

马来西亚闽南商人陈金福食品企业研究

**A STUDY ON MALAYSIAN MINNAN BUSINESSMAN**

**TAN KIM HOCK'S FOOD BUSINESS**

侯慧雯

**EUNICE HAU HUEY WEN**

**MASTER OF ARTS**

**(CHINESE STUDIES)**

拉曼大学中华研究院

**INSTITUTE OF CHINESE STUDIES  
UNIVERSITI TUNKU ABDUL RAHMAN  
JULY 2017**

马来西亚闽南商人陈金福食品企业研究

**A STUDY ON MALAYSIAN MINNAN BUSINESSMAN**

**TAN KIM HOCK'S FOOD BUSINESS**

By

侯慧雯

**EUNICE HAU HUEY WEN**

**(13ULM00019)**

本论文乃获取文学硕士（中文）学位的部分条件  
**A DISSERTATION SUBMITTED TO THE DEPARTMENT OF  
CHINESE STUDIES  
INSTITUTE OF CHINESE STUDIES  
UNIVERSITI TUNKU ABDUL RAHMAN  
IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE REQUIREMENTS  
FOR THE DEGREE OF  
MASTER OF ARTS (CHINESE STUDIES)  
JULY 2017**

## 摘要

从清朝前期到鸦片战争前夕，闽南人凭着其无畏惧的冒险、航海与重商的人文精神，一直在海上贸易中占优势。在闽南商人前往的诸多贸易地中，马来群岛的马六甲逐渐成为重要的移居点。许多人来到马六甲，进而安居乐业，世代从事于贸易活动。根据颜清湟（2008）在《东南亚华人之研究》对闽籍企业家模式的分类，大可分为三大模式：（一）第一代福建移民白手起家 and 成功发展为现代大企业的模式；（二）第二代的福建移民在父叔辈事业的基础上发展为庞大的企业集团；（三）第二代的福建移民自己创业并成功发展为大企业集团。以上闽商的工商业活动反映了近现代马来西亚福建社会的经济变革和转型。

本论文将追溯和分析马六甲闽南人移民及其职业形式的演变。从探讨中国海上贸易与中国人移民至马六甲概况，说明马六甲华人的职业结构形式的演变，进而探讨闽南商人在马六甲经济发展中扮演的角色。本论文将以马六甲闽南商人陈金福为研究对象，进而探究陈金福成为马六甲土产的代表，如何将土产从马六甲带入马来西亚，再冲出马来西亚，打入国际市场，更奠定其在土产界的地位。透过陈金福土产企业在 60 年代到 21 世纪期间的建立与拓展，去探讨其成功的因素。

以陈金福为个案研究，主要是因为陈金福以土产发展旅游业之举，在马六甲起着承先启后的功劳。陈金福土产业的成功，并非只是其个人的事，而是间接带动起马六甲旅游业及身边的子孙。陈金福的经商模式，对于经营马六甲旅游土产业者起着潜移默化的作用。陈金福当年的粿加蕉包装，现在已

经成为了粿加蕉的标准包装，无论是华人或马来商家，纷纷采用了这种包装设计。

此外，本论文定以马来西亚土产业为研究，主要是探讨其在马来西亚旅游业发展上所扮演的角色。近几年，马来西亚旅游局马不停蹄地积极推广旅游业，旅游业也成为了我国主要外汇来源之一。而土产业可说是促进旅游业的推手，代表着一个国家或地方情怀的象征。由此可见，土产业在马来西亚旅游业上，是不可忽视的。

闽南人重商意识，表现于“老板意识”，即人人都想当头家，不想当伙计。自然环境与人文因素铸就了闽南人的品质，同时亦培育出陈金福经商与做人的特质。闽南商人在经商上，体现出闽商与儒商的特点。当自己在商业活动上有所成就之际，也不忘回馈社会的商人。他们虽然受的教育不高，却在华族文化与教育上鼎力支持。他们善于捕捉商业机会，在困境中创商机。此外，他们做生意脚踏实地，深信诚信是经商之本。另外，闽商作为闽南最杰出的群体，在频繁的商贸易往来中，不断充实闽南文化的内涵，把闽南文化特质传播到世界各地。闽商精神可以归纳为以下 16 个字：“四海为家，爱拼会赢；兼容并蓄，回报桑梓”。

本文主要以马六甲闽南商人陈金福的旅游土产业为研究个案，闽商人文精神作探究，期望对马六甲闽商在当地发展的认识有所裨益。

关键字：马六甲、闽南商人、陈金福、粿加蕉、土产业、旅游业

## **Abstract**

From the early Qing Dynasty until the Opium War, the Minnan people with fearlessness have faced various adventures while sailing and with their business minded mentality, they have dominated the maritime trade. One of the places where many Minnan businessman sailed to conduct their trading was Malacca and this has cause Malacca to slowly grow to become an important point for the Minnan people to settle. There were many who came to Malacca, and have livedhere in Malacca for generations still engaging in trading activities. According to Yen Ching Hwang (2008) in the "Studies of Southeast Asian Chinese", the entrepreneurs of Fujian pattern classification can be divided into three categories ; (i) first-generation Fujian immigrant that started from scratch and successfully developed into a modern large enterprise mode; (ii) second-generation Fujian immigrant that developed their business on the basis of the parent's generation to vast conglomerate; (iii) the second generation of Fujian immigrants that started their own businesses and have successfully development into large enterprise groups. The observable changes in the Minnan's business activities was able to reflect the economic change and transition of the modern Malaysia Fujian Society.

This paper will analyze and trace the Minnan immigrants that can be found in Malacca and the evolution that has happen in their occupations. Prior discussion and findings based on the maritime trade from China and the Chinese immigrants that settled in Malacca, showed the evolution of occupational

structure and also explored the various roles the Minnan businessman have made in the Malacca's economic development. This papers will use Tan Kim Hock, a Malacca Minnan businessman for this study. And in the process discover how Tan Kim Hock was able to make his product to be a representative of Malacca, and how he was able to bring local products from Malacca to the rest Malaysia and then to overseas, entering into the international market and position the products in the indigenous community. By studying Tan Kim Hock indigenous enterprises in the 1960s during the establishment and expanding during the 21st century, this study hopes to be able to explore the factors of his success.

Using Tan Kim Hock as a case study, mainly because Tan Kim Hock was able to indigenously use local products to help develop tourism in the past and have been credited with his success of doing so. The success of Tan Kim Hock local food industry, is not just a personal matter, but it has indirectly change the tourism in Malacca and the life of his descendants. Tan Kim Hock's business model for the his business has subtly affected the Malacca's tourism industry. Tan Kim Hock's Kuih Dodol packaging, has now become the standard packaging, regardless if it is being done by the Chinese or Malay businessman, they have all adopted this packaging design as the standard design.

In addition, this paper also talks about the importance of the Malaysian local product industry, mainly to explore the roles it has in the development of tourism in Malaysia. In recent years, there has been a constant, non-stop

publication from Tourism Malaysia to promote tourism, as tourism has become one of the main resources of foreign exchange and income. The local food industry can be said to have had a hand in promoting tourism, as it is able to be seen as a symbol of the national and local feelings and dedication. Thus, food industry plays a big role in the Malaysian tourism industry and cannot be ignored.

The Minnan merchant's mindset or consciousness manifests itself in the form of "the boss conscious" that wants to be the head to lead, and not the tail to follow. The environment and human factors have forged the Minnan people's quality , and seems to have cultivate man of characters like Tan Kim Hock.

