就与马泰两方签下《合艾协议》，结束武装斗争，一般相信中共是幕后重要推手。

克服下山艰辛生活.群策群力寻找生机

走出森林后，前马共成员依旧要面对生活，虽然泰国政府给予土地和经济上的协助，但毕竟还是依靠劳力来过活。|

下山后的生活实非易事，泰国政府给予每人一天 18 元泰币（约 1 令吉 80 仙）的津贴并不足以糊口，张忠民与蔡求真一行人只得发挥团结的力量，结集所有的津贴买菜煮饭，一起再来吃大锅饭。

“有的人负责煮饭烧菜、有人买菜、有人负责开发土地和建屋，大家一起分工合作，好不容易才度过那一段日子。”回味建村之初的艰辛，蔡求真和前马共成员都没有埋怨。

尽管泰国政府给予前马共成员每人半“赖”（3 赖等于 1 英亩）的土地建屋，还有一个 15“赖”的地方种植农作物，但每一样都涉及劳力和金钱，如果不团结一起配合使用，确实会产生极大的问题。

第 1 友谊村与其他三个马列派友谊村稍微不同，这是由于拥有一条防空地道可以充作旅游用途。为了有效的利用这个地道，张忠民开始凭著关系，四处寻找愿意投资的商家，最终于 1991 年觅得来自香港和澳门的朋友注入几十万泰币（约几万令吉）的资金，把第 1 友谊村开辟成旅游景点。

前马共的历史以及人们对地道的好奇，让这个村子在短短的两年间一跃而起成为泰南的新鲜景点，许多来自马来西亚和新加坡的游客都慕名而来，走进历史的隧道搜索马共的历史痕迹。

这个成功的方式引起革命派所在第 5 友谊村的仿效，1992 年开始开放该村的地道供游客参观。

至于第 2 至第 4 友谊村，由于缺乏这个有利条件，只能依靠种植农业为生，其中第 2 友谊村的土质影响橡胶的品质，后来开始以栽种花卉为主，力求打造成“小金马仑”，继第 1 与第 5 友谊村后突围。

国际大环境谋和平.顺应时势走出森林

习惯了森林中的生活，突然要下山适应另外一种环境，并不是所有的前马共人短时间内能够接受的事。

李富田与他的伙伴就是例子。虽然 1955 年的华玲谈判似乎已预言 1989 年的马共历史结局，但一些没有任何心里准备的前马共人，对于走出森林，还相当犹豫。

经过该区领导人吴一石的解释，晓以大义，分析国际大环境的主流都在寻求和平，马共也无可避免，李富田所属的队伍才逐步接受和

平放下武器走出森林的决定。

坚持了许久的信念与生活，在短暂的时间内要作出调整会有一定的困难，事后再回忆整件事情的发展，李富田发现其实早已有迹可寻。

回顾陈平曾经提过的一些事，如前中国领导人邓小平曾在审察国际形势后，逐步调整国家政策，这其实就是一种避免国家面对更大威胁的方式；而且，邓小平曾在有意无意间暗示马共需要接受一些事实，原本建立在湖南的马共电台被要求撤走就是一个引子。

有些事情无须“画公仔画出肠”，说穿了反而让双方尴尬，当时全球潮流趋向和平结束斗争，只是在于如何寻找一个平衡点与适当的方法完成这个程序而已。

国籍问题限制自由.最大心愿入籍泰国

事隔 18 年后，居住在友谊村的前马共村民已不再是一无所有，除了拥有自己的一间屋子之外，还有各自的事业，无论是从事割胶、餐馆、商店、旅游业，放眼望去，这些村民可能还比一些小市民更加富足。

目前，最让他们耿耿于怀就是身份确认的问题，蔡求真指出，泰国政府答应给予的一切几乎已全部做到，至今只是公民权一事悬而未决。

“经过了这么多年，我们绝大多数都已不再渴望回到马来西亚，家人、孩子与事业都已在这里，现在最期待的就是获得身份的认可，拥有公民权之后就可能四处走走，不必因为身份问题，到哪里都会是绊脚石。” 蔡求真的这番谈话是当地村民具体的写照。

前马共人还是以外侨身份寄居在泰国，国籍问题一直是个死穴困扰著他们，身为现任勿洞市长的陈进森岂会不知这个问题？

据他所说，这是由于在申请入籍泰国的过程，该国内务部对于审核极度严谨，申请人任何微小的错漏都可能成为问题。他相信，大多数前马共人将有机会在今年内成为泰国公民。

【马共前尘今事】

中国之行有所领悟

黄一江率先走下山

黄一江，马共的历史上，一位举足轻重的人物。1970年率部队八支脱离中央，成立革命派；1982年联同马列派成立马西共，与中央派抗衡；1987年率先放下武器和平下山。黄一江的三个重要决定，每一个都是重要的历史纪录，每一个都牵动马共的神经。坊间有关八支与黄一江的事迹少之又少，而且都是通过第三者之口。《中国报》通过特殊管道，多番努力下终于联络上黄一江，邀得他破天荒亲自解开个中疑窦，一一为有关事件注释，由肃反到自立门户的决定、与马列派合并的想法、中国之行对他的思想冲击、乃至后来率先放下武器之举，在本文中都有答案。黄一江老先生的口述历史，是珍贵的资料，足以填补这段历史的空白！

黄一江是前马共八支（马共第八支队）和分裂后革命派的领导人，与马列派合并成马来西亚共产党之后担任副总书记，其重要程度实不亚于陈平和张忠民。

他的记忆、经历和感想，是历史的一部份，尤其是对前马共而言，除了是内部分裂的一个记号，亦是马共和平下山的先锋人物。

接受笔者的电话访问时，黄一江才从病中康复，70 多岁的老人透过电话筒传来的声音，还相当淳厚有力，娓娓道出对过去这一段历史的感想。

一切从他于 1985 年与阿达到中国开始，当时马列派与革命派已在 1983 年合并成马来西亚共产党，但习惯上迄今还是有不少人称呼他们为革命派。

依照本意，张忠民、黄一江和阿达一起到中国与中共代表见面，此行原是希望中国给予武装支援，但最终遭到拒绝；虽然如此，这一趟的行程让黄一江亲眼目睹当时中国的社会情况，以及理解到中共的斗争方向而心灰意冷，种下了和平下山的种子，这或是张忠民或黄一江自己都始料未及之事。

“这一趟中国之行对我和阿达而言是一个震撼，通过与我们会面的中国代表的谈话，已经确认他们不会给予我们武装支援，同样不会提供任何的经济协助。那位官员强调中共的路线是和平斗争，即是说他们放弃武装斗争。”这样的答案，让黄一江内心冷了一半，但他还是希望有另一方面的转机。

既然无望获得武装和经济上的支援，那些年轻力壮的马共自力更生或不成问题，但已经伤残和年老的人却要如何支撑下去呢？于是，黄一江向中共建议让老弱残兵可以回到中国生活，但依旧是得到失望的答案。

当时的国际大气候逐渐转向和平，而中共给予黄一江等人的回复，不难看出中共也在朝著“和平斗争”方向走去，并且处在从斗争转去和平的过渡期和阵痛中，当时身在中国的黄一江不得不接受这个事实。

黄一江一行人在中国逗留期间，参加了中共举行的文娱晚会。以前进行这类娱乐活动时，观眾对革命歌剧的反应不俗，并且充满热情。但眼前革命歌剧只有稀稀落落的掌声，党员的激情剧降到冰点。

相反的，文娱晚会受到群眾如雷掌声的却是流行歌剧，此起彼落的掌声、欢呼声，与革命歌剧成了强烈对比。看到如此景况，黄

一江内心的斗争火焰仿如遭一盆冷水当头淋下，热情的火熄了一大半。

仔细思量，中共党员对革命歌剧与流行歌剧天差地别的反应，似乎反映了世界局势，已经预示人们唾弃武装斗争，期待以和平手法取代武装。

“当时我们走在街上，不少中国乞丐都向我们靠拢过来，有的还为了插位抢先在我们面前吵架。一个我们一直敬仰和视为榜样的国家，竟变成这样，怎不让人心寒？”这一次的所见所闻，让他理解到斗争局势已大不相同，内心开始在放不放下武器的思想中挣扎。

尽管当时看到中国整个社会环境令人对共产革命事业开始失望，但是黄一江强调，从如今的形势来看，中国选择改革开放的政策是正确和无可非议的，至少现在中国人民的生活已经大大改善，就是最好的证明。

黄一江与阿达回国后，事隔不到两年的时间，就在张忠民等人亦尝试寻找和平走出森林的方法时，先于 1987 年 3 月 13 日先放下武器，迈开了马共走出森林的重要一步。

由于黄一江等人当时是在没有知会张忠民的情况下下山，因此受到马列派等人非议，但最终双方并没有因此反目成仇，如今依旧与第 1 至第 4 友谊村的前马共马列派保持联络。

合并仅属政治结合.与马列派貌合神离

黄一江共做出三个重大的决定，首先是在肃反情势危急时，毅然率领八支队员脱离马共中央成立革命派；其次是与马列派合并，寻求壮大与中央派抗衡的情势；再者，就是成为首个放下武器下山的马共队伍。

他的每一个决定几乎都是重要历史纪录，由黄一江亲口道出每一段记忆的来龙去脉和想法，实为最恰当的不二人选。

当黄一江等八支领导人与前马共中央断绝联络后，意味著失去了援助，180 多人的队伍需要自力更生，辛苦程度达至顶点。

初期，由于黄一江领导八支与张忠民的二区互不知晓已脱离原本的马共，因此没有机会一起讨论如何解决问题，他们是直至数年后才取得联络。

马列派曾主动希望两派合而为一，但经过两次的合并谈判才成功完成合并工作。

1983 年马列派与革命派成功合并，但是不免让外人感觉有一些貌合神离。事隔二十余年的今天，黄一江终于亲口坦承，这其实只是一种政治上的联合，让整个队伍看起来比较有气势而已。

“当时的国际情势对共产革命的发展并不利，既然我们原本都是同一个组织，如果能够联合起来，表面上看起来将更有生气。”为了迎合整个局势，黄一江领导的革命派相信联合，将会带来一定的好处。

但是，黄一江也坦承，马列派和革命派彼此都各自抱持自己的立场，因而出现意见不合的情况。

就在合并 4 年后，黄一江担心马列派不赞成和平下山的决定，私下与泰国军方达成协议，带领革命派人员下山，成为第一批下山的前马共人员。

马共地道多如迷宫.挖掘技术源自中越

前马共马列派领导人之一的蔡求真，在接受访问时曾说过，他们曾向革命派参考挖掘地道的技巧，这即是说黄一江领导的革命派比马列派更早具有这种加强自保能力的技术。

据了解，中后期的马共建有不少大大小小的地道，有的维持数年，有的短则数月，有的可能大如迷宫。

到底革命派是从哪儿学到这些挖地道的技术？黄一江表示，他们并没有特别派遣人员去学习，只是一些曾经在中国或越南呆过的马共回到该部队时，曾向领导层作出报告，之后才著手研究开辟地道的可行性。

“最初，我们并未真正掌握建地道的技术，只是慢慢挖掘，同时

不停研究如何建好一个地道，经过一段时间后，才掌握到个中诀窍。”黄一江道出革命派学习建造地道的经验。

除了马列派与革命派曾挖掘地道外，中央派亦有属于自己的地道。黄一江相信他们应该更容易了解这方面的技术，这是由于中央派与中国或越南都有联系，有更多机会向他们学习地道技术。

获赠土地改善生活.承认下山决定正确

对于不少前马共而言，和平下山根本是连做梦都没有想过的事，当领导人宣布要走出森林的那一刻，有人不能接受是预料之中的事。

黄一江领导的革命派决定放弃武器之际，一些人的思想不能接受这个事实，引发反对的声音，但最终还是被说服。

但是在这之前，黄一江在 1987 年 3 月 12 日，即下山的前一天，曾在传达停止斗争的信息时受到党员的攻击，当时他从外地赶回营地时，有不满的党员竟然向黄一江丢出手榴弹和向他开枪，所幸有人及时制止，并未酿成巨祸。

若从生活品质来看，黄一江等人的这个决定是正确的，黄一江指目前前马共的生活较过去改善许多，不似在森林内打游击，过著辛苦的日子。

“泰国政府给予每个人 15“赖”（约 5 英亩）的土地，让我们种植农作物和树胶，如今胶有好价，我们的生活开始改善不少。”

这批由黄一江领导的革命派前马共，投入社会后自力更生，有一些也在合艾市从事小生意，适应了现代社会的生活，另一些则继续留在第 5 友谊村割树胶和当导游。

原本在第 5 友谊村的黄一江，曾因一些事故搬到合艾市居住，但经过一段日子后，目前正考虑搬回村子，但他并未透露为何有此搬进搬出的决定。

【马共前尘今事】

凭著热血加入马共

旭青山上生活颠簸

五

她是温秋桃，若说她在马共时期的名字是旭青或温俊英，反而更多人闻其名。温秋桃是前马共马列派领袖张忠民的太太，16 岁就“上队”加入马共，由于父亲是活跃的抗日份子，她当时虽是小女生，但已获得队中不少人的尊重。随著丈夫张忠民（又名阿凌）于 2003 年 9 月 27 日去世，温秋桃顺理成章被认定是泰南勿洞第一友谊村的领袖，顶著“张忠明太太”的头衔，她背后的故事不免让人有所好奇……

旭青记得母亲是在五六岁时病死，父亲温云情（队名是老坚）在日本军入侵时，就扛起了枪杆抗日，就这样常年不见父亲的踪影；在童年的记忆里，甚至在她青少年时期和加入马共时，见著父亲的次数少得可怜。

旭青是在爷爷和奶奶的呵护下生活，没有爹娘的日子，总算还有两老可依靠相伴，生活虽然清苦却并不难过。好景不长，当日本军正式登陆之后，父亲的抗日威名让他们成了逮捕的对象，两老一小开始离乡背井，首先从吉打的华玲（Baling）迁到抗日基地居住，在抗日军的保护下度过了三年零八个月的生活。

日军投降后，旭青和两老辗转到了马共活跃的地方——霹雳州牛场（Padang Bungor）居住，而这些日子的转折，以及在马共活跃的环境中长大，注定旭青往后日子的不平凡。

虽然父亲是抗日军和抗英军，较后也成为马共的一份子，但从中拉线带她进入森林的反而不是父亲，而是在牛场活跃的马共民运组织人员。当时一群年轻人一起走入森林，有些人可能是打著理想的旗号，也有些人是因为潮流而加入。

“当时我们的知识不高，只是觉得打英帝（英国军）就是对的，再加上我父亲也参与其中，就这样上队了。”旭青凭著一股热血加入前马共，成了生命中的转捩点。

至于留在山下的爷爷和奶奶，在旭青“上队”之后随著离开牛场，在另外一处居住，受到一位曾参与抗日军但未“上队”的伯父的照料；但是，最终的命运却是奶奶和伯父在一次逮捕行动中被递解出境，一直无法再取得联络，而留下来的爷爷最终在大马去世。

旭青和父亲——老坚见面的日子屈指可数，但却对父亲的事所知甚详，一样可以说出父亲做过什么事；她记得日军投降后，父亲曾带著二三十个不肯投降“英帝”的日本人，投入抗英活动，之后这些日军还成为马共的一份子，后来再投入陈平的马共中央派。

在部队的日子，旭青与父亲见面的机会一样微乎其微，她印象较为深刻的一次是在 1961 年，当时曾与父亲见过一次面，而她那在斗争中生活的父亲在八十多岁才去世，这也意味著本是家中唯一独生女的旭青，除了丈夫张忠民之外，已没有其他亲人在世。

当时的旭青成为马共一份子后，就随著其他新丁一样担任勤务的工作，之后有一段很长的时间在印房内印刷宣传物件中度过，一直到整个部队转移至边区（大马北部连接泰国一带），才在机关队中担任警卫。

“在山上几十年，我们都没有自己的选择，每个人都学会用枪，有仗打仗，有饭吃饭，我们的名字会随著职务和地区的变动而有所不同，多得都快记不得，旭青和俊英是用得比较多及有印象的名字。”由此看来，动荡的并不只是他们的生活，连长期拥有一个名

字都是一种奢侈。

1987 年 4 月 28 日，马共马列派和平走出森林，除了是一个历史，同时让这群前马共重新面对生活，不再活在紧绷的状态中，不再参与作战，但却要开始为投入现代生活刻苦努力和绞尽脑汁。

谈及过往，旭青并没有任何起伏的情绪，对于这样的改变，似乎明白了是一种时代的需要，由于他们习惯了任由调动，纵使下山后需要自己靠劳力建设村子，也难不倒他们，一一扛了下来；让旭青觉得光荣的是，一起下山的“同志”还当她是领袖一样，给予实质的尊重。

欣慰党员各有发展.生活安乐心怀感恩

前马共马列派和平走出森林的时间已有 18 年，回首前尘，旭青认为这个决定是正确的！

在森林中躲藏和战斗的日子毕竟不安定，旭青眼看“同志”目前的生活安乐，心里感到欣慰；至少各有各的发展，有人拥有自己的生意，有人可以靠著割胶过活，不必流离失所。

前马共马列派的成员和平下山后，分别获得泰国政府拨出在勿洞和唐多地区的 4 片土地，建设友谊第 1、第 2、第 3 和第 4 友谊村，予以安顿。这些年来，这里已成为一片安平乐土，让旭青更加确定当年下山的决定正确无误。

“泰国政府能够给予这些照顾，我们相当感谢，而同志们能够过安定的日子，也向我们报以感激，这让我们的良心好过一些。”旭青的心情五味杂陈，但能回愎安定的生活，她心怀感恩。

丈夫爱她如爱同志.自顾不暇骨肉分离

爱情，在战斗的日子，来得不是时候，但一男一女相处久了，爱苗在不知不觉间蔓延。

旭青生长在一个四处为家的环境，父亲是一个在战斗中求生的

男人，或许这造就了她对另一半的要求亦几近相似。

“张忠民是一个指挥员，负有责任感而且有很强的战斗力，还曾获领导颁给他一等战斗英雄的荣誉，而我们在 1957 年就在一起了。”简洁有力的形容，刻划出张忠民在旭青心中的情人形象，而她最终与他结为连理，成为其背后的女人。

但在不安定的环境中生活的人，一个人的爱不可能只给一个人，在旭青的心中，这个丈夫属于很多人，张忠民的责任感吸引了她，但也必须为此付出代价，与眾多的同伴分享张忠民的爱。

“他对每一个人，无论哪一位‘同志”都有爱，给予足够的关怀，对太太也一样。”回忆过往，旭青淡淡的说，这或许是她对生命的另外一种妥协，双方的爱情建立在互相尊重的根基上。

由于不时需要移动根基地，让他们没有余暇照顾两人的爱情结晶，这对队伍或是个人都会是一种负担，这样一来，旭青与张忠民的男孩就必须送下山给人抚养，骨肉分离难免。

这个孩子名叫张观来，由于是送给勿洞一户姓邬的革命人家抚养，因此亦叫邬观来，目前已 44 岁，在曼谷从事买卖手机的行业讨生活，已有了 5 个孩子，其中一个孙儿和孙女寄养在第 1 友谊村，让旭青有机会含饴弄孙。

原本就没有预计有走出森林的一天，能够在和平下山之后认回自己的孩子，已是旭青的意外之喜，纵然在情理上需要让孩子承袭养父的分享姓氏，但她却已心满意足。

夫婿奉命整顿队伍.花费两年完成任务

旭青记得在当年搞革命的马共队伍内，有一些桀骜不驯的人，有一次，由于夫婿张忠民的能力特出，受指示整顿第 12 支的机关队（机关队是负责保护马共重要人物的队伍），这让旭青至今还印象深刻。

“这是一支‘滚鼓队’（意即捣蛋队伍），当时领导就是希望透过我的丈夫来整顿一番，这支机关队不只会相互吵架，而且会为了

女生争风吃醋。”这并不是光荣的记录，但旭青和上司都对张忠民有信心。

在旭青眼中，这支机关队具有不俗的战斗能力，但由于个个牛一般的脾气和蛮横，才导致整支队伍显得涣散；最终，张忠民用了约两年的时间，让这支队伍重新振作变成一支强大的机关队，后来还一起转调至二区（马共的其中一个单位）。

说到二区，当旭青随著张忠民抵达那个地方，发现这是一个相当“冷冰冰”的单位，许多人喜欢说风凉话，让来到这里的人感到难受，而且每当有领导人到来，还会冷嘲热讽指不可能待在那儿太久。

“这是由于中央调动那些对革命意兴阑珊，或是想要离开部队的人到来，才会导致整个风气变成这样。”旭青的记忆再倒回从前。

根据前马共的分区方式，当时的二区属于马泰边区的中段，活动范围包括大马境内的吉打中部和东部，以及霹雳北部直达吉兰丹边界；在泰境的范围则包括也拉府、旁及宋卡府和陶公府小部份地区。

其中主干公路以西的地盘就是属于二区所有，由于当时这个地区的前马共与居民的关系不错，一旦有人要退伍，就会转调到这里，然后再安排离开。

张忠民与旭青等人到来之时，由于已拥有过多等待出队的人，才造成整个地区的人情一片冰凉，但经过三五年的整顿后，成功恢复原本的面貌。

【马共前尘今事】

山林生活危机四伏

战斗饥饿最大考验

往事只能回味，因为一切不能重来，但当前马共人员想起那段记忆犹新的日子，一股烟硝味仿佛还在左右，午夜梦回时，那一双手或许还摆著握枪的姿势。大半生在森林中，考验著他们的不只是与敌人的战斗，还有饥饿的折磨，有些人因此倒下不再醒来，有些人最终生存下来，但这场与肚皮的战争著实不亚于枪杆上的争斗。通过数名来自第 1 和第 2 友谊村，以及第 2 和平村的前马共的回忆，让我们一起来探究前马共的山中真实生活实录。

在第 1 友谊村担任马共地道入口讲解员的刘清，目前已年届 73 岁，当游客沿著一路向上行走的山路抵达时，他就会开始讲述地道的历史，滔滔不绝的述说那一段流泻出来的回忆。

地道入口旁还有前马共的生活绘图，通过擅于绘画的前马共成员，绘出当时森林中的生活情况，让游客以最节省的时间一览过去。

讲解员刘清正是这段历史的一部份，他手中拿著讲解棒，就像他当年拿枪一样没有一丝犹豫，干淨利落的指挥著历史和部队。

曾是这名马列派副军长的一名下属张锐利就说：“你知道吗？当年泰军听到刘清这个名字就头痛呢！他可是一名极出色的指挥官。”

历史留下痕迹

这名前马共所说的刘清，就是这名地道讲解员刘清，360 度的身份转变看来没有让他失去什么，唯一不同的是岁月在他的身上留下了痕迹。

刘清爽朗的笑声不时在受访时出现，提到他壮年的生活，他表示有数之不清的经历，其中第一次拿枪伏击敌人的事件最是让他记忆犹深。

经过三年零八个月躲避日军四处肆虐的日子后，来自霹雳州太平的刘清以 16 岁之龄加入马共，1949 年第一次拿枪在太平的路上，参与伏击英军夺取武器的行动，开始了他战斗的日子。

“新兵第一次开枪一定会有些慌乱，但当一扣下板机开出第 1 枪，就会镇定下来。”经过数十年之后再回味当初，刘清给了这样一句评语。

他记得约有 30 名马共人员参与该次的夺武任务，造成 10 个人死伤并成功夺取 10 支枪，这一战让刘清进入战功榜；自此之后，刘清凭著表现不断获得擢升，从小队长至中队长，直至最终的副军长。

采取主动伏击敌人一般上较占优势，反之，若是遭敌人伏击就是险象环生，而这也是战争中不变的定律。

遭遇伏击是许多前马共共有的经历，目前居住在第 2 和平村的老江（原名郑亚志），在一次受袭事件中，身上留下永远的印记。

三餐不能温饱

老江于 1954 年加入马共，当时，马共尝试多方接近群眾，老江是其中一个被委派接触人群的民运组织人员，这个任务由于需要暴露在群眾之间，实际上隐藏著不少的危险。

就在一次完成接触群眾的任务，准备回到森林营地的老江和数名成员受到了伏击，在看清是被卅多名敌人围攻之后，迅速转身寻找藏身之处的老江，却被一枚子弹从侧面射入他背部的脊椎骨，这个伤口至今还烙在身上，像一个记号。

当时，老江中了一枪还可以行走，只是流出来的血染红了裤子，一直回到营地接受医务人员救治时，才晓得这一枪几乎击中要害，这一条命是捡回来了，但并没影响他的斗志，养伤两个多月后，他就和其他人一样继续投入工作。老江的队伍在吉兰丹和霹雳一带的森林，对他们来说，有一段长时间没有油盐米饭是常事，三餐不能温饱最终敲响了健康的警钟。

1977 至 1980 年间，胃溃疡找上了老江，经过十多天的胃部剧痛的折磨，已经痛得死去活来的老江，为了让伙伴放心曾尝试坚强的架起拐杖行走，以让部队安心离开缺乏食粮的阵地，避免更多人受到饥饿的“攻击”。

当时已近 60 岁的老江怎堪病魔折磨？

最终，部队还是决定冒险将他送入泰国陶公府的一间医院，并假借当地支持者的名字进行割除已溃烂的胃部，这个手术让老江捡回性命。

无论是粮食短缺造成的饥荒，还是面对枪炮的攻击，对当时身在其中的马共人员都是一种考验；如今，一切已成往事，历史成了故事的一部份，如何把握现在才是前马共面对最大的考验。

故作镇定险象环生

现年 71 岁的江明，原名吴景明，来自吉打居林（Kulim），1969 年 513 事件爆发后，江明为了避开当时不稳定的局势而选择加入马共，这对当时还是单身的江明来说，并不算是太难的决定。

江明上山之后，曾当过放哨的尖兵和保护队中领导的警卫员，拥有不少战斗和死里逃生的回忆。

尖兵负责视察队伍前方的情况，往往与接应的伙伴有一段距离，有一次，在未有任何征兆之下，江明竟然与一个脱队的敌兵近距离碰头；当时，双方皆呆立当场，最有可能的结局就是双方开枪互射，一起血溅当场。

江明发现那个敌兵有些颤抖，于是他就大著胆子呼喝对方把枪放下，谁知他只是一直傻笑，并且一直示意放低声量， 避免让不远

处的伙伴听到，一时间让江明不知如何是好。

观察整个情势对江明十分不利，他不能确保是否能一枪解决对方，因此为了速战速决，他决定再作一次尝试，即大声吆喝立刻离开；未料此举居然奏效，眼看对方一步步倒退，越离越远后，江明立刻转身一个箭步飞奔而去，脱离险境。

另一次，江明担任前哨时再度遇险，当时是连续两个星期的雨季，他在执行任务时，发现 500 米以外树后有 3 支枪瞄向他的方向，他不假思索即刻举枪欲射，却发现保险掣未能拉开！说时迟，那时快，连珠炮响的枪声已让他无暇思索，本能的立刻翻滚在地避开子弹；与此同时，他的视线尽量不离开对方的枪口，以便即时应对。

就在闪避翻滚的过程中，江明竟然被轻微夹在倒下已久的空心树洞中，所幸他已成功拉开佩枪的保险掣，即刻给予还击，敌方碍于枪弹不敢过份逼近，抽身离开树洞后，江明逐步脱离被攻击的范围，侥幸从死亡的境地中脱险。

稍有疏忽伤自己人

在前马共人员的生活中，布满著许许多的考验，仅是粮食一环就受到极大的关注，人不能缺少食物，一旦缺粮将产生不少问题。居住在第二友谊村的陈仁保指出，当时在部队内各司其职是必然之事，纵然是从事生产和种菜都是一项任务，其中从山下背运粮食进山就是其中一项相当艰苦的任务，少一分力气都不行。

除此之外，由于需要防止敌人从陆路进攻营地，马共布置了许多地雷在森林之中，让敌人难越“雷”池；但这同时也增加危险性，一旦有马共士兵脱队四处乱走，或单独走动误踩地雷，就会非死即伤。“因此，我们会有一批专门的人员负责装置地雷和巡雷的工作，部队不允许单独一人进行，通常至少两人巡雷，如果其中一人踩中地雷，还有另外一人可以救援。”

庞大的地雷数量有时连负责的人员都会记漏，如此一来，尽管有较高素质的人可以完整的记住地雷的分布位置，但还是难免有一

些人因误踩地雷而失去至少一条腿，严重者还失去宝贵的性命。

这种防范敌人袭击，但同时影响到自己的活动自由的做法相当矛盾，但在当时的局势之下，这成了马共保护自身一个重要手段。

难忘生死一线感觉

森林中的战斗不只在陆地上，围剿马共的泰国军方亦利用空中轰炸争取优势，让马共疲于奔命。前女马共张锐利记得泰军其中一次陆空结合的进攻，让她感觉到自己的生死就在一线之间。

“当时我们的部队在一个扎营地点的入口未妥善关闭（遮掩），泰军循这条通路进行陆地进攻，另外他们还派出军机轰炸我们的营地，这场战斗打了一整天，当时我有一些紧张，但还是守在战斗员的岗位，让主力（领导）先离开，最后我们才撤退。”那一刻仿佛就发生在昨天，张锐利没有间断的说出当时的情况。

凭著在马共军事课程中所学，张锐利等人知道敌人进行军事轰炸之际，陆地军队不会过于逼近，避免炸伤自己人，因此她和队友就尾随军机避开轰炸，同时不能举枪攻击军机，避免暴露自己的位置，直至所有人撤退为止。

这场战役从早上开始一直到傍晚 6 时左右才停止，张锐利并没有在这一役中受伤，但这种生死一线的感觉至今还难以忘怀。

【马共前尘今事】

挑战生活不搞政治

搞经济各自各精彩

七

无论是选择哪一条路，生活还是要继续，前马共结束在森林中的日子后，进入社会面对另一种斗争，不搞政治去搞经济，这会对他们造成困难吗？他们投入五花八门的行业，如割胶、旅游业、农业种植、商贩、餐馆等，但求可以糊口养家，纵使在马共时期学习的一技之长无法用于生活上，重新开始新生活亦相当艰苦，但经18年后再检阅一切，已不似当初般一无所有。

现代廿多岁的年轻人频密的更换工作属家常便饭，不喜欢、不高兴，东家不打可以打西家，重新换过工作环境非难事。

但是，对已在深山待了十几廿年，甚至数十年的前马共来说，重新开始新生活和工作，根本就是一项天翻地覆的改变，不只是自己，而是整个环境都不复从前。

不管是居住在友谊村或是第2和平村的前马共村民，走出森林几乎不在预料之内，但是经过十多年之后，一切都不再是那么困难，从他们的面容中看不到苦涩，安逸的神态差点让人误以为是享受清福的一群。

无论是和平村或友谊村，割胶几乎是例牌的工作，其他如度假屋、餐馆、合作社（商店）行业都有人经营，还有在勿洞市内从事其他商业活动的前马共成员亦大有人在。

一些前马共甚至惜福的表示，他们比一些泰国人的生活状况较佳，至少他们有一间可以遮风挡雨的屋子，不必当无壳蜗牛。

许建明——什么工作都插一脚

居住在第 1 友谊村的许建明（原名许志忠）已 54 岁，对于生活上的改变，他坦言最初难免面对一些适应上的问题，但在可接受的范围内，不会比在森林内的生活更加困难。

许建明在 1973 年上队之前在一间印刷厂内工作，上山之后参与马共工作几乎能用“八大猿”或“打八门”来形容，即是什么工作都曾插上一脚；从警卫员到卫生员，或是背粮和上树采果实，都没有难倒他。

“从森林出来的时候真的是一无所有，当时就会比较辛苦，但经过一两年的时间开辟建村之后，生活上其实已没有什么问题。”总是把笑容挂在脸上的许建明回味那一段较为艰辛的日子，笑意丝豪不减。

初展开新生活之际，许建明的工作是用车接送村内的孩子上下课，让这群受教育的孩子与父母没有交通上的烦恼；但这份工作夹著义务性质，这是因为他所征收的费用比市价来得低，原本需要泰币三四百元（约三四十令吉），他只收费泰币 150 元（约 15 令吉）。

直至投资度假村的商家撤出之后，许建明就通过该村的委员会接手管理度假村，负责接待在该村住宿的游客，不再负责接送学生的工作。

游客出门在外首要考虑的问题，除了要有落脚的地方，就是填饱肚子，张锐利开设在第 1 友谊村的食肆就是游客的一个重要选择。

张锐利——辛勤耕耘终有所获

现年 53 岁的张锐利是泰国华裔，1970 年年仅 18 岁时就加入马共，目前和丈夫徐礼松（原名徐天明），以及 10 岁的养子杨杨和 28 岁的契女杨惠银居住在第 1 友谊村内。

张锐利 8 年前开设这间名为“山溪小馆”之后，就一直经营至

今，虽然赚的不多，但至少可以维持生活所需要。

“我以前是在村内的合作社卖山药材，但当有机会经营这间餐馆时，我就毫不犹豫的顶了下来，换个环境真的不错，而且可以自由自在的生活。”

张锐利犹记得当初下山之际两手空空，白天协助合作社的工作，下午 4 时放工后，就赶去自家的菜园种菜，希望能够通过卖菜赚得更多收入。

原来，菜商会到村中向村民收购蔬菜，然后转售到勿洞的菜市场，张锐利表示，有时一次只是获得泰币 5 元（约马币 50 仙），但日累月积下来，还是可以存下一笔收入。

言谈举止相当乐观的张锐利和客人的互动关系看来不俗，笔者现场所见她容易和客人熟络起来，这或许是天生的性格，也是她经营餐馆其中一个有利条件。

1987 年前马共和平下山至今已有 18 年的历史，最苦的日子已成为过去，前马共生活上的改变说明了辛勤耕耘可以扭转干坤。

建度假屋廉价招徕.旅客体验朴实生活

如果不是以吃喝玩乐为主要目的，纯粹是度假放松心情或是一团人来享受野外的清静，到第 1 与第 2 友谊村过数天，倒是不错的选择。

第 1 友谊村的度假屋是由总共 14 间半独立式的小屋子组成，每一间屋子有三个房间，房价仅是 30 令吉一晚，较为大间的屋子也只是 40 令吉一晚，同时还能够接收中国电视频道。

管理员许建明表示，一些游客甚至从台湾远道而来，尤其是以宗教团体为主，在此举行连续数天的活动。

至于距离第 1 友谊村约廿多公里的第 2 友谊村，虽然没有第 1 友谊村的地道作为卖点，但一些识途老马还是会到那旅游和住宿。

该处的住宿是以木搭成的小房间组成，一间房可容纳两个人，但来到该村的旅客多是爱好自然的人士，选择自己搭起帐篷或是到合

作社内的空旷之处以一条睡袋度过一个夜晚。

该处的村民表示，这些到访的游客通常白天就逛逛村内的花圃或到山野各处浏览，晚上就和村民聊天，听听前马共在深山中的故事，一些游客几乎每年都会到来一次。

航兵工作模式不同.保卫员转行当花农

航兵原名林良花，今年 55 岁，她在马共的其中一个主要工作是马列派“人民之声”电台的保卫员，负责保护电台的发射器，随时需要与十多廿名队友不停转移位置，避免受到敌人的攻击。

如今，这名居住在第 2 友谊村的前马人员，却是一名不折不扣的农夫，与农作物和花卉结下缘纷，不像从前般要到处游走。

航兵表示，由于发射电台的电波容易引起敌人追踪，因此这个电台保卫排就需要时常转移阵地，不似一般的马共驻点可以逗留较长的时间，直至敌人围攻为止。

“我们的电台发射器是一个桶状物，一旦完成播报的任务，一般上在一两天或一个星期，最久驻留一个月后就要移动，因此大家都称我们这个排为流动排。”从前的职务和现在的工作没有任何交集，但航兵还是乐于做好自己的本份。

由于山内都布有地雷，因此这个电台流动排倒不惧怕陆地进攻，敌军也通常会采用空中轰炸，因此航兵这一个团的任务就是要尽量避开空中攻击，如此一来，他们就得随时作好撤离的准备。

1987 年之后，这一个排的队员多在第 2 友谊村落户，并且开始过著迥然不同的生活，但种花割胶这码事倒没有难倒他们。

李富田管理博物院.发挥长处甘之如饴

54 岁的李富田（队名如钢）居住在第 2 和平村，他来自怡保九洞，他 24 岁那年加入马共，是马共的突击队电报员，如今在村内的其中一项工作是博物院管理员。

马共博物院存有新闻资料、已销毁的武器、军事装备、日常用品等物件，李富田如数家珍的向到访者介绍各项展览物品。

他现今的工作是用口讲解马共的资料，但在森林内担任电报员时，则是以手发送和接收信息，两种不同性质的工作，代表著不一样的生活环境。

电报员工作并非想像中的简单，除了要手法熟练之外，还要紧记相当繁复的电码，而多数时间需要在晚间工作，这是因为比较安静及较易接收电报讯息的缘故。

由于在接收电报时需要听不同波长的声音，因此这份工作亦是一份考耳力和集中力的工作，一旦集中力不足或来不及将电码写下，内容就可能因此走样，电报员就要发一份电报要求重新发送原本的电码，增加了双方的工作量。

在马共后期时，李富田的工作从发收电报转为报话机，这是马共内部研究出来的一种对讲机，波长比当时市面上的对讲机更长，但对话时却是透过 0 至 9 的数字组合对话，然后才转译成文字，避免消息泄漏给敌方。

从较为机密的电报员，转至如今公开向到访者述说马共历史的解说员，李富田甘之如饴，两种工作模式都可以让他尽情发挥。

【马共前尘今事】

赚得友情失去亲情

虽无奈看化无怨悔

走上“上山”这条路，前马共的生命就注定必须付出一定的代价；从与父母兄弟姐妹失去联系，以及下山之后面对与被领养的孩子关系淡薄，甚至找不回自己的孩子，这种坚定信仰和亲情取舍的拔河，在前马共人的心中来回摆荡。前马共人员的大半生都在抗争与飘荡中，但各种情感始终夹杂其中，通过他们的描述，一起来翻阅他们心中情感的另一面！

人不应舍弃爱而活，无论是亲人的爱、朋友的爱、情爱，或是对孩子的爱等等，如果没有这些爱围绕，人生何其枯燥乏味！

刘焕萍是第 1 友谊村地道入口处的售票员，虽已经年届 80 岁但依旧精神奕奕，能够用中文与泰文与游客沟通，发生在她的生命之中的各种情感挣扎，仿佛就是前马共全体人员的缩影。

去年，她得以探访自己的故乡，霹雳州太平，只见许多景物已改变了，但一些政府办公楼倒还保留著旧时容颜，唤醒了她沉睡的记忆，昔日那位为理想抛头颅的热血青年又活生生的出现眼前。

刘焕萍在家中 6 个兄妹之中，只有她一个人加入马共。那一年是马共宣布与英帝国主义对抗的日子，当时年仅 23 岁的刘焕萍化名利华或朝青，展开抗争的生活。

对于父亲的记忆，她只有他那一语成谶的印象，家中连续有了 5

个男丁，她的父亲就一直期待有个女儿，这样离开人世才没有遗憾。

未料，在刘焕萍出生不久后，她的父亲竟然就此撒手人寰，现在回想起来，只能感叹命运竟然如此巧合，虽然没有真正享受过父爱，但父亲在她的心中还是占有一席之地。

上天似乎一直在考验著刘焕萍的亲情，在她 14 岁那年，母亲被疾病夺走了性命，家中的大哥成了一家之主，6 个兄妹相依为命。

当长大成人后，兄妹各人的思想受到社会的冲击，由于她参与马共的青年组织，而与参加亲台湾国民党组织的五哥各不相让，时常因为不同的理念而出现争执，但兄妹感情犹在。

“大哥身负养家的重任，所以没有参与这些活动，但也没有反对我们参加。”说到兄妹的感情，能够感觉到刘焕萍与兄长的感情相当扎实。

岁月如梭，如今她的大哥与五哥已经去世，其余 3 个兄长更年届 90 高龄，目前还居住在太平，刘焕萍曾在去年以泰国外侨证申请回到太平探亲，与 3 个哥哥和他们的家人相聚。

“我在友谊村已没有亲人，丈夫也已在 3 年前去世，说起来可以算是孤单一人了。”孤单只影的生活让人不惯，但从她的谈吐中却没有一丝悲伤，不知道这是看透一切还无奈的自我安慰。

