



## 为扶植马来企业家

## 搭桥开路

●首相阿都拉(中)颁发2007年全国企业家大会成功企业奖给海鹰集团董事长兼首席执行官(右)，表扬该集团成功栽培80名土著百万富翁；左为企业及合作社发展部长莫哈末卡立。

海鹰集团基本上是一家由华人投资者创办和管理的企业，经营的主要是中国商品，照说这应是一个华族色彩十分浓厚的商业机构。可是，令人意想不到的，海鹰却是多元民族的，公司的董事会有丹斯里卡欣、拿督拉尼、奥斯曼阿旺(已故)、拉惹古玛等，管理层和员工有马来和印族同胞。这还不会令人感到奇怪，出人意料之外的，倒是在它的业务中，有相当大比例的营业成员和客户是马来同胞。

### 直销部门主力军

在海鹰的营业领域中，直销是其中一个支柱部门。这个部门的主

力军就是马来同胞，经过多年的发展，海鹰目前在直销业务中共有6万名传销商，他们之中，人数占最多的，最为活跃的，业务冒尖的，是来自马来社群的参与者。这些年来，海鹰对于开发马来同胞的消费市场之举非常重视，无论在产品的适用性，消费特点，市场需求等等方面无不加以精心策划，务求尽善尽美。其中最突出的例子是公司采用当地的原料制成适合马来社群的产品，这就是“有力杰”(Eury Jack)。

“有力杰”是用马来同胞所熟知的传统植物药东葛阿里，结合中药御苻蓉提炼而成，是一种有助恢复体力的保健饮料，自推出之后，引起



很大的反响，在马来社群中成了畅销产品。

为了鼓励更多马来同胞从事商业活动，成为企业家，公司采取双管齐下的策略，一方面是在他们有需要、有困难时伸出援手，协助加以解决。另一方面则是开发其经商的潜能，鼓励他们努力求进，成为市场的先进者。

### 值得为海鸥拼搏

在前一项工作中，公司在初期曾提出种种优惠、优先的政策，为马来同胞投入商业市场提供方便的条件，对一些积极向上的传销商，在他们有燃眉之急时，甚至给予私人的协助。不少马来传销商在化解困难之后，在感恩之余，无不认定

海鸥是一家有情有义的企业，值得努力为其拼搏，这些人在他们的同胞当中振臂一呼，竟然众山响应，产生了积极的推动的作用。

### 许多人年入百万

直销是一种特殊的行业，参与者必须透彻了解市场的运作方式和特色，深知市场资讯和消费需求，掌握精谏和积极的传销方式，才能取得佳绩。为了协助马来传销商不断自我提升，海鸥特别设计了一套行之有效的培训计划，增强其销售技巧及对产品的认识，提供他们到海外旅游及学习交流的奖励。这类培训计划特别重视马来同胞凝聚力所在的家庭组织的和谐因素，久而久之就培养出许多夫妻档、兄弟姐妹档，甚至整个家庭都参与的突出





- 海鸥集团主席丹斯里奥斯曼卡欣(右)移交模拟支票予 Tabung Haji Travel 首席执行官孟加哈芝奥哈敏瓦立奥玛，奖励直销CDM朝圣教费。

个案，海鸥直销业务中的马来皇冠钻石经理遂应运而生，不少人的收入年逾百万令吉以上。参加直销业务，是引导马来同胞投入商海的一条门径，通过参与传销工作，磨练经商的本领，他们之中，必然终将涌现不少新的企业家。

### 首相颁奖状表扬

海鸥积极为马来同胞投身企业活动所倾注的搭桥开路的努力，终于获得企业发展及合作部的认知和表彰，颁发给海鸥“2007年全国企业家大会成功企业奖”，2007年8月25日，首相拿督斯里阿都拉把这个奖项颁给陈凯希。海鸥获得此殊荣，是本地企业界的骄傲。

对于海鸥积极协助支援，打造新的马来企业家的努力，马来西亚企业及合作社发展部副部长Dato' Khamsiyah Yeop就感叹道：“这些成功马来企业家的形成竟然无需获得

任何政府机构的协助，海鸥直销把他们当作精明的伙伴…”为国家培养数十名百万富翁和无数收入十分可观的土著企业家。

### 携马来商人赴华

通过直销业务培养马来企业家，在海鸥来说是开发业务的一条门路。其实，海鸥也在其他方面协助马来企业家开发市场，和人民信托局(MARA简称玛拉)合作就是一个实例。通过与玛拉的协作，海鸥旗下的海鸥中心经由它的五十多家连锁店销售马来厂家出产的产品；多年来，海鸥也屡屡和玛拉合组商业考察团或参展团，参加昆明和南宁等地的博览会或其他商展，协助引荐马来企业家到中国去，为其产品打入中国市场铺路。



海鸥的管理层和马来商界之间这种双赢的协作已达到了交心的程度，大家互相称兄道弟，一到开斋节，陈凯希必在家中设自由餐会，广邀马来同胞到会，宾主无话不说，毫无拘束，场面十分融洽。这种开斋节的私宴，就成了公司正式庆典的外一章。