Minnan businessman reflects the Minnan merchants and Confucian characteristics. When someone becomes successful in their business , they do not forget to contribute to the community. Although they do not have the opportunity to obtain higher education, they are supportive of Chinese culture and education. They are good at obtaining business opportunities and creating business opportunities in times of hardship. In addition, they are businessman who are down to earth, and the core of their business attitude is honesty. In addition, Fujian Minnan merchants are the most outstanding of groups, they frequent a lot in commercial trade, and continuously enrich the connotation of Minnan culture until Minnan cultural characteristics is spread throughout the world. The Minnan merchant's spirit can be summarized using the following descriptions:"cosmopolitan, striving; inclusive, repaying their homeland."

This paper mainly study about the Malacca Minnan businessman Tan Kim Hock's tourism product. It also explored the Minnan businessman spirit in order to understand the Minnan merchants and to gain knowledge and understanding of the benefit they have brought to Malacca.

Keywords:Malacca, Minnan businessman Tan Kim Hock, Kuih Dodol, Food industry, tourism



## 致谢

果树结果需要时间，学术结果需要沉淀。经过三年的耕耘，这篇硕士论文终于结果。我借此机会感谢各位在我研究生生涯及论文撰写上曾经给予的协助。

首先，要感谢的莫过于从论文开题到论文最终完成，都给予我尽心尽力指导的论文导师——张晓威老师，特借此机会向老师表示最诚挚的感谢。在拉曼大学中华研究院中文系攻读研究生的过程中，有幸与由老师带领的闽南文化研究组结缘，之后接任闽南文化研究组研究助理一职。拉曼大学中华研究中心的闽南文化研究组本着推广国内闽南文化研究的宗旨，陆续举办及推动闽南文化研究的学术活动。透过闽南文化组所举办的讲座会等学术活动，让各地的闽南文化得以相互切磋与了解，亦提供了我不少向各国学者学习的机会。

这些年来，在机缘巧合下，让我有机会参与国内外所举办的研讨会，并发表论文：〈马六甲甲必丹蔡士章与宝山亭研究〉、〈马六甲晨钟夜学的兴起与没落〉、〈马六甲闽南商人陈金福土产业发展〉、及与老师合撰〈从兴华中学到金门大学：闽商杨忠礼的办学历程〉。通过各位学者的点评，让我在论文撰写中受益不浅。

另外，感谢校内外各位老师间中提供我的协助，从选题、论文细节及修改都提供了宝贵的建议。老师们严谨求实的治学态度对我产生重要的影响。此外，同学们之间的互相鼓励与切磋，让我在专研的过程中，倍增魄力。

韩愈：“读书患不多，思义患不明。患足已不学，既学患不行。”学习要与实践结合，以散发出知识价值性。这篇论文在各位精心指导下方才顺利完成；因此，我会将这些年来，在各位师长与同学身上学习到的治学精神学以致用。

这篇论文的完成，人物访谈占极大的重要性。在此，非常感激陈金福、陈美新、陈美秋、陈景凤及一些不具名的市民热情地配合及慷慨地提供资料。当然，不忘向默默支持我的家人言谢，我以学识及对社会的贡献报答他们，以不辜负他们对我的期许与厚望。最后，我想把这份完成论文的喜悦与荣誉，与我的学长男友阮湧侖分享，以感激其这些年来，对于我的爱护及指引；让我在学习之路及人生之路走得更踏实。

衷心谢谢各位。

# 论文核实书

本论文马来西亚闽南商人陈金福食品企业研究为侯慧雯亲自撰写，是  
为拉曼大学中华研究院中文系硕士学位取得之要件。

此证

\_\_\_\_\_

（张晓威副教授）

指导老师

拉曼大学中华研究院院长

日期：\_\_\_\_\_

拉曼大学  
中华研究院

日期：\_\_\_\_\_

硕士论文提交

此证侯慧雯（学号：13 ULM 00019）在中华研究院中文系张晓威副教授兼院长指导之下，经已完成此一题为马来西亚闽南商人陈金福食品企业研究的硕士学位论文。

本人亦了解拉曼大学将以 pdf 格式上载本硕士学位论文至拉曼大学资料库，供作拉曼大学教职员生及社会人士查阅使用。

此致

---

（侯慧雯）

# 论文声明

本人谨此声明：除已注明出处之引文外，本论文其余一切部分均为本人原创之作，且未曾在此前或同一时间提交拉曼大学或其他院校作为其他学位论文之用。

姓名：侯慧雯

日期：

# 目录

摘要 .....	ii
<b>Abstract</b> .....	iv
谢词.....	vii
论文核实书.....	ix
论文提交书.....	x
论文声明.....	xi
<b>第一章 绪论</b> .....	1
第一节 研究动机.....	2
第二节 研究范围.....	5
第三节 文献综述.....	7
第四节 研究方法.....	12
第五节 章节安排.....	13
<b>第二章 马六甲闽南人移民及其职业形式的演变</b> .....	14
第一节 中国海上贸易与中国人移民至马六甲概况 .....	14
第二节 马六甲华人的职业结构形式的演变 .....	22
<b>第三章 陈金福与企业发展</b> .....	30
第一节 陈金福家世 .....	30
第二节 陈金福土产企业的建立与拓展 .....	36
一、 1960 年代至 1970 年代 .....	37
二、 1980 年代至 1990 年代 .....	39
三、 21 世纪 .....	41
第三节 产品类别：土产系列（饼类及调味料）及保健系列.....	43
<b>第四章 陈金福的商业经营模式及其影响</b> .....	47
第一节 陈金福的商业模式.....	47
第二节 陈金福的商业精神.....	51
一、 闽商的精神.....	51
二、 儒商的态度.....	54
第三节 陈金福土产业在马六甲土产业的地位与影响.....	57
<b>第五章 结语</b> .....	60

## 附录

### 访谈

受采访人及地点一览表.....	65
-----------------	----

### 表

附表一：马六甲华人甲必丹一览表.....	80
附表二：旅游业对国家经济收入的贡献（1974-1990）.....	81
附表三：陈金福事迹简表.....	82

### 附图

附图一：陈金福糯米加蕉产品包装.....	66
附图二：《满刺加城城市图》漳州中国村.....	66
附图三：陈金福榴莲晶蕊（Cendol）.....	67
附图四：早期陈金福的脚踏车档口.....	67
附图五：陈金福在马六甲市区武牙拉也（Bunga Raya）一间餐馆走廊租档口做生意.....	68
附图六：1973 年马六甲商展会选美东成糯米加蕉小姐.....	68
附图七：陈金福大厦、土产店.....	69
附图八：陈金福店里产品摆设.....	69
附图九：陈金福食品机器化.....	70
附图十：陈金福产品.....	70
附图十一：陈金福种植园.....	71
附图十二：陈金福产品广告.....	71
附图十三：顾客的感谢与订购信.....	72
附图十四：陈金福的豆蔻油荣获 Global Consumer Satisfaction Product Golden Rim Award.....	73
附图十五：2013 年陈金福东成食品厂有限公司全体董事合影.....	73

附图十六：1980 年代，陈金福推出旅游配套.....	74
附图十七：马六甲光亚学校建委会及全体董家协敬赠牌匾，感谢陈金福捐助 兴建校舍。（2016 年 5 月 5 日）.....	74
附图十八：沈慕羽为陈金福题写的字，体现陈金福的仁德.....	75
附图十九：陈金福五子陈美农建立三叔公食品厂有限公司.....	75
附图二十：陈金福孙辈在马六甲旅游区开设一家三轮车礼坊.....	76
附图二十一：国家皇宫的订购单.....	76
附图二十二：陈金福与新加坡前任外交部高级政务部长再诺（Mr Zainul Abidin Rasheed）合影.....	77
附图二十三：SG50 纪念品.....	77
附图二十四：陈金福受邀担任世界华人工商促进会名誉会长.....	78
附图二十五：陈金福于 2001 年获颁发夏威夷檀香山大学名誉工商管理哲学 博士.....	78
附图二十六：陈金福的全家福.....	79