刘焕萍的丈夫伍阿先是一名抗日份子，在她的眼中是一名英雄，参加抗英相识之后，两人因有机会相处而坠入爱河。

结婚以后，俩人的爱情结晶先后在部队中出生，但孩子无法留在马共部队内，惟有将他们交给伍阿先的弟弟和勿洞的某一人家抚养；两个孩子的命运各异，其中一名在游泳时遇溺，另一名孩子目前已经四十多岁并留在太平生活。

在天各一方的情形下，亲子关系自然变得疏离，刘焕萍不得不承认由于孩子并非由自己抚育，纵使现在已经相认，但可以感觉得出并没有存在太多的感情，不能拥有亲子间的亲密关系，而这也是不少前马共成员的现实写照。

一切不能强求，刘焕萍似乎也看化了一切，既然这条路是自己

的选择就不能后悔，“算了，人生就是这样，只要有贡献就好。”她的言语之间还藏著淡淡的无奈。

刘焕萍的生活与生命，几乎是前马共成员的其中一个典型，他们一样面对各种情感，友情可以添加多一些份量，爱情则可以适量，对于双亲和兄弟姐妹则是少量，至于无法陪伴孩子成长而造成感情断层，就成了一个缺陷，淡而化之的话，实在不能弥补或追回一些什么了。

团体生活互助互励.同志情谊 60 年不变

每一个人都需要朋友，而在前马共团体生活中，友情是比较容易被诠释和容易注入感情。

“山溪小馆”的东主张锐利举例说：“譬如我们在部队中参与背著重重的粮袋，需要从一个山头横越另一个山头时，一旦有伙伴生病而艰难的在路途中匍匐前进时，我们都会争先恐后的要求帮他背粮，希望借此减轻他的负担或让他可多休息，这种互助的友情是最珍贵的。”

友情亦可以细水长流，就如一位与刘焕萍交往五十多年的朋友，两人一直以书信来维持友谊。

“这是我最难忘的朋友，是在上队之前参与活动时相识，但是他却在一次英军的逮捕行动中被捉，然后于 1948 年被递解至中国的福建省，我们在这之后取得联络，一直维系至今。”对于这要好的知己，刘焕萍表示无法轻易忘怀。

这段维持了近 60 年的友情，由于各自的证件问题至今未曾再相见，但对方的问候透过卡片和信件，一直温暖著她的心房。

“他的名字叫成川，虽然没有办法和他再见一面，但在我回去马来西亚的时候，和他通过一次电话，互诉各自多年来的情况。”友情就是这么奇妙，不能见面却可紧紧联系，对刘焕萍而言，只要互相交心，见面与否反而是其次。

下山后才生儿育女.和孩子关系较亲密

马共活跃时期的女队员若怀孕生子，都不会将孩子留下，而是转送给亲人或外人养育，造成不少前马共下山认回孩子后，感觉上不那么亲近。

但是，实际上还是有一些人决定在山上不要生育，直到和平走出森林后才生儿育女，而这些目前十多岁的子女都和他们有相当亲密的关系。

居住在勿洞第 2 和平村的李富田，就是其中一个例子。他随前马共中央派陈平等人于 1989 年终下山后，1991 年才诞下女儿，目前已 14 岁就读勿洞市的中学。

“无可否认，下山后才出生的孩子确实比较不一样，和父母关系比较亲密，叫爸爸妈妈也比较顺口。”李富田自己就亲自体验这个与眾不同的地方。

李富田与妻子高翠英并未想过有一天会下山，而在山上亦未计划生儿育女。

在这方面，他相当佩服这个部队已去世的领导人吴一石，因为他由始至终都未将生育列在计划之内，纯粹是投入工作之中，李富田认为他是一个模范。

他相信送给别人养育最终认回，还是会有隔膜，但听说最多抱憾的还是找不到寄养的人家，最终连自己的孩子身在何处都一无所知；比较起来，觅得自己的孩子但亲子关系不强的前马共是幸运的一群，至少他们还得到孩子一部份的爱。

谈恋爱须问准上级.长官决定时限地点

爱情也要纪律？确实如此，在前马共部队中，一对男女纵然是看对了眼，互相眉来眼去陷入爱河，绝对不能私自决定或宣布他们恋爱了，需要其中一方向上级报告：“我想恋爱”，再通过上级向另一方问明，获得另一方的点头许可后，才可以成为情侣。

曾是马列派副军长的刘清是其中一个上级，他是不少怀春青年

男女的顶头上司，没有他的许可和仲介，就甭想谈恋爱了。

但是，刘清指队员还是属于自由恋爱，只是在求爱的过程中必须获得允许，否则会被投诉并且后果自负。

身为领导人之一的刘清，在还没有肃反前，他与爱人同志容月华的爱情，一样要问准当时的北马局，更遑论其他人。

如果是双方互相爱慕再由其中一方通过长官提出恋爱要求，一般上都是水到渠成；万一是单恋，就一定要向上司报告，如果是“神女有心，襄王无梦”，对方给的答案或许就会是“暂时还不想谈恋爱”，碰一鼻子灰是在所难免的事。

再者，纵使是情投意合并获准恋爱，如果公然卿卿我我或常常借机相见说话谈心，一直在一起成了一对“连体婴”，一旦有同僚看不过眼，在每个星期的会议上举报或投诉，难免就会遭到斥责。

这样不能说悄悄话，不能你侬我侬，怎能谈恋爱啊？刘清说，既然恋爱要照顾纪律就必须进行到底，一起向长官申请一个谈恋爱的时间！

刘清表示，他大多数允许情侣约在长官的办公地方内相见，通常一在晚上 7 时至 10 时的期限互诉衷情，至于长官会否听到他们的甜言蜜语，那可不在照顾范围之内，日子久了长官或许也会对恋爱语言免疫吧！

情话总是绵绵不绝，热恋中的男女 3 个小时未免太不够用，刘清回答得理直气壮的说：“ 3 个小时还不够？是时候各自回去睡觉啦！”

Congratulations

拿督叶永松报道文学奖

佳作奖

李开璇

《星洲日报》

启发废置广场
系列

【金马扬城的故事】

新山最碍眼的废墟

从新山沿士姑来路北上，在13公哩处右边路旁有座巨大的建筑物，墙上光滑的浅灰色砖 块，一排黑洞洞的四方型窗口，像骷髅的眼洞令人不寒而慄。顶部有几个反漏斗型铁架突 出空中，尽管没有招牌和亮丽的灯饰，它巨大的体型仍然不乏大将的气派。

建筑物身长约250公尺，左端有两道弧形汽车天桥越过大道，和这座城衔接上。朝向大路的门前种了一排棕榈树，树叶参差蓬乱如野树。当局本想用这排树挡住人们的视线，让人瞧不见它破破烂烂的面貌，却发现它太巨大了怎么挡也挡不了。

金马扬城计划为柔佛州最令人熟悉的一个触礁产业发展计划，它曾经被喻为新山第一大商城。整个计划耗资6亿令吉，这是1994年到1996年间，柔佛州最大的单一产业发展计划。然而这个计划变成了一个夭折的火车头。

金马扬城本来的计划非常美丽，沿着车水马龙的大道是一排4层高巍峨的商业中心和6层高的停车场，在这商业大厦上面，耸立着3座25层的商业大厦和1座同样高的酒店。整座城应有尽有，从超级市场到电影院，从展览厅到娱乐中心，所有的设施都讲究国际水平。

4亿令吉的抢购风潮

金马扬城本来由金马扬机构所拥有。金马扬机构也将金马扬城

后面的一片地皮发展为一个住宅区。后来，金马扬城的股权落入一家挂牌公司，该公司又以它的一家子公司为发展商，马建屋为主要的融资机构，后来成为这个产业的接管人。

在 1995 年至 1998 年间，金马扬城是一个热门的话题，该公司在新马两地的促销活动成绩裴然。所推出的 515 个单位获得 289 名买主抢购，情况非常令人鼓舞，有些人还付了台底钱才有机会拥有它的一小片面积，周围的产业也受带动，价格节节高升。

1998 年，购业者在金融风暴后强烈的信心危机中拿了锁匙，2000 年 3 月 15 日新山市政局又捎来了喜讯，第一期发展计划获得了入伙纸，这一阶段的计划包括主要的商业广场里的单位。而其它阶段包括酒店及办事处则尚未动工。

这当儿，另外一批供货商和承包商受到发展商献议，以产业单位更换工程付款。很多本来无意买产业的承包商和供货商也被金马扬城的优越位置和气派所打动，加上可以购到优越的位置。于是有 115 名变成了购业者，使到购业者的人数增加到 404 人，总共的交易量 3 亿 9 千 510 万 4 千 506 令吉。由于建筑工程大抵已经完成，因而很多货款银行已把钱出清。

诉讼虽多真相却不能大白

金马扬城失败的原因一直是一个谜，猜测虽多真正的原因始终不能大白。在金马扬城发出入伙纸那段期间前后，这座城被接踵而来的法律诉讼所困扰，购业者起诉发展商迟交产业，也指发展商在交产业时没有兑现承诺，提供各种设施。发展商也向购业者索讨一笔储备金，作为促销和管理的费用，并指很多购业者没付这笔钱。

法律诉讼导致金马扬城迟迟不能开张启业，而且少了一家超级市场大租户，小业主动弹不得。一名购业者罗亚华拿了市政局发出的入伙准证，到国家能源公司付还按柜金。国家能源公司表示需要有发展商的文件，他往新山的发展商办事处索取，却被告知必须到首都的发展商总部才得取得到。他只好放弃，其它的购业者也没这样做，于是一点儿启业的努力便给腰斩了。

发展商给购业者作出反建议，以挂牌公司的股票来付还购业者的索偿，然而购业者和发展商在谈判桌上无法取得共识，谈判没有达致任何的结果，接下来发生的事件却令购业者意料不到，瞠目结舌。

购业者自聘保安人员

2000 年 6 月 7 月间，由发展商所聘请的保安人员突然不知去向。一座如此庞大而又有如此多设施的大厦焉能没有保安人员看守？柔佛州的购业者和新加坡的购业者，分别自掏腰包聘请保安人员看守，为期 2 个月。

购业者发现，发展商不要见他们，他们也见不到发展商。金马扬城渐渐被人遗忘，只有一批购业者始终不相信它竟这样死去。

投诉的信不知道要寄给谁

在发展商出走的情况下，购业者只好寻求政府的协助。然而最主要的两个政府机构，州政府和房屋部，都没有处理他们的投诉，并且声明，由于有关交易属于私人买卖，政府没有插手的余地。

房屋部于 2000 年 8 月 22 日在一封回复一名购业者的信中说，购业者所买的单位属于商业单位，不在房屋部的管理权限内，也不受 1966 年发展商管制法令的约束。既然购业者与发展商之间所签的合约是有效的，因此，房屋部劝请购业者通过法律诉讼保护本身的权益。

发展商除牌无从索赔

住在美雅山庄的林菊花依照这项指示，花了 2 千多令吉聘请了一位律师起诉发展商。新山高庭于 2002 年 10 月 2 日判宣林菊花胜诉，发展商必须赔偿起诉人 5 万 8 千 887 令吉 60 仙的债务损失。她拿着法庭的判决去索偿，料想可以获得一笔钱渡过难关，不料，发展商已被除牌，法庭的判决成了一张废纸。

林菊花买的是金马扬城三楼的一个单位，售价 40 万 9 千令吉。

她融资 24 万令吉，已付 15 万令吉现款，然而最近收到银行的贷款的结单，她的欠款加了利息又涨至 20 多万令吉。尽管金马扬商城不能营业，银行却不肯降低利息。

有些购业者转向消费人部门求助，却发现消费人法庭只能处理 2 万令吉以内的案件，金马扬城涉及的款项如此庞大，早在该法庭的范围之外。

不法之徒任意掠夺

金马扬城的产业开始被人掠劫，购业者多次向警方报案，却无法挽回金马扬城被不法之徒掠夺一空的命运。购业者转而向人民代议士求助，新山和埔莱区的人民代议士，包括市议员都联络上了，呈交了几份备忘录，却都没有下文。购业者组织内的另一批人蕴酿向反对党求助。

购业者无法脱困，新山市政局却没放过向他们征收产业税。市政局既然发出了入伙准证，就有义务征收产业税。购业者要求新山市政府恤民艰，豁免金马扬城的产业税，然而他们的要求没有接到回信。最后一封信在 2004 年 2 月 19 日寄出去，也是石沉大海。

新加坡人的无奈和感叹

金马扬城在新加坡的展销活动取得丰硕的成果，共有 89 名新加坡人和约 20 位成为新加坡永久居民的马来西亚人，看准金马扬城为一个优异投资，都想拥有一片生意旺盛的产业。他们于 1997 年间开始摊还银行分期付款。金马扬城售卖给新加坡人的价格比本地人昂贵，优越地点价格高达每方尺 2 千令吉。其中一位新加坡人付了 300 万令吉买了一个单位，打算在这里开一间餐馆，却怎么也没料到，这么雄伟的一个计划会这样随便地就收了场。很多新加坡买客是以现金支付整个产业，这些买主大多数是商人和公司，只有 10% 到 20%的买主向银行贷款。他们从商业的角度来看，投资金马扬城是几乎绝无错误的。金马扬城沦陷，新加坡人买主也蒙受巨大的损失，只是他们不是猛龙不过江，大多数不像马来西亚的买主，被沉

重的付款和利息压得喘不过气来。

新加坡购业者委员会以女商人李琳为主席（马来西亚的购业者主席是罗亚华）。1997 年间，副首相拿督斯里阿都拉访问新加坡，她代表委员会携了一份公函，到副首相下榻的香格里拉酒店，交到他的秘书手里，在这份公函里，她陈述了新加坡购业者的困境，并要求马来西亚政府插手处理，保护购业者的利益。该委员会也呈了一份报告给房屋部部长拿督斯里黄家定，述说同样的事情。

李琳说，委员会没有收到回信，只好前来吉隆坡首相署，再将一份报告呈交给首相。他们也来到马建屋的办事处，和该机构的首席执行员作了一次面谈。李琳说，这位首席执行人员很肯定的答应合理处理金马扬城事件。过了多年，委员会却没有看到任何行动。新加坡人在金马扬城的失败经验，使到很多新加坡人对投资马来西亚产生恐惧。

美梦破碎购业者身陷囹圄

金马扬城的购业者大多数是精明干炼的商人，然而也有一些普通市民，由兄弟姐妹或亲戚朋友合伙集资购买一二单位。美梦破碎后，接肿而来的债务折磨之下，很多兄弟姐妹翻 脸，朋友成陌路，情况非常令人同情。

彭南云在士姑来百顺花园经营一间迷你市场，由于超级市场的崛起，生意难做，便想到寻求突破。金马扬城计划推出后，他作了很好的人生规划，打算把他的迷你市场搬去那儿，希望取得一个转机。

他向一家银行贷款 40 万令吉，买了一个 50 万令吉的单位，分 15 年摊还，每月分期付款 4 千 300 令吉。但是事与愿违，金马扬城被一箩筐的人为因素所困扰，最终的命运竟然是搁置一边，成为劫贼的俎上肉。他虽然获得了市政局所发出的入伙准证，却不能搬进去营业。银行付款使他的周转越来越拮据，渐渐的越欠越多。他一家人因而陷入困苦的境地，不得不百方减少开销，节吃省用。他今年已经 60 岁，三名孩子年纪也不是很大，大女儿已出来做工，小儿

子在宽中念书，二女儿宽中毕业后，本想继续念书拿个专业文凭，但是做父亲的没有能力供她读书了，她只好提早出来社会工作。

彭南云在约两年前就无法付还银行，而被银行起诉，并出了两次庭。他希望银行对贷款人应有体恤之心，大机构向银行贷款，一旦出现问题，把公司关了便什么事也没有。小市民向银行贷款，却要个人担保，每一分都算到尽。

他们的买卖合约是合法的，政府承认的，也付了税，然而出事后所有的法律文件都帮不了忙，只有自己向银行贷款的文件要履行全部的责任。

彭南云是一个受害者，像他这样的例子，还多得很呢。

废墟里藏着三条蛇

金马扬城如今成为劫掠者的黄金目标，昂贵的装置变成了废铁废铝废铜的来源地，由人拿到黑市场贱卖。美雅山庄的居民时常看到有人从这座城里搬了废物往邻近一个非法木屋的方向走。

这数亿令吉的庞大建筑，如今变成了一个犹如“沙旦胡申的匿藏处”的废墟，只见钢骨水泥的城墙阴阴森森空空如也全无人气，灯管的罩盖和电线悬在半空，上方破烂的天花板黑暗阴冷的地方滴下冷冰冰的水，使它显得像一个山洞。玻璃碎粒满地狼藉教人寸步难行，有两个闷得发慌的保安人员看守着，然而金马扬城被破坏的程度却是一天比天糟。有位保安人员特别前来告诉我们他的发现，这里面藏着三条蛇。

水，变成了这里的住客，停车场、卸货处都已是一片汪洋，升降机的方洞上面直通天空，下面是一片淡绿的水井，有蚊子从井里飞出来，它的生存便成了一个负面的东西，一个可能的骨痛热症的温床。

金马扬城前面有一间候车亭，本来是一个非常美丽的候车亭，坐椅的部份是由不锈的钢管焊接上去，谁料到这个东西也成为盗徒觊觎的对象，有三根钢管被硬硬锯掉了。

【东方广场的故事】

埋葬购业者的憧憬

二

曾经喧闹一时的士姑来东方广场如今已经沉寂，然而，当你走进这座有如电影里的僵尸古堡的大厦，你将发觉它当年的悲情至今一点没有减少，只是已经凝固了等待春天的花雨把它解冻。

两层停车场水深半尺东方广场在士姑来市区主要的交通要道交叉处，正对面是一间酒店。它浅蓝的外衣一片斑驳，“东方广场”四个大字可还完好的悬在那里。我们拿着电筒和防身木棍走进去瞧，发现三层停车场之中有两层浸了水，水深半尺左右，有时会涨至一二尺。新山中区市议会的人员不久前来这里抽掉废水，如今水又涨高了，也不知从哪个角落流下来。停车场内有一处墙壁被火烧黑，地上有汽车的残骸。有几堆黑色的和白色的冷气机胶管，都被抽掉了中间的铜线。

入口处有保安员

一楼大厅有几个入口，都用板堵住。其中一个入口处有一批保安人员，说是国民资产管理请的。大厅内空空荡荡的已没有什么值钱的东西，自动电梯被人拆剩一个长方型的黑洞，大厅正中央有一堆火碳，可以说明曾有人在哪里办营火会。一群蚊子在我们身边飞舞，脚上早已一阵痒，难怪市议会要来这里抽水。

购业者委员会主席陈信发说，他们曾经在这座大厦内一次捉到六七个吸毒者，那时就应该加强保安，如今已没有东西好保，除了四面光秃秃的墙。

购业者不满管理费

东方广场大约在 1992 年间建好，发展商在发给钥匙时要购业者一次过交清一年的管理费， 购业者只好就范。第 2 年发展商再提出要一次过收 12 个月的管理费时，购业者提出了异议，质疑发展商的管理效率。发展商收取每月每方尺 1 令吉 20 仙的管理费，但是有些购业者对这个收费感到不满。这之后，这座商城便问题多多，尤其不时发生的电流中断令商家不堪其苦，纷纷搬离，留下来的商家越来越少，人潮也跟着减少。

发展商欠电费致断电

1998 年杪，发展商因拖欠一笔电费而导致东方广场的电流被切断，购业者却找不到发展商，才知道斯人已乘黄鹤去，此地空余黄鹤楼，一系列的问题于是接二连三浮现。那一次事件之后，东方广场内的小业主和租户被迫纷纷停业，东方广场的产业买卖变成了一个没有回酬的投资，接肿而来的摊还货款的压力重重压下来，生活陷入困境者不少，购业者匆 促成立委员会寻找对策，却发现发展商已经清盘。

国民资产管理接管

东方广场的发展商也同时在士姑来及槟城有另外两个发展计划，它曾将东方广场的产业整座抵押给银行获取一笔融资，如何转移这笔融资为公司内部问题，无人知晓。1999 年，发展商被其中一个公寓计划的承包商起诉，却没提出上诉，而让产业被法庭冻结。不久，又让主要货款机构将一笔 8 千万令吉的有抵押贷款转让给国民资产管理，任由发展商清盘，这导致东方广场被放弃，另两个房屋计划也中途停顿，东方广场则由国民资产管理接管。

购业者均感觉到他们的利益如履薄冰，随时变成泡沫。由发展商权力委托的一家管理公司将责任推卸得一干二净，置身度外，任由整座大厦废置不顾。有些购业者现金购买的产业，虽然付清了所有的款项，竟连一张清单也没有领到，至于分层地契更加没有指望

能够获得。

购业者召开逾10次会议

从1998年到2001年间，购业者开了不下10次会议，参与讨论并从旁协助的人士包括两位前州议员黄秀宝和邱光益，还有行动党人黄高明。然而问题非常复杂，加上管理公司从来不出席参与，每一次开会都是一厢情愿，免不了沦为一场闹剧，议而不决决而不行。大多数购业者不明就里，在会上大吐苦水，使会议难于有效进行。有位老妇人总是声音悲戚的诉说她一生割胶的积存，给了她的儿子买了这产业，如今却什么也没有了，世间的公道在哪里。

没有回酬的投资主

140个单位。140串辛酸。东方广场有210个单位，其中140个单位已售出，最大的596方尺，最小的136方尺，发展商把底层和第5层保留给自己，将其它层的单位出售，当时的售价介于每方尺380令吉到700令吉之间，大约有300名买主。有位嫁来本地的台湾女子一口气买了5个单位，另一个新加坡人也一气呵成买了3个毗连的单位，还有一位买者是位新加坡电视演员，不时找上委员会陈述苦衷，说这产业把他的太太都给弄出精神病来了，其它业者劝他走一步看一步。有位购业者为了寻求脱身，将20万令吉的产业以5万令吉脱售。开始营业时，底层有间百货公司，后来不堪停电之苦，与管理公司发生龃龉后搬走了。

郑姓老人家“殉难”

有位姓郑的50多岁的老人家和他的孩子在第一层售卖装饰品，对面的酒店常有中国客人进出，顺足逛到这儿来买装饰品，他觉得生意还可以，便坚持守住这生意不放。直到所有的商家都搬走了，他依旧不忍心离开。客人走进这偌大的一间商场，就只看到他一家商店在做买卖。电流供应被切断之后，他用自己的发电机发电，守<7740>自己的一小座城堡孤军作战。后来，有人告诉他，东方广场

的大门要钉板了，他不得已，只好去收拾东西。

这位郑老先生有能力应付银行，有良好的商人品范，他的认真和执着无与匹比，他是应该成功的，然而东方广场却命定了他的失败。到了家门口，刚踏下车子，突然心脏一阵绞痛，竟死在当场。这是东方广场的第一位“殉难”者。

寻求新生的努力告吹

购业者渐渐无力摊还银行的分期付款，1997 年金融风暴后，几乎所有的贷款购买者都不理会银行的催收信，拒绝付还银行货款，他们觉得，银行在索讨货款之前，必须将他们所属的东方广场产业拍卖，将所得抵销债务，才可算出余额并催收。

他们获得消息，有家公司向国民资产有限公司洽购东方广场，并缴交了 10%定金。他们虽然买了东方广场的单位，但是接管人在出售该大厦时并没有和购业者洽商，仍可整座出售。一旦这产业被卖掉，银行可能拒绝购业者以这产业作为贷款的抵押，接下来的催债行动很有可能影响他们的个人产业。

购业者觉得，与其坐于待毙，不如捷足先行，他们通过一位律师物色了一位买家，建议由这买家斥资装修整顿整座大厦，恢复营业。购业者答应授权这家公司向租户收取租金若干年，作为斥资修建的代价。然而这计划没有成功，购业者人数太多事杂，可能是造成买家知难而退的原因。

百万富翁变穷光蛋

有位购业者未满 60 岁就已白发苍苍，神情憔悴。他说他以前是个意气风发的产业经纪，拥有好些产业，是个百万富翁。东方广场推出市场时，他以现款买了 2 个单位，再以太太的名份，贷款买了另 2 个单位，总共 145 万令吉。他的朋友买另一个单位，他成为朋友的担保人。他至今仍然搞不清楚为什么这个产业变成这个模样，从 1995 年以来这个没有回酬的产 业便像个虫子般咬住他不放，吸他的血。他在新加坡的业务这时也没赚反亏，只好将产业一件件变

卖。他除了找钱还自己的分期付款，做担保人的一份也要他还钱，每月是 1 千令吉。有一期没有还，就收到银行的信，说要起诉他。

他说他现在是个穷光蛋了，已没有翻身的机会。为了避免所住的房子被银行索讨，他把这产业移到朋友的名下。由于朋友是新加坡人，因而需要付 1 万令吉的州政府税务。为了养活自己他还需要做买卖，早就退下职场的太太也去帮一个朋友做工，日子过得十分清苦。他说，他觉得自己还蛮坚强，他女儿的钢琴老师有位朋友，也是东方广场的购业者，付了二十多万令吉换一个不能营业的烂摊子，今天已经精神错乱，彻底疯了，而他只是白了头发却还没有疯。很多同条船上的朋友一想到东方广场就心痛，熬出满身疾病，躺在病榻上。

政府法令优先保护银行

邱光益担任士姑来州议员期间，曾协助购业者争取利益，如今时过境迁，他受访时坦然表示，由于政府法令首先保护的是银行，其次是发展商，最后才轮到购业者，这使他的工作十分棘手。

他说，购业者也许觉得发展商是间声誉卓著的公司，而一窝蜂拥去买有关产业，这是非常危险的。往往，发展商在宣传上用的是金字招牌，签约时却由一家不见经传的公司和购业者签署，这家公司有时竟是一家刚成立的 2 元公司。当购业者向发展商追讨的时候，发展便将这家公司关闭，让它宣布破产。政府应修改有关的法令，使购业者受到更大程度的保障。

他说，东方广场的发展商在士姑来的另一个产业计划被搁置后，由承包商接管并且成功复苏。该产业的售卖情况不很理想，承包商还有很多单位可以售卖，而且在该产业附近有一地段可以发展为廉价屋，增加了它复苏的条件。该承包商也曾洽商发展东方广场，然而东方广场的一些单位已被双重抵押，而且需要至少 500 万令吉的费用装修，这是接管人打退堂鼓的部份原因。

购业者永远是输家

东方广场和金马扬城有个共同点，就是发展商在不适当的时候出走。这一走给购业者带来直接的冲击，无不焦头烂额。政府也少收了不少各种形式的税务。然而这并不是一小群不幸人士自己的事，社会大众也蒙受损失。如马建屋融资金马扬城的情形，马建屋是公积金局的子公司，马建屋的投资搁浅，广大的公积金局的投资者也是输家。比这更加严重的是国家的形象蒙上阴影，像件被墨水染黑的衣服无人爱穿。

发展商放弃管理的情况下，购业者一点办法也没有，在法律上他们无权自行管理，发展商丢弃产业不顾，却没受到法律的制裁。当产业落入接管人的手里，通常接管人是金融机构，并无管理商业大厦的经验，往往也没兴趣聘请专业管理人管理，只是请几个保安人员看守着有关的产业，少有发展它的意愿，以致产业被置空破坏，一发不可收拾。金融风暴带来的一阵萧条，加速了发展商的出走，也使大业主几乎绝迹，这些废置产业，都是金融风暴的遗迹。

有些发展商见情况对他们不利，或被起诉的时，将公司收盘。甚至将产业抵押给银行取了一笔款项之后将公司关闭，购业者从来没有一次能够阻止发展商的公司清盘，往往当购业者获悉公司清盘的时候，要入禀法庭阻止已太迟，发展商早将资金移到别的地方。即使能够冻结发展商的资产，也需要在银行取回它的利益之后才轮到购业者。

【海上广场的故事】

明星产业昙花一现

从新加坡的一方往新山望去，可以看到一座巍峨的长方形建筑物立于水中，最美丽是它的黄昏，浮光耀金的海水辉映之下，像远在天边的一座仙山，一片蒙眬的静美不受无休无止的干扰所打乱，很巧妙地将它的缺点掩盖得点滴不漏。

这座名为“海上广场”的建构曾经是新山产业界一颗耀眼的明星，托海水和新柔长堤的福气，价格被推高到每平方尺2千令吉（底层）的高度，仍然带起一阵热卖。有位新加坡商人一口气掷下800万令吉，买下了9个单位，激起了一阵骨牌效应的涟漪。海上广场立足新山闹市沿海的水上，一抬头就可以看见新加坡彼岸堂皇的建筑群，强劲的新币似乎源源不绝地从那水里荡进这近水楼台，霎眼间所有的投资也就都回笼了。

热潮未持久

海上广场于2000年杪投入营业后掀起了一阵热潮，然而这热潮不能持久，接肿而来的各种纷争打乱了它的脚步。它的光辉逐渐褪色，不到3年就像颗流星般坠落，被废弃到今天。购业者所期望的酒店和所谓的海上商业区始终没有出现，它内部巨大的圆柱仍然闪着银光，可大厅内一片幽暗，人们曾经呕心呖血营造出来的装设如今都已拆除，大门处几个看守员百无聊赖。海风依然带着丝丝凉意，一眼望去大厦周遭却是无车辆行人，洋溢着苍凉的景象。

海上广场是在柔佛海峡近岸新柔长堤右边咫尺之处的水上打桩而建，嵌在狭窄的柔佛海峡中间，依傍着一面平平的并不很宽阔的海水，一个名符其实的海上商厦，新山最早的一个水上市场。

新国大亨成大股东

海上广场计划由“前朝政府”所批准，始建于 1996 年，3 年后，一座 4 层高的商业大厦已经建竣，两根巨大的尖顶圆型建构像巨人般两边扶持，停车场高有 9 层，隔着一片花园便是新山市政局，苏丹公园和热闹的黄亚福街近在眉下。

海上广场的发展公司是家挂牌公司，该公司占有 20%股权，州政府提供土地，占有 30%股权，另外 50%股权由 8 家政府公司拥有。首相拿督斯里马哈迪医生为它主持开幕时，一粒大汽球升上它的顶空，招摇着它美丽的未来，买客之中有一批为数不少的新加坡人。后来，一位新加坡产业大亨进军大马产业市场，成为发展公司的大股东。

后劲不足商店停业

海上广场最先完成的部份叫“Lot 1”，也就是这一座 4 层高内部宽敞的长方型商业大厦，这部份 354 个单位卖出了 275 个，价钱最低的单位也要 50 万令吉，大的单位则需 200 万令吉，以平均每单位 70 万令吉来估计，购业者总共付出了接近 2 亿令吉的款额，不能说不是一笔很大的交易。发展商保留一部份单位。

海上广场启业之初，开放经营的单位占了总单位的 70%，然而有人认为商家所经营的生意缺乏新意，引不起顾客的兴趣。有些商店请了新加坡艺人过来剪彩造势，有位新加坡人用 9 个单位开设了一家熟食中心。然而它后劲不续，人潮渐渐减少，商店的生意普遍走下坡，有间百货公司只开了 4 个月就停业迁出。商家指管理层只看重管理费收入，无意进行促销性质的商业活动，接着停电发生，加剧了用户和管理层之间的矛盾。

连锁性反应之下，商店纷纷停业，到了 2003 年 3 月，剩下 10

多个单位硬硬支撑。6 月间发生另一次停电后，海上广场再也亮不起来，跟着水供也被切断了。

易名未带来好运

海上广场的买主大多数是华人，取了个中文名“水上浮城”，延用了好些时候。它沿岸的路是亚洲大陆最南端的道路之一，每天有上千上万辆汽车经过，新山无人不晓有这样一座水上浮城。隔一条边巷，在海岸的另一边的水上，是另一座等待发展的浮城，叫做“Lot2”，已经打了几百根柱子，地板和墙面可还未建上来，两座城面积 8.5 亩。

水上浮城在生意走下坡的 2001 年及 2002 年间改了名字，小业主们觉得“浮”字飘荡不定有欠稳固，渐渐的不喜欢这个字，购业者便把它改名为海上广场。

Lot 2 的发展情况比海上广场还要糟，还未起飞就夭折了。买主们付了 10 至 20%的首期付款，却换来了这批参差不齐的圆柱，冷冷的凸出水面。对 Lot 2 的购业者而言，可能比 LOT 1 的购业者好受些，因为只是给了订金，并没付完全额，不然损失可就更大了。有位州议员觉得那铁柱的景观有碍新山海边的美丽，在州议会内建议将它拔除。这位议员似乎只是心血来潮，因为忘了这些铁柱都早有买主，要拔除也得先征求买主的同意。

期待新面目等翻身

郑炳贵自小住在河边，喜欢看海，因而斥资 50 万令吉买了这座傍海的大厦内的一个单位。他本来是委员会的财政，后来觉得海上广场的争论太复杂，令他觉得厌烦，而辞掉了这个职位。

他每月必付一笔不菲的银行分期付款，而他所购的单位目前置空着。然而他仍在等待，仍在支撑，他相信海上广场处于如此优越的位置，失败都是人为的因素造成，非地点之过，购业者不宜将它贱价出售。他说，大多数购买者的想法都是这样，将产业留住等待春天，到了那一天，这产业的价值将可倍增，他们便可以期待一次大翻身。

有些购业者认为海上广场的黄金机会已经被金海湾取代，优势不复存在，投资海上广场是一个错误的决定。有些购业者因现款购买海上广场而被税收局追查，有些本来有能力付银行付款的人士渐渐不能支持，一座沉落的城总是把很多人带下深渊里，也许，整个新山的环境决定了一座城的沉落。

地不佬海峡的污水围绕着海上广场，郑炳贵已没有了看海的心情，正如匆匆忙忙经过长堤的人群并不喜欢这肮脏的海域。郑炳贵期待长堤被拆除，海水恢复湛蓝的那天，该是海上广场以新面目出现的日子。

首次投资演滑铁卢

在海上广场三楼设了一个熟食中心的，是新加坡人刘宝生。起初营业时生意不错，渐渐的就逊色了。刘先生曾经要求管理层让一家购物中心进来，这会吸引更多客人。倡议中将占据海上广场 4 个楼层的一家百货市场并没有来，后来这楼层改为一间间独立的商店各自发挥，却发现很多人卖同样的东西。刘先生说，购物中心的管理费比商店的管理费便宜，这可能是管理层拒绝大租户的原因。

刘氏第一次投资大马就演滑铁卢，一大笔现款投资沉落柔佛海峡，对这座城感到失望。他说发展商本来答应建 6 座戏院，后来也没建，另一方面，大马政府没有打救，他只好把事情交给一个设在新加坡的购业者委员会处理，不过看来这个委员会也无能为力。新加坡的购业者人数不少，大多数是在发售礼那一阵热潮期间买的。

多事之秋困扰明星商城

购业者和管理公司作了多次会晤，要求管理公司采纳一些意见以增加该广场的商业价值，包括招揽一间百货市场进来以带动市场。然而这个计划没有得到管理公司的热心配合，在一家百货公司搬走后就不再物色新的百货公司大租户，小商店的努力不能力挽狂澜。购业者发现管理公司将一些设在共享空间的临时位置变相长期出租，向管理层表达他们的不满。

海上广场停业后，购业者仍收到管理层的信件，催收每月每方尺 1 令吉 40 分的管理费。两造就此事展开了会谈，管理层终于于 2004 年 5 月 1 日致函购业者，答应把管理费减至 1 令吉 20 分。然而购业者仍然认为，大厦没亮灯、没水电、电梯没操作，干嘛还要付费？在很多购业者不还管理费的情况下，这件事便给卡住了。

发展商将地段押给银行

在海上广场停业的同时，又有一件令人意料不到的事浮上台面。购业者吃惊地发现，在他们和发展商签署买卖合约之后二三年，建筑工程大抵都已完成之际，发展商将整个地段抵押给一家银行，贷取一笔 1 千 500 万令吉的款项，后来却没有将抵押赎回，导致银行采取索讨行动，有 180 个单位约 130 名买主受到索偿殃及，在蒙受大厦关闭的打击之余，又惹上一场无妄之灾。早些时候以 800 万令吉买下 9 个单位的那位新加坡人，被追讨 50 万令吉。购业者是于 1996 年及 1997 年间和发展商签署买卖合约，2000 年入伙纸发出后，购业者大多已悉数还清了单位购价，发展商却是于 1998 年将大厦抵押。等于一个产业被抵押两次。

拍卖突显法令纰漏

购业者和发展商所签署的合约中，有项条文允许发展商将地段抵押给银行，发展商则有义务将产业赎回。购业者以为这只是一般合约的需要，没有严正看待。直到发展商拖欠贷款，新山高庭批准银行拍卖海上广场，购业者才知道事态严重。

那些以现款付清产业的买主面对索偿感到非常无奈，如果对索偿置之不顾，他们的产业可能落入银行的手里。他们之中不乏成功的商人，海上广场也不如东方广场和金马扬城的悲情浓重，然而在付出百万元之余，却全无回酬，反而被不恰当的索讨，再宽裕的商人也免不了有份凄楚的辛酸。有位新加坡买主在他的遗嘱中，警诫孩子不要购买柔佛州的商业大厦。

州政府亦蒙受损失

有 121 个单位的买主向银行申请贷款购买产业的买主，通过本身的贷款银行申请免除索偿书（Letter of Disclaimer），而使他们的单位没有被发展商的贷款银行列入拍卖行列中。拥有 30%股权的柔佛州政府看来也蒙受不小的损失，拍卖可能使政府的土地无端端落入私人手里，投资泡了汤。州政府对这事件至今没有作出任何宣布。

海上广场购业者委员会有会员 165 人，主席王道安和副主席詹再添为此事疲于奔命。去年 2 月 15 日，正值华人农历新年期间，王道安在士乃机场呈交一份备忘录给房屋及地方政府部长拿督斯里黄家定，要求部长协助购业者摆脱困境。他说，部长当时对他说，有关事件不在房屋部的管辖之下，买主在购买时要注意合约的内容。

各政府单位置之不理

海上广场委员会也写了信给柔佛州务大臣、新山市政局、州政府房屋委员会和州议员，但是官方始终把海上广场的纠纷视为私人机构的内部问题，没有插手处理，亦没有宣布任何拯救计划。

詹道添认为，政府应有处理这个问题的政治意愿，购业者委员会酝酿展开一项签名运动，前往首相署提呈一份备忘录，要求政府修改房屋法令，将商业大厦和商业店屋的发展，归入房屋法令的管制之下。

他们也要求房屋部修改分层地契法令，立法规定发展商在入伙纸发出后，让购业者和业主共同参与管理产业，而不是只让发展商单方面成立管理公司。

法令对购屋者不利

新山市区范围内有多座搁置的商业大厦、办事处大厦或酒店。金马扬城、好世界广场、太平洋广场、东方广场、海上广场、南马城市城最为人所熟知，还有一座被搁置多年后，目前改名为“黄屋”的阳光大厦。哈里茂路有座 20 多层高的酒店，也被废置了。古来市区有座庞大的商业中心，也被废置了，露出粗糙黝黑的柱子。每一栋大厦都有它的故事，里头的辛苦曲折真非这篇短文所能道其一二，

然而为什么都是商业大厦？

曾担任副教育部长的云时进律师是海上广场购业者组织的法律顾问，他说，1966 年房屋发展商执照法令，有一则条文条对购业者极其不利。这条文允许发展商在发展商业大厦时，不必向房屋部申请执照，因而没有受规定开设信托户头，一切均以发展商和购业者的合约为依归。发展商的资金不受信托户头的约束，在收获购买者的款项之后，可以自由挪动这些款项。因而出现一些不负责任的发展商，把购业者的付款用在与计划无关的事务上。

未列明没赎回后果

他说，只要买卖合约中有任何条款授权发展商可将产业抵押给银行，发展商就可以这样做。虽然在作出这样的条款的同时，一般上合约也附有说明，一旦所有的买者都付清产业之后，发展商必须把产业赎回。然而却没有说明，如果发展没有把产业赎回的话，他会面对怎样的后果。

因而出现发展商取了贷款却没偿还以便将抵押的产业赎回，银行只好将手头上的产业拍卖。除了发展商名份下的产业被拍卖，购业者所购买的产业也受影响，有些购业者以现款付清了产业，却因为分层地契尚未发出，而无法成为合法的拥有人，产业往往仍在发展商名份下。购业者对发展商抵押产业的情形并不知情，直到银行向他们索讨，才知已被殃及。

在这种情况下，购业者为了保护自己，往往通过自己的贷款银行，要求发展商的银行发出一张弃权书，也就是要求发展商银行放弃抵押有关单位，及不受拍卖的影响。然而在获得这个弃权书的时候，购业者必须给自己的银行作出财务上的承诺。