## 表目次

表一：马六甲的新客人数.....	20
表二：1641 年-1957 年马六甲人口调查统计.....	21
表三：马六甲主要会馆成立年份.....	22
表四：1881 年至 1911 年马六甲各华人方言群的分布情况.....	26
表五：陈金福的土产业发展模式与海外华人经济的家族企业模式.....	47
征引书目.....	85



## 第一章 绪论

闽南商人（闽商）活跃于马来半岛的历史，可以追溯到 15 世纪的马六甲王朝时期。从明宣德年间（1426 年至 1435 年）开始，闽商逐渐兴起了海上私人贸易。在闽商前往的诸多贸易地中，马来群岛的马六甲逐渐成为重要的移居点。

当时中国移民潮与“推拉理论”有着密切的关系。“推拉理论”最早可追溯到 Ernest George Ravenstein（1885）的 *Law of Migration*。其认为人们进行迁移的主要原因是为了改善自己的经济状况，并对人口迁移的机制、结构、空间等规律进行了总结，并提出了著名的人口迁移七大定律。（Ravenstein, 1885:198-199）人口移居是由于受到外来因素的拉力及国内内在因素的推力，进而促成了一推一拉的迁移现象。

19 世纪至 20 世纪，中国人口过剩、经济萧条、政治动荡，驱使一些中国人民出洋避难，纷纷逃出中国，掀起一股“下南洋”的热潮。（曾松华，1984:18-27）早期在马来亚的华人方言群活跃的族群主要是以福建人为主，福建人在早期马六甲港口一带的贸易活动中是最活跃的。而在 19 世纪 30 年代，福建人也开始树胶的种植和经营，随后更投入了开采锡矿，对马来亚新经济发展起了很大的贡献。（王付兵，2012: 62、63、173）

而到了 1970 年代，马六甲闽南籍商人陈金福（Tan Kim Hock,1924-）却显然与传统闽商不同，而选择以粿加蕉（Kuih Dodol）<sup>1</sup>（见附图一）与椰子糕起家，致力打造马六甲旅游与土产配套企业。最终陈金福成为了马六甲旅游业的“活招牌”，亦成为了马来西亚甚至国际性家喻户晓的“土产大王”。

## 第一节 研究动机

在闽南商人前往的诸多贸易地中，马来群岛的马六甲逐渐成为重要的移居点。许多人来到马六甲，进而安居乐业，世代从事于贸易活动。14 世纪初起，中国人因各种因素陆续下南洋定居，其中一小部分移居马六甲，形成了一股移民海外的浪潮。当时马六甲的中国商人大部分是来自福建漳州等闽南沿海地区。大批广东、闽南人漂洋过海到南洋谋生，17 世纪初已有不少华人在马六甲居住。18 世纪末曾游历东西方沿海国家的广东嘉应州人谢清高（2002），在其口述游记《海录》的〈麻六呷〉中也记载，“闽粤人至此（指马六甲）采锡及贸易者甚众。”（45）。由此可见 18 世纪时，已经有不少福建、广东省的人民移民到马六甲来开采锡矿和贸易。<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> 粿加蕉（Kuih Dodol）是一种在马六甲及麻坡盛行的马来年糕。其制作材料包括椰浆、糯米、砂糖、马六甲椰糖及盐等。口感软软有弹性，并不粘牙的，类似麻糬。由于制作过程中，需要不停地搅拌，因此也称为 Kuih Kacau（中文译名：粿加蕉）。

<sup>2</sup> 陈祯禄家庭就是其中一个典型的例子，陈祯禄为第五代华人，他的太曾祖父陈夏观（Tan Hay Kwan）在 1771 年 20 岁时从福建漳州移民到荷兰人统治的马六甲。另，黄文斌的《马六甲三宝山墓碑集录》（1614-1820）中提到广东、福建墓碑，证实早期中国不少福建、广东省的人民移居马六甲，可见荷兰时期已有成熟的华人社区。

19 世纪至 20 世纪起，有些中国人是通过香港洋行、船务公司和买办提供厚酬劳派遣猪仔贩子以花言巧语、诱骗，甚至绑架的手段掠取华工。当时华工出国有三种方式：一、由客头带领结伙出洋。二、自愿自费，以自由移民的身份出国，在居留地有亲朋接应。三、通过“契约劳工”即“卖猪仔”方式出洋。（李业霖，2003：129）

早期在马来亚的华人方言群活跃的族群主要是以福建人为主，而贸易是华人在马来亚从事的主要职业。从清朝前期到鸦片战争前夕，闽南人凭其无畏惧的冒险、航海与重商的人文精神，一直在海上贸易中占优势。（庄国土，2001：113）一直到 19 世纪 30 年代，闽南人在树胶的种植和经营，对马新经济发展起了很大的贡献。除了树胶业外，闽南人也涉及了开创银行业。早期闽南人创办的银行业而较有影响力的是 1917 年在新加坡创立的和丰银行。该行是由闽籍富商林秉祥和林文庆以及萧保龄创办。（颜清湟，2008：209）

根据颜清湟（2008）在《东南亚华人之研究》对闽籍企业家模式的分类，大可分为三大模式：（一）第一代福建移民白手起家 and 成功发展为现代大企业的模式；（二）第二代的福建移民在父叔辈事业的基础上发展为庞大的企业集团；（三）第二代的福建移民自己创业并成功发展为大企业集团。以上闽商的工商业活动反映了近现代马来西亚福建社会的经济变革和转型。（214-216）

史料表明，闽南人或华人移民新加坡的历史源远流长，跨越了自康熙末年至开埠前的百年岁月。根据 *Report on the Census of Population in the Straits Settlements 1881-1911*，（见表四）马六甲各华人方言群的分布状况显示，马六甲华人的方言群分布以福建（闽南）人、海南人为主，其余为客家人、广府人和潮州人。（Merewether E.M., 1892:137-140）此外，马六甲华人社会与经济领导权皆由闽南人掌控。

二战后，华人资本商对制造业的投资虽然明显增加，在日用品和木材加工等传统制造行业中仍占据优势，企业数量也与日俱增。但在某些传统行业，如食品制造业的地位已逐渐削弱。（黄滋生，1999：88）随后，在马来西亚独立后，马来（西）亚的华人企业集团以从事金融、房地产、酒店、商业贸易等服务业为最多，另有一些从事伐林、种植和矿业，而在制造业的比重相对较低。在这种情况下，陈金福却显然不同，并选择以糍加蕉与椰子糕起家，致力打造马六甲旅游与土产<sup>3</sup>配套企业。虽然只受过小学教育程度的他，却研发出一套土特产的开发和制造的方法，开始创立了自己的土产公司，且拥有自己的工厂及种植园。经过将近 40 年的奋斗，陈金福成为了马六甲旅游业首屈一指的“土产大王”。<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup>土产：即指某地出产的具有地方色彩的农副业产品和手工业产品。

<sup>4</sup>当时有些游客把陈金福当是马六甲特产的代名词，更以“土产大王”来称呼他。受访者：陈美新；访问者：侯慧雯；日期：2014年6月9日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2pm-5pm。另外，马来报章的报道也以“‘Raja Produk Tempatan Melaka’Dr Tan Kim Hock”为标题称呼。（Metro, 27 April 2008）

然而，在当年食品制造业不景气之际，陈金福土产食品业如何一步一步地从马六甲打入全马来西亚，甚至响名国际性，是值得探讨的问题。因此，笔者希望借此机探究陈金福的土产业发展，亦探索其经商模式，进而填补学术界有关陈金福经商模式研究的空白。

此外，本论文定以马来西亚土产业为研究，主要是探讨其在马来西亚旅游业发展上所扮演的角色。近几年，马来西亚旅游局马不停蹄地积极推广旅游业，旅游业也成为了我国主要外汇来源之一。而土产业可说是促进旅游业的推手，代表着一个国家或地方情怀的象征。由此可见，土产业在马来西亚旅游业上，是不可忽视的。

## 第二节 研究范围

本论文的马来西亚闽南商人研究将锁定在马六甲土产大王陈金福为个案研究对象。陈金福为马六甲特产糯加蕉厂商东成食品制造厂有限公司的创办人，是马六甲州杰出的商界知名人士。（叶观仕，2007：292）至于以闽南商人作为研究的对象，主要原因是从马来西亚从独立先后，闽南籍贯占大半数，而闽籍商人对于马来西亚的经济发展发挥了极大的贡献。颜清煌（2008）在〈福建人在马新历史上所扮演的角色〉篇章中提到，在马来西亚华人商业企业化过程中，福建企业家扮演着重要的角色。（200-224）1995年出版的一篇研究马来西亚华人集团的文章中列举 17 个马来西亚的主要华人企业集团，其中 12 个就是福建企业家所拥有。这可见得闽籍商人在商场

上有一定的成就。故此，这也是笔者在众多籍贯商人中，把研究焦点集中在闽南商人的原因之一。

除此之外，闽南商人无论在创业、经营、管理、资本运作模式上都与其它籍贯（鲁商、苏商、浙商、粤商）的商业模式有别。闽南人素有“以商为本”的特性，处处都是商机，只要有闽南人的地方，就有商人。为了弥补马六甲闽南商人的研究历史的不足，因此欲发掘更多的文献，尝试探索马六甲闽南商人的历史，以再诠释闽南商人在马六甲经济发展所扮演的角色。从而，透过以马六甲闽南商人陈金福为个案，探讨陈金福在马六甲旅游业经济上扮演着的角色。再者，研究其在土产业建立起的商业模式及成功之道，进而填补学术界的空白。

陈金福为第二代的闽南移民，并成功创业发展为企业集团的商人。而在众多著名企业上，大多数都是以种植业、房地产业为主，然而陈金福却是以土产业发迹，可说是一件不容易及新鲜的事。故此，本论文将追溯和分析二战前后马六甲华人经济发展的进程与原因，且说明闽南商人在马六甲经济发展中扮演的角色。进而探究陈金福成为马六甲土产的代表，如何将土产从马六甲带入马来西亚，再冲出马来西亚，打入国际市场，更奠定其在土产界的地位。

### 第三节 文献综述

在马六甲闽籍商人的资料缺乏及零散的情况下，目前很少专著以马六甲闽商为题材，亦很难发现以陈金福的土产事业作为深入的研究对象，有的只是相关简短的传记，及一些相关的报章报道，并没有详细地分析。至于一些研究马六甲福建人移民史与闽南商人研究的书籍，则有部分研究成果。

对于马来亚华侨史有着较相关研究成功的学者，首推 Victor Purcell (1967) 的 *The Chinese in Malaya*。文中有着明显对于初期马来亚与马六甲华侨及马六甲华侨工业地位的阐述，可说是极为详细。他曾经在马来亚担任公务员长达 20 年之久，对于华人事务非常了解。作者将华人移民史热潮界定始于 14 世纪至 15 世纪起，由于明清政治变动之下的种种政策因素，不少闽粤人民纷纷移民到海外。

林远辉与张应龙（2008）的《新加坡马来西亚华侨史》则将马来西亚和新加坡的华侨史划分为三个时期，即第一时期（古代史时期），从汉代至西方殖民主义入侵马来西亚、新加坡地区之前，约从公元前二世纪至 1511 年，是马来西亚和新加坡的华侨初步形成的时期。第二时期（近代史时期），从 1511 年葡萄牙侵占马六甲起到 1957 年 8 月 31 日马来亚联合邦独立为止的这个时期，马来西亚、新加坡的社会结构和社会性质发生了重大的变化，逐步地沦为西方殖民主义者的殖民地，开始了华侨同当地人民一起反对侵略和掠夺，争取民族解放和国家独立的斗争。在斗争中，华侨社会获得了确立

和发展。第三时期（现代史时期），从 1957 年 8 月 31 日马来亚联合邦独立以后，也是华侨逐渐消亡的时期。这将是一个非常漫长的时期。在这个时期，马来西亚和新加坡的绝大多数的华侨已加入当地的国籍，成为当地的公民，构成当地的一大民族，把马来西亚和新加坡视为第一家乡，只有一小部分华侨仍然保留着中国的国籍，继续为发展当地的经济，发展中国与新加坡、马来西亚的友好关系作贡献。

何启良、林水椽、何国忠、赖观福等合编（1998）的《马来西亚华人史新篇》与林水椽、骆静山（1984）的《马来西亚华人史》中对于早期华人南移的背景、华人社会的结构与经济发展，进行了完整的梳理。另外，有关华人的社会结构及经济发展，该书提到新经济政策付诸实施下，华人在经济发展方面面对激烈的竞争。书中提到华人政、经、文、教等课题的影响性或冲击性对于马来西亚华人历史研究都有很重要的地位。

另外，Lee Kam Hing 与 Tan Chee Beng 的 *The Chinese in Malaysia* 亦对于马来西亚华人在马来西亚的政治、经济、文化与教育上进行梳理。书中概述华人移民马来亚后的发展事迹及在各领域的发展情况，这让后者对于马来西亚华人研究上有很大的帮助。

有关战后马来西亚华人经济演变，黄滋生与温北炎（1999）的《战后东南亚华人经济》的内容写得比较详尽，不过内容只是主要集中在谈吉隆坡



的华人锡矿、橡胶、油棕种植、金融业企业集团等。《战后东南亚华人经济》所提到的华人经济地位及面临的问题与九十年代的马来西亚华人经济对研究马来西亚独立后的经济有所帮助。

黄滋生与温北炎（1999）将战后华人经济分为三个阶段，即第一阶段（1945年至1957年），第二阶段（1957年至1969年），第三阶段（1969年至1990年）。其中也大概列出了华人就业的发展变化，战前，西马华人职业以农业为主，其次是工矿业，再次是商业。战后，华人在农业就业率越来越低，而在矿业不断上升，而华人在第三产业的就业比率也呈上升趋势。战前，华人所从事的服务业以家庭服务（如当佣工、园丁和裁缝等）为主；而在战后，华人所从事的服务业则以社会服务（如保险业、酒店旅游业、经济地产业等）为主。（70）

在华人企业分类方面，庄培章（2007）的《华人家族企业的制度变迁》系统性地分析华人家族企业存在和发展的文化背景和历史过程，运用制度经济学基本原理去阐释华人家族企业的演化和嬗变。全书共分为五章，首先是描述中外家族企业的历史轨迹，指出家族企业不仅是一种经济现象、历史现象，从本质上说，更是一种文化现象；其次，集中讨论和分析华人家族企业存在和发展的文化背景；再次，运用制度经济学<sup>5</sup>的基本原理，分析华人家族企业制度创新的障碍，以及如何进行制度创新和制度选择；又次，集中讨

---

<sup>5</sup> 制度经济学（英语：Institutional economics）是把制度作为研究对象的一门经济学分支。它研究制度对于经济行为和经济发展的影响，以及经济发展如何影响制度的演变。