现款购业者损失惨重

此事最滑稽的是，那些为了省下利息而以现款购买的人士，却因为没有银行代为申请弃权书，而最容易受到牵连。在产业被废置无法经营的情况下，真正是陪了夫人又折兵。云时进说，政府早在十多二

十年前就已经知道这个弱点的存在，却没有采取行动弥补，这导致人们购买商业单位缺乏信心，尤其是外国人。这个法令的纰漏也致使一些商业大厦被搁置。政府也许有本身的理由，却未见公布让人们了解。有些律师也没告诉购业者这方面的风险，劝导他们做好弃权书，导致官非连连，脱身不得。

从废置产业严重到这地步的情况看来，目前该是政府正视这个问题的时候了。政府在 2003 年修订 1966 年发展商法令，保护了住宅房屋的购买者，规定发展商必须开设信托户头。然而没有同时修改商业大厦的发展，让商业大厦的发展也更有规范，步上轨道。

【太平洋广场的故事】

投资者陷无底黑洞

新山太平洋广场坐落在新山内环公路和地不佬大道交叉之处，和新山体育脉搏的地不佬室内体育馆，只一街之隔。过去这地方予人一种看得见去不到的感觉，虽然坐落市中心，通往的道路却东弯西拐，尤其不知道入口在何处。如今新关税局大厦渐渐现形，太平洋广场的位置益发突出，它 17 层高的长方形办公楼高塔远处可见，走近了，下部份是 5 层楼的商业广场也能全入眼廉。这是市区鸟瞰图中不可或缺的一个景观，也是从新关税局大厦进入新山市区，第一座废置的大厦。

它外壳浅蓝的砖块被黑色的烟尘所玷污，上端露出未砌上墙的黑色洋灰栋梁，顶部一个直升机降落的圆型平台，是它的特色，然而还没迎接过任何直升机，便已显得老态龙钟，残破不堪。

我们来到这座庞大的建筑物下面时风刮得很劲，被歹徒拆成破洞的凉篷间响着风声，沟渠的铁盖都已失踪，由木箱子盖着，一个候车亭也被偷得七零八落，卸货台垃圾处处，灰尘积得很厚。太平洋广场正中有个宽敞的大厅，两旁是 5 层高的零售楼层。大厅正中有一堆拆散的铝片铝枝和电线，由红白的胶带围住，有面板写着，此乃法庭呈堂证物。原来一个叫玛积安的歹徒和他的同伴七八个，曾经潜入这儿，躲在黝暗的大厦内偷拆，被保安人员发现后展开一

场追逐。歹徒躲在办事处楼层内的黑暗角落，保安人员拿着手电筒逐层搜查，歹徒摸黑逃逸，有些逃到最顶端的第 25 层楼，保安人员主任耶哈雅形容那一场追逐惊心动魄，他们捉住了七八个人，起获一批工具和巴冷刀。歹徒后来被判坐监二至四年不等，如今刑期将近届满，保安人员担心他们出狱后又伙同其它歹徒前来偷劫。其实在玛积安之前，早有人在这里行劫，太平洋广场被偷劫的情况无人知晓。

接管人是一家银行，保安工作做得不错。太平洋广场由 10 名保安人员画夜驻守，底下大门也用水泥封死，只允许一个通道进入，闲人都被挡拒在外，除非有银行的批准信。然而，根据保安人员说，楼层间许多粗大的电线被拉了出来，掏空了里头的铜线，空胶管丢了到处。早在 1998 年，太平洋广场多事之秋的当儿，管理松散，歹徒趁机闯入偷劫。由于水泵没操作，停车场浸水最少 5 呎。

刹那的繁华

太平洋广场始建于 1996 年，由一家已被除牌的上市公司发展，该公司又成立一家子公司负责所有的工程，购业者也是和这家子公司签署买卖合约。整个产业计划市值 1 亿 8 千万令吉左右，1995 年间推出时正是产业热潮，太平洋广场也卖个满堂红，其中 40%的产业由新加坡人和香港人购买，本地的购买者之中不乏专业人士和成功商人。

外国人的垂爱给太平洋广场入了一枝兴奋剂，一家大型零售连锁市场的迁入，象征它雄心勃勃向前跨进。它的倒闭则反过来严重地打击了投资者的信心，也使新山成为一个区域零售中心的努力蒙受重大的挫折，砖墙上那一片斑驳的黑尘玷污了新山的清誉。

太平洋广场办公室大楼部份面积 25 万平方公尺，90%已售出，购买者和发展公司签署了 8 千万令吉的买卖，其中 3 千万令吉为现款交易。商业零售广场和停车场面积 40 万平方公尺，底层零售单位售价每方尺 2 千 800 令吉，卖出了二三千万令吉，只占这部份产业的 10%。太平洋广场在金融风暴后萎靡不振，大型连锁市场在 1999 年迁出后，处于半停顿状态。有一段时间它辟了个跳蚤市场，颇引起

公众的兴趣。后来有位邱先生献议，在这里设立一个专卖中国货的马新中国商品总汇，他设法注入 1 千 700 万令吉装修，在太平洋广场内设立 300 间商店，包括一个电子商业中心。然而购业者对这项建议反应冷淡，新闻刊出后却再无下文。那时候，太平洋广场的建筑工程进展缓慢，购业者和发展处于冷战状态，作为市场代理的陈明瑞本身投资 100 万令吉却石沈大海，利益没受保障，被购业者选为主席，和发展商展开一系列的会议。

太平洋广场的零售部份于 1998 年获得市政局发出的入伙准证开始营业，2000 年中国城计划匆匆落幕，2001 年管理层放弃出走，前后不过两三年时间，刹那的繁华后进入无水电供应的苍凉景象。这当儿，办公楼大厦的购买者如热窝上的蚂蚁，按照双方的买卖合约，工程必须在 36 个月内完成，发展商却延迟交货。有 22 位购业者入禀法庭起诉发展商，索讨迟交所造成的损失，然而这场官司夜长梦多，一拖再拖，至今没有下文。

发展商于 2001 年 3 月 14 日会晤购业者，表示该公司必须等到母公司所发售的土著特别股票的价格好转，方始有足够的经费完成该座大厦，这也间接造成了工程的延误。

不久后，发展商又致函予购业者，要求购业者协助筹资 1 千 200 万令吉，完成该座大厦的兴建，并要求购买者放弃起诉行动。购业者对此献议感到气愤，因为建好大厦乃是发展商的责任，购业者在出钱购买已是大力支持，怎么竟还有这样的要求？

发展商是在 2001 年间放弃太平洋广场，直到今天，办事处高楼的购买者仍没有获得入伙纸，延迟达 6 年之久。那年 3 月 15 日，发展商母公司将 4 千 300 万令吉的太平洋广场产业售予一家公司，这项交易以股票交换而非现款进行，这对购买者极为不利。

陈明瑞说，发展商拥有 4 千 540 万令吉的产业，却将它搁下，假如完成建好可以出售出租，从中获取一笔收入。至于什么原因使发展商没有将该产业完成，葫芦里卖什么药，只有当事人才会知道。

购业者于 2002 年，在太平洋广场前展开了一次纠察。陈明瑞和数名购业者在太平洋广场前拉布条，促请当局捉拿涉案者。

发展商出走后，一部份太平洋广场的购业者，尤其是现款购买的新加坡人，也面对海上广场购业者所遇到的同样厄运，发展商将产业抵押给银行却没有赎回，银行的拍卖行动殃及一些购业者拥有的单位。有一批购业者付出巨款购买的产业，不但没获得地契证明拥有权，反而面对被拍卖随时落入他人之手的风险。其中一次拍卖在 2004 年 8 月间进行，却没有成功。

7 名现款购买的业主，大多数新加坡人，和一名本地人，采取联合行动入禀法庭，要求法庭判他们的单位免受拍卖的影响，获得新山高庭判为胜诉。但是银行的上诉获得接纳，此案也等待研审中。这批业主是否能保住他们的产业，仍是一个未知数。

有位新加坡人黄先生以母亲吴美曼的名义，投资 1 千 100 万令吉，买下新山太平洋广场商业办事处高楼的顶上两层半。他支付 50%现款，其余的向银行借贷。当银行出款达到 95%的时候，他冒着危险爬到顶楼去看，并拍下了照片，他怀疑工程并没有建到 95%，因为大电房还没建好，墙壁也未贴上洋灰，他相信他已经多付了。

这笔投资没有给他带来任何收益，反而七八年来一直需要缴付银行的利息，单单利息就缴付了四五百万令吉，他默默地忍受这样的噩运，他不知道要向谁投诉。

黄先生在新马两地拥有产业公司，打算在行情好的时候将其中一层楼卖掉，然而这次的太平洋广场的投资却是一个死结。他无法出售、出租或转移它，如果生意亏本了他可以把它砍掉，这就有望转亏为盈，然而对这个废置的产业却是一点转圜的余地也没有，每到期限就把一笔利息付给银行。

黄先生是废置产业中最大笔的买主之一，只有一家公司比他的投资更多。那是一家电池公司，拥有人是黄先生的朋友，他投资了 1 千 270 万令吉，购买 4 层半太平洋广场办事处单位，打算把公司的总部搬来该处。如此大的一笔投资，竟然没在停车场的废水里溅起一点儿水花，这就是新山产业界最严峻的现实。

购业者形容太平洋广场的情况，有如弱肉强食的“森林法则”，根本没有道理可讲。他们见投注了大量心血的好好一幢大

楼，成为盗贼觊觎的目标，都不胜唏嘘。

起诉违约胜了没得赔

陈志勤医生的女儿陈宝来律师是购业者委员会副主席，她说她是一名受害者，法律在发展商的一方，他要拿了出走你根本不能够奈他何。

她说，购业者有权起诉发展商迟交产业和没有履行合约，但是胜诉了也只是纸上的判决，你所要的赔偿还是得不到。很多人不明白这点，成为法律漏洞的代罪羔羊。新加坡人尤其不明白我国的法律何以如此贫弱。在新加坡，发展商受很多法令限制，他们不敢有所违抗，而这里你不知道向谁投诉，也没有任何机构负起责任。

陈明瑞说，购买者有权起诉发展商违约，但是法律程序太慢了，也叫人太累，等到最后你得到一张纸上的判决，即使胜了又怎样？希望政府从中学习一点东西，若是再不修改商业大厦的发展商法令，买者的信心将无法恢复过来。

投资百万仅收回 2 万

有位张女士说，她的公司是家产业公司，投资了 120 万令吉买了两个零售单位和一个办事处单位，于现金支付。发展商和她签署了合约，以每月 6 千 500 令吉向她租回 2 个零售单位，却只收了 3 个月租金，就没得收了。她在新山另一座商业大厦，好世界广场的投资，也遇到问题，今天她已无所有。

太平洋广场的森林状况也体现在购买者在管理层内没有发言权，这种情形也在金马扬城、东方广场和海上广场出现。还有一座兴旺的商业广场——新山假日广场，1986 年完成至今已有 20 年，购业者仍然没有领到分层地契。法令规定，在分层地契发出之前，商业大厦的管理由发展商负责，因而，这座大厦的管理层也同样没有购业者的参与。当年的发展商已将产业售卖，新买主成为“大业主”，大业主也掌握了管理和收取管理费的事项。

发展商即然有管理费可收，而且购业者无权审查他的账目，更无

权商讨管理费的是否恰当，因而发展商往往并不热衷于申请分层地契，这就是何以分层地契的发出，能够拖延如此之久的原因。

在购业者与管理层立场对立的情况下，管理素质也很难提高，有些事，如冷气坏了管理层却不派人前往维修，而影响商业单位的用户。管理公司也会绞尽脑汁增加管理费收入，包括将公共地面改为摊位或货仓之类出租，导致空间狭窄拥挤。

购业者过客心里搅局

在没有分层地契的情况下，营业情况好人潮多的商业广场单位仍有人问津。一般上，买商业产业的人士有种过客心里，只要租金好，本钱快快回笼，有没有分层地契都无所谓。以假日广场为例，尽管没有分层地契，假日广场的单位仍然有买卖，唯所有交易都需获得大业主的批准，小业主不能违反大业主所提出的条件，包括不能申请冻结大蓝图，同时需要缴付一笔费用给大业主。

过了 20 年，假日广场申请分层地契的问题已复杂化，购业者前往当局查询，获悉当局需要该大厦本来的图测，才能批准申请。而经过多年的改建和扩建，要把大厦打回原来的面貌几乎是不可能的事了。

云时进：盼获入伙纸即加入管理层

云时进律师认为，这是我国发展商法令的另一个纰漏，只要分层地契尚未发出，商业大厦的管理权都在发展商手里。发展商可向购业者鸠收服务费，这费用的多少由发展商决定，发展商也不需要向购业者报账，购业者无权稽查有关账目。直到分层地契发出之后，商业大厦的管理权才交由购业者成立的组织所接管，这时候账目才需要公布并且有查账员。他认为，假如在发出入伙纸的当儿就由购业者加入管理层，情况该会合理得多。

太平洋广场是在购业者最需要他的时候放弃管理，而海上广场的情况令购业者觉得气愤，该商业大厦停业后，发展商仍在向业主收取管理费，每月每平方尺的收费为 1 令吉 40 分。即使是营业的商

业中心，这也是一个偏高的收费。业主联合会和发展商针对这个问题展开谈判，发展商终于答应减少收费 20 仙。尽管如此，业主仍然不满，因为该大厦水电供应早被切断，发展商没交代这笔费用用在何处。一个普通单位的业主要付每月 600 令吉左右的管理费，

修改发展商发令刻不容缓

新山废置产业经过悲痛的十年，如今进入回顾的时期。购业者众口一词，不约而同的要求政府有更强烈的政治意愿解决这个碍眼的问题。这些被搁置的产业都有大致相同的内容和原因，无辜的总是一群付款的购业者，而得益者从不现身说法。

柔佛州务大臣拿督阿都干尼最近说，新山在未来 5 至 7 年内，将发展为于成为一个金融和购物中心，虽然不依法邻国开赌场，仍具吸引力。然而他忘了 Lot 2 的铁柱子还冷冷地诉说着商业广场千百则悲歌，在 Lot 2 之后商业大厦的发展亮起来了红灯。

解决问题需强烈政治意愿

废置产业系列刊出后，深获读者的支持，希望媒体对这个问题作出深入报导，让政策制订者能一窥问题的全貌，也希望政府工作者获得坚强的政治意愿，以促成有益的改变。

无辜而向来温驯的一群产业购买者也联合起来，共同提呈备忘录予首相署，要求政府修改不利购买者的条文，尤其是 1966 年发展商执照法令允许发展商将整个产业地段抵押给银行，及不需要设购业者户头的条文。他们要求政府限制发展商在商业大厦的发展中，不能擅自挪用购业者的资金。

他们要求政府修改法令，在商业大厦业主获得政府所发出的入伙纸之后，大厦的管理即由业主成立委员会管理，而不是继续由发展商管理。

议题将列入马华大会提案

购业者詹再添、黄志威和云时进律师也表示，他们将通过马华将这个议题列入今年 8 月 20 日的马华代表大会提案，同时也通过马青代表在马青大会上提出辩论，让这个问题受到普遍的关注。

云时进有信心政府会修改有关的法令，然而一项法令的修改总需一些时间，当年他提出修改不利妇女地位的法律，也是经过了十多年才落实。他说，他和地不佬区国会议员邓文村取得了联络，要求邓文村在国会内提出讨论，让这个问题引起官方的关注。

由于商业大厦的购买者大多数是华人，因而问题胶着没有解决也使种族情绪浮上来，防碍了种族合作共建国家的努力，而地方政府无能力解决问题却热衷于追讨废置产业的产业税，也使人们觉得社会冷淡缺乏温情。

【好世界广场的故事】

金海城将再展雄风

新山“著名”的废置商业广场——好世界广场在搁置6年后，今年5月传出复苏的消息。新山当红的旅游景点金海湾的发展商怡克伟士，斥资5千万令吉从国民资产管理有限公司手中接过这座大厦，并投入2千万令吉装修整顿，把它变成一个拥有500个单位的大商场，并订在今年杪让它以全新恣态和大众见面。为了博取购业者的信任，怡克伟士副主席拿督林刚河把它改名为“金海城”，使它与金海湾联上关系。

好世界广场由印裔商人凯涅依斯华兰所建，外墙砌上红白相间的大砖，内部巨大的圆柱闪的银光。这座商场坐落在新山敦拉萨路和内环公路交接处，距离新山市中心不及半公里。由于高架汽车天桥的巨大柱子和桥身就横在旁边，新山市民常说这天桥挡住了它的风水。然而林刚河却认为，接近交通枢纽反而是它的一个优点，很多兴旺的广场都是在天桥旁边。在产业高峰期，好世界也卖得满堂红，2楼每方尺售价高达2千700令吉，底层售价每方尺3千200令吉，整座市值高达2亿8千万令吉。

当时，发展商只出售15%的单位，购买者约有100人，其余85%保留在发展商手里。发展商当时信心满满，想把好世界发展为一个新山最主要的商场，然而事与愿违。

1997年，国内贸易与消费人部长丹斯里慕尤丁为好世界广场主

持开幕后，它确实出现过一阵子的盛况。新山华社的重要节庆“万盏华灯庆中秋”便曾在这里举行亮灯仪式。然而热潮后劲不续，人潮迅速锐减，租户纷纷迁出，好世界便在一阵凄风苦雨中草率收场，前后不过 2 年。关闭时管理公司还欠了一笔水电费，造成广场的水电被切断。时为 1999 年杪。

无复杂诉讼案缠身

与其它本系列所提到的废置广场不同的是，好世界广场没有复杂的诉讼案件，唯一表面化的争端是在好世界的后期，发展商成立的管理公司要关闭大厦，租户联合起来申请庭令加以阻止，并请来了刘德贤州议员和黄友凤市议员协助，想尽办法使好世界继续开办。除此之外，没有听闻发展商在完成整座建筑后，仍将地段抵押并负债出走，使购业者蒙受无妄之灾的故事发生。

好世界广场的旧业主凯涅依斯华兰白手起家，据说他曾当过罗里司机，后来长袖善舞，熬出名堂。他还在 2004 年出任全国印裔商会总会长，目前是柔佛州印裔商会副会长，仍在商界政坛活跃。一些购业者认为，他的特殊出身使他在处理好世界广场方面循规蹈矩，没有走法律的漏洞。

也因为清白，好世界的复苏没遇到太大的阻力。它售出的部分并不多，接手者的利益受到保证，问题也没太复杂。多位购业者在受询时觉得很欣慰，有这样一家公司愿意接管好世界。他们也对林刚河寄于厚望。好世界广场的报道是一个令人感到舒服的完结篇。

管理不当为最大败笔

好世界广场最大的败笔在于缺乏良好的管理，发展商是家农业公司，对零售大厦的管理似乎缺乏经验，也没聘请专业管理公司。购业者许先生说，好世界广场在一开始阶段就犯上了一厢情愿的毛病，它所聘请的各级人员，包括保安人员，都是清一色一个种族，就连开幕礼上的舞蹈表演也差不多清一色是单一种族的舞蹈。间中加插一些水平不高的马来舞，和整个商场的调子格格不入。

许先生是一家食油公司的拥有人，马来西亚出生的新加坡永久公民，经常往来于新马两地。他说，他没有种族歧视。他认为广场的管理人应该了解谁是你的顾客，并弄些适合顾客口味的东西。

“新加坡人困居岛国，总爱过来新山一带走走，华人才是好世界所要争取的目标，但是好世界的呈现方式并不适合于新加坡人。”

没有本身特色吸引人潮

他说，像好世界这样一座庞大的商场，应该走比较高档的路线，管理人却没有办法做到这点。商场内售卖光盘的商店比比皆是，其它服装店和饮食店也鲜有特色，予人一种低级市场的感觉，如置身于一个夜市场之中。好世界没有把握住柔佛的本地特征，新加坡人看不到柔佛的特产，觉得无东西可买，也就不再到那儿去。本地人的感觉也差不多一样。

许先生说，曾经有家大租户要进来好世界，这是租户拍手称庆的好消息，然而不知是何缘故，却谈不拢。这事件成为租户对管理层不满的一个原因。好世界后来开了一家大型的迪士哥舞厅，一家大型的艺术学院和多家职业学院也在这里开设，一时间成为学院城。然而物腐虫生，它关闭时正值摇头丸的歪风肆虐，好世界乃成了摇头一族的“好世界”，漆黑的广场的午夜，不时传出人们狂欢的笙歌。

许先生在好世界广场底层买了一个单位，租了一年就因为关闭而不再有租金收入。他能够收一年租金已算幸运了，很少业主能租得那么长。

30 业者投资付诸流水

另一位邓氏购业者花了 100 万令吉，在 2 楼买一个单位，租金开始时企高在 4 千令吉水平，一年后滑落到 1 千令吉，只租了 6 个月便收了。在断绝租金收入却要继续付银行贷款达 6 年之久的情况下，许多购业者都喊吃不消，有约 30 位购业者不胜负荷，中途放弃，平白让产业落入银行手中。他们没有机会等到好世界复苏的春天，全部投资付诸流水，他们是好世界广场真正的受害者。

林刚河表示，他和好世界广场的购业者举行过几次对话，那些产业被银行拍卖的业主情况堪怜，他看到有些人的眼里闪着泪光。

怡克伟士打救好世界广场

新山商业广场沉寂多时，蓄势待发，林刚河收购好世界广场正合时宜。好世界的产业也保存得相当完好，当州务大臣拿督阿都干尼要求林刚河打救新山废置产业的时候，他选择了好世界。

好世界广场原有 60 万平方尺的可用地面，林钢河计划增建 2 座大厦，使可用地面增加至 120 万平方尺。他也计划在好世界建 2 座 29 层的住宅公寓，增加大厦的使用人口。林氏扬言，重开的好世界，也就是金海城，将是新山最大的商业广场。

改善好世界交通网

怡克伟士致力于改善通往好世界的道路，加宽了敦拉萨路中华公会神厂前的一个交通圈，并在交通灯前设了一个 U 转。新山北上的车辆可在此回头并进入金海城。金海城也增加了 2 个入口处，使到车辆进入停车场便利多了。

林刚河与购业者开了几次会议，邀请购业者回来经营。大多数购业者认同他的建议，并签署了意向书。将回来原地经营的购业者包括一家高档的连锁的珠宝银雕商场。至于无意经营的购业者，他献议以市价收购他们的单位，或要求对方授权他将产业出租，并将租金以若干年折合抵销装修费。虽然有些购业者认为他们没有义务负担装修费，因为这费用应包括在产业的价格里，然而购业者心情复杂，十分了解让一座商场沉落的容易和复苏的困难，因此在付出沉重的银行利息之余，都把希望寄托于未来。只要好世界广场好好地发展起来，那切肤之痛终必有一天获得安慰。

林刚河声言，他将聘请一家在零售业界经验丰富的管理公司，即 DTZ 咨询顾问管理，处理所有金海城的管理事务。他也物色一家大型购物中心来此开业，同时答应协助购业者申请分层地契。购业者觉得他颇有诚意，认为应该给他一个机会。

政府拯救废置屋业意愿转强

柔佛州废置的商业大厦有十多座，单单新山的这几座就吸纳了投资人 10 亿令吉的资金。如此庞大的一笔资金，被废弃在一堆废铁里，说明我们的社会其实并不重视资源。除了商业产业，废置的住宅产业和私人计划也不少。废置产业是一个投资者的黑洞，酿成了不少家庭悲剧和社会动乱，使许多人对社会正义力量失去信心，也使权力机构丧失公信力。政府的沉默和政治意愿的欠缺，加剧了人们的失望之情。

本系列文章刊出期间，首相宣布政府将斥资 30 亿令吉，打救全国 172 项被搁置的产业计划，显示政府拯救各地废置产业的意愿转为强烈。房屋及地方政府部长拿督斯里黄家定也宣布，房屋仲裁庭宣判后拒绝赔偿的发展商，将被房屋部提控。房屋部执法组将严格执法，不遵守房屋仲裁庭判决的发展商将被列入黑名单。一旦被列入黑名单，房屋部将不再发出发展商执照和广告及销售执照给这些发展商。

购业者不满政府处事态度

新山废置广场的大多数购业者不相信政府没有插手处理废置产业的余地。他们认为，政府如果真的要为购业者主持公道，不难找到一个适当的理由。他们指出，购业者和发展商所签署的合约都是根据国家的法令拟定的合法文件，并且缴交了印花税。政府收了税，也就等于承认它的合法性，当其中一方违约，政府有义务维系法律的尊严，总不能说这是民间的事民间自行处理。购业者获得法庭判为胜诉，却因发展公司已关闭无法取得赔偿。这类事件最令人觉得匪夷所思，尤其外国投资者，时常不忘强调这样的事不会发生在他们的国家。

购业者认为，商业广场的发展由于不在房屋及地方政府的管辖之下，被发展商废置的问题不能提呈到房屋仲裁庭。有些发展商成立了子公司，由子公司向银行借贷，母公司作担保。等到房子卖出

七八成之后，便将子公司关闭。购业者便向母公司索偿，往往这时发展商又将母公司关闭，使购业者索偿无门。购业者不相信房屋仲裁庭能够审理这样的案子，因为基本上发展商已不存在。他们认为，只有从司法的源头着手解决，才是一劳永逸的良方。

需具权力机构主持正义

从这个角度来看，购业者蒙受巨大的亏损并不是因为失算而陷入一种预料不到的风险中，我们也不能以“投资必有风险，与人无尤”的论调一语带过。大众事务的管理人总是把问题扫在种族主义的毡子下面，给予复杂的问题简单的解释，和简单的一刀切的解决方案，而使到购业者的投诉信件石沉大海。部长和州务大臣只在议会内回答关于废置产业的提话，却未亲身到曾经由他们开幕的废置广场访问了解实况。

废置广场并非一个遥不可及的棘手问题，它的解决方案其实直截了当。在购业者和发展商之间，需要一个有权力的机构主持正义。如果政府可以有效地住宅房屋的发展进入佳境，也一样可以使商业广场的发展减少人为的灾难。问题只在于，政策的制定者是否听到了澎湃在购业者心中的无声的抗议，和购业者及他们的家人们的午夜的啜泣？

【第4辑】

新闻摄影奖

拿督陈良民

Congratulations

优胜奖

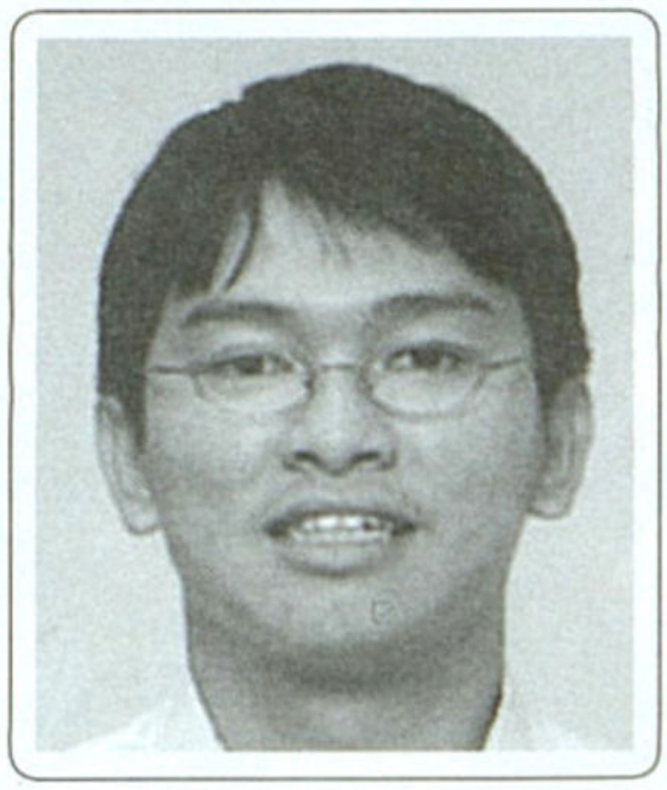
⇨ 陈启新

《南洋商报》

南北二水二道

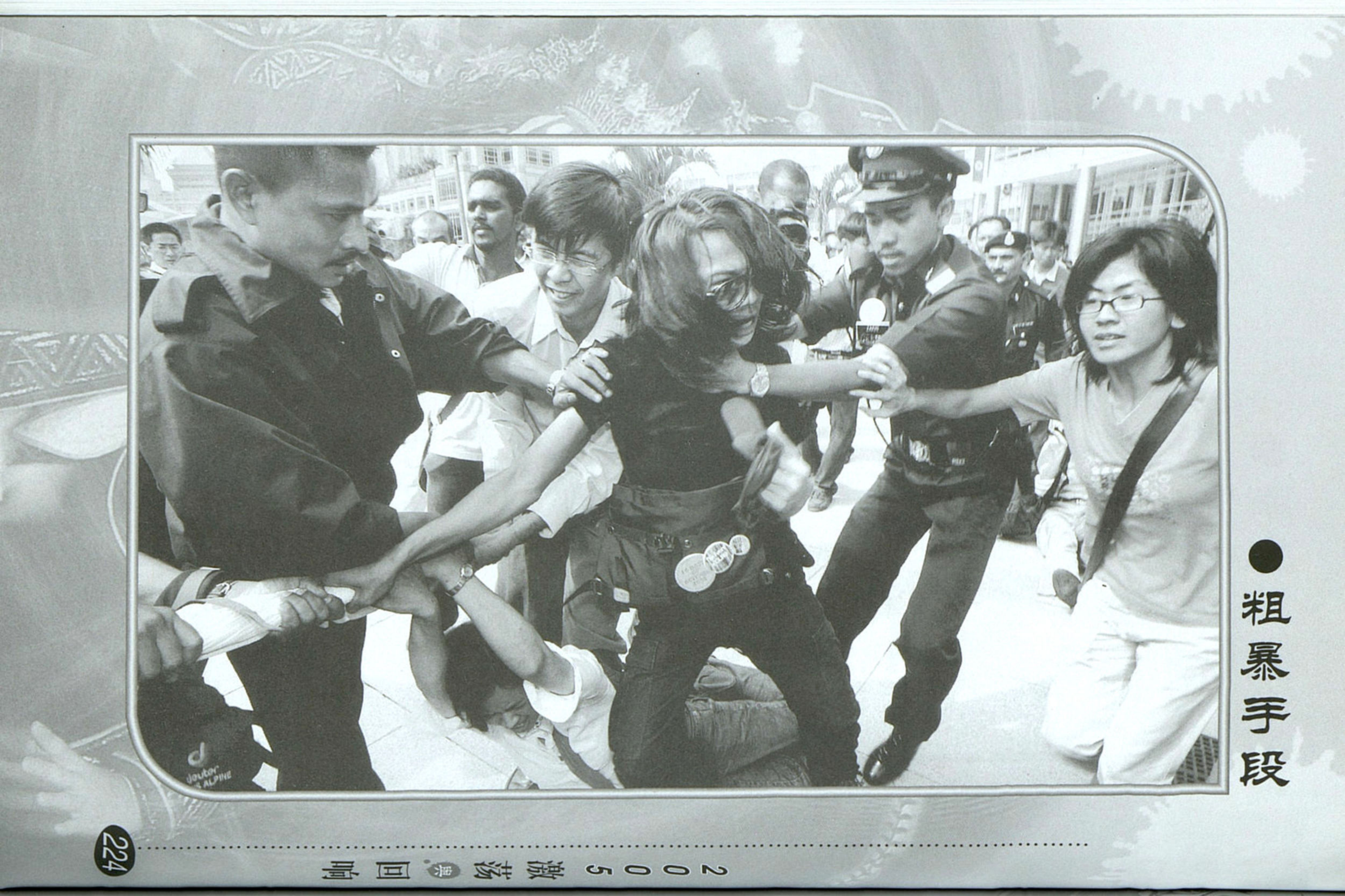
Congratulations

佳作奖



⇨ 陈奕龙

《南洋商报》



●粗暴手段

Congratulations

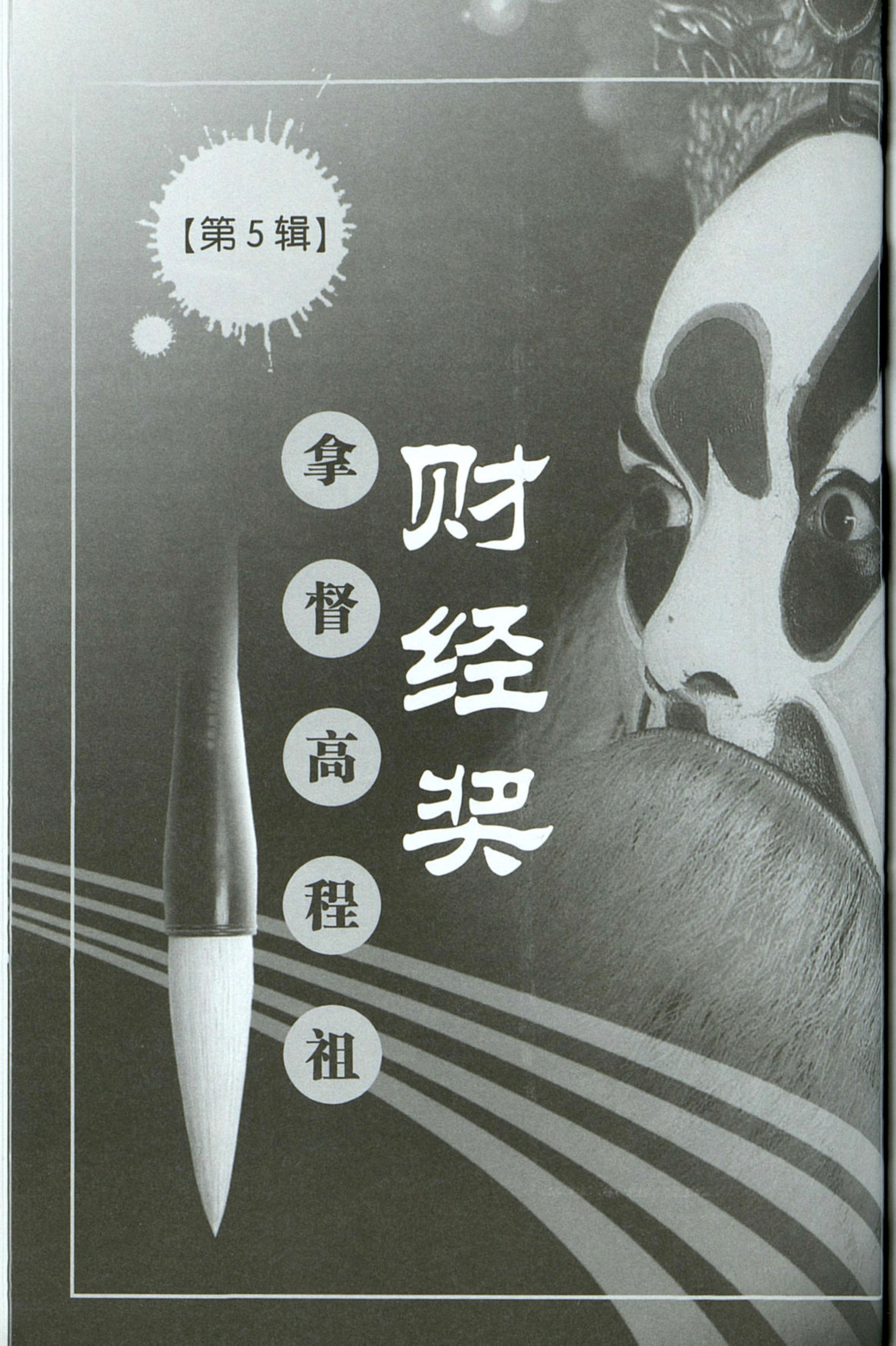
佳作奖

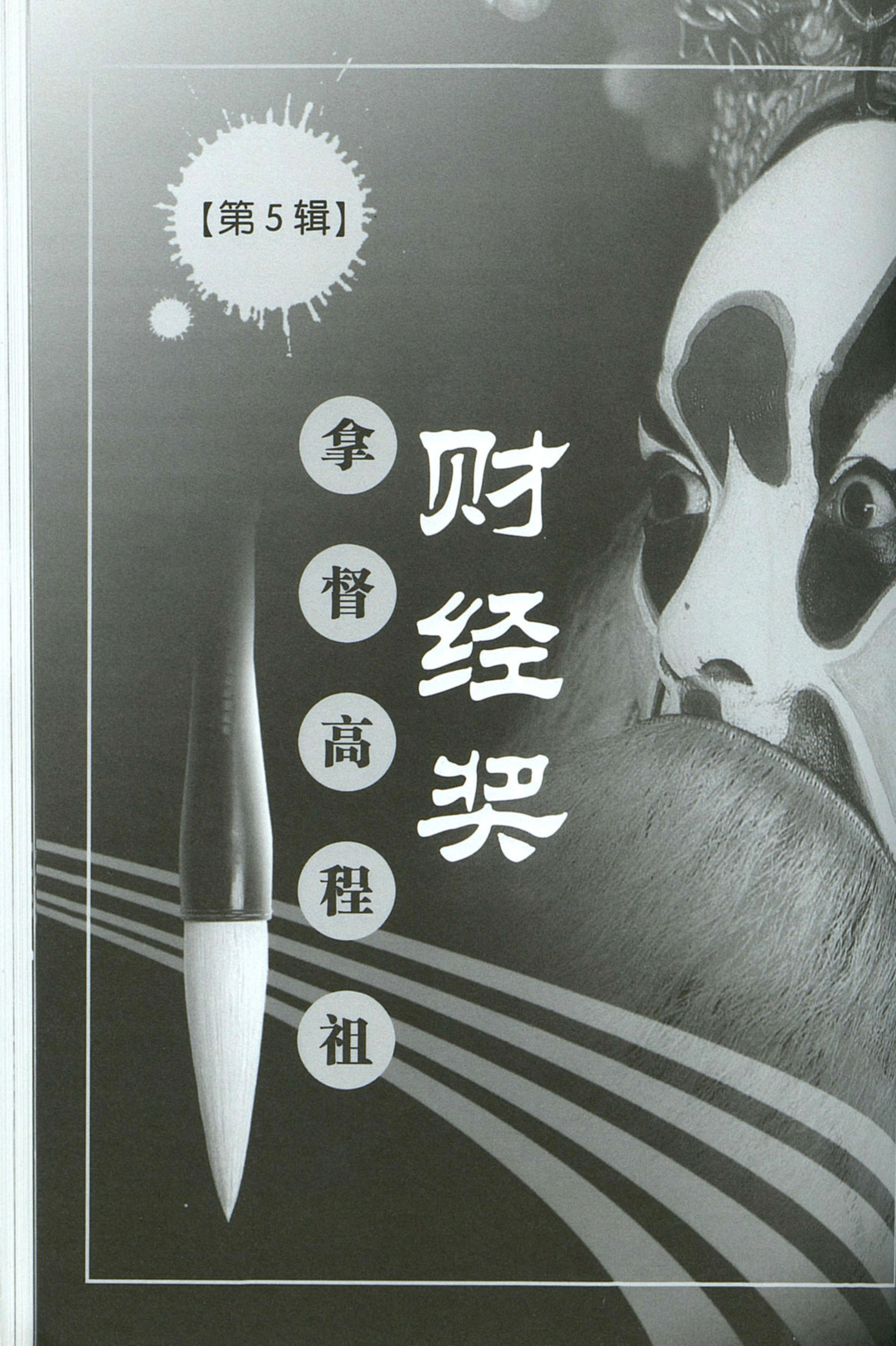
⇨ 周万达

《光华日报》

【第5辑】

拿督财经高程祖




【第5辑】
拿督高程祖
财经奖

Congratulations

拿督高程祖财经奖

优胜奖

⇨ 巫月圆

《中国报》

品牌走天涯

【品牌走天涯】

失却早前价格优势

打造大马品牌救市

“全球化”这个字眼，天天被人挂在嘴边，到底有多少人了解它为大马经济带来的巨大影响和深刻冲击呢？最明显的是，在全球化浪潮下，价格不再是大马厂商的优势，如果缺乏鲜明品牌的话，一去到国际市场，大马产品很快就被中国货、越南货，甚至缅甸货淹没了。实际上，在失去了生产成本的优势之后，打造品牌已经变成本地厂商刻不容缓的事，但，为何本地厂商还迟迟不采取行动？