论了作为华人家族企业制度创新的基础和核心——家族企业的治理结构问题。最后，通过分析和比较研究欧美以及日本等国家家族企业成长和发展的历史，指出华人家族企业，尤其是中国大陆的家族企业，在其制度变迁中应当从中借鉴的经验和做法。

庄培章（2007）在《华人家族企业的制度变迁》中的提到闽商精神是闽南阶层所表现的同质心态，闽商作为闽南最杰出的群体，在频繁的商业贸易往来中，不断充实闽南文化的内涵，把闽南文化特质传播到世界各地。闽商精神可以归纳为以下 16 个字：“四海为家，爱拼会赢；兼容并蓄，回报桑梓”。（33）文中亦提及家族企业制度的创新与障碍。

在企业管理模式上，笔者会以东方华人商业管理理论为参考。庄培章（2007）提到公司治理模式可分为三种：即股权主导型、银行主导型、家族主导型。（133）股权主导型多见于美国、英国、澳大利亚等国。银行主导型则以德国与日本为代表。家族主导型则是大部分东南亚国家最为典型。

在华人企业家管理方面，英国学者雷丁（S.B.Redding）（1993）著有《海外华人企业家的管理思想——文化背景与风格》对于华人家族企业的组织结构与管理作风有不错的研究。雷丁根据对台湾、香港及东南亚华人企业的长期观察发现，海外华人企业组织具有家长式管理、灵活性、注重关系网络的特点，具体分析说明了华人家族企业十点“标准特征”，得出华人企业

组织行为“弱组织和强网络”的重要结论。他对海外华人家族企业的研究已经比较深入，而且涵盖较多的华人社会与不同类型的企业，样本数也较多。因此，研究得到了众多研究者的肯定。

林水椽（2003）《马来西亚华人历史与人物：儒商篇》共收入了陈嘉庚、陈六使、李光前、陆佑、胡文虎、李延年、林连登、李成枫、林晃升及郭鹤尧等十位马来（西）亚儒商代表，其中有七位是福建人。这些儒商，主要是一些在商业活动上有所成就，在自己成功之际，也不忘回馈社会的商人。他们虽然受的教育不高，却在华族文化与教育上鼎力支持。他们善于捕捉商业机会，在困境中创商机。此外，他们做生意脚踏实地，深信诚信是经商之本。

综合以上的前人研究成果观之，大致可以发现以下的特点：

- 一、以马来半岛闽南商人的历史发展作为研究对象的相关著作，所涉及的区域多注重吉隆坡、新加坡等地方的闽商生平事迹，并较少从历史演变的角度来探讨马六甲闽南商人的企业。
- 二、对于企业的界定，主要以种植业、矿业、房地产业为主，鲜少以土产业作为研究的考量。
- 三、对于闽南商人的研究，多以一些较出名的闽南商人的个人生平事迹为主要研究范围。

故此，本论文将以马六甲闽商陈金福为代表，并探讨其土产业的发迹概况，以期填补此项研究不足之处。

## 第四节 研究方法

本论文采用两种方式进行研究，即文献分析法及口述历史法。文献收集与归纳为其一，再以口述历史补充文献不足之处及缺漏为其二。对于闽南商人南来的历史与对马来（西）亚马六甲的经济发展历史，笔者将会解释及分析过去发生的现象，以了解过去。了解有关问题的历史与现状，有助于全面地了解掌握所要研究的范围。

在马来西亚国家图书馆及国家档案局所藏的文献中，有着不少早期的报刊。这些报刊的内容记载马来亚当时的新闻；因此，这些报刊能作为了解马来亚社会动态最佳的途径。而后期的报刊对于时事经济动态都有跟进与报道，这也是笔者不可忽略的资料来源。

除此之外，笔者将会采用访问研究法，就是透过当面的口头交谈、访问与观察，将更轻易获得更详细的资料。访问目标锁定为陈金福本人、其家人及一些相关人士。另外，文献研究法将协助笔者能通过文献来获得资料。

笔者将以个人到企业至社群的背景、现况、环境和发展历程予以观察、记录、分析，以探究从陈金福个人到陈金福马六甲特产糯加蕉土产企业，扩展至马六甲闽南社群，进一步探究其在诸多内部与外部的影响下而演变出阶段性的演变模式。

## 第五节 章节安排

本论文在章节上分为五章节。第一章为绪论，论述研究动机、研究范围、文献综述、研究方法及章节介绍。

第二章为马六甲闽南人移民及其职业形式的演变。主要论述中国海上贸易与中国人移民至马六甲概况及马六甲华人的职业结构形式的演变。

第三章为陈金福与企业发展。本章先介绍陈金福的家世，之后探讨陈金福土产企业的建立与拓展，分析其在不同年代，如何发展其土产业。

第四章为陈金福的商业经营模式及其影响。探讨陈金福所表现出的闽商的精神及儒商的态度，进而探究陈金福土产业在马六甲土产业的地位及影响。

第五章为结论，总结所进行的研究，以让后人能在闽南商人陈金福课题上有更进一步的研究。

## 第二章 马六甲闽南人移民及其职业形式的演变

### 第一节 中国海上贸易与中国人移民至马六甲概况

农民出身的明太祖奉行传统的“重农抑商”政策，禁绝民间对外交往实施海禁。商业贸易始终无法与农业享有平等的地位，亦得不到官府的重视及推动。（李庆新，2007：48）明初规定“片板不许入海”（张廷玉，1974：卷205），民间严厉禁止对外贸易，以防止海上的武装骚扰。然而，明初致力奉行以大明帝国为中心的“四夷来王”，“万国朝宗”的朝贡体系。中国与周边国家的贸易活动，采用朝贡贸易形式。明初设置浙、闽、粤三市舶提举司，分管东南海外贸易。商贸带来的巨大利益，不仅是当地商人，地方官府且均可以通过商贸获得厚利。永乐元年时期，明成祖进一步扩大对外贸易，派遣官吏出使东南亚，以招徕各国朝贡贸易。（严从简，2007：卷9）

明朝的鸿胪寺为朝会、宾客、凶吉、礼仪的事务机构，增设了通事以作为中国与海外诸国交往中不可或缺的翻译人员。其中包括占城3名、日本4名、真腊1名、爪哇2名、朝鲜5名、暹罗3名、琉球2名、苏门答腊1名、满刺加（马六甲）1名。（李庆新，2007：142-143）加上，郑和七次下西洋，五次抵达马六甲；马六甲国曾多达15次到中国朝贡，其中永乐年间12次，宣德年间3次。（李庆新，2007：56）由此可见，马六甲那时候已经是一个重要的商港；同时，可见马六甲与明朝的政府的关系相当密切，两国往来频密，关系友好。

1405年，明成祖特奉授满刺加（马六甲）国王，并立镇国碑铭。“此处就不称国，因海有五屿之名耳，无国王，止有头目掌管此地。属暹罗所辖，岁输金四十两，否则差人征伐。永乐七年己丑，上命正使太监郑和统率诏敕，赐头目双台银印，冠带抱服，建碑封城，遂名满刺加。是后暹罗莫敢侵扰。其头目蒙恩为王，挈妻子赴京朝谢，进贡方物。朝廷又赐与海船回国守土。”（马欢，1955：22）满刺加献给中国的贡物包括犀角、象牙、玳瑁、玛瑙珠、珊瑚树、金镶戒指、鹦鹉、黑熊、黑猿、姜黄布、西洋布、乳香、金银香、乌木、苏木、沉香、木香、番锡、番盐等等。（徐溥、李东阳，1986：卷97）马六甲结交中国，对政治、海上贸易的影响极大，既摆脱了暹罗的侵扰，又稳定了经济发展，并让马六甲成了15世纪著名的转口贸易中心。

自五代时期，闽国统治者大力发展海外贸易以巩固其经济基础，故此，闽南商人及华商网络逐渐相辅相成地崛起与发展。闽南港口如五代时期的广东良港、宋元时期的泉州、明朝时期的月港、清代的厦门、安海等港口，条件优势亦促使闽南对海外贸易的推动。（庄国土，2001：46-47）

与广东有异，闽省之允准中国商人出海贸易，而不准外国商人前来通商。“月港制度”仅为中国漳泉地区商民提供一个出外经商的通道，而不是中外贸易的场所。（李庆新，2007：279）大批闽商出海后，再也不回中国或在商埠成帮结派成为强劲的商业势力，中国商人不像西方商人那样得到国家支

持，甚至经常受到官府的压制和打击，但明朝的对外政策无意中带给他们发展的机遇。（李庆新，2007：439）中国商人拥有优良的航海设备和先进的航海技术，而且人多势众。海商、侨居南海的大批发商，为数众多的小商贩。（王赓武，1988：216）

从明宣德年间（1426年至1435年）开始，闽商逐渐兴起了海上私人贸易。在闽商前往的诸多贸易地中，马来群岛的马六甲逐渐成为重要的移居点。闽商自15世纪的马六甲王朝时期，就开始移民到马来半岛。

明朝期间，华商网络的破坏与调整分为明朝初期、明朝中期、明朝后期三个时期。从明初的海禁政策与镇抚海外华商，到明朝后期将海寇商人如郑芝龙归位为合法商人。这252年间，促使华商网络在组织形式和贸易规模上有飞跃性的发展。（庄国土，2005：56-64）从17世纪后期到19世纪初期，华商网络与移民互动成了变化，华商网络经营多样化与当地化，运载与安置移民者成为并由华人社区的甲必丹负起使命。在历届马六甲华人甲必丹中，绝大部分是闽南籍。（见附表一）

1511年，葡萄牙人占领马六甲后，即设立甲必丹制度以扮演团结当地华族的角色，亦协助改善葡萄牙人与华人间的不和谐关系，并让马六甲能再次成为吸引华商前来经商的重要港口。（黄存燊，1965：1）



当时中国移民潮与“推拉理论”有着密切的关系，人口移居是由于受到外来因素，即海外贸易的繁荣、对劳力的要求的拉力及国内内在因素，即中国人口过剩、经济萧条、政治动荡的推力，进而促成了一推一拉的迁移现象，驱使一些中国人民出洋避难，纷纷逃出中国，掀起一股“下南洋”的热潮。此外，地理因素也成考量，由于福建背山面海，海外贸易成了比较活跃的活动。

在闽南商人前往的诸多贸易地中，马来群岛上兴盛起来的马六甲逐渐成为重要的移居点。由于马六甲占据马六甲海峡，地理位置适中，因而成为了东南亚商业贸易中心。祖先们赤手空拳地来到一个陌生的环境谋生，胼手胝足，坚韧的性格与刻苦的精神，在一个陌生环境中渐渐战胜种种困难，在马来亚开枝散叶全凭极顽强的适应能力。许多人来到马六甲，进而安居乐业，世代从事于贸易活动。14 世纪初起，中国人因各种因素陆续下南洋定居，其中一小部分移居马六甲，形成了一股移民海外的浪潮。（J.V.Mills,Cheah Boon Kheng, 1998:16-19）

明景泰年间（1450 年至 1456 年），月港成为远东著名的海贸中心，月港不只使漳州海商得到中国商品的主导，同时也推动了闽南地区的海外移民。随着漳州月港海上贸易的发展，到马六甲经商与定居的漳州人逐渐增加。在 Francisco da Silva Meneses 管辖马六甲的 1594 年至 1597 年期间，有 15 艘载着漳州人的船抵达马六甲。葡萄牙人对于漳州人的需求量高，认为他们是

刻苦及勤劳的人。（Paulo Jorge de Sousa Pinto, 2012:177）到了 16 世纪，马六甲豆腐街、甲板街、赌间口一带成为了华人村落，甚至在已有“中国村”和“漳州门”地名之称。在 1613 年葡萄牙人伊里狄所绘制的《满刺加城城市图》（见附图二）中，可清楚看到“中国村”的标签，而中国村内居住的正是漳州人（*Chinch áus*）（张礼千，1941：130）。1641 年，马六甲总人口 2150 人，华侨就多达三百至四百人，占总人口的 18.6%。（Victor Purcell, 1965:240）这说明了当时的马六甲已经是华人聚居之处。当时马六甲的中国商人大部分是来自福建漳州等闽南沿海地区。大批闽南人漂洋过海到南洋谋生，17 世纪初已有不少华人在马六甲居住。

马六甲作为重要的贸易枢纽，吸引不少闽南人活跃于马六甲港口一带的贸易活动，更形成了更大规模的闽南方言群体。早期闽南移民者都是只身来到马六甲，之后在当地娶了土著或被其他群岛商人带来的劳动女性，在此落地生根。他们生下的后代，男性称为峇峇，女性为娘惹<sup>6</sup>。（William Tai Yuen, 2013:30-31）19 世纪至 20 世纪起，有些中国人是通过香港洋行、船务公司和买办提供厚酬劳派遣猪仔贩子以花言巧语、诱骗，甚至绑架的手段掠取华工。当时华工出国有三种方式：一、由客头带领结伙出洋。二、自愿自

---

<sup>6</sup> 土生华人峇峇（Baba）、娘惹（Nyonya）是早期中国移民马来半岛者与当地人通婚后生下的后代，尔后传播到新加坡与檳城。峇峇娘惹保留了大部分传统习俗与祖先信仰，但语言和文化已被当地居民同化。峇峇娘惹族群在文化上结合了中华文化、当地土著文化与西方文化，并创造出该族群文化中的特质。在文化交汇的大环境下，他们在语言、服装、食物、娱乐、宗教信仰、节庆、婚礼上都展现出其特殊性与鲜明性。他们说掺杂闽南语的峇峇马来语、娘惹穿可芭雅服装、吃中国与马来元素的食物，还维持华人的传统习俗。详见：Tan Chee Beng(1988).*The Baba of Melaka: culture and identity of a Chinese peranakan community in Malaysia.* ;Tan Chee Beng(1993).*Chinese Peranakan Heritage in Malaysia and Singapore.*; Lee Su Kim (2008). *The Peranakan Culture: Resurgence or Dissapearance?*

费，以自由移民的身份出国，在居留地有亲朋接应。三、通过“契约劳工”即“卖猪仔”方式出洋。（李业霖，2003：129）

1881年至1911年期间，马六甲华人的方言群分布以福建（闽南）人、海南人为主，其余为客家人、广府人和潮州人。（Merewether E.M., 1892:13 7-140）此外，马六甲华人社会与经济领导权皆由闽南人掌控。我们可从傅吾康、陈铁凡（1985）的《马来西亚华文铭刻萃编》及黄文斌（2013）的《马六甲三宝山墓碑集录（1614-1820）》中发现，马六甲华人社会主要以漳州、厦门、泉州三地的闽南人为主。

从明中叶到明朝后期，以漳州人为主的闽南商人在中国海外华商网络中开始居首，广东海商集团则居次要地位。闽南海商能主导海外海商网络直至19世纪中期，主要有三点：一，清代前期厦门作为往南洋的发船中心；二，依托其遍布东南亚和中国沿海各港口的闽南籍商贸网络和移民；三，长期垄断对台交通和移民。（庄国土，2005：93-98）清朝1684年颁发开海贸易，开放厦门、广州、宁波和云台山等口岸。厦门成为福建唯一开放的口岸，而广东澳门则定位外国商船来华贸易之地。自此，漳泉商人往海外贸易，都需由厦门出海。（庄国土，2005：7-98）除了清朝推行的海上贸易政策外，闽南人自身的无畏冒险、重商的人文精神、航海的经验，皆是促使闽南人从事海外贸易及移民的推动力，并掌控发展海外贸易的先机。