屈指一数，市面上有多少个出名的品牌，是属于大马的品牌？其中又有多少个品牌能够同时驰名海外？应该不会超过10只手指吧。

撇开一些大型企业机构，如马航（MAS）、国产车（PROTON）、马银行（MAYBAN）、国油（Petronas）不谈，还有哪些既能够在本地市场打响名头，又能够在海外立足的品牌呢？

说真的，以自创品牌扬名海外的大马公司真的很少，尤其是所谓的“名牌”，需要长年累月累积、沉浸，加上全面的行销策略，才能够建立起来。

近年来，只有亚洲航空（AIR ASIA）创造了奇迹，在短短3年内，它的崛起打造了亚洲廉价航空的品牌神话。

如今，只要一提起亚洲廉价航空，人们的脑海中就会浮现“亚洲航空”，可谓刷新了大马品牌的建立纪录。

实际上，何谓“品牌”？国际贸易及工业部长拿督斯里拉菲达作出了最好的诠释，她说，“所谓的品牌，就是市场能接受的牌子，只要人们一讲到该品牌的名称，就能联想到其品牌，而不是产品。”

她也提到，鉴于塑造国际级品牌的重要性，政府经拨出 1 亿令吉的款项，充作提升本地品牌的拨款。

品牌，一个小小的商标，可以是产品的代号，许多国际级的企业已经成功塑造各具特色的标志，如香奈儿（Chanel）的标志和香氛、皇帽啤酒等。

而较早前，我国首相拿督斯里阿都拉也再三重申，本地公司应该创建国际品牌，通过品牌来提升竞争力，而不是只注重国内市场。

既然自创品牌如此重要，为何大马偏偏缺乏国际性的品牌？换句话说，为何本土品牌冲不出大马？

在本地市场纷纷被海外品牌占据之际，我们的产品却无法在海外市场占一席位，不论对国家经济发展，乃至竞争力的提升，都是不利的。

从宏观层面来看，导致大马缺乏强势品牌的原因很多，如政府的保护措施限制外资公司进驻本地市场，造成许多本地企业不愿意在品牌竞争力上作出经营。

另一方面，由于大马还是发展中国家，国内的制造业多以代工起家，偏重于价格上的竞争力，而缺少品牌经营的训练和经验。

实际上，打造大马品牌是整体经济发展不可或缺的一环，特别是在当今竞争十分严峻，深具挑战的大环境中。

当面对中国、越南，甚至是缅甸的崛起，它们拥有比大马更廉宜的劳工、更低的生产成本，以及更多的奖励措施，促使它们成为国际厂商最佳的设厂重地时，大马早前的优势已经不再。

这也是时候转换经济形态了，事实上，尽管多年来大马政府不

断鼓吹转向低劳工密集工业的发展，但事与愿违，大马不但还未脱离代工阶段，同时离开工业化发展还有一段距离。

尽管政府一心要打造大马品牌，并且了解大马品牌在国际市场上的影响力，就如第三工业发展大蓝图中表明 1996 年至 2005 年是大马工业从“代工”（OEM）走向原创（ODM）的年代，有关的实施年限还剩下 1 年，但整体而言，我国的经济转型还未成功，大部份企业，尤其是中小型工业，更是走不出“代工”的框框。

本系列将探讨打造大马品牌之路，通过品牌管理专家、广告人的意见，以及少数成功在国际市场打响品牌的公司现身说法，说明品牌的重要性，同时还分享打造国际品牌的经验。

知名度高市场走俏

“品牌一斤值多少钱？”

“品牌的价值在哪里？”

相信这是许多人心中的疑问。

根据花旗集团及国际品牌所作的调查显示，可口可乐的品牌价值 830 亿美元（折约 3154 亿令吉）、电脑公司 IBM 价值 43 亿美元（折约 163 亿 4000 万令吉）、麦当劳价值 26 亿美元（折约 98 亿 8000 万令吉），及耐基值 80 亿美元（折约 304 亿令吉）。

而一些机构也对品牌价值进行调查，如 Interbrand Survey 公司定期发布世界 10 大最有价值的品牌调查，而读者文摘每年发表超级品牌调查（Superbrand）。

调查也证明，品牌知名度高，市场的占有率也显着，如微软、丰田汽车，它们的业绩都是行内的佼佼者。

而打造品牌与行销是秤不离铊的，一些知名品牌的行销手法相差无几，但效果都非常好，证明它们深谙打造品牌之术。

以台湾的黑松汽水、可口可乐和英特尔 3 家公司为例，虽然行业不同，但行销手法非常相近。

如英特尔以补贴款项的方法令许多电脑生产厂商乐意在其产品上面打出“Intel Inside”的字样，如 IBM 的电脑产品上就有这个

字样，这个方法对 Intel 这个品牌的帮助很大。

微软也相同，它与全球硬体厂厂商结合的行销手法，使其成为全球第一品牌。

至于可口可乐，在全世界各地，甚至是偏僻地方的小杂货店，都可以看到其招牌。它免费为小杂货店做招牌的方法，使“Coca Cola”招牌与小杂货店招牌并列，只付出小小代价，却占据消费者的视觉空间，让自己的招牌无时无刻被看见。

台湾的黑松汽水也运用相同手法，同时还附送漆上黑松汽水字样的小冰箱给业绩达到一定水平的小杂货店，使其招牌一再显现人前。

不惜收回瑕疵产品

简单来说，所谓全球化，就是开放门户，拆除关税保护壁垒，各国产品能够自由流通、交易，即自由市场。

一旦全球化的话，即是人们有选择权，他们可以自由选择他们认为素质好、价格便宜、服务周到的货物和服务。

这种情况等于我们在逛超级市场的时候，考虑购买摆在架子上的哪一种商品相同。

试想像，当您在超级市场的架子前遴选商品时，遴选标准是什？相信大多离不开产品的素质和价格。

那消费者如何评价一个产品的素质和价格？答案是品牌。举例说，如果是三合一咖啡的话，大多人的选择可能是雀巢，因为有保证，同时也是我们熟悉的产品。

如果消费人在商品架子面前举棋不定的话，最终的选择大多还是知名的品牌，因为品牌带来的价值不只是品质、价格的保证，同时还建立了消费者对它的信心。

一些国际知名公司对他们的品牌十分重视，不容许产品出现瑕疵，甚至不惜收回产品，以示负责。

就如今年六月日本第 4 大汽车生产商三菱宣布，由于发现重大的缺陷，该公司回收 50 万出现瑕疵的车辆、重型卡车和公共汽车。

对这些拥有悠久历史的国际公司而言，品牌就是一切，代表了公司的声誉。

大马企业没有行动

根据一项调查显示，尽管大马企业总执行长深深了解到打造品牌的重要性，但他们的企业机构并没有独立设立品牌单位、专门研究或实行品牌打造活动。

这是由本区域首家品牌顾问机构 TRAX Associates，针对 150 名总执行长进行调查所得的结果。

有关的报告为“2003 年大马品牌打造报告书”，它指出，86%的受访者相信打造品牌的重要性，其中 61%的人表示，他们并没有致力进行品牌投资；41%将品牌打造投资归纳在广告和促销单位；只有 18%相信他们的品牌投资已经足够；尚有 21%的答案是不确定的。

与此同时，针对企业作出决策时是以品牌或本身的商业业务作为出发点时，68%的受访者了解全球化的品牌机构都是将业务建立在他们的品牌上，不过，70%的受访者却表示他们的投资策略建立在业务上多过品牌的需要。

另外，还有大约 41%的总执行长认为他们的品牌仍然在初步成长阶段，而且品牌的成长与业务成长并不一致。

以大马来说，若是从经济规模来说，内需市场很小，即使是占据了 100%的国内市场，实际上只有美国的 1.5%至 3%市场，在全球市场更是微不足道，仅有区区的 0.1%至 0.3%。

所以，在全球化效应下，世界才是最大的市场，出口是大马企业未来的路向，而建立品牌是唯一的出路。

【品牌走天涯】

缺管道成本重

打响名堂说易行难

打造大马品牌，很难吗？其实并不难，难的是如何改变厂商一成不变的思想模式、缺乏国际视野和依赖政府的心理。实际上，大多数的公司领导人和厂商都了解品牌的重要性，同时明白品牌的威力，但就是不愿意在品牌上作出投资。原因是打造品牌不但是一条既长且远，且还要努力不懈的道路。

实际上，充斥大马市场的本地品牌很多，小至烹饪用的调味包，大至国产货车都有，但它们大都专注本地市场，少有冲出海外，无法在国际市场打响名头。

为什么本地货只能在本地市场畅销，却无法将旗子插在海外呢？难道说我们产品的素质不如人？包装不美观？价钱昂贵？比不上舶来品？

再看一些北欧小国家，如瑞典、瑞士、芬兰，人口不过数百万，资源不比大马丰富，但一早就看透市场，塑造经济上的优势，致力于打造品牌，如宜家（IKEA）、Swatch 手表、芬兰则有举世闻名的诺基亚（Nokia）。

虽然说，发展中的亚洲国家难以赶上工业化的欧洲国家，但从这些国家的身上，我们的确可以看到品牌所缔造的经济价值，其带来的利益是无从估计的。

实际上，打造大马品牌最关键的要点就是业者需要具备走出国外的欲望、国际视野，因为拥有世界观的思维，才会打下由小公司蜕变成世界级大企业的基础，若业者只满足于国内市场，缺乏冲出海外的视野，便无法在国际市场打造大马品牌。

在过去，尽管大马已经凭着“代工”在国际市场建立起一定的地位，但“代工”的命运并不获保障，随时可以被取代。

大马自创品牌协会会长龙田煌就说，“代工”可以让厂商拥有工厂，但不能掌握市场，包括不了解市场的需求、讯息、趋势等等，同时也摆脱不了随时被替代的命运。

这是因为以盈利为主的国际厂商，考量的是价格，产品成本降得越低，对他们越有利，所以一旦出现更廉宜的选择，他们会毫不犹豫的蝉过别枝。

他表示，本地厂商对打造大马品牌兴趣缺缺的因素，还包括不谙经营品牌的技巧、企业的经济规模小等等。

“品牌的经营需要一定的技巧，即使是政府也缺乏这一方面的觉醒，而经济规模不大，也让本地商家无法做到产品差异化，而产品差异化正是打造品牌的基本条件。

所谓的产品差异化是创造与别人不一样和独特的产品，涵盖了新的模具、技术的开发等，以及在研究和发展上的投资。

“如果厂商只专注于大马市场的话，其经济规模不足以在研究及发展上作出投资，单以开发模具来说，成本是十分昂贵的。”

还有就是国人的崇洋心理还未改变，以及业者一成不变的思想模式，“光只是应付代工合约就让业者忙不过来了，他们还没有意识到打造品牌的重要性。”

不说别的，塑造品牌的第一步，单单是公司名字、创意的产品商标的设计及专利注册，就令许多商家却步，“这都需要一定的资金，许多人因此而放弃。”他透露。

另外，他还特别提出一点，“若果业者没有打造国际行销的能力，要冲出国外谈何容易？”

尤其是对国内中小型企业来说，他说，“很多人想改变，但却

不知道如何踏出第一步，就好像说他们明白要改变企业经营模式，但却不知从何下手。”

在国际市场打品牌，仿如打一场行销仗，如何去突出、塑造品牌，要以行销策略作为辅助，其中又涉及了广告和公共关系等等细节。

他认为，品牌经营必须长期投资、经营，需要不断创造产品之附加价值，注入生命力，同时加强消费者对品牌的忠诚度。

实际上，在现有的大环境中，打造品牌十分不容易，因为市场十分开放，商品多到数不胜数，每一个人都想突出自己的产品、品牌，形成十分竞争的环境，唯有不断的创造产品差异化才能生存。

品牌造势费用庞大俏

本地商家缺乏国际视野、短视，所以不愿意打造品牌？

有人认为，本地商家缺乏国际观，看不到品牌所带来的价值和效应，所以不愿花钱建立品牌。

也有人说，由于打造品牌的道路过于漫长，需要投资大量的金钱和精神，导致本地商家却步。

其实，两项因素都是无法打造大马品牌的症结。

大马唯一的本土品牌顾问公司 TRAX Associates 创办人兼总执行长拿汀雅斯敏指出，大部份的大马商家以为打造品牌很“贵”，所以不欲作出投资。

“他们以为很‘贵’，可能是看到国际企业的品牌造势活动，由于有钱有势，这些国际品牌在造势期间，广告和宣传频繁的出现于各大媒体中，所以让大马商家觉得打造品牌很贵，担心生产成本因而大增。”她透露。

另外还有部份以“代工”为主的厂商认为，他们制造的是“配件”，而不是产品，所以不需要建立品牌，也有少部份厂商缺乏打造品牌的信心。

实际上，她说，这是观念上的错误，不论是代工，还是自创品牌者，都无法不面对来自全球的竞争。

那，到底商家建立一个品牌需要投资多少钱？她说，这有赖于商家要建立一个怎样的品牌而定，“他们要建立的只是国内品牌，还是区域，甚至是全球品牌？”

不同阶段的品牌，需要不同的投资额，所以品牌投资额的多或少是主观的，视乎有关公司管理层、财务能力及长远规划而定。

一般而言，如果有关的品牌投资数额不超过集团营业额的 3%的话，对集团的盈利不会造成影响，同时也不会增加生产成本的负担。

以变应变走出旧框

随着时代的不断变化，如今大马厂商更加需要以变应变，而不能把自己局限于旧框框中。

如果在 10 年前，凭着偏低生产成本，大马厂商绝对有能力在国际市场占据一席位，但今时不同往日，失去价格上的优势之后，大马产品要如何才能站稳市场？才能闯出一片天？

难道要以更低的价格出击吗？以越南一天不到 5 令吉工资的来说，相较大马一天至少 25 至 40 令吉的工资，已是高出数倍了。

何况，一味靠低价格打天下也不是办法，因为每一项产品都有最低的价格底线，如果低于这个底线的话，商家可能赚不到钱，甚至会亏本，试问，亏本生意有人要做吗？

事实上，如果比较其他东南亚国家，不论政治还是经济上，大马都十分稳定，同时大马产品已具有一定的品质、人民懂三种语文，在语言上有占了优势，加上生产效率备受认同。

照理说，这种稳定的环境十分适合中小型企业的成长，但偏偏大马品牌就是无法脱颖而出。

基于此，亚太中小型企业协会主席孙一航曾经指出，塑造不出大马品牌，与缺乏优秀的行销人才攸关。

“由于缺乏优秀的行销人才，导致大马品牌受到冷落，同时也无法激发业者培养行销人才，这是一种循环。”

而美国、日本、韩国之所以能够成功，就是因为它们在国际行

销上非常成功。

提高产品附加价值

在这个资讯发达的时代，可能人们还没有发觉到，如今我们购买的不是产品，而是品牌。

当一家企业成功创建出的品牌是属于大众、属于消费者，而不仅仅是属于企业的时候，才能够算是赢获人心的品牌，许多国际知名的品牌都是如此。

好比说，人们说“喝可乐”，大家都知道指的是“可口可乐”；当要吃汉堡，人们会心神领会的知道去“麦当劳”；要买球鞋、牛仔裤，马上想到的耐基和 Levi´s R 。

本土产品来说，吃美极面（Maggi Mee），意即快熟面，虽然市面上的快熟面品牌多至数不清；吃酿豆腐，通常指的是安邦酿豆腐；肉干，指的是我来也，或是龙记。

无异的，时代在转变，且转得很快，但不论是以前还是现在，品牌的重要性却与日激增，只要品牌在市场上站得住脚，意味着产品会受欢迎。

如果要产品受欢迎，必须不断的提升产品的附加价值，无论在专业知识、包装、设计、配件、舒适感以及容易使用的配合上，都应该让消费者能够充份的了解公司产品或服务的特质和优点，从而建立产品与客户之间的忠诚关系。

【品牌走天涯】

着重全面价值链

找对路径脱颖而出

诚然，品牌的重要性已经不容置疑，但要如何打造品牌呢？大马厂商如何超越“Made in Malaysia”而跨向“Made by Malaysia”？对消费者来说，品牌代表的是素质、安全，但在日益竞争的社会中，业者打品牌的手法也层出不穷，甚至出现打着“人文精神”口号的企业，也一样卖得满堂红，如星巴克咖啡连锁店。有了产品之后，如何把这些产品推销出去，靠的就是品牌了。

品牌的打造，尤其是以代工为主的厂商，应该重视的是全面价值链（Entire Value Chain），由起步的研发到最后阶段的零售及售后服务，都不能够忽略。

TRAX Associates 总执行长拿汀雅斯敏指出，透过全面价值链，大马厂商才能建立品牌，以及把产品销售出去。

所谓的全面价值链，涉及的范围广泛，包括了研究与发展、产品鉴定发展、注册与专利、原料来源及供应、仓库及分销、行销、零售和售后服务，缺一不能。

“所以，厂商们应该改变他们的思想，注重全面价值链，而不仅仅只看到行销、广告、促销和公关。”她说。

另外，掌握市场资讯也是重要的，“大马厂商不只要掌握资讯，同时还要懂得利用这些讯息来做生意。”她指出。

而皇家雪兰莪（Royal Selangor）董事经理拿督杨保康也认同这种看法，除此之外，他补充说，进入新市场时，厂商要有接收新事物的思维。

他也同时是大马厂商公会副主席，他认为在网际网络上建立公司资讯是重要的，有助于资讯流通和推广知名度。

他表示，尽管建立品牌涉及的步骤和层面广泛，但产品差异化最重要，“当要建立品牌时，你要思考产品的不同、独特之处在哪里？因为只有独特的产品才能持续的成长。”

另一方面，Alpha Platform 公关公司高级顾问谭慧媚就说，今时今日，单单依靠“价格”来竞争，已经行不通了。

“这是商业世界，讲究盈利，赚头太少，削弱企业竞争力，最终还是难以与其他人竞争。”她解释说。

她认为，品牌的打造，将有助商家把产品推出市场。

无论如何，广告、促销和公关还是在品牌的建立上扮演了重要的角色。

国际广告公司奥美广告中文创意组组长潘仕屏指出，“目前市面上有许多促销品牌的管道，广告是其中一种形式，在平面媒体、电子媒体播放有创意的广告、想出琅琅上口的广告标语等等，都是塑造品牌的要素，如今，成功的品牌，已经成为产品的代号了。”

谭慧媚说，行销概括了公关、广告和促销，许多人以为行销只是把货品从一个地点搬运至另一个地点，而没有留意到还需要另外三者的辅助。

“商家只在行销中作出投资，而忽略了一些‘看不见的成本’，就是品牌的建立。”她补充。

潘仕屏说，一个品牌的成功，要找对路径，所谓的路径包括了解产品的消费对象？群众、广告代理和正确的全面行销策略。

如此一来，不但能够建立品牌，还能让品牌一代延续一代，成为长青品牌。

打造品牌长线投资

在公关领域有多年经验，负责品牌管理的谭慧媚，以其中一名客户源珍酱油来作例子，说明了一家老字号的品牌，经过重新包装之后，再借助公关、广告和促销的力量，重新注入活力，且还拓展至海外。

对许多大马人来说，源珍酱油是一家老字号，源珍工业自 1910 年创办以来，由在茨厂街经营小本酱油生意开始，今日，它已俨然成为一个跨国企业了。

自廿世纪 70 年代，第三代接手之后，有意翻新源珍这个老字号，于是该公司先在研究和发展下功夫，改良口味、改善制造环境，生产过程不但更为安全，且注重环保。

在以前，以口相传是最佳的市场行销，但今时不同往日，人们不但收入提高，生活水平也大幅提高，重新出击的源珍酱油要如何让消费者知道它的改变在哪里？

“自 80 年代起，该公司开始推出不同的产品系列，如蚝油和一些现成的调味酱料，消费者购买酱油之外，还可以选择其他的调味料。”她说。

而它的消费族群也改以职业女性、年轻夫妇和年轻族群为主，打出的品牌形象是生活方式和方便（Life Style and Convenience）。

也在同时期，该公司进军国际市场，如今，其调味料已经出口至澳洲、纽西兰、菲律宾、台湾、阿根廷、美国及加拿大。

就如潘仕屏所言，许多老字号的品牌，如何不被视为是“老祖母级”的品牌，是企业再度取得成长的要素。

而成功的品牌形象可以让企业不断的延伸，例如增加产品系列。

谭慧媚认为，企业若要打造品牌、建立形象、维持知名度，不是一日可蹴，而是长年累月的经营。

“看看世界上知名的品牌，哪一个不是需要付出大量金钱和时间的？所以本地商家应该持续在广告和促销上投资，而不是忽视，甚至不愿意投资。”她作出总结说。

赞助活动塑造形象

以在海外立足的大马品牌来说，皇家雪兰莪的名气可说是响当当的，堪称是大马国际品牌的代表。

自 1970 年出口以来，它由一家锡器铸造公司壮大至跨国企业，全球 20 个国家可以找到雪锡专卖店和产品，其销售基点也多达 3000 个。

拿督杨保康受询时表示，品牌的建立不是一夜之间的事，而是一条漫长和持续性的征途、长期的投资，短期和不定时的宣传，很难收到真正长期的品牌效应。

“品牌的价值是勿庸置疑的，对消费者来说，它代表了信任和信心，产品素质，以及原装设计的保证。”他表示。

他认为，那些已经在国内市场站稳阵脚的商家，不妨考虑出口市场，因为只有冲出海外，面对来自世界各地的竞争者之后，才知道自己的位置在哪里、实力如何。

“这也算是为全球化作好准备。”他透露。

他指出，大马厂商可以用两个角度来看待全球化，“全球化代表外国商家可以自由进入大马市场；同时大马商家也可以自由进入外国市场，如果我国的商家进军外国市场而取得成功的话，那 他们将有信心面对海外的竞争。

他说，要走向国际，除了厂商应改变态度之外，最重要的是了解当地的市场，不但要进行市场调查，同时还要了解当地的商业环境、贸易生态。

“至于品牌投资方面，进入一个新的市场可能需要作出大量的投资，在几年内，可能需要双位数的投资，过后才斟量增减，不同阶段的品牌发展，需要投入不同的资金。”他道出。

雪锡从 1970 年开始，就走向国际形象，以锡器铸造工艺而言，雪锡已经闻名全球，为了建立一个国际性的品牌，它不但拥有一套本身的市场行销计划，同时也积极成为国际性活动赞助商。

如 2000 年的悉尼奥运会，它是澳洲指定的首要礼品

(Premium Gift) 赞助商，而在多项国际性的活动、赛事中，它是奖杯的铸造商。

政府设基金助推广

随着品牌的重要性日愈显着，近年来大马政府也对品牌意识开始觉醒，并且已经拨出 1 亿令吉的款项，设立一个进行宣传及发展本地品牌用途的基金。

据国际贸易及工业部长拿督斯里拉菲达透露，在此项基金之下，每个品牌至多只能申请 200 万令吉的拨款，包括了所有的业务发展，以及注册专利权。

她说，此举是因为本地公司只出口产品，而不注重品牌的宣传。

而此项基金旨在加强大马品牌在国际上的地位。

有关基金将由大马对外贸易发展机构（MATRADE）、大马工业发展局（MIDA）、大马中小型工业发展机构（SMIDEC）、大马工业研究及规格公司（SIRIM）、大马设计理事会、品牌协会及其他的相关机构组成的委员会监管。

尽管有关的基金不能够为每间公司提供援助，但她说，其将遴选出那些有潜能、又有能力跃入国际的品牌，以提供拨款。

有关的拨款将根据以下数项条件：

1.品牌策略及计划。

2.企业及行销计划。

3.有关公司对品牌作出的资源投资及对品牌计划的承诺。

4.品牌促销活动。

5.在过去 3 年来的总销售及出口趋势。

6.本地及海外市场的占有率。

7.有关的品牌是否拥有可以进一步扩充为国际品牌的潜能。

8.有关的品牌如何有助于提升大马成为有素质产品和服务供应商的形象。

此举也反映出政府不但了解要打响一个品牌，需要花费巨额费用，同时企业本身也必须自我调整，更加注重公司品牌。

【品牌走天涯】

廉价策略深入民心

亚洲航空创造奇迹

亚洲航空（Air Asia）的成功，可谓创造了大马最大的品牌奇迹！短短3年内，它由一家亏损累累的航空公司，脱胎换骨，不但成为有利可图的上市公司，且还是亚洲区域廉价航空的品牌代表。它的成功，不但对马航形成一定的威胁，同时也在亚洲激起了一股廉价航空热，新加坡、泰国和菲律宾廉价航空公司相继崛起，欲在廉价航空业分一杯羹。

亚洲航空，是最佳的品牌传奇典范，只花了3年的时间，该公司洗尽之前没落、黯淡的形象，摇身一变，成为朝气勃勃的区域廉价航空代表。

其红色的公司标志、出乎人们意料之外的低价机票、打着“每个人都可以飞”（Now Everyone Can Fly）的口号，创造了近年最成功的大马品牌。

该公司总执行长东尼费南迪透露，由接手亚航开始，他就打算以别树一帜的手法来打响这个品牌。

“亚洲航空的所有商标、名字、产品，我们都强调用红色，因为这是容易让人记得的颜色，我们要让人们一看到红色，就会想到我们的口号‘每个人都可以飞’。”

与一般的公司名字不同，“亚洲航空”的英文名字是手写的，他说，手写的英文字代表了自由及创意，这也是它的企业文化。

的确，红色的标志让人印象深刻，所以该公司的员工制服、产品如矿泉水，都以红色为代表。

他本身就是一位充满创意，常常有新点子出现的人，亚洲航空的促销点子、创意广告皆出自其脑袋。刚开始时，他花了半年的时间来研究如何让亚洲航空得以一炮而红，最终如愿以偿。

尽管在购入亚洲航空的初期，他曾被人讥笑为傻瓜，但却有本事在 1 个月之内就扭转劣势，7 个月之后将亚航的负债全数清还。

“我们的策略只有一个，就是‘低价、低价、低价’，提供比别人更低的机票，让亚洲航空等于‘低价’的想法深深烙印在人们的脑海中。”他说。

这不但是他所要塑造的品牌价值，也是亚航一心建立的形象，接下来的品牌特质概括了友善、年轻、安全和自由。

尽管在建立品牌过程中，面对了许多问题，但他却坚持以“低价”作为亚航的招牌和行销策略。

“我们从来没有动摇过，一直都坚守这个原则。”他说。

当然，单单低价是不够的，成功推出上网订购机票，也促使亚航这个品牌更为人知。

要知道，在网上交易还不普遍的大马，如何吸引顾客上网订购机票是一大难题。但这个难题却是费南迪迫切要解决的，因为全球廉价航空的经营模式都是通过网上购票来减少支付代理佣金，进而大幅降低成本。

于是他先与 3 家本地银行达致协议，以使用信用卡缴付电话费和电费的方式，来解决订购机票的问题。

为了吸引更多人上网订票，他曾经推出 3000 个，仅售价 10 令吉的机票，结果所有的机位在 6 个小时内一扫而空。

“我们的客户包括一家 19 个人从芙蓉飞至浮罗交怡，以及一名老祖母通过其英国伦敦的儿子帮她上网订票，由此可知，网上订票是可行的。”他透露。

为了更加了解市场需求，他甚至亲自进行市场调查，“我会在机场大厅问那些乘搭亚航的人，为何不上网订机票，发现是基于语

言问题，于是我又马上增设了中文网站，让那些不谙英语、国语的人也可以上网购票，结果我们的网上购票销售因此而提高了 20%。”

他认为，不断创新、贴近市场、了解市场需求，才能成功的创建出一个出色的品牌。

注新元素提高价值

对亚航而言，头三年是生存、打拼期，也是打造“廉价航空”这个品牌的最佳时机。接下来的 3 年，费南迪将为这个品牌增加价值。“品牌需要时间来建立，未来的 3 年内，我会为亚航注入不同的元素，以提高它的价值。”这些元素包括培养更多友善、有效率的员工，让空服人员更人性化，打破空服员传统的一板一眼印象。同时也计划提供有素质和安全的产品，如提高座位的舒适度。另外，他也考虑如何才能够让顾客在飞行途中不会感到沉闷。对亚航来说，未来 3 年是充满挑战性的，“我希望到时亚航的形象不止是‘廉价’而已，还附加了其他的价值，如整体安全性的提高。”

若说到打造品牌，他认为，给予人们所要的服务？产品，是最重要的。“接下来是确保那是好的产品，并且拟定长期的行销策略。”他补充。

而品牌的投资是必须的，“许多人不明白品牌与广告的重要性，那是很可惜的事，让人们讨论你的品牌，才是有用的。”他遗憾的说。

为了制造话题，该公司的广告创作是十分具有创意的，好让人们留有深刻的印象。

除了行销策略之外，他认为品牌的建立也涉及纪律和专注力，以及凝聚公司员工的向心力，让员工了解和充份配合公司的策略，才能事半功倍。

他也指出，该公司决定上市的策略也有助于建立形象，“通过上市，人们会了解到我们是认真的，有心经营这盘生意。”

他也透露，其每年利用营业额中的 3%来作为广告促销和宣传费用。

另一方面，在询及多家区域廉价航空的崛起，是否对亚航造成威胁时，他表示，与其他的廉价航空比较，亚航除了低价之外，还建立了网络和拥有自己的职员，更重要的是，亚航这个品牌已经成为亚洲廉价航空的代表。

“不管怎样，亚航都比它们快了 3 年，我们已经站稳了，而它们才刚起步。”

三星具备国际视野

举世闻名的韩国半导体制造商三星（Samsung），又是如何创造品牌奇迹呢？

在过去数年来，既使是全球半导体制造业不景气，但它丝毫不受影响，仍然稳踞全球成长最迅速的企业之一。

目前该集团在全球拥有 13 万员工，销售额超过 1000 亿美元（折约 3800 亿令吉），资产高达 700 亿美元（折约 2660 亿令吉），去年的净盈利达 65 亿美元（折约 247 亿令吉），其出口额占了韩国总出口的五份之一。

全球品牌顾问公司 Interbrand 形容该集团是过去 3 年来，全球成长最为迅速的品牌。

如今，在电器方面，三星这个品牌已经领先美国的电器制造巨擘通用电器（General Electric）了。

但今日的风光，是昨日经验的累积。

早在 20 世纪 90 年代初，三星的掌舵人已经具备了国际视野，为了让三星的业务扩展至全球，该公司董事长李健熙周游世界各地的电器店，不止是为了掌握市场趋势，同时也了解三星产品的销售实况。

在 90 年代中期，当他前往美国加州的三星仓库时，竟然发现满满一座仓库堆满了卖不出的三星电视、录音机及其他电器产品。

震惊的他，回国之后询问销售经理，得到的答案是：“出口至美国的产品销售量还在上升中。”

于是，他带同一批销售经理飞往美国，让他们亲眼看到堆得满地

都是滞销的产品。

他认为，制造及出口电视机是不足够的，重要的是让它们卖出去，同时还会有客户前来询问三星的其他电器产品。

即使到了今天，他并不一定要知道出口及销售数据，但一定要知道有多少架数码影音光碟机或是平面电视机从美国着名连锁零售店沃尔玛（WalMart）销至阿利桑那的沃尔玛，或者是接到多少宗投诉。

打造名堂发展未来

对于本地厂商打造品牌的态度，Alpha Platform 公关公司高级顾问谭慧媚还有话要说，她认为，这与厂商如何看待市场、产品攸关。

“在全球化的今日，厂商应该检讨自己的立场、看看市场定位以及分析未来的发展。”

她接着说，在分析未来的发展趋势，了解市场发展之后，他们才能作出决定。

她以新加坡为例子，比较大马，新加坡独到之处在于把大马产品重新包装之后，贴上新加坡品牌出口至海外。

“这些产品在大马制造，但最后却变成了新加坡产品，这些贴有新加坡公司标签的产品，出口至西方国家，在当地的超级市场占据了一席位，但却没有人知道大马才是真正的制造商。”

她说，在一个自由市场，没有人强迫厂商一定要建立品牌，以及必须在广告宣传促销上作出投资，但若果分析日后的市场趋势的话，打造品牌是企业未来生存之道。

她也强调，打造品牌，只能靠自己，而不能依赖别人，“大马政府提供建立品牌基金的用意非常好，算是迈出第一步，但是厂商却不能因此而太过于依赖政府，处处要政府给予协助。”

【品牌走天涯】

开发模具奋斗30年

美力菲海外站稳脚

美力菲有限公司（Merryfair Chair System）在海外打拼品牌的奋斗史，可谓是大马厂商由“代工”转至“自创品牌”的缩影。由零开始，美力菲创办人兼董事经理拿督王惠临当初一心只想冲出海外，把“美力菲”这个名字烙上产品，也只是为了容易认出自己的产品。误打误撞的，10多年过去了，美力菲已经崛起成为大马数一数二的办公椅制造商，“美力菲”这个牌子也在国际市场站稳了脚步。

由代工转为自创品牌，美力菲有限公司用了17年的光阴来摸索品牌之路。

从它的成功道路中，可以看到大马厂商在建立国际品牌中走过的崎岖道路。

以制造办公椅起家的拿督王惠临透露，一个好的品牌，必须要有好的产品，才经得起市场的考验，而有素质的产品，则需要经过研究与开发。

早期由他一个人自己慢慢探索，探索竞争者的产品有何不同与独特之处，今日，该公司设立了研究与开发部门，不 是研究竞争者的产品，更重要的是开发自己的模具。

“模具的开发是绝对重要的，因为它确保了产品创新、独特性和素质，我认为，品牌和素质是平行的，而自己研发模具不但可以保持素质，同时也经得起客户的考验。”他道出。

由草创期一个人，如今其研发部门已扩充至六人，不但自行研发模具，同时每年还推出新的产品。

由于深知研究与发展的重要性，所以他在研发部门作出的投资也不少，据了解，每一个模具的投资需要 5 至 6 万令吉，一些较贵的模具，投资额至少达 50 万至 60 万令吉。

除了创新之外，该公司的产品也因而不容易被模仿和抄袭，因为由不同模子组成不同的设计，投资成本相当高。

这也说明了由代工，走向自创品牌，最重要在研究与发展上的投资，尤其是制造业，更无法避免的。

事实上，由于成本昂贵，加上时间长，并不是每一名厂商都有能力和乐意开发模具，但个人兴趣加上眼光，他就是凭着开发模具走上品牌之路。

自 1987 年始拓展海外市场，如今，该公司的产品系列有 48 种款式，超过 90%的产品都是销至海外，出口至超过 50 个国家，包括欧美和日本，其位于万挠的工厂每月产量高达 5 万张办公椅，而货柜出口量多达 200 多个。

由代工走向自创品牌，他说，本地厂商需要累积实力之后，才具备与外国厂商谈判的条件。

“在代工时期，我们没有条件与人谈判，同时也没有人愿意接受我们的要求，但通过研发，我们具备了谈判的条件。”他说。

由于产品有一定品质，受到市场的欢迎，加上研发产品之后，对市场需求和趋势有更深的了解，他要求在产品上刻上公司名字。

“其实，‘美力菲’这个牌子原本是公司名字，把牌子烙在产品的最初目的是万一产品出现问题时易于辨认，不意后来却成为品牌。”他说，这原是无心插柳之举。

尽管说得轻描淡写，但这是从代工走向自创的重要步骤，大部份的厂商就是因为跨不过这一步，而脱离不了代工的命运。

“厂商要跨过这一步并不容易，因为这需要时间来证明产品的素质，而这也是最关键的。”他指出。

从 1974 年开始，他投身入这行，起先只注重国内市场，13 年后进军海外，由于产品素质被认同，得以发展成为行内品牌代表之一，前后 30 年的功夫，一步一脚印，才有今天的成就。

回看自己以前走过的路，他总结说，“品牌的打造，与公司的财力、个人的眼光和经验有关。”

国内扎根冲向海外

回想起当初毅然到海外发展的经过，只能用“有志者事竟成”来形容拿督王惠临。

话说在国内市场发展得不错之后，他就想到海外闯一番天地，虽然他自诩自己的英文程度不够好，同时也不知如何下手去招生意，但他就有一股非要成功不可的决心。

“我最初的念头是海外市场才有更大的空间，但如何联络商家、找市场却是大问题。”但凭着一股冲劲，他勇往直前。

于是，由参加展览会开始，他踏出第一步，“我首次到新加坡参加展览会，同时也透过欧洲驻马的大使馆，取得入口商的名单，把宣传册子寄给他们。”

这样还不够，他接着亲身飞往欧洲，决定亲自找客户，“当时我在欧洲一家报纸刊登卖椅子的广告，并在酒店租了一间房摆满了我带过去的样本，同时还在当地聘请了一名翻译员，等生意上门。”

结果，上门前来查询的客户有好几位，并针对他的样本提供不少意见，“我因而得到了宝贵的意见，了解当地市场的需求，也因此展开了外销的第一步。”

对于那些有意冲向海外的厂商，他建议先在国内站稳了脚步，有了一定的知名度之后，才冲向海外。

“这是最实际的做法，厂商本身具有一定的规模、实力之后，才能出国，另外他们还要考虑的是自己的产品是否符合国际市场的需求。”

还有，拟定对外策略也是重要的，细节如选择海外代理的事项也必须考虑周到，“以美力菲来说，我们在外国只委任一名代理，至多两名，这样才不会造成恶性竞争。”

为了防止产品、设计被抄袭，“美力菲”的主要产品在多个国家，如泰国、印度等都有专利注册，“由于中国的崛起，更是要谨慎，但他们要抄袭我们的产品也不容易，因为开发模具的成本太高了。”他说。

在国际市场打响名堂之后，他感受到品牌所带来的好处，“至少，我们拥有一定的市场地位，有兴趣的外国厂商会直接找‘美力菲’，而不是找代理入货。”他说。

另外，品牌的建立也有助于提升大马的形象，同时也提供同业更多发展机会，“外国厂商都知道我们来自大马，无形中提升了国家形象，同时同业也因而获得更多的机会。”

建立关系拓展商机

会展，可以说是通往国际市场的大门。积极的参加国际展览会，是开拓出口市场的最好机会。

这不但是拿督王惠临给予那些有意走向海外的厂商的建议，同时也是许多过来人和专家的建议。

“为了开辟海外市场，我曾经到过不少国家，甚至是非洲一些小国参展，如今，美力菲每年至少参与海外 3 次大型办公家具展，即德国、杜拜和美国，以及国内展览。”他道出。

他透露，每一年，该公司斥在会展方面的投资多达百万令吉。

实际上，对企业而言，会展的作用早已不容置疑，不止是推展新产品的最佳场所，同时也是寻求发展、开拓市场的好机会。

参与会展的好处多，最重要的是可以与潜在客户面对面接触，奠下了做生意的基本元素。

可以说，商家们在参展时先撒下种子，等待日后萌芽。

对部份本地企业来说，他们可能还未领略到参展的好处，或者是觉得参展成本过高，划不来，但是根据统计，许多欧美公司都是

透过会展，得以和客户建立长期关系。

随着全球化的到来，业者之间需要更频繁的互动，在获得最新资讯、知识、信息的同时，也开拓商机。

而参加会展的好处并不限于讨论、展示产品而已，在展览期间，参与者可以从中获取第一手资料、最新知识，并且交换意见。

成功取决三项因素

对于中小型企业来说，定位是品牌和企业的灵魂，而促使一个产品成功的因素有三项，即素质、市场策略及促销和宣传。

大马青年创业促进会总会长许德胜分享对品牌的看法。

他认为，一个品牌的根基和寿命有赖于企业的产品、市场、需求和定位。

而品牌的建立至少需要 7 至 8 年的时间，并非一朝一夕的事。

如果一家企业能够建立起自己的品牌，就不容易被卷入削价战中。他认为，产品的特色应该直接符合消费人的需要，而不是改变消费人的习惯，因为成本过于昂贵。

他也是 The One Academy 广告与品牌及多媒体创作学院创办人兼院长。

先定位，再为产品命名是企业必须遵守的优先次序，而命名应该要有市场和科学根据，才能有效地减低广告促销方面的成本。

他以香港的苹果日报为例子，并指出，这是一个非常好的名字，因为苹果是每一个人早上应该摄取的营养，而报纸则是人们的精神粮食，苹果与报纸的价格又相差无几，所以两者配在一起非常有创意及效果。

另一方面，他也鼓励以品牌联盟的方式来进行合作计划，即借彼此的名堂来推动产品和知名度，以达致互惠互利的双赢目标。

【品牌走天涯】

扬名海外回流大马

意高国际一反传统

由于看到品牌的重要性，加上市场因素，生产实木地板的意高国际（Ekowood）一反传统，不是从大马冲出国外，反而是在海外打出江山之后，挟着盛名回流大马。该公司掌舵人陈逸森的信念是：既然其产品能够获得海外市场的肯定，反攻本地市场也应该不会面对太大的困难。