1840 年代，鸦片战争发生后，工业革命促使世界原料需求迫切。西方对东南亚的开发加速进行，增加了对劳动力的需求。华人出国的因素包括：

（一）人口与土地压力加剧；（二）海禁取消，允许自由移民；（三）国外丰富的锡矿和经济作物资源；（四）招募华工、招徕华商。（庄国土，2001：131-138）国内外的因素，是促使华人出国的高峰期。

从 1850 年代至 20 世纪初期，海外移民潮主要以华人劳工为主体。洋行、公所通过雇佣“客头”（劳工头），将贫民诱至“劳工馆”，签订契约，以出国后的工资为抵押，换取出洋旅费。当时甚至还有使用欺骗、绑架手段掠卖华工的现象。华工主要分为欠债劳工和契约劳工，这些华工被安排到马来亚各州去工作，其中客家人与广东人被安排到锡矿场，而海南人排到种植园。（R.N. Jackson, 1961:34, 44-45, 150）其中马六甲人数如下：

表一：马六甲的新客人数

年份	派发到马六甲的新客人数
1878	66
1879	184
1880	250
1881	593
1882	522
1883	296
1884	255
1885	290
1886	278
1887	187
1888	115
1889	65
1890	47
1902	412

1903	257
1904	185
1905	125

资料来源：（W.L.Blythe,1947:87）

从表中看出，最高峰时期为 1881 年至 1886 年期间。英国殖民马来亚时期，开埠檳城、马六甲、新加坡，并发展马来半岛的种植业、采矿业，招徕更多中国华侨的移民。（庄国土，2001：169）各地区贸易迅速发展，马六甲华人人口也明显增加了。根据 1641 年至 1957 年马六甲人口调查统计显示，马六甲华人人口逐年增加。但可见马六甲人口的增长率亦随着荷兰与英国殖民政府所实行的政策而受影响。

表二：1641 年-1957 年马六甲人口调查统计显示

年份	殖民政府	马六甲总人口	华人人口	巴仙率%
1641	荷兰	2150	400	18.6
1678		-	852	-
1680		-	351	-
1687		-	270	-
1688		-	292	-
1750		9635	2161	22.4
1766		7216	1390	19.3
1812		19627	1006	5
1817		19647	1006	5
1824		-	2741	-
1825	英国	-	3828	-
1827		33162	5006	15.09
1829		30164	4797	16
1830		-	6555	-
1834		29260	4143	14.2
1842		46097	6882	15
1852		62514	10680	17
1860		67267	10039	14.9
1871		77756	13482	17.3
1881		93579	19741	21.1
1891	92170	18161	19.7	

1901		95487	19468	20.4
1911		124952	36094	28
1921		153691	45853	29.8
1931		186877	65302	34.9
1941	日本	236087	92125	39
1947	1942-1945	239356	96144	40.2
1957	马来亚独立	291211	120759	41.5

资料来源：（李恩涵, 2003:180、204）；（许云樵, 1977:533-534）；（张礼千, 1941:327）；（麦留芳, 1985:44）；（Mak Lau Fong, 1995:81）；（Nordin Hussin, 2007:168）；（Purcell, V., 1975:36）

## 第二节 马六甲华人的职业结构形式的演变

所谓“同乡同业”，主要是指在城市工商业经济中，来自同一地区的人群经营相同的行业，利用同乡或同族关系建立商业网络，实现对市场和资源的垄断与控制。（郑莉，2014：210）各籍贯华人移居马六甲之际，其籍贯与职业之间出现了一种现象，即同一种方言群体，从事着共同的行业。<sup>7</sup>这与中国传统社会中的同乡同业密切相关，表现出地域性的商帮现象，同业者更是透过同业公会形成互助及进步。

表三：马六甲主要会馆成立年份

会馆	年份
增龙会馆	1792
永春会馆	1800
福建会馆	1801
惠州会馆	1805
茶阳会馆	1805
应和会馆	1821
潮州会馆	1822
肇庆会馆	1857

<sup>7</sup> 同乡同业现象如：闽南人经营橡胶种植，出入口商；广东人经营金铺、茶楼；潮州人从事甘蔗、甘密种植；客家人经营药材店、当铺；海南人经营咖啡店、餐室；兴化人经营脚车店。（王付兵，2012：173-204）；（何启良、林水椽、何国忠、赖观福，1998：213-214）

海南会馆	1869
雷州会馆	1898
三水会馆	1919
晋江会馆	1923
南安会馆	1926
同安金厦会馆	1931
漳州会馆	1936
福州会馆	1936
广东会馆	1938

资料来源：《马六甲琼州会馆九十一周年纪念特刊》，1960:6)、马六甲广东会馆会馆史略网页 (<http://www.gkdzign.com/gbsweb/kwangtungmlk/history.htm>)、马六甲惠州会馆会馆史略网页、梅州网 (<http://hakka.meizhou.cn/kshg/kjhg08.html>)、马六甲潮州会馆网页 (<http://www.gkdzign.com/webslider/teochewmlk/about.htm>)、《天后宫与海南人的神》 (<http://www.hainannet.com.my/DataStore/Hainan-TianHouTempleAndTheirGod.htm>)、《马六甲了雷州会馆》、《马六甲三水会馆史略》、马六甲永春会馆。

根据马六甲各会馆成立的年份观之，闽南人在 1800 年创立永春会馆，广东人在 1805 年创立惠州会馆，客家人在 1821 年创立应和会馆，潮州会馆于 1822 年创立，而海南会馆创立于 1869 年。依以上资料看来，在闽南、客家、广东、潮州方言群中，最早移至马六甲的是闽南人；而最迟移至马六甲的是海南人。

海外华商网络主要在沿海贸易航线的港口，而 17 世纪后期，华商以港口为依托，运载中国移民到内陆地区从事种植业、矿业、手工业。闽南人与广东人到马六甲谋生，早期主要从事开采锡矿及贸易（谢清高，2002：45），后期开始涉及建筑业、金铺及酒楼。广东人善于吃与料理，开设酒楼、茶馆、茶楼，所卖的中国粤菜、广东点心亦是家喻户晓。

客籍华侨多侨居在东南亚国家，大多数通过驾舟漂泊、当契约华工、水客引路、亲友带出国。长期多数从事镰刀、割刀、剃刀、菜刀、斧刀的职业。

（罗英祥，2003：7-9、27）早在19世纪，客家人由水道南来马来半岛，落脚于马六甲市。当他们来到马六甲的时候，以契约华工的形式和店主签下三年的条约，包吃包住，但是没工钱，三年期满后才能恢复自由身。一路漂洋过海来到马六甲，那个时候因为没得选择，唯有发掘其他工作机会。因此，当初来到马六甲的客家人多数都从事藤器、打铁、打金、当铺等行业。打铁街的嘉应人、大埔人专为“唐山人”打造一些犁耙脚头菜刀等生产生活工具。同时，也有不少客家人从事建筑业、种植业、开设当铺、金铺。（《梅州日报》，2015年6月26日、2015年10月1日）马六甲客家人把原乡的客家土屋带来了马六甲。他们就地取材，以泥土和石块为材料，并以传统手法兴建土屋。