七年前，意高国际原本是通过代理来销售产品，不过有感这种行销方法过于局限，无法取得更大的发展空间，该公司总执行长兼执行董事陈逸森决定自创品牌，以品牌打天下。

他透露，当时他发现代理商并不只是满足于代理一家公司的产品而已，同时也不会协助厂商建立品牌，加上资金和资源受到限制之下，他开始思考如何去建立品牌。

“我们决定自己建立品牌、开拓欧洲市场，因为欧洲人比较接受实木地板作为家居设计，经过 11 个国家的市场调查之后，最后我们落实在西班牙设立公司，因为我相信要建立品牌的话，必须要提供服务。”他说。

除了市场接受度较高之外，那还是一个成长中的市场，刚开始时，该公司斥巨资在行销和广告上，并在各地委任代理、设立陈列室。

但，大马商家要在欧洲做生意还真不容易，“起步时，的确很辛苦，不论是批发商还是工程公司，对我们的背景并不了解，只知

道我们来自大马，如何说服他们批发我们的产品很困难。”

加上，一般欧洲人对亚洲产品的信心不大，同时也担心供应链出现问题，为了破除这种观念，他下了很大的功夫。

他印象最深刻的一次是说服一名德国批发商代理他的产品，当时该名德国批发商拒绝他的理由是既然德国也有品质良好的实木地板，为何还要用大马的地板呢？

结果，他和该名德国批发商约定明日早上八点见面，而他连夜在三间酒店房间安装了实木地板，并且限定对方在 3 分钟内指出哪个才是大马产品和德国产品，但对方却看不出两者的分别。

最后，他成功的说服对方代理他的产品，直至今天，这名德国人还是他的客户之一。

他强调，“一旦立志要拓展海外市场、自创品牌，厂商就得要有很坚定的决心，因为投资的不止是金钱，还需要时间、市场调查和耐心。”

在西班牙建立第一个据点之后，他接下来在卢森堡设立第二个据点，看中它的地点适中，同时还可提供服务给毗邻国家，如德国、意大利、法国等。

踏出了第一步之后，凭着分布广泛的分销地点和不断推陈出新的产品，意高逐步站稳了脚步，并以全方位的素质管理赢得口碑。

“即是说产品素质要好、服务佳及投诉要减至最少。”他解释说。

该公司曾在 2000 年和 2001 年，连续两年被英国及爱尔兰《Contract Floors》选为最佳工程实木地板供应商，是首家获得此荣耀的亚洲公司。

打响了头炮，他接下来开拓美国市场，然后再到香港和中国，不同的市场，采用不同的市场策略，如中国市场，“中国是一个十分特别的市场，而我们的策略是建立市场优势，专注高档市场，成绩不俗。”

预料，在明年杪，该公司在中国北部城市的陈列室将增加至 18 至 20 家。

目前，该集团的 93%产品外销至海外逾 27 个国家，包括了欧洲、中、非洲等多个国家，以及中国和澳洲等，其中欧洲的生意占了集团营业额的 50%比重。

迄今，其分别在美国和欧洲设立了 6 间仓库，超过 1000 家陈列室。

建立品牌始能生存

累积多年的打造品牌经验，陈逸森认为，建立品牌是长远的过程，其中需要大量的金钱和精神支持。

有异于一般大马公司，意高国际在品牌和行销方面是不遗余力的，他透露，该公司每年花在品牌上的投资介于 500 至 600 万令吉，而这笔投资是长期性、不能停止的。

去年 9 月，该公司成功获得大马对外贸易发展机构拨出 200 万令吉，充为提升品牌地位用途。

“毫无疑 a 问的，政府此举带有鼓励作用，对厂商有一定的帮助。”他说。

同时，该公司也视参加会展为开拓生意的好途径，他透露，其每年至少参加 6 次国际展览会，而本地展览会则超过 10 次。

他认为，虽然品牌的投资很大，但对公司的长期发展有利，如果商家想长期在市场生存的话，这是必需的。

“我认为，未来的商业环境十分竞争，尤其是全球化之后，市场充斥变数，品牌变得更重要，有了品牌之后，我们不需要以价格作为竞争筹码。”

以该集团在中国的业务来说，因为建立了品牌，尽管其在中国的产品专攻高档市场，但也有一定的消费群。

“如我们最贵的产品，仿古董木板（Winchester Collection），连安装和材料在内，1 平方公尺的价格为 400 令吉，但却受到当地高档市场的欢迎。”他说。

建立了品牌，加上适当的行销策略，才能事半功倍。

打响名堂并非侥幸

实际上，意高国际的成功并不是侥幸的，该公司在产品研发上费了很大的心血。

该公司从来不曾忽略产品和技术的研发工作，陈逸森道出，由于在研发上下功夫，所以该公司才得以打开欧美市场。

“我们刚刚进军欧洲国家时，面对一个难题：工资高于产品，由于外国工资特别高，而我们的产品又需要技术工人安装，所以面对工资偏高的问题。”他娓娓的道出。

当时该公司和一家瑞典公司合作，成立一家名为 Ekoloc 的公司，旨在进行研发工作，“花了大约一年半的时间，我们研究出一种不需黏胶，只需用手就可以安装的地板，把接装工作加快至 2 倍，工资也因而减少一半，这也是为何我们可以不断的拓展欧美市场的原因。”

这也是该公司在海外打天下的转捩点。

过后这种被称为 Woodlock 系统的技术，放上 Ekoloc 这个品牌，并进行专利注册。

目前，意高国际的业务包办研发、制造至销售及安装木板，提供一揽子服务予客户。

其制造厂落在霹雳州务边，占地 18 万 5 千平方公尺，投资额达 2500 万美元（折约 9 千 500 万令吉），主要是生产优质地板以供外销和内需，也是全马最大的地板生产厂。

与此同时，该集团也设有研发部门，聘有 4 名工程师，虽然耗资不少，但每年都推出新的产品和技术。

为了开拓欧洲市场，该公司还提供了 48 小时的送货服务，同时样板数量比同业都多。

而通过设立海外陈列室和仓库，不但解决了运输上的问题，同时也把 60 天的完成日期缩短至 30 天。

品牌实践有 10 法则

世界级品牌大师舒尔茨在对企业家、商界和代理机构进行问卷调查之后，总结了十大品牌实践的黄金法则。

1.品牌策略和公司整体业务、战略应该一致化：着名摩哆车哈里戴维森公司是典范，尽管面对日本摩哆车的强劲竞争，如噪音小、耗油量低及外观精致，但哈里不论是外形、广告宣传还是公司对外发表的信息都强调它的特定风格 大马力、粗犷、强劲，其广告甚至会突出那种发动机轰鸣的嗡嗡声，有力地迎合了特定消费群的需求。

2.高级管理层深度参与品牌的创立：高层人员的意见和决策对品牌的建设起着重要的作用。

3.设计合理的品牌结构：品牌结构要适合组织的商业氛围、企业环境和企业文化，可以是单一品牌和公司品牌结合，如英特尔，也可以是多个独立产品品牌并存，如 P&G，旗下产品品牌有潘婷洗发乳、Pampers 婴儿尿片和 Ivory 象牙香皂等。

4.公司对品牌应有全面的视野：具体而言，产品的品质、企业标志的视觉形象、组织的信誉、公司竞争力和公司领导人所表达的信息必须要有连贯，如耐基，其简洁和充满活力的标志与产品的性质、公司形象非常吻合。

5.优秀的品牌能够简洁地表达企业的核心价值观和承诺：以惠普为例，它的口号是“为了大众利益而创新，在所有的工作中创新”，带出该公司的核心承诺：帮助客户创造出新的商业模式、开展新的业务、建立有效和充实的生活方式。

6.商标独一无二、信息完整：电脑公司英特尔是最成功的，它贴在每台电脑上的那块小小的“intel inside”的铁片至少花了1.25 亿美元（折约 4 亿 7500 万令吉）投资额，但却成功的向无数人传达了它“安全可靠”的信息。

7.在与客户接触的每一个点上，品牌都要传递出引人注目、连贯、一致的信息：品牌在于消费者与产品和服务接触的每一时刻，所以品牌推广也应贯穿整项产品行销过程。

8.成功的品牌推广计划必须充份、一致、连续，而且要有针对

性：断断续续的品牌信息会削弱品牌的影响力和它在消费人心中的地位 。

9.伟大的品牌是由内至外打造出来的 在品牌价值链上的每一个人都能够理解品牌的涵义，并且与之配合和给予支持。

10.衡量品牌传播效果和品牌的经济价值：尽管重要，但目前需要新的方法来检验涉及品牌的投资回报率。

【品牌走天涯】

独创口味销回教国

本土炸鸡海外飘香

本土快餐业鼻祖 Marrybrown 以特许加盟经营的方式冲出大马，打着“halal”（即符合回教教规）的旗帜，不但成功在回教国家扎下稳固的根基，受欢迎程度还胜于历史悠久的西方快餐连锁集团。看看该集团总裁廖泳发如何在配合时机之下，以本土炸鸡俘虏了回教国家之心，甚至业绩还领先外国炸鸡。

大马最大的土产快餐连锁集团 Marrybrown，以全世界回教国家都认同的“halal”标志，找到立足点，进军回教国家，以大马炸鸡攻下了海外回教市场。

目前，该集团在全球的分店超过 150 间，包括了西亚国家、大马、中国、印度、斯里兰卡和新加坡等。

由于看到回教市场的发展趋势，该集团总裁廖泳发在 2002 年进军斯里兰卡，以 Marrybrown 独创的口味（即产品差异化），加上过人的行销策略，赢了漂亮的一仗。

他说，Marrybrown 来自大马，所以产品的口味均带有亚洲口味，“亚洲口味占了 20%，另外 80%是美国式的炸鸡口味，其特点是美式炸鸡的味道很浓，但却不是来自美国。”

他捉准了回教国家消费者的心理，利用当地人排斥美国的情

绪，开了第一家连锁店。

“据我们对当地市场的了解，斯里兰卡人民对于同样是回教国家的大马相当有好感，但却排斥美国，所以来自大马，且又符合回教教规的产品应该会受欢迎。”他透露。

“我们在斯里兰卡的连锁快餐店占地 8000 方尺，是一栋两层高的独立店屋，其中只是儿童游乐场的面积就达 1200 方尺，面向着印度洋。”他说。

基本上，这间店的地点并不是太好，离市区有一段距离，但他看中的却是市场潜能，它不但是回教徒的集中地，许多回教徒都在此置业，同时大都拥有不错的经济能力。

当时，哥伦坡还各别驻有两家麦当劳和两家肯德基连锁快餐店。

为了打响名堂，他不惜大搞噱头。“要开张时，我们租用了 100 辆嘟嘟车（当地的交通工具）派发传单、张挂了 1000 张广告布条及 400 张海报，结果一夜之间造成了很大的轰动。”

第二天开张时，人潮纷纷涌至，差一点就挤破快餐店的玻璃门，即使是 3 个月过后，热潮未退，门口还是排着一条人龙，反观其他的快餐店，生意则大不如前。

分析成功的原因，他归功于捉准市场的需求和产品的独特性，如菜单上的求变，他不但在配套中加了炒饭，还有大马出名的“沙爹”和马来椰浆饭。

另外，其店面的陈设也是原因之一。

在 Marrybrown 的店内，除了美观的店面设计之外，还特设摇篮椅让消费者可以舒舒服服享用美食，这也形成了特色之一。

“当时我从大马带过去的 4 张摇篮椅也吸引了不少人，当地人都大感新奇，一坐再坐。”他表示。

随着 Marrybrown 在海外市场的成功，他下一个要进攻的市场是英国，目前正在寻求有意的投资者。

从 1981 年与朋友一起创业，首家 Marrybrown 设立于柔佛新山的阿福街，他一共花了 23 年的岁月来建立 Marrybrown 这个品

牌，至今还努力不懈。

对于打造本土品牌，他的感想是，这是一条很艰难的路，商家要深思熟虑，但是一旦成功的话，爆发力却很强。

行销策略各国不同

在 20 世纪 80 年代，原本从事建筑生意的廖泳发，为了经营炸鸡店，和太太一起研究炸鸡的调配秘方。

“在那时期，麦当劳和肯德基这种快餐店只有在大城市才有，所以我们的店在市镇一开张，就大受欢迎，造成很大的轰动，之后就陆续开了 30 多家分店。”他说。

为了更加快速的扩充业务，他在 1986 年开始以特许加盟的方式经营 Marrybrown，并成长至今日的规模。

他认为，企业要成功，最重要的是市场定位要准确，以 Marrybrown 来说，其定位就是“halal”，并以这个优势来建立市场。

“基本上，我们在每个国家都有不同的行销策略，以新加坡来说，我们第一个点设在樟宜机场第二终端站，那是最多回教徒出现的地方，第二和第三各别在淡宾尼和巴西立，都是马来同胞聚集地。”他透露。

除了定位，还要看准时机出击，在天时地利的配合下，往往能成事，就好像在斯里兰卡开设的连锁店，由于反应过于热烈，他计划不久之后开设第二家分店。

在未来 3 年内，他也计划在新加坡开设 10 家连锁店。

“我认为，大马商家要冲出海外不是不可以，但一定要先做好准备，包括产品的素质及研究、洞悉当地市场，如民情、喜恶、口味等等，成功的机会才比较大。”他建议说。

其次，产品是否具备大马特色，也是商家需要考量的。

他也提醒说，一旦走出大马，商家就代表国家，所以一举一动要有自觉性，要有个人素养。

特许经营模式解困

谈到本地建立品牌的困难，廖泳发透露，最困难的地方在于被人看不起，认为你没有本事去建立品牌。

别的不谈，单单说刚刚创业时，他在薯条的供应方面就面对这种难题。

“记得草创不久，我们需要的薯条数量少，同时对薯条的认识不够深，导致入货的成本很高，同时也面对资金周转问题。”他透露。

最初几年，他都是面对这种问题，每日脑袋中打转的都是要如何克服供应和成本问题，尤其是他的竞争者一早已经克服了这个问题。

1986 年是他的事业转捩点，他决定结束本身的建筑公司，一心一意投入炸鸡业，并把炸鸡店改为特许经营模式。

“改变经营模式之后，最大的好处是数量，我们得以快速的扩充业务，增加店面，产品的需求量也大增，间接的解决了成本过高的问题。”

如今，该集团的薯条供应是以货柜为计算单位，同时也大大的减低了生产成本。

冲破了最困难的关口，接着下来所有的问题都能够迎刃而解了。

对于该公司如何面对西方快餐店的竞争时，他说，其主要采取 3 大策略，即地区市场策略（Local Store Marketing）、收支平衡点低，以及产品多元化。

他解释说，所谓的地区市场策略即是不需要进行全国性的广告宣传，只针对店面的所在位置做地区性的宣传，因而节省了大量成本。

也因为这样，和西方快餐店比较亦较易达致收支平衡，如西方快餐店可能每个月的营业额取得 15 万令吉也无法达致收支平衡，但 Marrybrown 只要达致 6 万令吉左右，就开始有回酬。

此外，产品多元化及注重本地口味也是卖点之一，如该公司率

先开发的粥就是一个最佳例子，甚至还引起了竞争对手的跟风。

提高消费者忠诚度

若果企业要以消费者的角度作为创建品牌为出发点的话，优质的服务可以是一个成功品牌的最重要优势。

主要的原因在于竞争者可以模仿一家企业的产品，但却不能模仿它所提供的服务，因为服务是由一个组织文化和员工态度组成的。

实际上，经过专家的调查显示，有 60%的消费者是因为不满服务、产品的服务水平低而放弃曾经选择过的品牌。但调查又显示，如果商家能够妥善的处理各类投诉，却能够挽回不少顾客的心，有助提高顾客对品牌的忠诚度。另外，如果服务、产品能够缔造第一，它在消费者心目中的地位不易被取代，所谓的第一，不一定是第一个进入市场者，也可以是第一个把品牌建立起来的服务、产品，如果有关的品牌又没有主要的竞争者的话，那 它在消费者的脑海中比较容易创建起强势的品牌地位。

与此同时，品牌创建也不可忽略以下 4 点：

1.不断地了解消费者的需求变化和特点，寻求新的产品差异：简单来说，产品无时无刻需要符合和满足消费者的利益。

2.不断地强化品牌的差异优势：在许多时候，市场中失败的产品并不是因为产品本身的素质有问题，而是消费者看不到新产品与竞争者有何特别之处，他们找不到需要更换产品的理由。

3.不断的认识消费者的价值观和生活方式的变化：推出的产品必须与消费者的价值观一致，同时符合他们的生活方式，才能被市场所接受。

4.不断地建立与维持品牌的忠诚度：调查显示，消费者重复购买行为的出现与商家们是否能够符合，甚至超越消费者预期的利益攸关，换言之，如果有关的产品能够提供超过消费者所预期的利益，加上能够掌握消费者的心理变化特点，再通过有效的行销手段不断的维护与增加消费者的利益，最终才能建立品牌忠诚度。

【品牌走天涯】

注册专利保住优势

速伯玛手套套全球

众所皆知，树胶业被视为是夕阳工业，可发挥的空间有限，但有两家大马公司，却以树胶产品打下天下，并在国际市场建立了品牌。速伯玛机构（Supermax Corp）和银石盾（Silverstone Berhad）个别是手套和轮胎制造公司，无视于强劲的竞争对手，自行创建品牌，在国际市场上各占一片天。

手套制造商速伯玛机构在自创品牌多年之后，享有国际品牌所带来的好处。

该集团董事经理郑金森说，当整个行业不景、滑落时，只有品牌能够救你，卓越的品牌不但可以留住客户，同时还可以维持客户对品牌的忠诚。

该集团也是少见的原创品牌制造商，由于着重于研发本身的品牌，其品牌对集团营业额作出三份之二的贡献。

他透露，该集团走上自创品牌这条路的原因有四种：使业务稳定、取得更加稳定的盈利、政府提供奖掖及更有利可图。

“手套的原料是乳胶，是大马原产品之一，由于原料供应不虞，所以我认为可以从建立品牌开始。”他解释说。

何况，从过去的资料数据显示，手套市场的需求强劲，需要强大的供应量。

于是从 1987 年开始，该集团以“SUPERGLOVES”这个品牌，开始出口和贸易乳胶手套，当时的他一心想创业，于是以 2 令吉设立速伯玛，800 令吉作为创业资本。

随着手套需求上涨，4 年之后，他设立第一家制造厂，再过 4 年，为 SUPERGLOVES 注册成为商标。

他认为，在建立品牌上，除了资金之外，品牌的商标及专利权注册不可忽略。

目前，该集团旗下品牌个别为 SUPERGLOVES、SUPERMAX、AURELA、 MAXTER 和 MEDIC DENT。

其中，其在 2001 年创建的品牌 AURELA，更击垮了全球超过 100 个品牌，成为第六个最受美国策略牙科行销欢迎的手套，同时也是美国临床研究协会中最受牙医欢迎的 26 个品牌之一。

它也是唯一入榜的大马手套品牌。

如何成为国际知名品牌？他归功于高超的品质加上本身品牌，还有积极的促销。

另外，不断改进的生产效率、吸引人的包装和广泛的海外分销网络。

他说，该集团不但每年提升生产设备，同时还斥下 120 万美元（约 456 万令吉），作为广告和宣传用途，并透过广告，向公众传达关怀的讯息。

他表示并不害怕行业竞争，而着重于如何在竞争过程中保持优势，要达到这个目标，便必须比竞争者先跑一步。

好比说，该集团今年进军加拿大，第一个月就已经赢得一份为期 3 年，价值 500 万的合约回来。

对于部份大马厂商仍以代工为主，他的看法是代工不但不能控制市场，同时还必须面对竞争者的价格压力。

目前，该集团的手套占了全球药用手套市场的 2.3%，产品出口至超过 125 个国家，包括美国、德国、加拿大、巴西等。

基于中国和印度市场的发展潜能大，在提升原有的市场的同时，他将大力开发这两个国家的市场。

银石盾自创市场优势

从银石盾（Silverstone Berhad）的身上，再次印证了产品差异化是建立品牌的基础。

根据银石盾有限公司执行董事彭伟轩指出，自从亚洲金融风暴爆发之后，该集团决定改变策略，改而寻求海外发展，并致力创造不同产品，务求能够在全球市场取得更大的发展空间。

对企业来说，一旦决定了开拓海外市场，意味着品牌的建立，但如何定位却是一个问题，他说，“我选择了赛车运动作为建立品牌的开始，打着‘化赛车成就为轮胎工艺’的目标，重新出发。”

当时他看到该公司可以利用多年来在赛车运动中所累积的经验和所得的技术，以提供更好的轮胎给消费者。

与其死守在一般用途的轮胎制造中，倒不如自己寻找出路，他决定进军高档汽车轮胎市场。

为何会做出上述的抉择？他分析说，比较起其他的制造商，该集团的产能无法制造数量大且便宜的轮胎，同时也不想卷入轮胎市场的削价战，于是决定转攻高档市场。

由于向来活跃于国际赛车比赛，所以该集团的求变也与赛车有关，“我们转而研究制造低轮廓高速轮胎（Low Profile High Speed of Tyre），这种轮胎主要是供应给马力强大的高性能汽车，特征是轮壁的偏平率低于 50 系以下，可以承受高速行驶，每小时可以承受 270 公里的车速。”

该集团因而创造了属于自己的市场优势，至目前为止，全球不超过 10 家轮胎制造商拥有这种高科技。

“廉价轮胎的竞争不但激烈，同时赚头低，我认为我们倒不如注重产品的素质，同时也可以利用叁与国际赛车赛来测试我们的轮胎素质。”他透露。

当时他的想法是如果 Silverstone 的轮胎能够承受国际赛车比

赛的话，那 足以应付人们日常的汽车轮胎要求，间接的提供消费者信心。

说实在的，国际赛车是一门相当受欢迎的运动，同时也是最好的宣传管道。

所以，银石盾多年来活跃于赞助国内和国际性赛车比赛，如大马方程式、亚洲越野比赛及 F1。

需要长久持续下去

尽管在建立品牌上，面对许多阻碍和困难，但银石盾公司管理层视之常事，彭伟轩说，“建立品牌最困难之处在于如何把品牌的概念及重要性传播给整个企业，由上至下，每一个人都了解及赋予品牌活力。”

他认为，这是一个需要长久持续的程序，让公司每个人都相信产品的概念、落实品牌的独特性、产品概念的选择，以及有能力和对前景乐观的强大管理层。

他说，从世界级的标准来看，银石盾的营业额和投资额很小，但他却能从中找到优势。

在过去 10 年来，该公司已经成功的在轮胎市场中创造出一个有利可图和不断成长的市场占有率，并把 Silverstone 这个品牌传播至许多国家。

今天，Silverstone 这个品牌已经成为全球轮胎制造商，出口至超过 60 个国家。

其轮胎系列广泛，有滑面轮胎、沥青路面轮胎、越野轮胎、卡车和农业机械之外，还有专门供应卡车的交叉层轮胎和全钢辐射层无内胎轮胎，尤其是最后两种产品，该集团也是全马唯一的制造商。

预料今年内，其出口和国内市场将各占产品的 50%。

创建品牌以人为本

有“品牌金手指”之称的弗朗希斯麦奎尔（Francis X. Maguire），对品牌打造发表了精辟的看法。

麦奎尔可称得上是企业界一名传奇性人物，曾经在 IBM、康柏、朗讯、惠普、美国电报电话公司等等知名企业服务，同时也一手打造了联邦快递和肯德基的品牌神话。

对于以代工起家的大多数亚洲国家应该如何转型，他提供了中肯的意见。

他认为，想要成为一个国际品牌，首先必须要有一个合格的领导者，同时他也是梦想者，用梦想去激励员工，与员工分享梦想。

“如果一个企业仅仅利用廉价劳动力做代工，为别人做嫁衣，也同样可以快速成长，赚取许多利润，但这种做法是不可能建立起优秀的企业文化，及打造伟大的品牌，世界上没有一个品牌是这样诞生的。”他一针见血的指出。

在分析了几乎所有知名的品牌之后，他认为有两个因素起着决定性的作用：企业文化和有效沟通。

“一个企业必须以人为本，每个人都有被欣赏的需求，ROI 在决定着企业文化素质。”他说。

他解释，所谓的 ROI 是 R（recognition）就是认同，O（ownership）是指员工情感的归属感，I 是（information），每个人都需要及时的信息反馈和交流。

另外，沟通也直接影响企业品牌的建设，不只是投资者对投资回报有预期，对员工而言，他们的时间、精力也是一种投资，他们也需要回报，得到认同，所以他们也应该明确的知道他们在为企业做些什。

他简单的说明，品牌等于产品加企业文化，而国际品牌的基础永远是提供更好的产品，并且以此为基础，和竞争对手产生差异化。

最后，他还指出，很多企业会很愿意的在广告上投资大量的金钱，但却忽略了对员工和顾客的投入，后者尤其重要。

他举例说明，以可口可乐来说，即使是全世界的可口可乐工厂在一夜之间被烧光了，它仍然可以依靠品牌，几年内再重新造出一个可

口可乐，表面上是品牌的威力，实际上，是该企业在品牌背后不断关注及对员工持续投入、沟通的结果。

【品牌走天涯】

研发产品伺机而动

代工也能建立品牌

全球化的到来是指日可待的事，届时，即使大马厂商想以不变应万变，恐怕也难以做到。在这个变化莫测的大环境中，如何保持产品的竞争力，已被视为是厂商永远的挑战。实际上，打造国际品牌，等于提升企业和产品在国际的竞争力，只有竞争力获得全面提升之后，厂商才更有本钱来面对未来不可测的变数。

若果大马厂商不想被市场淘汰、取代，或是被撤换，品牌的建立是必要的。

国内品牌顾问公司 TRAX Associates 创办人兼总执行长拿汀雅丝敏认为，即使是代工，也有建立品牌的必要。

“他们可以通过提供服务给国际厂商，为自己的能力建立品牌。” 她建议说。

她说，单单以产品而言，代工易被取代，但是如果加上本身的服务的话，则比较难以被取代，所以一名成功的代工应该把他的服务和表现品牌化，塑造不易被取代的地位。

“这些服务应该包括与买家保持密切关系、准时交货、守信用等等。” 她解释说。

企业一样，以公司对消费者（Business To Consumer）的方式打造品牌。

这也是厂商在全球化到来的自保方式之一。

无论如何，她还是大力呼吁厂商要建立品牌，并认为这是他们的最终出路。

她说，不论是产品还是配件，一旦有机会的话，厂商要进行研究与发展的工作，以为日后建立品牌作好准备。

“有了研发工作之后，厂商可以在适当时机建立品牌。”她补充。

这是因为所有要转型、欲自创品牌的厂商至少要具备三项基本条件，即产品研发、海外分销网络和产品差异化。

实际上，在现有的大环境中，代工要成为自创厂商，也不容易，她透露，厂商要做好面对许多困难的心理准备，尤其是在产品注册、商标和专利权方面，不但需要一笔资金，同时也需要办理一定的手续。

另一方面，拿汀雅丝敏说，对于那些一心要开拓海外市场的厂商来说，他们的挑战是如何才能比其他竞争者更早建立品牌。

不过，她坦言，要克服这个挑战很困难，因为在现实生活中，许多海外市场已被国际品牌攻陷了。

“但是，本地厂商还是有机会的，他们可以利用合伙的方式，在海外建立分销网络，然后才促销产品。”她建议。

至于那些已经拥有国际品牌的企业，如何才能达致“永续品牌经营”？她的意见是有关的企业需要建立一套品牌投资模式，只有通过品牌上的投资，品牌才能持续在市场站稳阵脚，不会被消费者遗忘。

此外，她也指出，在建立国际品牌方面，本地厂商还面对一些困难，包括缺乏建立品牌的知识、技巧和结构。

“无可否认的，大马政府在过去五年来，在促进和鼓吹大马品牌方面，作了不少努力，但目前市场还是缺乏一套建立大马品牌的结构和销售策略。”她说。

预料在明年杪出炉的第三工业大蓝图中，将概括了建立大马品牌的指南。

同时，她也期望，政府在品牌创建方面能够做得更好，以及动作

更加迅速。

90%厂商有信心突围

比较起 2003 年的品牌调查报告，针对 82 家大马厂商最新出炉的报告显示，其中 53%的厂商认为打造品牌很贵，另外 41%的厂商认为他们还未准备建立品牌，因为他们是配件制造商，而在 82 家厂商中约有 70%的人认为，打造品牌是国际品牌制造商的事。

同时，报告也揭露，大部份的厂商对品牌价值和真正的品牌建立技巧，有错误的认知。

由 TRAX Associates 及大马厂商联合会联合进行的 2004 年品牌调查显示，大部份的厂商不反对品牌的建立是由产品研发开始，直至把完成品送至消费人的手中，但他们大多数还是保留那套品牌是“销售、广告和研发产品”的认知，所以在品牌投资和分配上感到混淆。

调查也显示，90%的厂商认为他们的产品具有竞争力或是十分具有竞争力，同时相信通过更好的品牌建立技巧和广泛的市场资讯，将加强他们在建立品牌上的能力。

此举意味着厂商也做好了由产品竞争转至品牌竞争的准备，但他们还在寻求更多的打造品牌知识和技巧。

另一方面，在调查中也发现，国际品牌公司的总执行长保留监管品牌的权力，但品牌建立的工作则交由行销部负责。

总结来说，调查者都赞同大马厂商的核心价值和品牌导向，应以产品素质和诚信为准。

在回答一项“大马品牌在现在和未来的方向”的问题时，国际企业选择“具有和其他国家一样的竞争力”，加上产品素质和诚信，其他的则选择创新及以客户为导向。

总的来说，以代工为主的厂商有两种选择：为产品差异化、配件或服务建立品牌，或是创造与其他竞争者不同的价值链，才有更大的发展空间。

政府提供税务奖掖

除了品牌促进拨款之外，大马政府还有提供税务奖掖给那些在国际市场推动大马品牌的公司。

根据大马对外贸易发展机构（MATRADE）副总执行长依斯迈沙烈表示，有关的奖掖分别为税务和出口两大方面。

在税务奖掖中，在国内市场进行广告宣传的本地品牌产品可以享有双重税务扣除。

不过这些公司必须符合以下的条件：

*大马人拥有至少 70%股权。

*该公司拥有有关产品的品牌及在大马或是海外注册。

*公司产品的素质必须达致出口标准。

符合资格的开销包括：

*在大马注册的网站上打广告。

*在大马印刷的杂志和报纸打广告。

*在大马电视台打广告。

*获准在大马举行的国际贸易展览进行任何形式的广告和赞助。

*获准在大马举行的国际运动赛事进行任何形式的广告和赞助。

*支付专业费用给公司以宣传大马品牌。

至于在出口方面，在海外建立大马品牌的公司也可以享有促进出口的双重税务扣除，符合资格的开销为：

*海外广告。

*供应免费样本至海外。

*海外市场调查研究。

*海外市场的招标准备。

*海外技术资讯供应。

*与出口相关的公关工作。

*参加国际贸易和工业部认同的国内外展览会。

*公司员工海外考察的费用。

*大马商家海外考察的住宿和费用，每日住宿费用最高为300令吉。

*海外销售办公室的营运成本。

*支付给本地专业服务供应商的包装设计服务费用。

*参加贸易展销会。

*参加促进本地产品的贸易团。

*海外仓库的营运成本。

故步自封将被淘汰

在采访过程中，对打造大马品牌有了较为深入的了解，也明白在日趋复杂且竞争的商业环境中，如今厂商要打造品牌的话，比以前困难得多了。

不说别的，单单看欧美国家的品牌，由于一早摸透市场的未来趋势，以及采取扩张措施，其品牌早已渗透入世界的每一个角落了，可以说已经到了插针不入的地步，与它们比较，大马品牌犹如新生婴儿，我们有什 本钱与它们竞争？

而那些能够立足国际的大马品牌，都是起步很早的公司，领导人都是眼光看得比其他人更远的前瞻者，他们的成功并不是侥幸的，走过的路都是有血有泪的。

实际上，全球化的到来，不止是我们去叩开别人的大门，别人也可以叩开我们的大门，所以厂商们的选择并不多，若是继续故步自封的话，发展空间将越缩越小，最终逃不脱被淘汰的命运。

所以，不管怎样，厂商都要鼓起勇气踏出第一步，有了第一步，才能有所突破，至少掌握了自己的未来命运。

另外，在强调世界观的新世纪，厂商的思维也必须跳脱旧有的框框，不能只满足于现有的发展，而是放眼更大的成长空间，这种新思维不单单是为了扩充业务这般简单，而是生死攸关的大事，企业在未来是否能够存活，就看领导人是否有这种领航能力。

Congratulations

拿督高程祖财经奖

佳作奖

⇨ 刘鸣杰

《星洲日报》

并购风再起
系列

【并购系列】

并购，今日敌人明日朋友

并购（Mergers & Acquisitions）是国外大型公司常用的策略，许多跨国公司如美国通用电器（GE）与宝洁(P&G）等，都是透过不断并购才发展成今日规模庞大的企业。并购是策略管理的利器，但如刀的两刃，成也并购，败也并购。《星洲财经》即起专题探讨国内外并购活动，剖析并购的意义与后果……

为何要并购？

随着地球村或全球贸易自由化的形成，企业为求存，通过并购增强能力已是无法避免的大趋势。全球企业并购活动经过近 3 年的沉寂后，过去一年来已随<7740>经济恢复增长而转趋活络，主要是企业为了抢占市场，增强竞争力，纷纷通过收购、合并等手段进行资产的重组与扩张。美国及全球经济成长欠佳、股市疲弱不振，加上企业丑闻层出不穷，是导致过去企业并购活动减少的主因，这反映企业并购风潮在全球经济中扮演重要的角色。

在任何国家，企业界的并购或是合作原本就是“企业森林”的常态，今日是敌人不意味明日不能成为朋友，因为企业都意识到，不合作或合并，最终可能两败俱伤，甚至同归于尽。合并或并购指的相关行业公司，透过换股方式将两家公司并成一家，成为更大规模企业；或是一家财雄势大的公司以现金收购另一家同业务公司，将之并入旗下。

并购知易行难

并购的意义在哪？并购的主要意义是壮大规模、加强竞争力、节省成本、取得更大的经济效益。

所谓弱肉强食，规模小的公司除非有本身的优势或特定的市场，否则难以和大公司竞争，要杀出一条生路，便只有联合其它小型的同类公司，组成大财团抗衡。只是，合并与并购知易行难，其中最大的阻碍便是两家公司大股东坚持拥有控制权，以及价格的谈判。出现这种情况是不难理解的，始终大家都不愿失去苦心经营的事业。

美国是全球经济龙头，企业的发展和市场已趋成熟，竞争越来越激烈，企业除走向海外，只有合并才能在市场占稳一席位。所以，美国主要行业如金融服务、零售、娱乐休闲、制药及软件业，不时都传出并购的消息。

回到亚洲，1997 年金融危机爆发后，东南亚企业顿时沦为国际弃婴，人人避之唯恐不及，不过近来国际大型投资银行与创投业者又开始到东南亚寻宝，间接助长本区域的企业并购活动。

大马的企业并购活动其实不少，特别是近年，配合大环境的改变及应对全球化的挑战，本地企业不再固步自封，反而积极寻求突破，并购便是它们探讨的其中一种方式。

由于东南亚股市去年表现良好，企业并购活动快速升温，以企业并购件数来看，东南亚和北亚地区可说是不相上下，不过平均交易金额仍比不上中国、台湾和韩国。

企业并购活动转趋热络，意味着东南亚终于否极泰来，本区域\多大型企业在疗伤止痛后，已准备展翅高飞。

雷曼兄弟驻亚洲首席执行员巴达尔便认为，随着日本、韩国与台湾企业积极拓展版图，亚洲并购活动将更加蓬勃发展。

巴达尔不久前接受《亚洲华尔街日报》访问时说，多数的并购案将有助于企业拓展美国、欧洲与其它市场，雷曼兄弟已陆续接获日本客户的探询，有意进行海外并购。

善意联姻 VS 敌意收购

企业并购除“你情我愿”的“联姻”，也有“不请自来”的敌意收购。

敌意收购是指收购方事先未知会目标公司，出其不意下进行的收购行动，或是收购方预先在市场上累积目标公司的股票至一定水平后，然后依条例提出全面献购，让目标公司的大股东措手不及。

然而，本地却鲜少见到敌意收购的例子。

就其因，不少是因为许多上市公司的大股东手握公司显着股权，收购方欲吞并并不容易，除非愿意高价收购。

另外一个原因部分上市公司是家族企业，大股东又掌握公司管理权，且一般拥有 50%以上的股权，增加了收购难度。

所以，本地难有敌意收购的案例出现，大部分都是善意的，或是并购双方事先已经谈妥。此外，收购触发点（本地合并与接管条例规定的触发点是 33%）也加大敌意收购的难度，使收购方不敢轻举妄动，以免损失惨重，付出“偷鸡不着蚀把米”的惨痛代价。

例如美国零售商沃尔玛（Wal-mart）有意敌意收购法国最大零售商家乐福（Carrefour），在消息走漏后引来家乐福力抗，最后放弃并购念头，显示该公司最后选择“临崖勒马”，避免伤亡惨重。

招致严重损失

日本三菱东京金融集团、联合金融控股与三井住友金融集团的“三角恋”，是该国金融服务业近年来的“经典作”。郎有情妹有意的三菱东京金融集团与联合金融控股原可顺利步上合并之途，不料却杀出三井住友金融集团这个“第三者”。面对三井住友的敌意收购，三菱东京金融集团和联合金融控股花了接近一年的时间才达致基本合并协议，将准备以逾 5 千亿日圆抢亲的三井住友摒出局。

据英国《泰晤士报》去年底报道，2004 年全球敌意购并总金额攀升至 2 千 520 亿美元（9 千 576 亿令吉），创下 5 年来最高金额。相较之下，2002 年恶意购并金额只有 490 亿美元（1 千 862 亿令吉）；2003 年为 910 亿美元（3 千 458 亿令吉）。

跨国联姻障碍多

并非每一宗并购活动都能成功落实，也有一些并购活动在落实后，公司与股东皆蒙受损失的例子。

据一项非正式统计，全球各地企业近年兴起的并购风，有三分之二的交易失败，使公司及股东蒙受损失，并导致有 20%的公司总裁在并购后的一年内离职或被迫辞职。全球 2004 年的并购交易达3万宗，比 1992 年的 1 万 6 千宗增加近一倍。

新加坡贝恩管理咨询公司（Bain & Co）东南亚区域主管及合伙人韦斯特指出，根据该公司的研究显示，企业业务在并购后能否蒸蒸日上，关键不在于所并购的对象规模，而是企业本身的并购经验。

他说，一般来说，公司如果是并购行动的新手，最好是从小做起，以免贪大而使两家公司都没有好下场；反之，已累积不少收购或合并经验的公司，可利用智慧和资源快而准的钓大鱼，继续为公司增值。

他以中国联想公司收购美国国际商业机器公司（IBM）全球个人计算机业务的交易为例说，任何并购行动都需要时间来衡量成败，特别是跨疆域及跨文化的并购行动。

他指出，过去的经验都显示这样的交易的成功率，通常比同个国家的并购计划低。

他说："公司并购后要发展得好，并不是把生产线都移到中国来减低成本就可以办到。

IBM 的个人计算机业务其实已有三分之一的雇员是在中国。更关键的还是如何有效地使两家公司都能增值，这要由时间来考验。"

"不过，如果 IBM 公司的盈利剧减，双方的总裁或重要主管都离去，那就是个警号了。"

国内并购一波三折

并购所涉及的复杂与繁琐程序是许多人无法想象的，它不仅涉及法律问题，当中最重要的是并购双方的谈判、诚意、意愿、以及并购

价格。这也是每一宗并购活动都无法成功落实的主因。远的不说，就以本地银行业第二轮合并为例，熙熙攘攘了两三年，并也曾带到谈判桌上（土著联昌银行计划与大马银行合并），却始终无法撮成一桩“联姻美事”。

保险业亦然。德国安联保险有意将大马的普险业务挂牌出售，或和本地保险公司探讨合并机会，先后和兴业资本（RHBCAP，1066）及联昌资产（COMMERZ,1023）洽商，最终却无法开花结果。

以上几宗并购案胎死腹中的原因，很大程度是价格无法谈拢，以及双方在合并后控制权花落谁家的问题上产生歧见。

证券业方面，联昌国际（CIMB,5064）拟并购达企业（TA，4898）证券业务，最后也在客观因素（达证券抽佣经纪大力反对）压力下告吹。

联昌国际过后反而越堤并购新加坡上市公司吴控股（G.K.GOH）旗下证券业务，将业务驻脚伸展到新加坡和香港。证券业的并购活动也有成功的例子，如马种植（MPLANT,2488）旗下安联证券银行并购吉隆坡城市（KLCITY,8508）证券业务、马兴业金融（MIDF，5525）收购第一证券银行、以及国贸资本（EONCAP,5266）并购梁公司证券等。

节外生枝事故

种植业中，节外生枝的并购活动也不少。牙直利集团（GUTHRIE,3131）并购高与低原（H&L,2402）及牙直利园丘（GROPEL,2399）失败的例子，让本地企业界上了一堂宝贵的课。

牙直利园丘及高与低原小股东以无法在并购计划下受惠为由，在股东特大上否决了并购计划，让牙直利集团碰得满鼻子灰。

吉隆坡甲洞（KLK,2445）并购菲马园丘（LPF,5851），遭遇后者另一名大股东 Glamour Green 的阻扰，双方已经对簿公堂。

Glamour Green 取得临时庭令禁止吉隆坡甲洞的这宗交易，吉隆坡甲洞也不甘示弱，向法庭申请保护菲马园丘的资产。

国际方面，美国最大有线电视公司康凯斯特（Comcast）并购迪斯尼不果，以及欧洲最大流动电话公司沃德风（Vodafone）收购美国 AT&T 无线失败，很大程度便是“钱在作怪”。甲骨文花了长达 18 个月的时间终于达成购并对手仁科的目标，主要是该公司先是敌意提出并购，过后不断将收购价调高，最后打动仁科大股东的芳心；这宗交易的代价是 103 亿美元（391 亿 4 千万令吉）。甲骨文购并仁科之后，将成为全球第二大商业管理软件制造商，仅次于德商思爱普（SAP AG）。

近期国际主要并购活动	金额
欧洲第四大制药厂瑞士诺华（Novartis）并购全球第四大的德国赫素制药（Hexal）及其美国子公司 Eco 实验室	83 亿美元
全美最大的区域电话公司 Verizon 并购第二大长途电话公司 MCI	67 亿美元
宝洁（P&G）并购刮胡刀与电池大厂吉列公司（Gillette）	524 亿美元
甲骨文并购仁科	103 亿美元
德国拜耳（Bayer）并购罗氏药厂保健消费品业务	不详
中国联想集团并购美国 IBM 个人计算机业务	17 亿 5 千万美元
美国 EXELON 能源公司并购新泽西州公用事业控股公司（PSEG）	125 亿美元
日本新力公司收购好莱坞片厂米高梅公司（MGM）	50 亿美元
美国通用公司旗下通用消费金融（GECF）收购莫斯科消费银行 Delta Bank	不详
新加坡新传媒并购报业控股电视业务	联营方式
美国 MGM Mirage 并购 Mandalay 休闲集团	48 亿美元
新加坡联合科技并购台湾联测科技	4 亿 7 千 577 万美元
美国花旗集团并购韩国韩美银行	27 亿美元

近期国内主要并购活动	金额
联昌国际并购新加坡吴控股证券业务	5亿5千480万令吉
马电讯并购印度尼西亚流动电话公司EXCELCOMINDO的27.3%股权	11亿9千万令吉
马电讯联合新电信电讯媒体并购印度IDEA流动电话公司47.7%股权	15亿零570万令吉
明讯并购印度尼西亚流动电话公司PT NATRINDO TELEPON SELULER扩大后缴足资本51%	3亿8千万令吉
云顶并购英国斯坦利娱乐场17.1%股权	逾4亿令吉
云顶并购英国Maxims赌场股权	7千770万令吉
国投全面献购马化学股权	每股2令吉35仙
霞碧机构收购新加坡泉合控股船运资产复被SCOMI集团收购控制性股权	13亿令吉
速伯玛收购购亚太工业12.9%加7.2%认购权	逾2千万令吉
SCOMI集团注入资产倒置收购贝儿安德	2亿8千500万令吉
国贸资本并购梁公司证券	1亿7千万令吉
森那美并购现代成功	近10亿令吉

大马并购两情相悦

政府催婚大股东萌退意

过去一两年来，本地企业界并购活动频传，一些是应大环境主动结为“亲密伴侣”，一些是利用走快捷方式方式直接进入有关市场卡位，一些已走出大马，成为跨国企业……

大马企业界的并购活动普遍是你情我愿的，除了大环境的改变迫使业者合并求存，也有大股东萌退意，接受另一方善意并购，也有政府推动的并购。

应对大环境改变而进行的并购活动，显着例子便是银行业、保险业与证券业这些即将在两三后开放的金融服务领域。

本地银行业在 2007 年的“大限”（开放市场予外资银行）前仍未有大动作，只有引进外资的例子，没有“成婚”的实例，动作缓慢。

保险业也一样，零星的并购（大保险公司收购小公司）凸显并购的难度。相比下，投资银行与证券业并购活动比较多，其中马种植（MPLANT,2488）辖下的安联证券银行，便成功并购吉隆坡城市（KLCITY,8508）的证券及资产管理业务，向成为投资银行的目标迈进。

证券行大并购

此外，黄氏发展证券（HDBS,6688）并购唐继显证券、国贸资本（EONCAP,5266）旗下的大马国际证券银行并购梁公司证券、南

方银行（SBANK,1333）合并南方证券与MOHAIYANI证券业务、达企业（TA,4898）合并达证券与BOTLY证券、以及马兴业金融(MIDF,5525）收购第一证券银行也值得一提。

大股东萌退意，让出苦心经营的事业于同业的例子，要数速伯玛（SUPERMX,7106）收购亚太工业（APLI,5479）20.1%股权为最。

亚太工业大股东胡万铎以年事已高为由，决定淡出企业界，将控制性股权让给速伯玛，使后者崛起成为大马甚至世界最大的胶手套厂商。

杨忠礼洋灰（YTLCMT,8737）以逾1亿令吉并购霹雳韩重洋灰，也是在你情我愿下，从霹雳韩重洋灰大股东手中买过股权。

森那美（SIME,4197）并购成功集团（BJGROUP,3395）掌舵人丹斯里陈志远控制的现代成功（HBJCORP,8915），也可被视为陈志远淡出汽车业，巩固集团业务的作法。可是，艾柏士保健(AHEALTH,7090）欲退出药剂与保健零售业，找来香港保健集团屈臣氏（WATSON）却遭政府拒绝，导致后者无法扩大市占率，堪称本地企业并购史的遗憾。

政府除推动银行第一轮合并，政府相关公司其实也在酝酿整合业务，国民投资（PNB）透过金希望（GHOPE,1953）并购半岛(I&P,1627）种植业务，再由半岛并购国家产业（NEGARA,2437）及金希望产业业务便是例子。

金希望完成并购半岛种植业务后，成为马股最大上市种植集团，并在本地仅屈居联邦土地发展局（FELDA）之后，而半岛并购金希望产业业务与国家产业，也使该公司成为马股数一数二的大型产业公司。

并购也可以是一家公司直接进入另一个全新市场的“快捷方式”，收购方不但可以节省时间，甚至成本，还可通过目标公司所建立的品牌形象，坐收“渔人之利”。

这类并购活动尤以跨国界并购活动为多。

联昌国际（CIMB,5064）并购新加坡上市公司吴控股（G.K.

GOH）旗下证券业务便是实例。

这宗交易使联昌国际不只马上在新加坡市场取得一席之地，也踏足印度尼西亚、香港与美国等地的证券市场，而联昌国际只花了五亿多令吉。

跨国并购直攻市场

同样的，云顶（GENTING,3182）在英国开放赌博业前迅速卡位，通过并购 Maxims 赌场、斯坦利娱乐场（Stanley Leisure）和伦敦国际俱乐部（London Clubs International）股权，直接攻入该国，在时间上无疑抢得先机。

如果联昌国际与云顶选择在有关市场“从零开始”，由申请执照到物色地点到设置硬件设备到招揽人才，时间与草创成本可能要比直接并购来得高，而且还可能吃力不讨好；更重要的是，通过并购直接进入当地市场，可以马上享受到盈利，所以部分企业宁愿付出溢价并购，而不是以“新人”的姿态出现。

国际方面，美国花旗集团去年 2 月宣布以 27 亿美元买下韩美银行，打入韩国银行业，以及渣打银行积极探讨收购中国当地银行，都是以“省时省力”的“快捷方式”为大前提，期在关国家市场占有一席位。

中国联想集团并购美国国际商业机器（IBM）个人计算机部门，不仅是典型中国公司出走海外，藉吞并名牌立足世界的范例，联想集团此举还可能使全球个人计算机市场于未来出现更多整并案。

美国通用公司（GE）辖下的全球消费借贷机构——通用消费金融（GECF）并购莫斯科消费银行 Delta Bank，成美国在俄罗斯首次及单笔最大投资案，也让美国国旗在俄罗斯境内飘扬。

在地球村逐渐成形后，可以预见，类似并购案将有增无减，财雄势大的企业要放眼全世界，在分秒必争的年代，除了直接并购甚至吞并，看来并没有其它“快捷方式”。

大势所趋顺应环境变化

并购有时是环境的需要，一般是经营环境出现显着变化，迫使相关业者除了选择合并，别无他法；其它还包括政府的干预，以及法律和条例的约束。

大马银行业第一轮的合并整合风，便是在政府“软硬兼施”下落实，但来到了应 2007 年银行市场开放而必须进行的第二轮合并，缺少政府的干预，银行业者已不热衷，甚至有点抗拒。

反观邻国新加坡，该国金融局于 1999 年启动银行业开放市场措施，分阶段巩固该国银行业，本土银行已从原来的 7 家缩减成 3 大银行集团，为外资大行进军当地银行市场作好准备。

2005 年 1 月开始，6 家获得在新加坡全面银行经营牌照的外资银行，可以增设多达 25 家分行或自动出纳机。

回到大马，本地银行业者对并购缺乏主动的同时，却提供外资进入大马的空间，银行大股东选择与外资结盟，加强本身实力，用意却很明显，就是避免被并吞。

新加坡政府投资臂膀——淡马锡控股（Temasek）透过与马种植大股东 Langkah Bahagia 合组的公司 Vertical Theme，以约 4 亿 7 千万令吉的代价收购马种植 15.37%股权，被视为是外资进入本地银行市场的“首炮”。

淡马锡控股成马种植策略伙伴的消息传了很久，以致其它中小型银行也传出引入外资伙伴的谣言，包括新加坡星展银行集团（DBS）和澳洲 ANZ 集团觊觎大马银行（Ambank）股权。不仅如此，香港东亚银行已公开表示将继续留意香港、台湾及大马的并购机会，主要是预期大马经济及银行业前景均理想，加上市场预期令吉升值，该银行管理层将积极留意大马市场。

在美国，银行面对的营收压力继续推动银行业的整合，而相关企业改革法案的实施，也加速银行业的整合过程。

美国管制法规过去 20 年来大幅松绑，导致全美银行数目大幅削减。美国银行已从 1984 年的 1 万 4 千 500 家，萎缩 46%，至目前的约 7 千 800 家。

但是，这股银行整并风依然高烧不退。来自研究机构 Dealogic 的调查显示，光在去年美国银行业便有 629 宗并购交

易，金额达 1 千 520 亿美元（5 千 776 亿令吉），其中摩根大通与 Bank One 的超级并购案，更以 560 亿美元（2 千 128 亿令吉）的交易金额位居榜首。

区域并购有增无减

地球村的形成，已拉近人与人之间的距离，并购活动也不再局限于特定地区，只要条件相符，远近并不是问题。

不过，所谓“做生不如做熟”，企业在进行跨国界并购行动时，一般都会优先考虑本区域的机会，然后才放眼更远的地方。

马电讯（TELEKOM,4863）最新的策略便突出这一点。该公司脱售南非与嘉纳的业务，把重心放在东南亚与南亚，目前已踏足印度尼西亚与印度，对投标巴基斯坦电讯公司股权，也信心十足。

大马与新加坡的关系随<7740>拿督斯里阿都拉走马上任后，显着获得改善，长堤两岸的投资活动也变得活跃起来。

淡马锡控股（TEMASEK）今年初斥资逾 10 亿令吉收购马电讯 5.132%股权，另一家狮城政府投资臂膀——新加坡政府投资机构（GIC）也向双威城（SUNCITY,6289）收购酒店业务；同时，大马政府相关公司森那美（SIME,4197）“投桃报李”，越堤收购成功控股（JAYA）29.9%股权。

云顶走得更远

联昌国际（CIMB,5064）并购新加坡上市公司吴控股（G.K. GOH）旗下证券业务，则为马新 2005 年的越堤并购活动掀开序幕，较后便有霞碧机构（HABIB,7045）收购新加坡泉合控股船运资产。

杨忠礼电力（YTLPOWR,6742）收购印度尼西亚 JAWA 电力 35%股权、云顶（GENTING,3182）持间接股权的联号丽星邮轮（Star Cruises），去年 12 月中斥资收购新加坡平价航空公司惠旅航空（Valuair）20%股权，也反映东盟国家企业并购风有增无减。

摩根士丹利东南亚投资银行业务主管里察戴尔不久前表示，东

南亚公司在本身国家或区域占有一席之地后，便会向其它地方扩张，建立国际知名度，因此区域的跨国活动将有增无减。

不过，云顶的跨国界并购行动却“走得比较远”。

云顶去年初开始大举进军英国赌博业，分别收购伦敦国际俱乐部与 MAXIMS 赌场股权，12 月初更宣布与英国最大赌场经营者斯坦利娱乐结盟，准备在即将开放的英国赌博业大展拳脚。

新加坡封测业者 ST Assem-bly Test Services 公司去年以 12 亿美元（45 亿 6 千万令吉）吃下美国 ChipPac 公司，胃口更大。

并购与垄断画上等号

三

美国企业近百年共产生3次并购风潮，也因出现垄断或寡头垄断市场，迫使反托拉斯法的诞生；企业需有核心竞争力，才能实现并购的目标……

企业间的并购，主要是为了壮大规模、节省成本、提高效率和达致经济效益，而并购的最终结果，也可能形成完全垄断或寡头垄断的局面。

完全垄断是指一个行业中只有一家企业生产某种特质产品。特质产品指那些没有或基本没有其它替代品的产品，例如食水和电流。

完全垄断可分为两种类型，即政府完全垄断，如国营铁道、邮政与能源等部门，以及私人完全垄断，如政府赋予的特许私营或拥有专利的独家经营，和拥有极其强有力的竞争实力而形成的私人垄断经营，如早前首都的轻快铁服务和收费大道管理等。

其特点是一个行业仅有一个企业，也就是说这个垄断企业就构成了一个行业，其它企业进入这个行业几乎是不可能的，本地的电供服务是由国家能源（TENAGA,5347）垄断便是实例。

在现实经济生活中，公用事业（如铁道和邮政服务），以及某些资本、技术高度密集型行业或稀有金属矿藏的开采等行业，如石油开采，便属于这种完全垄断的市场类型。寡头垄断的特质是只有少数营运商，即市场内只有少数或少数具影响力的营运商，市场差不多由这些少数的营运商所瓜分。

另一是有关市场需要大量资金的行业，通常只有少数的营运商；或是不需要大量资金的行业，则可能在众多营运商中只有少数具影响力者。

例如汽油零售、电讯与银行业均属寡头垄断，汽油零售及电讯市

场被数个营运商瓜分，而银行市场则由几个具影响力的营运商所控制。

本地汽油零售市场多年来只有数个营运商，即国家石油（Petronas）、蚬壳（Shell）、埃索（Esso）、无比（Mobil）及英国石油（BP），外来竞争者难以打进市场，除了近年成功占一席位的 Projet。

电讯市场亦然。流动电话市场过去有 5 个营运商，过后通过合并，形成“二大一小”3 个营运商的格局，各自分得一块蛋糕，外来竞争者要加入，除非通过并购，成立新公司与现有营运商争杯羹，并非易事。

在寡头垄断的市场结构下，物品或服务可以是同质的，也可以是异质的。例如，汽油公司所出售的汽油大致上是相同的，但不同的银行所提供的服务则有许多分别。在寡头垄断市场中，新营运商要加入市场是十分困难的，因为原有的营运商已瓜分了市场，享有一定的规模经济，并建立了一定的商誉。

打造财团有利有弊

除了通过并购来垄断或形成寡头垄断市场，企业也可以透过并购其它不同业务性质企业来塑造一个业务多元化、规模庞大的财团。

目前在马股上市的森那美（SIME,4197）、杨忠礼机构（YTL,4677）、金狮机构（LIONCOR,3581）、成功集团（BJGROUP,3395）、马资源（MRCB,1651）与 MMC 机构（MMCCORP,2194）便是业务多元化的财团。

这种通过并购而形成财团的方法有其利与弊。好处是若管理得当，可以起很好的杠杆作用，分散其中一项业务步入下跌循环期所带来的风险，以及多元化盈利来源。

坏处是需要很多的经验丰富的人才和良好的管理。如果管理不当，随时拖垮整个财团。1980 年代在本地崛起的玲珑集团（RENONG），便是因为不断透过并购而形成大财团后，最终债台高

筑，受金融风暴重创后倒下。

政府接过玲珑管理权后，采用解体瘦身的方式，经过激烈的“失血手术”才得以使这个大财团走出绝境。

金狮集团全盛时期，从零售、钢铁、汽车到金融服务业，业务超过 10 项，金融风暴导致这个财团的债务膨胀至逾百亿令吉，经过多年的重组与瘦身，如今已重新出发。

2000 年科技泡沫未爆破前，美国传统企业纷纷通过并购科技企业，以走快捷方式的方式进军这个新兴行业，结果大部分以失败收场，反映财团并不容易经营。

美国在线（AOL）以超过数百亿美元的溢价并购时代华纳，最后因无法实现预期的利益而提列高达 550 亿美元（2 千零 90 亿令吉）损失，损失惨重。

另外，经营电子业的 RCA 并购出版业，虽实现账面财富，却无法取得经济上的利益，最后也被迫解体。

核心竞争力定收购成败

过去并购失败的例子，很大程度是因为收购方没有核心竞争力之故。如果收购方有核心竞争力，被购者有一定的产能及品牌形象，两者结合，并购较容易成功，国内电讯业的合并是显着例子。

西尔康（CELCOM）去年底顺利完成并购 TM 流动后的整合行动，明讯（MAXIS,5051）也更早完成整合时光流动（TIMECel），结果两家电讯公司的业绩标青，充分体现并购后的效益。

本地银行业经过第一轮合并后，业绩有增无减，尽管经济持续扩张是重要因素，银行在整合后所节省的人力和其它成本，也协助加强获利能力。

速伯玛（SUPERMX,7106）最近收购亚太工业（APLI,5479）逾 20%股权，藉后者现有产能打造大马甚至世界最大胶手套厂，受看好为另一个成功的并购案。

种植业酝酿的合并，目的也希望通过合并来壮大成一个更有竞争力的种植集团，为国家赚取更多外汇。

不过，金希望（GHOPE,1953）并购半岛（I&P,1627）种植业务后，目前还未交出第一份成绩单，成效有待观察。

国际方面，宝洁（P&G）以524亿美元（1千991亿2千万令吉）并购刮胡刀与电池大厂吉列公司（Gillette），不仅能使宝洁的产品更多样化，也将在美国消费者产品业者之间撮成更多的并购交易。

并购策略目标要鲜明

除了核心竞争力，主购公司或收购方也要有策略目标，才能透过一系列的并购来实现。马兴业金融（MIDF,5525）便是一个很好的例子。

这个中型金融服务集团于1990年代控制当时的大东银行，过后因金融风暴的影响，迫使大东银行被国贸银行并购，核心业务只剩下证券业务与股票注册服务。过后，马兴业金融静悄悄的透过系列并购，把自己定位为投资银行。该公司先是收购AMANAH资本伙伴（ACP），将业务扩大至贴现与资产管理，结果盈利倍增。去年，该公司向第一银行集团（UTAMA,6831）收购第一证券银行的85.1%股权，朝打造投资银行的策略目标迈进一大步。马兴业金融的并购行动普遍受到看好，因为该公司有鲜明的策略目标，且并购的业务没有乖离核心业务，成功机会高。

此外，马种植（MPLANT,2488）辖下的安联证券银行，并购吉隆坡城市（KLCITY,8508）证券及资产管理业务，以及国贸资本（EONCAP,5266）旗下的大马国际证券银行并购梁公司证券，都有<7740>相同的策略目标，不会面对太大的难题。

尽管如此，上述金融服务公司若要进一步壮大，或成为拥有强大竞争力的投资银行，未来还需要有系列的并购，才能在投资银行业占有重要地位。

同样的，金希望并购半岛种植业务后，种植地规模虽仅次联邦土地发展局，但如果该公司要成为大马甚至全球数一数二的种植集团，业务涵盖上下游活动，进一步的并购在所难免，而这也是扩大

市占率的快捷方式。

美国并购风潮影响企业竞争生态

美国 100 年前的工业革命彻底改变了企业经营的环境，不仅是机器取代了人工，最重要的是创造了规模经济与范畴经济，重新塑造企业竞争环境与条件，让经济转为以大型企业为主的结构，为并购埋下伏笔。

在美国历史上，至少有 3 次并购风潮。100 年前，为了实现因工业革命所带来的规模经济，美国的钢铁业与汽车业等，进行大规模的合并，形成各领域独占的托拉斯（Trust）。

这一波并购风潮可以说是“为垄断而并”（Merge for Monopoly），因而引发了反托拉斯法（Antitrust Laws）的制裁。

第二波并购风潮发生在 1922 至 1929 年间，主要并购活动集中在化工化学和食品业，创造了各领域的大型寡头公司，当时称为“为寡头垄断而并”（Merge for Oligopoly）。

第一和第二波并购风潮都是水平并购，动机在于扩大市占率，加强市场地位，达致更高的经济效益。

但是，到了 1960 年代，美国因越战的关系，政府支出大幅增加，经济与股市蓬勃发展，各公司手上现金滚滚，当时的企业界流行财团企业（Conglomerates），专门并购不相关企业。

1980 年代初，在资金成本压力下，当年通过并购形成业务多元化的财团开始解体瘦身，纷纷脱售不相关企业，重新回归基本面。

不管怎样，上述 3 次并购风潮对美国企业的竞争生态都有长远的影响。

并购如两面刀

至于并购为何有风潮，至今尚未有正确答案，大概可以归因于股市高涨，透过股票交换并购成本较低。

成也并购败也并购

四

表面上，并购是买方开出一个令卖方满意的价格，然后撮合，简单利落；事实上，并购交易并不容易达成，看看本地银行业与种植业的整合，便知道并购其实并不容易……

并购其实是说易行难的。并购犹如刀的两刃，成也并购，败也并购。

去年底突然倒闭的超市集团香港商店，据说便是并购奥盛资本（OCEAN,7009）辖下超市分店后而导致流通现金出现问题，最终关门大吉，说明并购也可拖垮整个集团。

撇开各行业，如零售业、电子业、石油天然气业、制造业与食品业等每年大大小小的并购活动不说，也不去讨论进行中的并购活动的成败，金融服务业、电讯业与种植业的并购与整合活动，就让大家看到并购其实是不容易的。

本地银行业经过金融风暴肆虐后元气大伤，过后在政府推动下落实第一轮合并，成为 10 家主导银行。

基本上，第一轮合并算是顺利，只有第一银行集团（UTAMA，6831）并购兴业资本（RHBCAP,1066）拖延了几年才正式落实。

但是，来到了刻不容缓的第二轮合并，缺乏政府的推动，银行看来在自顾自，没有人愿意主动，除了土著联昌银行一度与大马银行商讨合并（最终谈判告吹）。

不仅如此，中小型银行今年积极引进外资策略伙伴，也为银行业的并购增添变量。新加坡政府投资臂膀——淡马锡控股（Temasek）

已经获得国家银行的批准，透过其与马种植（MPLANT,2488）大股东 Langkah Bahagia 联营的公司，向 Langkah Bahagia 收购手中马种植 15.37%股权。

金融竞争剧烈

此外，市场盛传大马证券（AMMB,1015）也在为子公司大马银行寻找外资伙伴，以期巩固本身的地位，免遭吞并。

事实上，根据金融市场大蓝图，现有外资从今年起可获准开设更多分行和装置更多自动出纳机，银行业的竞争已趋向白热化，加上国家银行开始加紧管制银行与金融机构法令下，机构和个人股东在金融机构的持股比率不得超过 20%和 10%的规定，银行第二轮合并已箭在弦上。

其它金融服务业如保险业，除联昌资产（COMMERZ,1023）并购 AMI 保险，该公司试图与德国安联保险磋商，合并彼此在大马的普险与寿险业务，最终无法开花结果。

安联保险在这之前也曾于兴业资本洽商合并保险业务，最后在无结果下结束洽商工作。证券业方面，联昌国际（CIMB,5064）拟并购达企业（TA,4898）证券业务，最后却在客观因素（达证券抽佣经纪大力反对）压力下告吹，仅马种植旗下安联证券银行成功并购吉隆坡城市（KLCITY,8508）证券业务、马兴业金融（MIDF,5525）收购第一证券银行、以及国贸银行并购梁公司证券等。

银行业料重新洗牌

分析员说，马种植获得财雄势大的淡马锡控股加盟，已为银行业第二轮合并添变量，导致这个小型银行集团从“被并者”的角色转为主动，成“并购方”。

他们说，基于淡马锡控股是扮演长期投资者的角色，有意在本地银行业占有一席位，马种植（安联银行）日后主动出击，以“蛇吞象”之势并购其它同业并不令人惊奇。

“银行业将因此重新洗牌。并购案不再局限于大吞小，类似第一

银行吞并兴业银行的现象将重演。”

市场普遍相信，银行业在第二轮合并后，将只保留 3 家大型银行集团，以及 3 至 4 家较小型的银行集团，专注在特定领域。

土著银行家丹斯里阿兹曼及其旗舰公司大马机构（AMCORP，2585）最近被令在两年减持大马证券，以及不久后取代大马金融（AMFB，5312）上市地位的大马投资银行股权，将使大马证券成为被并购的对象，但阿兹曼据说也效仿 Langkah Bahagia，希望藉引进外资来保住大马银行集团免被并购。

目前受大股东持股比率限制的银行还包括兴业资本、大众银行（PBBANK，1295）、丰隆银行（HLBANK，5819）、南方银行（SBANK，1333）和艾芬控股（AFFIN，5185）。

这些银行的大股东要争取保留本身持股权，抑或是应国行要求脱售部分，一举一动令人关注，也是决定银行是否被并购的关键。

电讯业按兵不动

电讯业方面，分析员认为，流动电话市场短期应不会再有并购活动，目前 3 家公司各分得一块蛋糕，互相竞争之余也取得标青的业绩，反而种植业的并购活动不会降温。

分析员说，流动电话市场已形成寡头垄断的市场，如果 3 家进一步并成两家，消费人的利益可能因此受损，当局可能不会乐见其成。

更重要的是，并购方必须付出更高的溢价才能完成并购，而且国内市场有限，业者可能不愿付出很高的溢价来并购。

分析员更看好种植业未来会有更多的并购活动，原因是种植公司必须靠大量生产和大规模耕种才能取得更大的经济效益，同时降低生产成本，提高收成率。

他们说，牙直利集团（GUTHRIE，3131），并购牙直利园丘（GROPEL，2399）和高与低原（H&L，2402）失败后，应会“卷土重来”，拟就新的并购方案，以期重新塑造昔日辉煌的“牙直利”品牌，发展成数一数二的种植集团。

金希望（GHOPE,1953）成功并购半岛（I&P,1627）种植业务后，已崛起成为最大上市种植集团，拥有相同母公司的牙直利集团，肯定会有新的并购行动。

至于其它大型种植公司，相信也会物色小规模种植公司作为并购对象，以壮大实力和加强竞争能力。

比较银行业，电讯业早前的合并工作就顺利许多，只有马电讯（TELEKOM,4863）并购西尔康（CELCOM）受到一些阻挠。

国内原本有 5 家公司经营流动电话业务，即马电讯（TM 流动，TM Cellular）、明讯（MAXIS,5051）、DIGI 网（DIGI,6947）、西尔康、时光流动（TIMECel）。

基于国内流动电话市场规模不大，无法容纳 5 家公司的运作，政府于 2002 年透过马电讯，先收购西尔康显着股权，然后通过西尔康发股并购 TM 流动，过后再作出全面献购，总共花了 55 亿令吉并吞当时是最大流动电话公司的西尔康，并把西尔康和 TM 流动合并。不久后，明讯以 13 亿 2 千 500 万令吉并购最小的流动电话公司时光流动，使国内流动电话公司从 5 家缩减成 3 家，即明讯、西尔康和 DIGI 网。

马电讯以每股 2 令吉 75 仙现金价全面献购西尔康时，遭遇后者大股东德国电讯的阻挠，德国电讯除在特大上投下反对票，也声称与西尔康早前签有合约，马电讯必须以每股 7 令吉向它收购手中西尔康股权。德国电讯过后将之带上国际仲裁庭，仲裁庭至今未有判决。无论如何，德国电讯过后仍然接受马电讯的全面收购，把手中股权脱售，套现近 5 亿令吉。

流动电话市场通过并购活动整合后，形成三强鼎立的寡头垄断局面，竞争虽有增无减，却拜市场成长空间可观及消费信心持续高企所赐，业绩屡创新高。

种植业并购有阻碍

种植业的整合与并购活动却困难重重。

前首相敦马哈迪于 2003 年 9 月提呈 2004 年财政预算案时，建

议将种植地冠全国的联邦土地发展局（FELDA）上市，以释放政府在这些机构的价值。

市场人士当时估计，一旦该局上市，不但将成为马股 10 大市值公司之一，也是全球最大上市种植集团。

该局原计划于 2004 年初上市，可惜到现在还是只闻楼梯响，不见人下来。市场当时原估计联邦土地发展局上市后，将促成种植业出现大整合，以及中小型种植公司争相合并的现象，并购活动将因此升温。

政府有意让该局上市的消息传出后，由政府控制的上市种植集团也策划整合，迎接挑战；然而，并购的过程并非想象般顺利。

由国民投资（PNB）控制的牙直利集团，并购牙直利园丘和高与低原，以及分拆本身产业发展业务的大计，于“最后一分钟”遭小股东的反对而触礁。

一批牙直利园丘小股东指责牙直利集团以换股方式将牙直利园丘私有化的建议不公平，且牙直利集团负债偏高，前景不受看好，反对牙直利集团将公司私有化，遂发动舆论攻势，呼吁其它小股东反对。结果，牙直利集团的建议在高与低原的股东特大上遭小股东否决后，于第二天举行的牙直利园丘股东特大上宣布收回重组计划，使整个计划胎死腹中，小股东大获全胜，轰动整个企业界。牙直利集团合并种植业务的计划触礁后，至今未提出新的整合计划。

同样由国投控制的金希望，虽成功并购半岛种植业务，却在脱售产业臂膀——国家产业（NEGARA,2437）予半岛时面对一些阻碍，进展并不太顺利。而吉隆坡甲洞（KLK,2445）全面献购菲马园丘（LPF,5851），遭后者另一名大股东 Glamour Green 入禀法庭申请临时禁令阻止，则是另一宗并购受阻的实例。

吉隆坡甲洞是向霹雳州经济发展局先购入一批菲马园丘股权，过后进一步增持至超过 33%，并在合并与接管条例下，向持菲马园丘其余股权的股东作出全面献购，每股献购价 2 令吉 85 仙。然而，早前以每股 3 令吉 80 仙向菲马集团（KFIMA,6491）买进菲马园丘股权的 Glamour Green，却向法庭申请临时禁令，阻止吉隆坡甲洞增持股权及全面献购。

哪种并购方案最有效

五

一宗并购交易可以用股票或现金支付，完成后并不代表主并公司可以马上得到利益，还需经过许多的善后工作。另一种现象是，小股东在并购交易中往往成为被忽略的一群，无法享受利惠……

并购交易一般是以交换股票或现金进行，这两种不同的交易方式，产生的影响也各有不同。

在现金支付的并购交易中，主并公司与被并公司的角色分明，透过现金完成股权转换，即只是单纯的所有权与控制权交换，如最近速伯玛（SUPERMX,7106）收购亚太工业（APLI,5479）股权。

然而，在交换股票的并购交易中，双方扮演的角色变得比较模糊，很难区分谁是主并公司、谁是被并公司，甚至在一些交易中，被并公司的股东最后却取得主并公司大部分股权，当年兴业资本（RHBCAP,1066）发股并购第一银行时，后者大股东最终控制兴业资本便是一例。

现金交易与股票交易的基本差异是：如果以现金交易，主并公司的股东将承担所有潜在风险与潜在报酬，并向市场传达强烈的讯息：主并公司对交易本身，以及本身公司股票的价值，都深具信心。

更重要的是，现金并购使被并公司大股东全面退出经营的事业，导致主并公司主并公司完全控制被并公司，省却并购后的善后与琐碎问题。

反之，透过发行股票，主并公司将与被并公司共同分享合并后

公司的价值，这种方式却让市场有种错误的印象：主并公司对本身股票价格没有信心，因为主并公司需要被并公司股东承担价格下跌的风险，进而影响股东的投资回酬，而且过后的整合工作冗长费时。

换句话说，在一宗交换股票的并购交易中，买卖双方在并购后公司所拥有的股权比例，将决定他们承担的综效风险（Synergy Value）比。

股价此起彼落

所以，往往在并购交易公布后，被并公司的股价会应声而上，主并公司股价却不起反跌。而且，熟悉并购交易的投资者都知道，从双方宣布合并那一刻起，以股票为交易工具的主并公司，其股价表现通常比以现金为交易工具的公司股价表现为差。

如果主并公司决定发股收购被并公司（即交换股票），除了必须决定有关股票（一般是新股）的价值，还要考虑股票的数量。

一般上，交换股票的交易有两种结构，一是选择发行固定数量的股票，二是发行固定价值的股票。

在大马，上市公司多选择第一种方式。

发行固定股票是指主并公司发行一定数量的股票，但是从宣布发行股票当天一直到交易完成，交易价值将随着主并公司股价不断波动，使买卖双方均受股价波动的影响。不过，他们在合并后所拥有的股权比例却不受影响。

以这种方式交易，被并公司的股东较容易因为主并公司股价下跌而吃亏，原因是他们需承担价格下跌的风险。

发行固定价值股票的方式是主并公司发行的股票数量不固定，一直要等到交易正式敲定那一天，再根据当时股价决定发行股票的数量，也就是说双方公司股东最终的持股比率需等到当天才揭晓。

这种方式使主并公司股东完成承担价格风险，如果主并公司股价下跌，便必须发行更多数量股票给被并公司，进而冲淡主并公司股东原有的股权。

并购价多少成关键

并购的最大难度除了是主权问题，往往都是钱在作怪。

一家公司最基本的价值，便有现时的固有价值（intrinsic value）。主并公司在进行并购时，除参考固有价值，还会考虑被并公司的市值，然后提出一个收购价，而收购价与固有价值的差额，便是溢价（premium）。

主并公司在并购一家公司时，一般都需付出一定的溢价，才能得到被并公司股东的首肯“出嫁”。

然而，大部分并购失败的例子却是付出太多，导致主并公司最终被迫在账面上注销损失，拖累公司盈利表现。

美国在线（AOL）当年并购时代华纳时，付出数百亿美元的溢价，在账上列为无形资产；过后，由于无法实现合并后的利益，提列高达 550 亿美元惨重损失。这宗并购案一直被全球企业界引以为鉴。

平均而言，主并公司所付出的并购溢价都相当可观，出价高过被并公司股价、或净有形资产值、或账面值。

速伯玛于 2 月 3 日首次收购亚太工业 12.9%股权时，收购价是每股 60 仙，高于亚太工业截至去年 12 月 31 日止每股净有形资产 31 仙约 94%。

不过，银行业合并时，主并银行所付出的溢价偏高，因为政府已不再发出新的执照。银行业在第一轮合并时，主并银行普遍以低于净资产值的两倍；但是，随着经济前景看俏，一纸执照难求后，分析员相信，银行业未来的并购价将偏高，约为股价净值比的两倍，或是净有形资产的两倍。

小股东利益不应忽视

在一宗并购案中，得益的往往都是大股东，小股东受惠不多。

这可是马股大部分小股东的看法。

刻板的说，一宗以现金交易的并购案，主并公司以现金向被并公司大股东收购手中的控制性股权，由于未抵触合并与接管条例，最终

套现大笔现金的，就只是大股东一人。主并公司无需提出全面献购，小股东手中股票无从套现，只能寄望这宗并购交易能刺激被并公司股价，让他们有点斩获。

同样的，以交换股票的并购案（局部收购），被并公司大股东最后可能持有主并公司的大批股权，但小股东却除了看到公司大股东易人外，未能享有短期好处，也只能期望股价升涨让他们得到一些利益。

在交换股票的全面并购案中，小股东虽得到主并公司股票，仍然是扮演小角色，无法享有短期好处，只可寄望长期。

但是，长期的利益是受到许多风险影响的，作为小股东，投资者无非希望每年得到股息回酬，期望股价升涨，让资本增值，如果这些“基本回收”欠奉，小股东难免心灰意冷。

牙直利集团（GUTHRIE,3131）欲发股并购牙直利园丘（GROPEL,2399），遭后者小股东大力反对便是实例。

牙直利园丘小股东认为，公司每年派发的股息都较牙直利集团可观，且负债水平低，牙直利集团提出的收购价不但不符牙直利园丘实质价值，且长期展望不受看好，用群体力量回拒了牙直利集团的并购。

反观金希望（GHOPE,1953）并购半岛（I&P,1627）种植业务，以及半岛并购金希望产业发展业务的案中，由于两家公司都回馈对方股票予公司小股东，体现照顾小股东利益的精神，因此得到小股东的支持。

以上例子说明了企业在进行并购时，不能忽略小股东的利益，除了要让他们了解并购后公司的前景，也应让他们得到实际的好处，如马电讯（TELEKOM,4863）当年透过注入 TM 流动并购西尔康（CELCOM）时，便实现合并两家流动电话公司，以现金向小股东全面献购的诺言。

七成并购达不到绩效

一宗并购交易落实后，不代表主并公司可以马上得到利益，还

需经过整合、合理化资源等工作，而且不担保可以在既定的时间内赚回并购成本。

根据美国公司惠悦（Wyatt）的研究结果，70%的并购案最终无法达到预期综效，且只有 23%赚回之前投资的资金成本。

研究还指出，并购活动开始的 4 至 8 个月，公司生产力甚至下跌 50%。

许多并购案之所以失败，纯粹是因为买卖双方把绩效目标订得太高了，其次是两家公司因合并而创造的利益，很快就被竞争者模仿，从而失去预期竞争力。

另一个原因是，尽管并购是促成业绩成长的快捷方式，节省许多如研究发展、产能扩充、营销规划等开销，但主并公司在并购后，即被庞大财务负担压得喘不过气来，如果并购后股票连续狂跌，更是雪上加霜。

第四个原因是许多收购价格的订定，主要是参考其它类似案例的行情，而非根据事前所做的严谨评估。

唯有根据严谨的评估，管理阶层才可能创造出预期的绩效利得，但话说回来，经过严谨评估的收购价，恐怕也无法顺利获得并购机会。

分析员指出，并购后的整合工作是最艰巨的，即使策略正确、并购价格合理，只要并购后整合失败，并购的利益就无从发挥。

他们说，“人”的问题也是导致并购失败原因之一，因为一般上，被并公司的高阶经理和主要负责人都会在并购后的几个月内离职，留下士气低落和茫然的员工，种下并购失败的种子。

因此，并购的整合速度要快，除了人事的整合，营运、企业程序也需要快速整合。银行业第一轮合并后的整合工作花了两三年，主并银行才有今日的成就，说明并购的整合工作不易。

西尔康整合 TM 流动，整个过程耗时 18 个月，当中涉及人事、网络与技术的融合，并非许多人想象般这么容易。

而且西尔康在整合过程中，暂时牺牲了市占率（被竞争者吞噬），忽略了营销与服务的重要，为的是确保整合如期顺利完成，然后重新出发。

【完结篇】

企业并购求存

六

本地石油天然气业及电讯业的并购活动，为主并公司带来标青的业绩；未来，本地企业界的并购活动仍不会停止……

既然并购风潮挡也挡不住，企业在适当的时机或需要时进行并购是免不了的，以避免被淘汰之余，也让美梦成真，本地企业界最显着的例子便是 SCOMI 集团，近两年透过不断的并购，成为大红大紫的上市企业……

“话说天下大势，合久必分，分久必合”。这是《三国演义》作者罗贯中在书中开头第一句话。

参考目前银行业与种植业整合的态势，不也符合“合久必分，分久必合”的说法？金融风暴后，本地银行经第一轮合并后剩下 10 家主导银行，市场仍然百花齐放；今年开始，各银行辖下的金融公司已被并入银行内，成银行金融集团。

英殖民时代留下的种植公司不少，部分过去虽收回“国有”（由国投控制），仍保留“各占一片天”的格局，但在大趋势影响下，“合为一体”显然刻不容缓。

并购数大因素

优胜劣败是市场生存竞争的不变法则，任何行业，除非独营事业或受到政府保护的行业，只要进入自由竞争市场，就会有破产、倒闭或被并购的风险。

所以，自由竞争市场里，并购活动几乎每天都在进行，因为整个大环境本来就是物竞天择，弱肉强食。

企业为什么要并购？多数分析员将它归类为以下几大因素，包括降低经营成本、扩张规模及发挥规模与经济效益，因为通过并购可整合双方资源，删除重迭的机构和人员。

通过并购也能提高经营绩效。如果主并公司与被并公司皆发挥各自优点产生互补，同时因人员精减，业务集中加上处理多余设备，自能提升效率。

并购是扩大营运领域和开创业绩的快捷方式，由于双方拥有的资源各异，因并购而结合将可开拓立即有效的资源范围，扩大客户群，开创业绩。

在许多企业家眼中，在不是朋友就是敌人的竞争市场，最好的策略并非和平共存，而是把对方吃下，排除障碍，获取超额利润，而且可提升本身在业界地位，增加市场知名度。这些都是企业并购的理由。但是，并非每一宗并购交易都会为主并及被并公司带来预期的效益，事实上，研究显示，超过半数的并购，最终不是导致主并公司蒙受损失，便是以失败告终。

既然通过并购可以立即取得市占率，可以节省初创成本，可以预见，未来只会有更多“胆识之士”勇以透过并购来壮大公司，而不是闻并购色变。

对马股来说，更多的企业并购活动将刺激整体交投量，带动场内购兴，有利无弊，且成功在并购后整合的企业，可吸引外资的目光，有助提高马股知名度。

所以，不管从宏观或微观的角度来看，未来国际间或本地的并购活动将有增无减，且交易将趋向复杂化，不再单纯的以现金收购或股票交换，更多的工具，更复杂的并购方式，将考验投资者的智慧、耐性和常识。

并购成业绩最大推手

在本地企业界，近两年在石油与天然气领域声名大噪的史格米集

团（SCOMI,7158），便是透过并购，发展成如今的规模，也交出并购后标青的成绩单。

集团于 2003 年财政年取得 1 千 402 万 3 千令吉的净利，2004 年财政年，其净利飞升至 6 千 149 万 3 千令吉。标青业绩的背后，并购的成果占了很大的成份。

这家原以钻油液为主要业务的公司，于 2004 年除了派送红股、拆细股票及转板交易外，也不断扩张业务，以逾 3 亿令吉并购新加坡 Oiltools 国际，被视为是该公司盈利表现的转捩点。此外，以换股方式并购 Wira Kukuh，进军船运服务业，与沙布拉浪峰（SAPC REST,8575）联营海事运输业务，以及石油勘探公司不断在大马岸外发现新油田，都协助 SCOMI 集团的盈利三级跳。

该公司的扩充与并购大计并没有停止。今年，如果一切顺利，该公司将落实并购贝儿安德（B&O,7366）与霞碧机构（HABIB,7045），光明前景可期。

国内最大的流动电话公司明讯（MAXIS,5051）2003 年财政年末并购时光流动（TIMECel）时，税前盈利是 12 亿 7 千 400 万令吉，完成并购时光流动后，2004 年财政年税前盈利飙涨至 23 亿 3 千 800 万令吉，净利虽受递延税务影响而下挫，但税前盈利猛增已反映并购后的利益。

同样的，马电讯（TELEKOM,4863）未落实并购西尔康（CELCOM）时，2003 年财政年的税前盈利是 18 亿 1 千零 45 万 2 千令吉，全面将西尔康盈利志入账目及整合西尔康与 TM 流动后，2004 年财政年税前盈利大增至 31 亿 7 千 283 万 9 千令吉！上述 3 家公司的业绩清楚显示并购对整个集团所产生的正面影响，是其它本地企业可参考的例子。

企业并购保竞争力

如果从历史的角度来看待企业并购的变化，相信会更清楚并购的动机。

中国在周王朝末期，共有超过 170 个封国，经过大小的并吞活

动，成为 11 个封国外加一个楚王国，由于中央政府腐败，封国间群雄并起、持强凌弱。同时为各自保有利益，先后兴起 5 个霸权，即史学家所谓的“春秋五霸”，齐、晋、秦、楚、吴等。

所谓有竞争才有进步，企业要进步，便要在最短的时间内壮大，加强体质，想方设法独霸一方（垄断），或与其它竞争者各占据山头（寡头垄断），否则就要保持强大的竞争力，才能免被淘汰。

所以，在可以预见的未来，并购活动不会停止，还可能会越演越热，随经济的起飞，股市的热络升温。

在经济超强的美国不断上演并购好戏的当儿，要与全球化接轨的大马，岂能“独善其身”，而接轨后的大马企业如何免被全球化浪潮淹没？

看来，只有透过并购形成财团，才是企业未来生存之道。

投资银行举足轻重

在一宗并购案中，作为中介机构的投资银行，扮演着重要角色。发达国家的实践表明，投资银行在企业并购过程中的地位是不可取代的。投资银行给企业并购带来的效益包括降低信息成本。

信息不对称是并购过程中困扰交易双方的主要问题。交易双方出于维护自身利益，总是倾向于公布对自己有利的信息，隐瞒对自己不利的信息，进而引发信息的真实、准确及有效与否的问题。

并购是一项复杂的系统工程，与之相关的信息收集、传输、筛选和加工需要强大的专业能力，而单个企业的信息生产是分布式的，信息汇集缓慢且不具备专业处理能力，往往延误并购时机。

投资银行便可在这方面弥补不足，降低信息成本。投资银行集中了一流的并购专家，他们熟悉并购知识、拥有丰富的并购经验，善于捕捉、分析各种信息，从而提高了信息质量。同时，投资银行长期追踪并购市场行情，累积丰富的市场信息，有能力在短时间内替买方

找到最佳的目标企业或替卖方找到最佳买主，促成交易的成功。

在企业讨价还价的谈判过程中，往往存在信息不完全或不确定的

情况，交易双方难以单凭公开披露的信息来确定合适的交易条件。

投资银行作为企业并购的纽带，在充分收集信息、综合分析各方经营状况的前提下，公正、客观地代表各自的委托人就交易条件进行谈判，有可能使双方在交易中实现最大利益，使谈判成本大大降低。

在本地，投资银行也是企业的财务顾问，它们可以为企业寻找合适的交易对象，对交易物件进行分析评估，提供相关的价值分析报告和项目评估报告，设计具体的并购方案，以及收集潜在收购对手的信息等。

投资银行通常进行下列工作：一是监视目标公司股票价格，追踪潜在的收购公司，对一个可能性收购目标提供早期的警告；二是制定有效的反收购战略，阻止敌意收购；三是为目标公司选择合适的买方企业；四是对目标公司的组成业务进行仔细的评估，以便能在与并购方的谈判中取得较高的要约价格；五是对主并公司提出的收购建议进行是否“公平、合理”的判断；六是安排目标公司进行分拆或进行管理层收购等。

在西方成熟的并购市场中，投资银行在企业并购中是不可或缺的主体之一。并购重组所带来的市场效率和创新活力，投资银行所扮演的角色并不可忽视。

Congratulations

拿督高程祖财经奖

佳作奖

⇨ 梁凤英

《星洲日报》

THE UNITED STATES OF AMERICA
GARA MALAYSIA
SEPULUH RINGGIT
马币变小了吗？

【旅游】

马币变小了吗？

马币贬值出国旅游梦是否成泡影？

美元走贬，欧元、亚洲货币水涨船高，导致与美元挂勾的马币，相应节节败退。据《彭博社》数据显示，马币兑区域货币自2002年初以来，已滑跌15%，澳币兑马币汇价猛弹52.05%，日圆挺升27.7%。韩元兑本地货币激涨27.31%，泰铢上扬14.92%；印度尼西亚盾也挺涨13.81%；新币起13.14%；印度卢比腾升10.2%；新台币涨9.73%。身为升斗小民的我们，对这个数据是否会感到"心惊胆战"？

如果没有深入研究，或许无法感受到马币"走贬"对我们所造成的"伤痛"，《星洲财经》从即日起，通过各角度窥探马币的贬值，或马币未来可能调整走高对国内各阶层小市民，或小商家的冲击以及应对之策，让读者得以掌握先机。

每年的年终学校假期或是3、4月百花齐放的春季，是旅游的旺季。大马人深具亚洲人的文化特质，除了单身一族出门可能约同事或朋友之外，不然，一般上策划旅游计划者都是女性，而且是携家带眷一起出门的。如果是具有经济能力的，出远门可能不需考虑兑换汇率的亏损，但是，一般的大马民众都是普通家庭或是中等家庭，要全家出门，尤其是出国，都会打好算盘。

美元近月的下滑，激励其它主要货币，包括欧元、澳元和亚洲货币都告急追直上，与美元挂勾的马币也跟着每况愈下，若要出国，的确是想好好才做，因为我们赚的是贬值的马币，花的是节节上涨的外币。

在一个饭局上，一位同桌的张太太就大吐马币贬值对她去澳洲旅行计划的苦水。她在 2002 年拜访在澳洲留学的女儿时，1 澳元大概兑换 2 令吉左右，当时，购物花费，不需考虑太多，反正只是乘二的马币倍数。

2003 年，澳币已挺升至 2.50 至 2.70 偏高水平，至今已猛弹至 3 令吉的历来高峰，其涨势之凌厉，遥遥领先其它主要货币，在外汇市场居冠，2002 年至今的升幅大约是 52%。

张太太喊冤的说，原本全家打算去泰国普吉岛（幸好没去，因当时刚好是海啸袭击），后来在家庭成员少数服从多数民主制度下，一致通过去澳洲墨尔本探望女儿，马币兑换澳币是 3 令吉兑 1 澳元，全家的花费是蛮可观的，令她"钱包大出血"，大喊吃不消！

美元汇价在美国双赤拖累下，接下来仍然看淡，与美元紧钉的马币汇率，政府暂时并不打算调动，这也意味着马币汇率可能还是步步败退，在这"非常"时刻，喜爱旅游一族，出国梦是否泡汤？

答案是:未必!

在马币贬值下，我们同样可以获得"价廉物美"的旅游配套或自由行配套，而且可能比马币贬值前更物有所值的旅游配套呢！到底我们要如何采取应对马币贬值的旅游策略呢?答案当然是:开源节流。方法有数项可供爱旅游一族参考。

方法一：选季节

许多爱出远门旅行者，通常都以携家带眷为主，选择出发的时间可能非常伤脑筋，因为会顺得哥意失嫂意，配合老大，又难以配合老二，最后旅行永远遥遥无期。

出国旅游，要达到"价廉物美"的效果，就必须提早策划和请假，而且必须避开旅游旺季，如佳节期间、学校假期（包括外国的寒假或暑假）、海外国家的佳节期间或旺季，如 3、4 月春天樱花盛开的季节，都是旅游旺季。

这也表示，要发挥马币的真正价值和省钱，就必须选择在旅游

淡季出门，不管是机票、旅游配套、膳宿、交通等等的价格，都比旅游旺季来得经济实惠。

方法二：选国家

在马币贬值下，选择观光的国家是主要关键，因为每个国家的进步程度不同，越先进的国家，兑换马币的币值就越高，生活水平也越高，以"贬值"马币兑换这些先进国的货币开销，就非常划不来，如欧洲、美国、纽澳和日本等先进国或中东等石油国家。这些国家的旅游配套，至少也要 3 千令吉或上，欧洲需 4 千至 5 千多令吉，视地点和天数而定，这些旅费可能尚不包括额外的加点旅费、机场税、导游小费、在外的额外用餐或购物等等。

有鉴于此，到这些"昂贵"的先进国家观光，口袋没有充份的资金或可使用的信用卡，就得挪后旅游计划了。如果可以选择的话，就暂时把这些名单列在后面，如果非选择去这些国家不可，也不是无不可，最基本的条件要先筹足"最起码"的盘川（因人而异，也需注意接下来几个方法的锦囊）。

要技巧发挥马币的最大功用，我们可以以选择国家作为最策略性的方法，即是前往一些发展中的国家或是比大马较落后的国家，因为尽管马币贬值，去到这些国家观光，你还是玩得不亦乐乎，比较不会担忧盘川不足的问题。

最理想的选择国家莫过于去价廉物美和锦秀山河美不胜收的神州大陆了，虽然在 10 多年前去中国，1 令吉可以兑换 3 令吉，但在中国经济繁荣和崛起成为外资的最爱之后，百物已告上涨，但目前 1 令吉马币可以兑换 2 元左右的人民币，由于钞票"变多"，花起钱来较无后顾之忧，旅途就特别愉快。

每天翻开报纸，从中国团的大篇幅热络促销，就可略知神州大陆受落的程度了。当然，其它可选择的低消费国家尚包括邻国如泰国、印度尼西亚和越南，甚至较远的印度也可，由于旅途较近，旅费不会太高，当地的花费，以"强势"的马币兑换也非常划算，是可考量的策略。

方法三：航空公司

大部份航空公司提供的票价是不相上下的，通过旅行社订票，票价会较廉宜，主要是因为旅游社一般获得团体票的折价。但是，如果我们会精打细算，还是有一些航空公司，尤其是本地一些较冷门的航空公司或是班机服务特别多的航空公司提供的票价会比一些热门航空便宜得多，但我们可能要付出转几轮机精神折腾的代价。

对年轻一辈的旅客，若是有裕时间的话，为了省钱，也是无不可的实惠消费策略。再者，晚上班机一般比白天班机来得划算，也可纳入选择项目之一，但要依据各人的方便和安全设想而定。

另外一个为爱好旅游者敞开方便和廉价之门的航空公司是廉价航空，它目前已成为全球的时尚航空，机票出乎意料之廉宜，令年轻好动的旅客趋之若鹜。我国最受落的廉价航空，非属亚洲航空（Airasia,5099）不可，此航空公司目前飞往泰国和印度尼西亚各主要城镇和澳门等地区，并有意开拓中国的航线。

目前，此航空公司提供的澳门单程机票折价仅达 99.99 令吉，飞往曼谷单程票价为 79.99 令吉，雅加达为 49.99 令吉以及普吉岛 29.99 令吉。廉价航空公司提供的出人意表折扣票价，可能比一般航空公司提供的票价低数百倍，这是一笔可观的数目喔！对背包一族观光客，可是最标致的选择哦！

邻国新加坡也踏上实惠航空之列车，纷纷推出惠旅航空、虎航和捷星亚洲航空，澳洲也不落人后推出捷星蓝，使廉价航空在亚洲百花齐放，也令爱游天下的旅客笑开怀。

方法四：旅游展配套

我国一年大概举行两次 MATTA 国际旅游展，以刺激大马旅游业，加上各别航空公司举办的旅游配套促销展和旅行社的促销配套，价格都非常具有诱惑力，物有所值，比一般的配套价格取获高达 10%至 20%不等的折价。

无论如何，从旅游展购获得廉宜配套，附带一些条件，包括需要 3 个月内要起飞，取消行程可能要赔掉 10%的订金；膳宿条件或略

差。再者，旅游展配套也提供只是机票和住宿的"自由行"廉价配套，对喜爱无拘无束自由逛的观光客，是上加的抉择。

当然，这些"自由行"配套不包括签证、机场税、交通费或膳食等等。还有一个所谓的"地接"旅游服务，仅概括住宿和一些短距离的响导服务，机票自理，背包一族可趁搭廉价航空，善用这类旅行社提供的"较合理"团体住宿费，也是不赖的旅游法门。

方法五：与友伴同行

出远门游览，与友同伴除了基于于安全之外，另外一个用意也是较为实惠。若是自助旅行，双人住宿总是比单人住宿来得划算，两人平均分担，不但价美，旅途在友伴共同分享下也留下难忘的印象。再者，一些国家如中国，在小摊子吃一碗面（用海碗盛装），对大马人来说，可能是两三个人吃的量，与友伴同行，两个人可以共同分享那一个海碗的面，不但不浪费，也可省却一些开销，何乐而不为呢?

方法六：自助旅游

参考了上述五个法门后，若要进一步把马币发挥得更高作用，自助旅行是最适当不过了。

自助旅行是最逍遥的观光方式，在西方国家非常普遍，东方国家也渐渐风行，尤其是对单身一族或是非常活跃和感冒风险的旅行一族而言。

自助旅行最能增添个人旅游的满足感，想去那里就去那里，想吃什么就吃什么，想在那里留宿就在那里逗留下来，没人约束、随心所欲、心旷神怡.....无论如何，响往自助旅行者，必须做足旅游功课，掌握行程路线方向、可能花的旅费、住宿安全，了解交通路线等等，也要熟记一些基本的当地语言和认识一些当地习俗等等，以免耗了许多时间问路或浪费一些不必要的时间和开销，抑或发生一些不愉快的事件。

实惠旅游小贴士:

购物 出外旅行，总希望为亲朋好友带下手信回来，好让他们与我们分享愉快的旅程，同时也想为自己添购一些有当地色彩的纪念品或特产，因此，旅行购物成为时下一般观光客的喜爱，更是亚洲女性出门的钟爱活动。但在手上盘川有限下，购物就必须精打细算（最好随身携带计算器），而且是否物有所值才购买。

不要为了便宜而买了一大堆不必要的廉价物，不但辛苦老远坐飞机搬回来，可能最后不中用或是大马比比皆是的普通货而丢弃一旁，就非常可惜了。

每一项采购，除了考虑货品质量或货真价实、当地特产（大马买不到）之外，必须仔细计算兑换回马币的同等价格，以确定是否值得购买。如去中国，你莅临珍珠厂或玉石商店参观，基于是当地特产，外表也颇光鲜，换回马币你还是觉得很划算，但买回来拿去金店验证时，最后可能买回一条假珠链或假玉镯，就后悔莫及，赔了夫了又折兵了。

交通 要省却一些交通费，避免每一趟交通都趁德士的话，对自助观光客来说，乘搭城市巴士、轻快铁火车或是长巴是最省钱的一个交通工具，而且可以随兴游玩，安然自在。到车站或一些国家的信息中心取获城市和交通工具路线图，拟定好本身的旅游目标，就可畅所欲游了。

一些先进国家如欧洲和澳洲等提供一天的城市游览巴士服务，旅客可以用同一张车票，在 24 小时内游览城市风光。

到效外景点观光，可以自我购买巴士票、火车票或参加当地的旅行团一日游，在先进国家和一些发展中国家便利。在先进国家还有一个经济实惠的一天轻快铁车票，旅客可以在 24 小时内凭该车票尽兴的在心目中的地点下车游览观光或购物，比单一地铁车票廉宜数十倍。

在先进国家购买长短途车票，如果是选在淡季，提早数周至 1 个月预订，或是非睹车高峰期的出发时间，也可以获得廉价票。

许多国家的酒店目前也为住客提供免费的城市游或旅游景点川梭

巴士服务，惟旅客必须留意出发或回程时间表以及集合点。

住宿 住宿依旅客的经济能力和要求而定，如果是参加旅行团，就不需伤脑筋住宿问题，自助旅行可能在这方面要花一点心思。通过本地旅行社预订酒店，可能可以取获团体的打折，通过网上预早订房或许也可以取得好价格。

背包一族者，要经济实惠的话，可以通过网上探寻实惠旅馆或是数人居住的双层床宿舍型旅舍，盥洗室是共享的，虽略有不方便，但却非常廉价。

膳食 对自助旅行者而言，要享用到当地真正的美食，是自己去探索尝试比较乐趣和挑战，发展中国家的一些小食店或是路边摊非常实惠，但要注意卫生，上大型的馆子，价格就略贵。

在先进国家，鉴于马币的低廉汇价，吃什么汇兑换回马币都非常昂贵，因此，旅客只可以选择最地道和最实惠的当地美食填饱肚子即可。

在日本要用地道的饮食，在西方国家则用西餐，一般都会比鲜少国家膳食来得便宜，要在西方国家找中餐，价格肯定是非常漂亮了。

值得一提的是，在西方国家超市购买的面包，有些比大马更廉宜、更新鲜和更美味，对背包一族来说，不但方便，也更划算。

取回消费税（VAT） 许多先进国家对消费者都会征收消费税（VAT），一些西方国家高达 17%至 20%皆有之，若是旅客的话，可以在出境前索回较早支付的消费税，不过需把购物收据收好，在适当地方索取表格，各国家略有不同，旅客可详问清楚手续。鉴于当地货币高昂，兑换回马币的话，可能不是一笔小数目喔！

结语:

总括来说，如果在目前马币贬值非常时刻出国旅游，是非常不划算的，如果真的需要出国观光的话，可先考虑一些消费低的发展中国家，若目的地是先进国的话，只要精打细算和找对旅游法门，

弥补贬值货币的不足，旅途还是相当愉快的！祝君旅程开心！

旅游展配套比一比		
中国	原价（令吉）	特惠价（令吉）
8 天上海水乡乌镇	2099	1899
11 天丝绸之路	4299	3999
澳洲		
6 天黄金海岸	3549	3149
7 天悉尼墨尔本	4249	3849
韩国/日本		
5 天魅力东京乐园游	3699	3349
韩国访古、全州探幽	3299	2999
亚洲		
5 天曼谷芭提雅	909	699
7 天印度皇朝金三角	2799	2449
尼泊尔之旅	2399	2099
欧洲		
10 天欧洲精赏行	5849	5199
10 天东欧古文明旅情	5649	4899
8 天瑞士绮丽风光之旅	5449	4899
美国		
10 天美国东岸翡翠游	5299	4999
11 天秀丽风光美国行	5699	5399

探讨了马币贬值和可能调汇对各阶层市民或商家的冲击以及应对的策略，今天的"马币变小了吗"总结篇，我们进一步探索国行最近公布在昨天（4 月 1 日）生效的放宽外汇管制措施，此措施是 1998 年实行的资金管制的一部份，与马币定汇制同时实行，到底此措施对那一些层面或领域，甚至是普罗大众带来冲击？此新条例是否是马币调汇的先兆呢？

对资金市场、股市、各领域的冲击

国行甫公布的外汇管制放宽措施，对资金市场或股市的冲击最为强烈，尤其是在新条例下，单位信托、保险公司和基金管理公司获准为本地居民的基金之净资产价值之 30 投资在海外，比较较早只有 10%。

国行也是在 1 年前或在去年 4 月 1 日第一次放宽单位信托管理公司的海外投资限额为净资产价值的 10%。保险公司也可以把其投资挂勾基金净资产价值最高达 10%投资在海外。

至 2004 年底为止，国内单位信托公司和基金管理公司管理的本地货币或外币基金总额为 1 千 141 亿令吉，若剔出基金管理公司为公积金管理的部份基金，总额仅剩下 1 千零 80 亿令吉。

如果是 30%的话，意味着 320 亿令吉可以投资在海外，若加上公积金局最近获批准投资海外的 5 亿美元（约 19 亿令吉），意味着最高可以提出总值 340 亿令吉的大马资产投资在国外，扣除至去年底已投资在海外的 31 亿令吉，最高可能高达 310 亿令吉的本地资金将流出海外。

这笔最高的数额可能不是全部来自股市，截至 2004 年 12 月底为止，共有 65.8%投资在股市，但也相等于马股市值的 4.3%，根据分析家以马股 40%的自由流通股票估计，这批 310 亿令吉的资金也相等于自由流通股票的 12%。

这只是从"股票"的角度去估计而已，其它资金的流动还是两码事，在过去 2 年，国内管理的基金（不包括公积金局的基金）平均为 183 亿令吉，因此，每年流出的新基金，以此平均水平计算为 55 亿令吉。

如果没有任何国内信贷便利的话，从今年 4 月 1 日起，大马人也获准在海外进行任何数额的投资。在原有条例下，任何人携带逾 1 万令吉的资金出国，需获国行的首肯。没有动用国内信贷便利如抵押、租赁和其它信贷的居民，可以投资海外任何的数额，不管是本身的外币或是兑换回马币的基金，无论如何，利用国内信贷便利的的居民每年仅可以在海外投资最高达 10 万令吉。

机构方面，股东基金至少 10 万令吉以及公司营运至少 1 年的公司，如果持有本地信贷便利，每年可以投资外币资产最高达 1 千万令吉。这一部份的资金或许难以计算，因为到底有多少的小投资者和机构对投资海外有兴趣或是有足够的认知。

我国银行体系截至 2005 年 1 月底的存款额为 1 千 320 亿令吉（企业），个人（需求、储蓄和定存）则达 2 千 680 亿令吉，如果我们只是集中于定存和储蓄户口，假设存款需求不是投资用途的话，其数额为 3 千 250 亿令吉，部份资金或许已提出，尽管在马币预计走强下短期内似乎不会发生。

领域的冲击

我们以两个策略来探讨国内各领域受上述条例冲击的层面，即国家多元化策略和领域多元策略。如果是以国家多元化策略的话，大多数股项或是领域可能都面对冲击，胥视公司特别因素以及国家特别因素而定。以投资国家多元化策略案例而言，若是对某一个国家"情有独钟"，可能会促使大马一个重量级股的资金撤出，转移到海外另一个重量级的股票去，换句话说，国行放宽海外投资，有可能导致国家能源（TENAGA,5347）、马电讯（TELEKOM,4863）、马来亚银行（MAYBANK,1155）、大众银行（PBBANK,1295）和国际船务（MISC,3816）诸如此类的重级量面对卖压，到底那一只股接下来可能面对最严峻的沽压，分析家认为，暂时还难以估计，市场也仍然在消化当局的条例。

上述的股项当中，有些提供优渥的回酬率（银行）；有些在大马具有吸引力（国际船务）；有些可能带来正面的改变，尽管在区域或许较昂贵（马电讯和国能）；每一只股项在不同的时间可能都受到不同的影响。

倘若以同一领域的跨国多元化策略的话，相信有 4 个领域将首当其冲，它们主要是受到全球或区域趋势主导多过本地主导，概括：

1.科技股-主要受全球主导，尽管有些外包活动可能在亚洲较占优势。

2.般务股-主要受全球主导，因理论上吨数可能因需求的不同而在世界波动，无论如何，以真实情况来说，不是所有的船务公司都会放眼到离开家乡太远的海外去。

3.航空股-区域导向，因它们的航班趋向于本土国家挂勾，自由飞行权受限。

4.种植股-由全球的食油价格趋势主导。

若是投资海外的舒适水平提高，包括专长技术人才与设施准备就绪，没有外汇风险等等。分析家相信，若采用同一领域的跨国多元化策略，这 4 个领域是最容易" 可取代" 的。

值得一提的是，各公司的企业监管、效率、管理素质等有所差异，在国家在线也有不同，如条例，无论如何，上述的 4 个领域都是受相同的区域或全球趋势主导，国内需求反而对它们影响不大。有鉴于此，以区域或全球基础来看的话，它们比银行、电力或产业（主要是大马主导）更易被取代。

外汇风险

如果是采用同一领域的跨国多元化策略为优先策略，基金经理首先考虑的其中一个重要因素，是对马币调汇的担忧，无论如何，如果是以外币曝光率而计的话，这 4 个领域都是处于长盘净额（net long），这也意味着若是投资者想要投资海外，但又相信马币随时调汇的话，抽身的领域应当是以区域计昂贵的领域以及马币调汇后对每股净利影响的领域。

倘若马币调汇走强，科技股、航空股、船务股和种植股的盈利将调降，亚洲航空（AIRASIA,5099）则除外。

凑巧的是，从区域和全球影响力赚取最高回酬率的领域，也是那些收入大部份以美元计的领域，有鉴于此，一旦马币调汇增值 10%，你的海外投资价值也即刻消失 10%，但调汇后处于净长盘美元的大马公司之等级调降程度收难以确定。

大马与区域估价比较

马股综指传统上比大多数区域市场较昂贵，以 12 个月期货计，13.5 倍的隆综指是日本以外亚洲的 16%溢价，此溢价可能还算是低水平，因为比较过去 12、18 至 24 个月，其平均溢价是个以 21-24%，随着大马人目前可以投资海外的潜能，此溢价可能压缩。

无论如何，鉴于隆综指低迷不振，它比区域如新加坡和香港市场则较为逊色，本益比也较高。如果是以采用同一领域的跨国多元化策略，区域市场显然更具吸引力，提供更廉宜的投资管道，香港和新加坡比大马略为贵，比较整个区域市场，大马市场的活络度也是居菲律宾之后第二低。

以领域来说，以大马市场的偏低活络度，大多数领域的游资欠缺是不令人讶异的，尤其是大马科技公司和航空公司最为显着，大马散装货运（MAYBULK,5077）也是一样。

以估价计，船务似乎最昂贵，科技也曾是最高价的，惟其溢价已适度滑退，但仍比同侪处溢价地位，航空股和种植股估价似乎合理。

另一分析家受询时则说，外汇条例放宽对本地股市对有一些影响，而且可能加剧公司改善运作的压力。

倘若公司都不赚钱，或是表现不怎么样，派发的股息也每况愈下的话，投资者可以把钱投资在外汇、更高海外投资额的单位信托，甚至是投资挂勾保单等。

对市民/小商家的冲击

对一般的市民或小商家来说，外汇条例放宽对他们的影响主要有下列两项：

（一）如果没有本地信贷便利的话，本地居民可以在岸内银行的外币户口（FCA）存放任何数额的金额。

（二）海外投资的放宽：

●没有动用国内信贷的居民，可以在海外自由投资任何数额的外币。

●居民放在单位信托公司的基金，高达 30%的净资产价值可以投资

在海外。

对小商家或小公司来说，政府在资金管制下对海外投资的限制是非常麻烦和耗时的，尤其是需要不时向当局呈报和待批准的冗长时间和人力消耗。

如今外汇管制放宽，将刺激一些小商家在海外投资，因为在资金流动上不会有太多的限制或是呈报的程序，对大马公司而言是百利而无一害的，因为在本地发展空间有限大前提下，它们可能在海外寻求到另一片生机的天空。

对小商家而言，尤其是出入口商，外汇条例的放宽，可以让他们进行管理外汇风险护盘的作用，万一马币有任何的变动，对他们的冲击也可能减至最低。

此外，小商家可以存放更多的资金在外币户口，对支付客户欠款方面不会面对太多的麻烦和拖延太久的问题。

对市民而言，他们可把更多的资金投资在外币户口赚取外汇赚利，尤其是你预期某个货币涨升时，可以从中创造另一个生财的管道，无论如何，则需承担外汇的风险，但银行提供 一些护盘的便利，客户需要支付一些费用。

在市民熟悉国行的新条例和捉摸到外汇市场投资的窍门和市场走势后，将促进外汇市场的投资。再者，银行也需支付外币户口利息，比方说，你在外币户口投资澳币，其利率可能高达 5-6%，而投资马币的年率仅 3.7%，小投资者可以转去外币户口投资外币，以赚取利差。

外币户口的各种外币利率有所差距和不同。对小市民来说，尤其是手上稍有" 闲钱" 的市民，外汇管制放宽，对他们来说尤如久旱逢甘露。

他们可以在外币户口存放多一点钱，以分散只存马币的风险，万一马币有任何调整，可以分散其单一货币的风险，而且也可能从中赚到一些外汇差幅。再者，本地股市若长期一蹶不振的话，小投资者可以把其资金存放在投资海外达 30%顶限的单位信托或投资挂勾保单，不但多元化其投资，也分散本地股市出师不利对他的投资冲击以

及提高其投资回酬的可能性，何乐而不为？

放宽外汇管制措施是否是马币调汇的先兆？

一经济学家则表示，外汇条例的放松，可以纾缓马币可能调汇的压力，因为国内公司或居民在海外的投资放宽，将促使一些资金的外流，一旦马币有任何调整（增值的话），本地资金一股脑儿蜂涌涌出去的局面就不会发生，进而减缓对国内资金市场或经济的冲击。

1998 年实行的外汇管制，在 2 年前已开始放宽，主要是配合资金市场的开放以及符合世贸条例。

一经济学家说："政府不可能永远限制我们资金进出大马，阻碍资金市场的流动。"

此外，配合全球化大趋下，放宽外汇管制也是势在必行的。他说，外汇条例的放宽，显然是为也是资金管制一部份的马币定汇万一脱勾或调汇铺路，以免发生不必要的资金蜂涌撤出之问题。

联昌国际证券首席经济学家则认为，外汇管制放宽，让商家可以进行外汇期货的护盘，使他们在管理风险方面更具灵活性，减缓对外汇波动的担忧。

另一经济学家则说，定汇制仍保持不变，但国行给予商家的外汇灵活性处理，或是纾缓马币调汇的压力，无可否认大马面对巨大的调汇压力，这也可能是调汇的先兆。

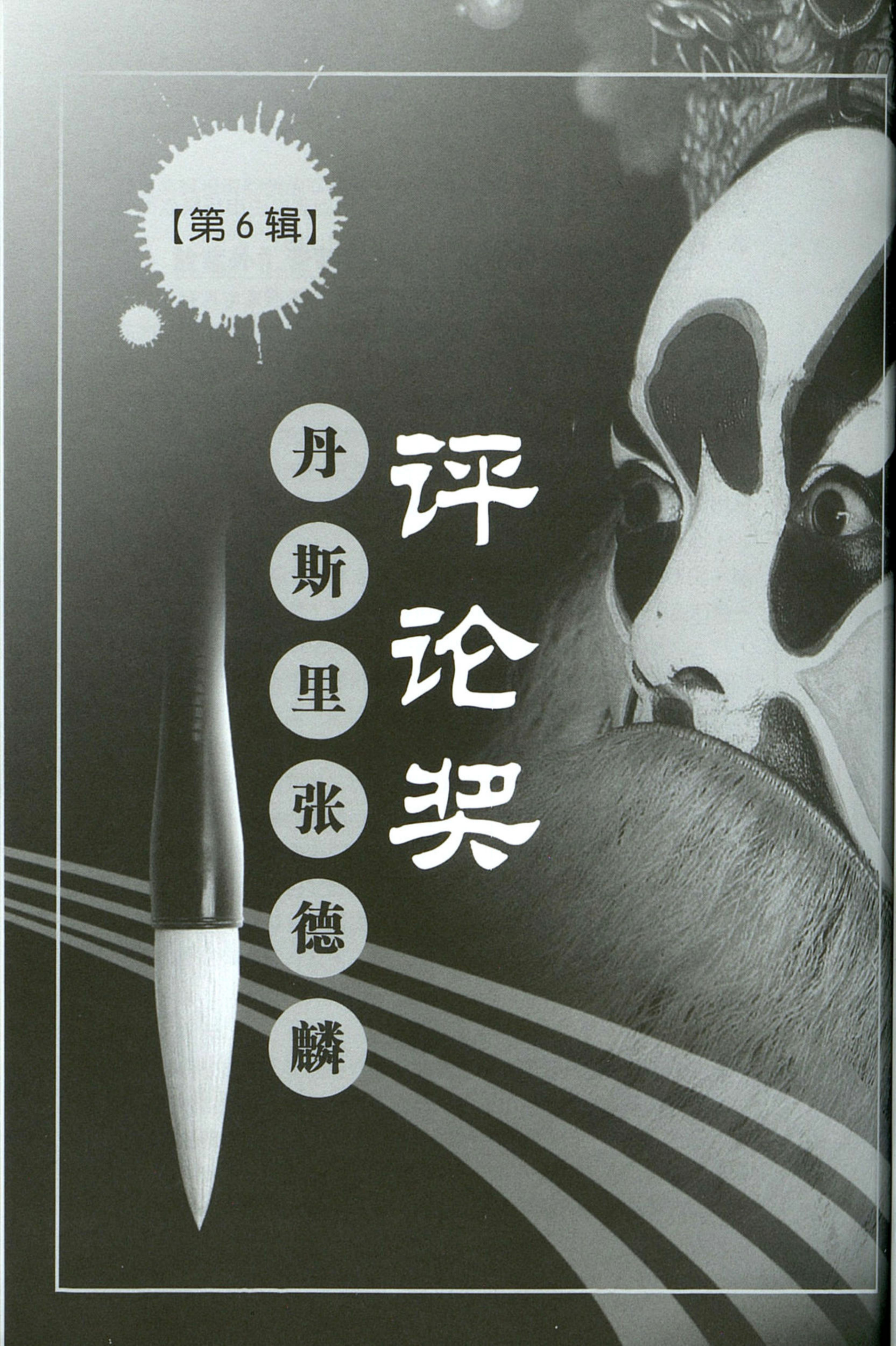
资深经济学家白文春则认为，外汇管制条例的放宽，是否是马币调汇的先兆，很难说，但主要是它可以深化国内的金融体系发展，促进国内金融体系的开发。

结语：

国行放宽外汇与资金管制，显然是配合市场开放化的趋势跨前一步，同时也纾解商家的资金调动压力和简化资金进出国的复杂程序，是可喜可贺的。

马币定汇已实施近 7 年，在美元走跌下，已处于明显的贬值状况，无可否认对各行各业，甚至是小商家和和小市民影响深远。国行

上述的外汇管制放宽活动，希望早日为马币回到自由市场原点而铺路，好让小市民也重新以更真实的马币价格进出国！


【第6辑】
丹斯里张德麟
评论奖

Congratulations

丹斯里张德麟评论奖

优胜奖

⇨ 郑丁贤

《星洲日报》

未来在消失之中

情在人间

●郑丁贤

不是说公务员是人民公仆吗？当仆人的，发起恶来，还凶过主人，像养肥了的老鼠，追着猫儿咬；而所谓的主人，却拿这些仆人没辄儿，究竟家规去了哪里？国法又在哪儿？

——关税局的“500万令吉欢送会”被抖了出来，事件还在调查中，该局却高调反击，一要控告媒体、二要对付提供资料的内部人士，三则怪罪课题导致影响

水务、能服务“七开工”，到以至“包肥没有虚心受口水不要吞国能老虎屁股论上是国他放在眼录。关

【情在人间】

未来在消失之中

一

看了巫青团长希山慕丁的演说，第一个反应是心跳加速，第二个反应是心情沉重，第三 个反应是莫名的悲哀。

心跳加速，因为如此激进，而又那么偏狭的马来民族主义论调，已经有一段时间没有出现，而今天蹦出来，仿佛一个封尘的幽灵，突然又重返人间。

沉重，因为一个骨干政党的青年团，原本应该是一股新的生命力，应该具备进步和宏观的视野，但是，实际上它却是目光如豆，没有远见和理想，还要率领群众走进死胡同里去。

悲哀，因为新经济政策自十几年前放宽后，国家好不容易才辛苦向前走出几步路，虽然不能令人满意，却让人民还有一些期待。如今，如果要走回头路，不但前功尽弃，而且国家前途将是在全球化洪流中灭顶。

希山慕丁在这个他最重要的演说中，其实可以发表较有意义的内容。譬如，党的副主席因贿选下台、党同志兼前州首席部长涉赌欠下巨债、党妇女组主席兼内阁同僚被 AP 纠缠不清；作为新生代，他大可就这些党内弊病，表达一个年轻领导人的不满、痛心，并且 表现改革决心。

没有，在他的演说中，他避开不谈。

希山慕丁可以针对马来社会目前的问题，包括拐杖心态、依赖心理、缺乏竞争力，乃至 贫穷、吸毒、爱滋泛滥等严重情况，进行检讨和寻求解决之道。

没有，他避重就轻，看来这些都不是这位青年团团长关注的对

象。

希山慕丁也可以就马来回教徒面对的全球化挑战，就竞争力、恐怖主义、民族定位、国家转型等大议题，进行前瞻性的探讨和引导。

没有，他错过了这些命题，也错过了提升自己形象和领导地位的机会。

相反的，他选择了狭隘的马来民族主义，来显示他作为青年领袖，国家未来领导人的姿态。

他强调土著股权分配，他要马来人主宰所有重要领域，他要实现所谓的马来人议程。虽然这些是 30 几年前的政治把戏，但是，作为青年领袖、马来精英的希山慕丁，如今却把这些古朽当成宝贝，在巫统大会的祭坛上再一次祭出。

30 年前，我们还有一些社会资源，包括殖民地统治者留下来的家产，所以还能够多少进行一些分配和重组，加上当时还是封闭的时代，没有外来的竞争和挑战，因此，尽管新经济政策造成很多人痛苦，人们打断牙齿和血吞，忍下来，也熬过来。

如今，可以分的东西，已分得七七八八，可以重组的，已所剩无几。加上外来的竞争挑战，如果再用新经济政策紧箍脖子，马来西亚会奄奄一息，呜呼哀哉。

希山慕丁所提到的每一个领域，从汽车到银行，从园丘到石油，那一个还有非土著的份儿，还要如何分配重组？

希山不应该不知道，只是，他现在是一个政治人，他要选择一条快捷的道路。

十年前，希山慕丁以一个马来人新生代精英出现政坛的时候，他曾经是一个自信，有见解、有理想的青年。很多人曾经称赞他，也期待他能够为巫统和马来社会注入一些新气象。

那个希山慕丁逐渐的消失了，换来了今天的希山慕丁。

如果希山代表未来，那未来逐渐在消失之中。

【情在人间】

笨，这是市场经济

一

2、30年前，任何人到苏联或中国，总会惊讶于当地低廉的物价。一个月房租十几块钱 、一套西装几块钱、一斤猪肉几毛钱，一张戏票几分钱。

表面上，太棒了，物价这么低，简直是人间天堂。

然而，东西买得起，但是却买不到。

房租便宜，但等个十几年，也没有单位租给你；要买套西装结婚穿，恐怕还没交女朋友就得先预订；几分钱的戏票，如果不是干部，去哪儿找？

肚子饿了总不能等罢？不，还是要等。北京和莫斯科街头，一年到头都有排队的长龙， 大家等的就是买几条硬面包，或是等着买几两肉。

人们把时间和精神都花在等待之中，工作不能做、书不能读，机器不能生产，社会不能进步，国家不会富强。

物价再便宜，但是买不到，这有什么意义！

如今我看到雪隆一带的加油站，排满了长长的德士、巴士和罗里，都等着添柴油，脑中 浮现从前苏联和中国一些社会主义/计划经济国家，人民排队买面包猪肉的长龙景象。

两者之间，情况相似，问题相像，错误相同。

在共产主义计划经济制度下，政府用国家的财富，来补贴物品，压低物价。价格虽然低了，但是产量不会增加，最终国家负担沉重，经济失去活力；而人民则是物质短缺，日子苦不堪言。

相同的，大马政府每年补贴运输用途的柴油十几亿令吉，因

此，加油站售卖的柴油，不但比汽油便宜，也比区域内其它国家便宜许多，更比国内工业用途柴油便宜了一大截。

柴油（diesel）的成本并不便宜，在很多国家，它来得比汽油（petrol）更贵。然而，在大马，加油站柴油每公升 0.88 令吉，远低于汽油（1.42 令吉），而同样是柴油，工业用柴油却要每公升 1.88 令吉。

这就产生了两个问题，第一，运输用途的柴油补贴太多，不胜负荷。第二，运输用途柴油和工业用途柴油价格差距太大，造成运输用途的柴油，必然通过各种管道，流到工业领域；工业柴油的需求量从 70 亿公升，减少至 40 亿公升，运输柴油却从 21 亿公升，增至 55 亿公升，任谁都知道这是怎么回事。

政府再补贴下去，便宜的柴油更加源源不绝的流入工业领域和邻国去，而本国的运输业者，只能满腹牢骚的排队加油，或是眼巴巴的看著“柴油售完”的牌子。

当局要取缔非法购买和囤积的活动，不需要你花钱打赌，肯定没有作用。只有减少补贴 ，甚至取消补贴，让运输柴油和工业柴油价格划一，才能解决问题。

至于生活艰苦的运输业者、学巴司机，固然需要被体恤，却也只能通过其它方式，如减免路税，或允许他们提高收费，来减轻他们的负担。

缺乏经济效益的补贴政策，是共产主义计划经济的做法。这些国家吸取了失败教训，丢掉这一套东西，转向市场经济取经朝圣。今天，莫斯科和北京的商场，没有长长的人龙 ，但琳琅满目的商品摆在架柜上，价钱虽然不便宜，但是，永远不缺少顾客。

贸消部官员的思维，至少落后了 30 年，不但浪费纳税人的钱作无谓的补贴，还害惨司机大佬到处扑油，该有人敲敲他们的脑袋，告诉他们：“笨，这是市场经济！”

【情在人间】

人民公仆成为土霸

二

不是说公务员是人民公仆吗？当仆人的，发起恶来，还凶过主人，像养肥了的老鼠，追 着猫儿咬；而所谓的主人，却拿这些仆人没辄儿，究竟家规去了哪里？国法又在哪儿？

关税局的“500 万令吉欢送会”被抖了出来，事件还在调查中，该局却高调反击， 一要控告媒体、二要对付提供资料给媒体的内部人士、三则怪罪课题导致员工士气不振，无心工作，使国家一周损失 700 万税收。

水务、能源及通讯部长林敬益批评国能服务“七宗罪”，从“下午投诉，晚上开工”， 到“月领 450 小时的超时津贴”，以至“包庇偷电缆员工”，国能员工不但没有虚心受教，反而向警方报案，要部长口水不要乱喷。

国能员工职工会是吃了豹子胆，连老虎屁股都摸上了。口水林贵为部长，理论上是国能的最高主管，国能员工却不把他放在眼里，硬是让他在警方档案留下记录。

关税局高官更是吃了东革阿里，自我膨胀。“500 万令吉欢送会”虽是媒体揭发，之后却是在首相阿都拉首肯，副首相纳吉下令，第二财长诺莫哈末执行之下，进行调查。关税局的反弹，无疑是对政府最高层刮了一巴。

况且，部长批评国能，以及政府调查关税局，民众额手称庆，有民意为基础，有人民作为后盾。如此局面下，关税局高层和国能职工会采取反击行动，实在是冲著政府和人民而来。

这两宗事件，让人们充分领教大马官僚系统内的恶气、霸气和

腐气。官僚系统内出现严重问题，政府高层、媒体和人民要纠正错误，但是，体制内的既得利益者却连成一气， 要建构一道城墙来阻挡公权力的介入，还要铲除内部的异己者，同时还以手上的资源来恐吓国家利益，已经完全不把道德和法纪放在眼里。

这种嚣张和恶劣的做法，形同于旧时代的土霸，一旦建立起地盘，对内进行消音，对外则恐吓打压，从人民公仆变身官僚土霸，任意操纵国家机器和资源，无视民众利益，也不把王法放在眼里。

在两宗事件上，“500 万令吉欢送会”尤为恶劣。部门总监退休的全国巡回豪华油水欢送宴被揭发出来，各种信函单据都足以佐证，当事人如果知道“耻”字怎么写，以及对 “法纪”还有一点概念，就该收敛检讨，静候财政部、反贪污局和公共服务局的调查。

如果当局的调查证明有关官员清白，那他们可以在事后通过各种途径讨回公道。但是， 在目前的调查阶段，他们不但拿不出洗脱涉嫌的证明，甚至连一套像样的说辞也举不出 来。

在国人注目之下，局里部分高层连成一线，发狠又耍赖。“士气受影响，以致一星期的查税和追税毫无成绩”的说辞，已经是变相的威胁恫吓政府和人民。如此嚣张恶劣，把公仆应有的精神和责任感踩在脚底，只能以割据一方的土霸来比喻。

而国能员工虽然不具公务员身分，但是作为政府相关企业的雇员，仍然紧紧抱著公务员官僚心态。面对部长的批评，举起铁饭碗反击，反正千错万错，完全不是我的错，你奈我何！

政府高层如果不采取坚决行动，好好处理这些变身的官僚土霸，则政府和人民都抬不起头来，而国家机制运作将瘫痪，社会的公义也受戕害。

【情在人间】

登山英雄葬身地的困扰

四

登山英雄慕迪生前为国家带来荣耀，然后，他的身后事，却为大马社会和法律制度带来 一个重大疑惑。

首先，我不是法律专家；其次，在现有法律规定下，对法庭的判决作出评论，会有很高的风险。因此，我不能针对高庭的判决，表示对错的意见。

但是，慕迪应该葬在回教墓地，或是兴都教坟场，已经不是他个人，或是其家庭的问题 ，这甚至也不是一般的争尸案。

高庭判决将慕迪的遗体交给回教理事会，并以回教仪式下葬，突显了普通法（Common Law）和回教法（Syariah Law）的并存问题，同时，也带出了大马非回教徒人民可能面对的法律保障问题。

作为大马非回教徒人民的一分子，我无法避免感到不安。回教徒和非回教徒的界线，似乎有些模糊了，这正是大家应该关注的发展。

在人们的认知当中，我国主要是沿用英国制度的普通法，与此同时，我国也有回教法， 而回教法只实施在回教徒身上。

这个制度，套用一位前联邦法院院长的说法，两种法律系统，就好像一条河流来自两个泉源，彼此并不融合，但却奔流于同一条河中。

在如此的制度下，非回教徒受约于普通法，回教徒的民事受约于回教法，表面上各有依附，互不侵犯；但是，两股泉源一旦汇流交集，就可能产生重叠部分。这时候，要以何 者为准，就产生问

题。

就以慕迪的案件为例，回教理事会说他是回教徒，家属则说他是兴教教徒，各持己见，僵持不了，而带上民事法庭审理。

在法庭里，回教理事会并未证明慕迪是回教徒。因此，出现了几个疑问——慕迪有没有皈依回教？他什么时候皈依回教？他是否符合回教徒的身分？

而家属的代表律师指出，慕迪死前没有改用回教名字，也没有回教徒的行为，包括照吃猪肉、喝酒，而且今年还参加大宝森节的庆典，奉行兴都教的仪式，这一切都显示他不是回教徒。

最终，吉隆坡高庭没有确定慕迪的真正身分。因为，在此之前，回教法庭已经决定了慕迪是回教徒，一旦作出了决定，其它法庭都无法改变。

换句话说，回教法庭对本案的判决，超越其它法庭；从案件的结果来检讨，至少在此事上，它的地位还超越高等法庭。

慕迪的家属没有其它的上诉管道，因为只有回教法庭才有这个权限。即使他的家属要向回教法庭上诉，也没有这个资格，因为回教法庭只接受回教徒的上诉。

民事法庭不能干预回教法庭的判决，非回教徒又不能向回教法庭上诉，这个结局至少告诉我们：这个制度有问题。

到此，慕迪是否回教徒，已经完全失去探讨和追究的意义，真相也已经不重要了。

普通法是大马立国的根基，也是保障非回教徒权益地位的大柱子。但是，随著国家的回教化色彩愈来愈重，原本很有局限的回教法，地位逐渐上升，权限愈大；从原有的回教徒私人和家庭领域扩张，进入更大的空间。

大马法律制度是一条大河，大河有两支泉源，如今，其中一支泉源激流不断，原本的平衡可能改变；我在担心，你呢？

【情在人间】

从地面到半空

五

10岁小弟弟从10楼电梯洞口掉下，一层接一层，接触地面的刹那，生命回到原点。

人类原本是活在地面，后来因为地面空间日益减少，人们架木叠床，不断往上攀；从办公楼到公寓住家，很多人多半时间都在半空中作息。

从地面到半空，这种改变，在大马还是这一代发生的事。习惯了地面生活，突然间移居半空，上面的空气也许好一些，视野辽阔一些，但是，遽然间的改变，人们是否有能力做应有的调适？

答案恐怕不乐观。许多习惯了地面生活的人们，很自然的把地面生活的方式，带到半空中去，结果在半空中过得窝囊、不快乐，甚至酿成悲剧。

譬如，在地面上，你可以把垃圾往外一丢，臭脏的是你自家门口；在半空中，如果垃圾往外一丢，脏臭的是大家，搞不好还会砸伤人。在地面上，你要怎么跳可以，在半空中 ，一跳错是要死人的。

地面和半空有各自的生活文化，人们如果缺乏这方面的意识，没有作改变的准备，难免就会出事。

在地面上，人与人之间接触多、沟通易，同时，彼此还可以维持一个距离，各自活在本身空间，不会为对方制造难题。

在半空中，人与人之间接触少、沟通难，然而，彼此之间却有很多共同的空间，以及必须分担许多责任，很多问题就是如此接踵而来。

住在公寓的人们，不要以为大门一锁就是自己的世界，只要一打开门，那就是共同的世 界，卫生问题、车位问题、电梯问题、安全问题，一切成为共同问题，即使关在屋内， 也还是跳不过噪音问题。

电梯夺走小弟弟的生命，住户责怪管理公司没有维修，管理公司归咎有人在电梯撒尿， 有人没交管理费。大家互相埋怨，其实到头来还是鸡生蛋和蛋生鸡的逻辑问题。

人们不明白的是，半空中的高楼生活，其实是一种群体生活，它需要分担和合作，体谅 和接受。绝对不同于地面上，人们可以建立自己的城堡，和邻里维持若即若离的生活。

许多人眼中只看到发展商的空中楼阁广告，把高楼公寓形容得天花乱坠，有泳池、花园 、健身房、三温暖、餐厅、咖啡座、三重保安，简直可以媲美古巴比伦的空中花园。

当人们耗钜资购屋后，开始时环境还不错，过后，就有一些人开始不交管理费，一些人破坏公物，一些人把外头的猪朋狗友带进来。久而久之，泳池成为污水池、花园寸草不生、三温暖沦为小混混的杂交澡堂，餐厅咖啡座生人勿近、保安室作为老弱司阍的养老院。

高价公寓尚且如此，中低价公寓，很多都已经沦为贫民窟。

生活在半空中，未必是广告中的神仙生活。高楼有特别的生活文化，也要有生活管理。 买公寓前，先查清楚发展商的管理记录，了解未来的管理费用；入住后，要参与住户委 员会，协助处理大家的问题，就是解决自己的难题。生活在半空，要为自己打算，也必须为他人着想。

惟有如此，才有资格移居半空，否则，还是脚踏实地，免得害人累己。

Congratulations

丹斯里张德麟评论奖

佳作奖

林瑞源

《星洲日报》

两年来的变化

【林瑞源】

纠正观念上的谬误

党内外充满矛盾

巫统代表大会的辩论和主张反映国家政治的矛盾，而国家就是在这种矛盾中前进了数十年。

这些矛盾包括虽然巫统领导人知道不能永远当圣诞老人，但是首相最终还是同意巫青团的建议，制定国家新议程，来贯彻新经济政策的精神。而党内外的矛盾是，巫统代表认为马来人得到的还不够，而党外人士却认为扶持政策应该调整。

前一个的矛盾是基于巫统需要马来社会的选票，因此即使国库已经没有能力再给予额外援助，但又不得不继续供给，所以阿都拉在开幕演词中批评马来人太依赖政府，在现实中，还是要持续现有的政策，能够调整的也只是分配工程、执照和 AP 的机制。

第二个矛盾源自各族对国家资源分配上的立场分歧。巫统各级领袖认为，马来人议程并非为了马来人而设，因为马来人经济地位提高，各族将更融洽，其他族群也将受惠，但是非马来领袖认为应该扩大经济蛋糕，而不是重提新经济政策，令非马来人不安，影响外资。

假如没有取得共识，这种矛盾可能扩大，最终带来负面影响。

国家的观念没有统一

上述矛盾的症结有认知上的分歧、政治理念的冲突，而最重要的是，国家的观念和定义没有统一。

对巫统党员来说，马来人议程被视为国家议程，就是在国家观念上出现问题。

他们可能认为马来人相等于国家，而忘记国家是由土地和人民（各种族）组成，马来人只是国家的一分子，抽掉了土地、其他种族和架构，国家将不再是国家。

马来人议程充其量只是国家全部议程的一个部分，假如其他议程不成功，马来人议程也将失败。

此外，巫统领袖也必须调整巫统就是马来人的概念，巫统是一个政党和组织，它也是执政党和国阵的支柱，假如它等同于马来人，就只能为马来人斗争及付出，而无法以广阔的视野去看待国家课题。巫统主席也是首相，如此一来，首相在党国之间要如何自处？

巫统就是马来人的观念，也可能让一些党员扩大马来人的地位，错误认为巫统就是政府，那么从政府手中索取好处，即使转手卖掉、工程失败，也不会觉得羞耻。

必须对党员再教育

其实，新经济政策的精神并没有消失，政府不断给予土著援助就是这个政策的延续，所以如果文化和价值观没有改变，把国家发展政策改名为新经济政策，也于事无补。

因此，巫统领袖不能只是跟着党员走，必须对党员进行再教育工作，纠正上述错误的观念和定义，让他们分清党在国家的定位、肯定国家议程超越任何种族议程的原则。

由于国家面对全球化的竞争直接冲击所有人，包括马来人，没有人可以独善其身，所以从即日起任何组织和个人须自我武装及提升，为国家的竞争力而努力。减少依赖也就是一种贡献。

【林瑞源】

两年来的变化

10 月 31 日是阿都拉上任两周年，两年来国家变化不大，从这两年的情况，可以预见未来的演变。

首先，我们不能否认阿都拉上任时确实立志要干一番大事，可惜在第一年的蜜月期过后，因为个人、客观、巫统党内情况及现实环境等因素，造成之前的大计划无法取得具体效果，至今还有许多大课题拖慢了国家发展的步伐。

翻开历史，阿都拉上任时带来新气象，比如突袭巡视政府部门办公情况，一时掀起各部长巡视风，提高公务员工作效率的口号也此起彼落。其它大行动包括 2004 年 2 月成立皇家警察委员会、4 月推展国家廉正大蓝图及 2003 年 11 月停止如双轨铁道的大型计划等。总的来说，上述事情是在 2004 年上半年或大选前后发生，为何大选国阵大胜后，反而缺少大行动和大计划？而上述计划为何效果不彰？皇家警察委员会花费 15 个月完成的报告书，其建议却拖延至今无法落实，而反贪污行动则只提控两宗大案，即土地及合作社发展部前任部长卡西达加当及柏华惹钢铁厂前董事经理谢英福被控贪污。去年 9 月党选可以说是一个分水岭。

从政治、经济、文化及宗教、教育等领域可以看出国家领导人这两年所面对的困境。

面对旧势力挡路，伯拉前瞻后顾

在政治上，阿都拉原本就不是一个强势的领袖，因此推动改革小心翼翼，不过去年大选率领国阵大胜，提高其威望，过后却相当谨慎，可能他的如意算盘是在 9 月党选，其亲信和班底取得党员委托后，就可以弃用马哈迪时期的旧将，持续革新计划，可惜人算不如天

算。

去年的党选，有 11 名部长、副部长及政务次长竞选最高理事职落选，包括国内事务部长阿兹米卡立、高等教育部长沙菲益沙礼及新闻部长阿都卡迪，反而是旧势力重返领导核心，比如前甲州首长兼前巫青团长阿都拉欣高票中选，而前森州大臣莫哈末依沙也以最高票中选为副主席，确实出乎预料。

在这种情况下，党内改革计划和反贪污行动就停顿，和其它成员党比较，比如马华限定总会长和官职任期，现在巫统不只不开放两个高职竞选，还规定竞选主席和署理主席者必须取得若干区部的提名，明显的党内民主停滞、创新和思考能力后退。虽然好不容易才冻结依沙党籍及让他辞去官职，不过党内保守情况不变。

首相花费超过一年的时间，还在思考内阁改组问题，就反映其处境之困难，AP 事件闹了数个月，马哈迪不断提出质问、拉菲达还是继续担任部长，问题一直不能解决，阿都拉左右为难。

为了确保制巫统和国阵稳定，领导人战战竞竞的执行纪律，包括一名国大党副部长被对付、两名巫统国会议员被警告，所以两年党内政治没有改变，连国家政治也一样沉闷；政治没有放宽、没有自由和民主化，很多乱象频生，公共领域责任感就低落、公共工程弊端百出。从大学校园选举，就可以看出国家政治未来的前景。

满足基层期望，陷入恶性循环

在经济方面，首相也要带来改变。他提出重新发展农业、进军生物科技，但是只有空泛的计划，缺少政治上的承诺及意志力，所以重整农业计划至今还是纸上谈兵。阿都拉提出的削减财政赤字计划，最近也触礁，原因是缩减开销后，马来承包商（绝大多数是巫统基层）没有工程，所以 2006 年财政预算案又增加对建筑业的拨款，赤字数年内都无法消除。

为了政治上的考虑、担心党内基层的反弹，因此首相一边减汽油津贴，另一边却增加政治补贴（包括给予公务员生活津贴），如此国库开销和负担将节节上升，外资没有信心，经济就无法好转。

为了满足党内的期望及维持政治上的支持，巫统领导层在新国家汽车政策下继续发出 AP、实施公务员 5 天工作制，同时接纳巫青团提出恢复新经济政策的要求。如此一来，经济透明度及公共领域效率无法提高，人才不受重用及外流，经济竞争力就持续下滑的趋势。教育的问题也一样，首相要避免党内的质询，因此在实施大学绩效制的同时，也确保土著生人数不会比固打制少，特别是重要的科系。

由于改革大专教育缺乏进展，因此大学生失业问题仍然严重，政府只有继续扶助失业的大学生，连生活津贴也提高到每个月 500 令吉。对回教了解很深的阿都拉提出现代化回教概念，是要促使回教徒的进步，可惜社会道德问题这两年来还是很严重，低俗文化也主导年轻人的思想。纵观以上情况，国家要取得更大的改变，就必须尽快摆脱政治上的束缚及障碍，否则下届大选，国阵和巫统都要面对大考验。

【林瑞源】

阿都拉的政绩

三

阿都拉上任已经一年多，人们难免会拿他的政绩和马哈迪比较，特别是目前经济开始走下坡。

马哈迪在上任不久就有新的政策，比如向东学习、私营化和进军重工业（制造国产车）的政策。这些政策很多已经失败，不过在当时却让国家发展有明确的目标和方向。

在 1997 年金融风暴过后，马哈迪推行管制资金政策，同时数次推出振兴经济的配套；即使是他退位之前，还决定 243 方案和国民服务计划。

而阿都拉到目前为止，还没有公布任何新政策或计划，即使是马币固定汇率也还没有变动。

没有新政策和计划，造成高官和公务员缺乏工作目标，而工作效率就无法提升、应对行动就迟缓。

政府在这一年多缺乏果敢的行动，可能有几个原因，包括行事过于谨慎、首相没有智囊团、缺乏创意及行政机制僵化等等。在全球化的激烈竞争时代，行动迟缓会慢慢衍生各种问题，而形成危机。

最近各种问题的浮现就反映这种担忧可能成为事实，比如政府财务能力降低而无法负担庞大的汽油津贴，最终不只是汽油价格接二连三上涨，还引发柴油短缺问题。追根究底这是因为政府理财不专业、各种浪费和舞弊行径持续发生以及取缔走私的执法行动没有效率。

固定汇率也带来通货膨胀，阻碍改革的步伐。官方考察团去看

肚皮舞、宗教局官员检举夜店态度恶劣都是官员权力膨胀，没有受到监督的行政弊端。

当官员没有纪律、滥用权力的时候，底下肯定也是乱象频生。部长指责走私柴油者叛国，那么贪污和舞弊的官员又犯上甚么罪？

私营化政策的失衡，造成私营化公司无需负起企业责任，可以在起价的时候，又惩罚消费人。政府应该立刻采取行动克服这些弊端，现在毫无行动，只有迫使下一代去承担私营化政策所带来的苦果。

要解决这些从上层到下层的问题，政府必须更加果敢，不只是以开放态度面对外界的挑战，也要勇敢的修改马哈迪时代制定的政策，推陈出新。

政府也不应任由各种问题干扰经济的运作，特别是柴油短缺。政府的反应如果不够迅速、不敢做，肯定的情况不会自然的变好，只会越来越糟糕。

【林瑞源】

政治变化不大

朝野政党最近举行党选，巫统也对付涉及金钱政治的领袖，这让人有一种政治将有改变的错觉，但是纵观去年大选至今，国家政治面貌变化不大，未来也得面对挑战。

政党选举只局限于党职的竞选、更换二线领袖，但是整体的政治思维没有因为竞选而激化。巫统对付金钱政治也有局限，过了投报期限，一切不受理；假如选举制度不调整，金钱政治将挥之不去。

国大党的副部长在国会质疑另一名副部长的答复，而遭中止官职，这显示国内仍然缺乏辩论的空间。国阵要严守纪律，但也必须塑造健全的论政环境，以提升政治水平。

没有广阔的辩论空间，就会压抑政治良知，从而迫使代议士只能沦为看沟渠、做好选区服务的议员，国会辩论就只是隔靴搔痒。

绩效制和固打制之争也反映政治水平停滞不前。虽然大学录取新生已经采用绩效制，但是现在还是有肤色之分，甚至要求恢复固打制。

反对党的变化也不大，虽然回教党领导层年轻化和专业化，但是保守的意识形态短期内不会改变。其他反对党也没有认清弱点，它们仍然迷信个人威望和煽动情绪，忽略组织工作。

政治的斗争是扎根于基层、草根和民间，如此表面和庙会式的斗争，不只无法和执政党争一日之长短，也不能激发民众的思维。

从另一个角度来看，民众的素质也跟不上全球化的步伐，社会运动无法动员广大民众，只有关系到个人利益的时候，人们才会发

出不满的声音，比如汽油起价。

在发生关系到人权及不合理事件时，人们的冷漠令人颓丧；假如大课题都不关注、不参与，又如何能够捍卫个人的利益？

所以，在整体政治和人民水平低落的情况下，国家政策也就原地踏步，比如经济保护政策造成国家竞争力下跌、政治主导教育的后果导致人才外流。

政治没有内在的改善，国家情况就无法变好，制度和政策不只一成不变，保守思想也将慢慢爬上台面。

我们需要更开放的空间，允许更多的自由，来发激政治人物及民众的创意，使国家脱离种族和宗教的泥淖，这样才有条件成为先进国。

【林瑞源】

政改决定一切

一年即将过去，又是检讨过去、展望新一年的时候。

回顾过去一年，国内各领域弊端层出不穷、多不胜数，包括警察部队滥用权力、女郎脱光被偷拍暴露人权被侵犯、政府相关公司蒙受巨额亏损、政府工程频频出纰漏、政府大学国际排名下跌、种族政治当道、高官和议员缺乏思考能力等等，但是发生那么多事情却没有丝毫的革新，即使是皇家委员会警察报告书出炉，也没有落实，以致无法改变袒护警方的心态。

看来有很多观念已经根深蒂固，结果是犯错者没有受到对付，反而是揭发国家问题者受到攻击。这种思维造成国家无法跟上全球化的步伐，导致竞争力下跌。

所以，在来年要突破困境，最关键的是进行政治及思想改革。只有从上层先开始革新，才可以影响基层，从根本和体质上改变整个国家。

政治改革包括取消固打制，吸引和留住人才。只有打破肤色的禁忌，我们才能心无芥蒂的聘请外国专家或白种人来管理政府相关公司，包括马航、国能，以扭转亏损和管理不当的困境，为国家和人民节省资源。

只有突破土著股权的思想框框，我们才能张开双手欢迎外国人购买吉隆坡上市公司的股权，让外国经营伙伴引进我们所缺乏的技术、科技、知识、专才和管理技能。抛开土著股权观念，也才能够放宽股权限制，吸引外资、刺激经济。

只有把培育土著企业家的计划转为栽培国家企业家，才能够以绩效的方式，培训更多有能力的企业家，跨出马来西亚。

其他的政治改革包括制定长远目标来建立国家的非种族政治体制，以埋葬目前的种族政治，避免种族政治拖慢国家的前进。

只有政治改革才能真正达到开放、自由、民主和文明；只有从政治改革做起，才能慢慢影响其他领域、提升管理水平，包括促进经济的开放和竞争力。

政治领袖必须从自己做起，敢做、敢负责、实施严明的政治作风和奖罚制度，这样才可以整肃各领域的纪律，使牛鬼蛇神无所遁形。

因此，要在来年取得进展，就要看政治的改革。没有改革，我们不能期望明年将是更好的一年。

Congratulations

丹斯里张德麟评论奖

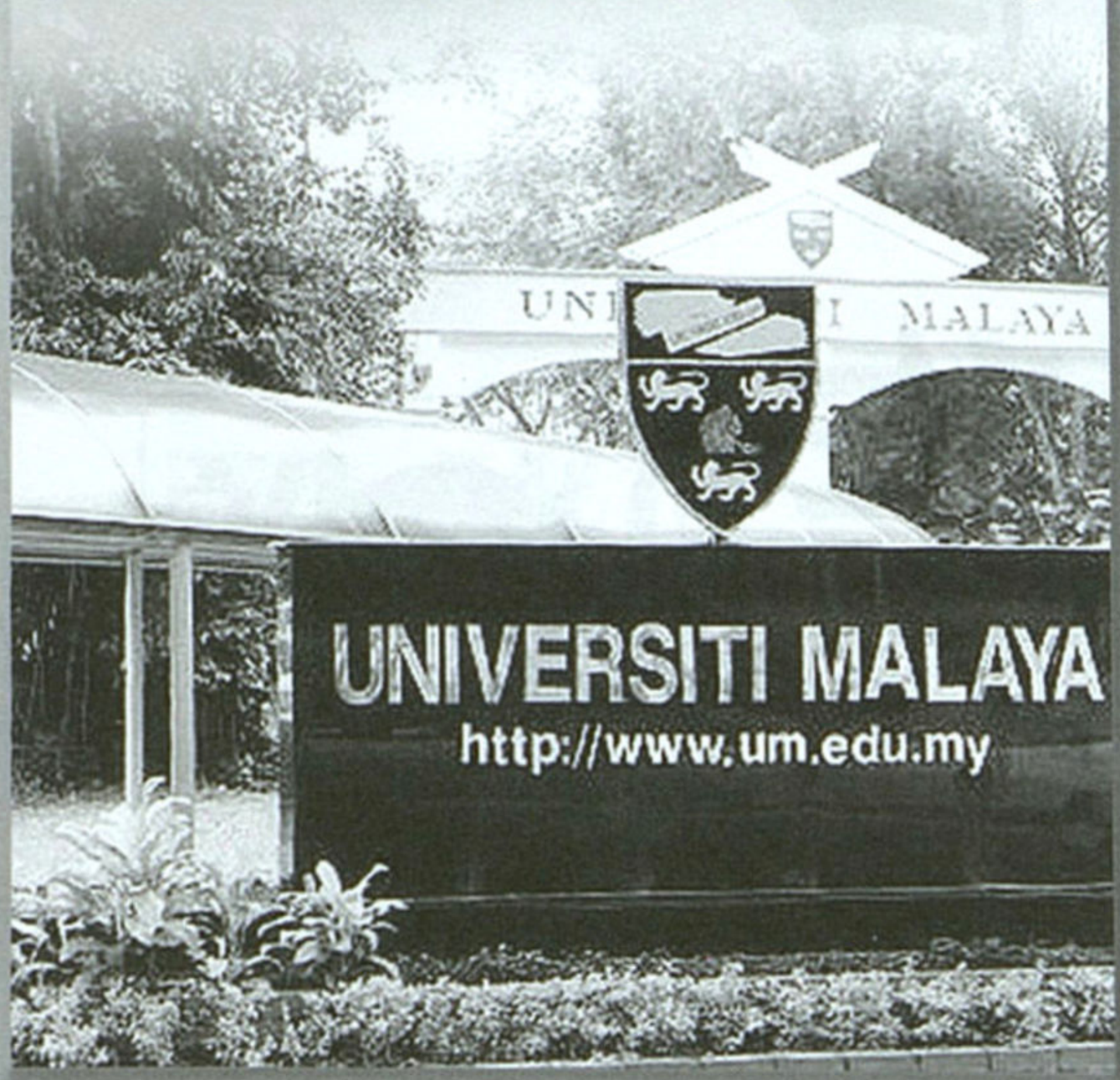
佳作奖

⇨ 刘敬文

《东方日报》

马大

从排名滑坡看定位抉择



【刘敬文】

马大：从排名滑坡看定位抉择

9月29日，《新海峡时报》第11版出现了一张全版的广告，纪念马大创校100周年。该版广告罗列了近半的当今内阁部长和4名州务大臣的照片，十分引人注目。广告下端有这么一段话：马大在2004年的《泰晤士报》世界大学排名榜中名列第89。……马大在2005年的名次会是甚么？今年11月自有分晓！

排名第89名并不是太了不起的成就，1962年和马大分家的新加坡国立大学就排在第18名。但以我国的整体发展水平衡量，能击败这么多家英美的顶尖大学，却也算是难能可贵了。因此在今年6月16日的百年校庆上，马大副校长（Vice-Chancellor）哈欣耶谷语带自豪，而副首相纳吉“挑战”马大在2020年成为首50间顶尖大学，也就不奇怪了。坦白说，作为一名“他生未卜此生休”的马大校友，母校的评级高，自己也沾了光。“与有荣焉”。

无人检讨名次下跌原因

结果10月29日2005年的排名榜宣布，马大的名次跌至令人瞠目结舌的169，理大更掉出200名以外，像一记响亮的耳光，打在所有曾经沾沾自喜的人脸上。首相阿都拉表示“失望”，教育部

副部长胡亚桥质疑其可信度，就是没有人表示要检讨背后的原因。

更引人非议的是，马大校园内林立的告示板上百年校庆广告，原本的“首 100 名”字样被改为“首 200 名”，“大喇喇”的 Tahniah（恭喜）字样，似乎浑然没有把排名下跌化为卧薪尝胆的决心的意思。名次下跌有何可恭贺的？平庸可被吹嘘为卓越，有关当局是把阿 Q 精神发扬光大了。

仔细阅读了相关《泰晤士报》世界大学排名榜的内容和相关的讨论后，我原本的些许荣耀消失了。当 2005 年的排行榜显示马大排名剧跌，而副校长在较后的记者招待会上却表示“很高兴”、“不担心”和“马大没有退步，只是排名跌”，而不是寻找退步的原因或寻思改进的对策，我简直无地自容，心里想起一句不恰当的话：“校门不幸”。

排行榜只供参考并非权威

行榜从来就不是权威，只是一个参考。在这个资本主义至上，竞争白热化的市场，没有任何排行榜是完全准确的。方法学不同，就会得出截然不同的结论。若排除了美国和英国的大学，马大在 2004 年《泰晤士报》排行榜中高踞第 24。但在上海交通大学的大学排行榜中，亚太区有 93 所大学挤入首 500 的名次。而马来西亚一所大学也无法入榜！

这是因为上海交通大学的大学排行榜较著重研究成果，尤其是论文在国际期刊的引用次数；而《泰晤士报》排行榜则较重视教育成果，所以海外学生多的大学享有优势。一般认为，《泰晤士报》排行榜的瑕疵，包括：

1）一些较商业化的大学，由于有海外分校广招外国学生，排名就在一些公认的老牌名校之上；

2）调查方式太主观，不根据客观的数据，依赖 88 国约 1300 名学术人员的个人意见；

3）太注重外国学生的比重。外国学生的多寡，不只取决于一校的声誉及学术水平。学费多寡、录取条件和入学门槛恐怕扮演更重要的

角色。

如果我们深究《泰晤士报》排行榜的评估标准，就会发现马大去年可能根本没有条件名列第 89。这是因为在去年的评估中，马大获得的分数，有多达 40%来自国际化的项目。有识之士推测，评估当局去年误把非土著学生当作是外国学生，使马大在这个项目中获得不寻常的高分，高居世界第 6！如果它没有犯下这项错误，马大获分下跌，绝不可能排名第 89，而今年的排名尽管下跌，也就不会是猛跌 80 个名次这么怵目惊心了。

当局沾沾自喜令人担忧

马大当局没有深入研究《泰晤士报》排行榜的方法学，就轻率使用其排名来为自己的脸上贴金，正应了一句：作法自毙。更让人担心的是，如果《泰晤士报》在来年进一步改进它的研究方法和数据的收集，即使马大的水平没有下跌，它的排名在来年也只有继续下降。沾沾自喜的马大副校长恐怕是咎由自取，准备在明年这个时候“很高兴”不起来了。

理想中的大学，应该有三个重要的组成部分，其一为学术的教学，其二为学术的研究，其三为自由的文化氛围。以我国来说，几乎所有过去 10 年成立的私立大专都独尊第一项，并因为以盈利为导向，而有意地不进行“花钱但看不到好处”的学术研究。三所民办大学中可能是一两所是例外。而国立大学由政府资助，结构上又不以盈利为导向，加上制度上也鼓励讲师进行学术研究，所以还残存多少研究风气。马大和理大都有一些能在国际学术界上立足的人物，可为注脚。

至于大学自由的文化氛围，在一些国立大学，属于“亲切的回忆”；而在私立大学，则“未之有也”。国立大学如马大或理大，成立的历史较久远，在初期的精英教育政策下，多少还有追求学术辉煌的风气，学生的性格在校风的模铸与熏陶下，还有为知识而知识的傻劲。今天，直销保险的魔爪已经伸入校园，消费与享乐已经成为主流。

我国的私立大学是商业化经营的，为的是让学生考取文凭尽快投入就职市场，不谈校方的课程或设备有没有在设计上让学生泅泳于知识的海洋，报读的学生在心理上也想当然尔地要尽快毕业赚回学费。理想大师的组成部分在私立大专理所当然三缺二。

怎样才算是一间顶尖的大学，恐怕是没有答案的。是以知识的传授为主，还是以知识的发展为主，恐怕就已经是可以一再辩论而难有结论的。知识越来越精深，社会越来越复杂，环绕我国大学的问题何止百千。国立大学向来努力扮演重组社会的角色，由于招生和擢升学术人员皆强调固打制，这正是学术水平每况愈下的结构性因素。只有极权的国家不承认大学的独立自由，而将它完全纳入政治经济的统制与计划中。金耀基说："大学不能遗世独立，但却应该有它的独立与自主；大学不能自外于人群，但却不能随外界风向或社会风尚而盲转。"这句话应该是掌校者应有的信念。

在这个世界上，根本不可能有一个完全客观和没有争论的世界大学排行榜。如果我们的高教部一味以《泰晤士报》排行榜的标准，来拟定提升国内大学的策略，这条路无疑走歪了。佛兰斯纳(A.Flexner）说："成功的研究中心不能成为大学"，这句话值得让每个"同意所有国立大学从教学型改为研究型大学"的内阁成员深思。

注：本文关于《泰晤士报》排行榜的批评，取自educationmalaysia.blogspot.com

2005激荡與回响

PERSATUAN PENGARANG ALIRAN CHINA, MALAYSIA
马来西亚华文报刊编辑人协会
The Editors' Association (Chinese Medium) Malaysia

激荡与回响 2005

出版：马来西亚华文报刊编辑人协会

通讯处：58,Jalan Utarid U5/7,
Taman Mutiara Subang,
40150 Shah Alam,Selangor.

设计及编排：南洋商报美术组

印刷：**KB Media (Central Printing)**
AS15,Jalan Hang Tuah 1,
Salak South Garden,
57100 Kuala Lumpur.

ADVERTISING & DESIGN

Authorised Advertising Agency For All Media:
广告授权代理商：

星洲日報 Sin Chew Jit Poh
南洋商報 Nanyang Siang Pau
中國報 CHINA PRESS
光明日報 Guang Ming Daily
光華日報 Kwang Wah Yit Poh
THE Star
Harian METRO
Mail
New Straits Times
Berita Harian
The Sun
The Borneo Post
诗华日报 See Hua Daily
国际日报 International Times
亚洲时报 Asia Times
美里日报 Miri Daily

We Specialized in: 专业承接设计与印刷：

Annual Report / Company Profile 公司报告
Brochure / Leaflet 产品传单 / 小册子
Catalogue 目录表
Magazine 杂志
Poster 海报
Sticker / Labels 标粘纸 / 标签纸
Packaging Design 包装设计
Shopping Paper Bag 购物纸袋
Banner 旗帜
Colour Digital Printing 电子数码印刷
Colour Separation 分色

KB MEDIA SDN BHD
KB ADVERTISING AGENCY
K BE CREATIVE INNOVATION

134a, jalan jejaka, taman maluri, cheras, 55100
kuala lumpur, malaysia.
t: 03+9283 1931, 9283 9332 f: 03+9283 1932

kbadv@streamyx.com
kbxpert@gmail.com
kbxpert@yahoo.com