“我潮地处滨海，沿海居民，日与水为伍，富冒险性，对于乘槎翻洋，视为常事，所以南来者，不后于闽广之人；与南洋之贸易昔已有之。”（潘醒农，1993：7-8）潮州人与闽南人同样具备以海为本的冒险精神，因此潮州的人民纷纷逃难，漂洋过海，到南洋各地寻找安身之处，其中一部分落籍马六甲。有关潮州人移居马六甲之事迹，可分为几个阶段，（一）郑和下西洋时，其随从士兵中，有不少潮籍人士，他们有的选择以马六甲为短期逗留，也有人作为居留地；（二）清朝时，海禁解除，红头船载着潮人来往东南亚经商，也有不少潮籍水手择地而居，选择了马六甲；（三）为谋生活而卖身



前来南洋当“契约劳工”。潮州客工来到南洋多数从事种植甘蔗、甘密或开芭等工作。（何启才，2015：7）

在 1418 年，已有海南人林荣前来马六甲充当使节。（《明实录》，卷 217）在 19 世纪中叶及 20 世纪 30 年代，海南人才开始移至马六甲。海南人以捕鱼为生，在马六甲港口不远的海岸建立海南村，每年祭祀妈祖。<sup>8</sup>海南人大量出海移至马来亚比其他籍贯者较迟，19 世纪中叶，大部分职业已经被其他籍贯华人所占据。因此，多数海南人到洋人家里当帮佣或成为海员。由于长期接触中西餐烹调，让他们之后开始投入了饮食业，形成风味独特的海南西餐、海南咖啡、海南面包、海南鸡饭等。<sup>9</sup>根据马六甲海南会馆最古的“海国观光碑”为据考，该会馆于 1869 年乃由黄仕进等创立，是海南人最早的乡会组织。“永垂不朽碑 马六甲琼州会馆碑记”提到民国以来南来的海南人人数日多，维持乏人，幸得众多先贤捐资维修及建设大厦，后期提倡会员登记时，会员人数已有 4000 余人。（《马六甲琼州会馆九十一周年纪念特刊》，1960：6）海南会馆的创立，促使了更多海南人的南来，到福建人开办的种植园工作。其中，17 岁时南来马六甲的郭巨川(1876-1953)就被在马六甲做小生意的父亲郭云龙安排到木薯种植园工作。1914 年第一次世界大战的爆发，此时橡胶及其制品价格暴跌，橡胶种植商人纷纷低价变卖橡胶园；这对于种植业已有成就的郭巨川可说是一次机遇。他回乡变卖祖田，

---

<sup>8</sup> 2015 年 10 月 25 日，马六甲海南会馆举办“妈祖 1028 周年海祭暨海陆巡游庆典”，祭祀妈祖以为海南村祈福。（《南洋商报》，2015 年 10 月 26 日）

<sup>9</sup> 以上是根据槟城海南会馆官方网站（<http://penanghainan.gbs2u.com>）资料所写。

筹集资金大量低价收购橡胶园及荒地。战争结束后，世界经济复苏，橡胶、油棕、椰子、木薯等种植产品行情越来越好，这为掌握大片土地的郭巨川带来巨大的财富。尔后，郭巨川与其弟弟郭镜川共创事业，在 20 世纪中期，两兄弟拥有 2 万多英亩的种植园及加工厂。（《海南日报》，2011 年 9 月 26 日）其种植园的蓬勃发展，带动了更多原乡海南人前来马六甲定居。

**表四：1881 年至 1911 年马六甲各华人方言群的分布情况**

方言群	1881 年		1891 年		1901 年		1911 年	
闽南人	9615	22%	9662	26%	10375	29%	9564	32%
侨生		27%		28%		26%		-
海南人	5102	26%	4294	24%	4338	23%	10162	34%
广府人	1374	7%	1253	7%	1320	7%	2690	9%
客家人	2943	15%	2147	12%	1886	10%	4782	16%
潮州人	785	4%	895	5%	566	3%	2092	7%
其他	-		-		-		1%	
华人总人口	19622		17893		18863		29888	
华人占当地人口的比例	21%		19%		20%		24%	

\*该表的每年百分比总和均有 1%-2% 的误差。

资料来源：（Mak Lau Fong, 1995:81）

在华人方言群分布与职业结构分类上，可察觉从事商业者多为闽南人、从事甘蔗、甘密等经济作物种植业者多为潮州、海南人、从事开矿、手艺活动者多为客家人和广府人。（王付兵，2012：173-196）华人移民时期的先后、移民地区的不同及各方言群的人文特征影响着各方言群对于一个职业的掌控。马六甲华人的职业结构形式的演变，可分为几个阶段，即 15 世纪至 16 世纪；17 世纪至 18 世纪与 19 世纪至 20 世纪初。而当时闽南华人从事

的主要职业包括：贸易业、锡矿业、种植业、船运业、工匠业、银行业、制造业等。（颜清煌，2008：205-211）

闽南人在马六甲贸易上扮演举足轻重的角色。闽南人的贸易带动起周边的经济发展及生活环境建设。葡萄牙占据马六甲之际，马六甲经济的支柱主要是靠与中国的贸易。因此，葡萄牙人欲掌控闽南商人与中国的胡椒贸易，并希望借由马六甲商人为到中国贸易的踏板。（Paulo Jorge de Sousa Pinto, 2012: 22, 31）葡萄牙占领马六甲时期，马六甲华人主要是从事海上贸易、店主、工匠及种植者。而在荷兰统治马六甲时期，华人还从事开采锡矿及金矿业。（王付兵，2012:62-63）19世纪后半期，马六甲华人开始种植胡椒、豆蔻、丁香、木薯、甘蜜与橡胶等经济作物。19世纪20年代，种植胡椒；60年代种植木薯；70至80年代种植甘蜜；90年代开始大量种植橡胶。

自从陈齐贤橡胶种植成功之后，马六甲闽南商人迅速纷纷转向橡胶种植，其中包括陈祯禄、曾江水、陈若锦、徐垂青、陈楚楠、郑快、余光源等人。

（William Tai Yuen, 2013:133-137）19世纪至20世纪，闽南商人在树胶的种植和经营，对马六甲经济发展起了很大的贡献，甚至华人移民至马六甲的人数也逐渐增加。

从清朝前期到鸦片战争前夕，闽南人凭着其无畏惧的冒险、航海与重商的人文精神，一直在海上贸易中占优势。19世纪至20世纪，闽南籍峇峇掌

握了马六甲与新加坡之间的零售业与大量批发业，后置船号，开展海外贸易。陈金声的丰兴号穿行于新加坡与马六甲两地。陈金殿陈金钟海自置“暹罗号”及“新加坡号”轮船运输货物。此外，陈若锦也投资航运业，成为海峡轮船公司创始人之一。这些船只经常穿行于北婆罗洲、马来亚、与中国等港口。

（庄国土，2001：113-119、William Tai Yuen, 2013:284-293）1932年，与橡胶业事务息息相关的闽南籍华商银行（1912年）、和丰银行（1917年）和华侨银行（1919年）合并，马六甲峇峇徐垂青担任华侨银行有限公司首任主席。（William Tai Yuen, 2013:135,348）

王付兵在其《马来西亚华人的方言群分布和职业结构》中分析，在19世纪至20世纪初，在马来亚从事商业活动的多为福建人，原因有四点：

（一）明代中期以后闽南华商经贸网络的发展；（二）闽南人较善于利用殖民地政府的自由贸易政策；（三）移民网络的作用；（四）血缘和地缘社团的影响。（2012：175-179）闽南人在地狭人稠的原乡，面对着人口、资源与环境压力的考验，无形中培养出较强的适应能力及竞争力。闽南人把其富有冒险与进取、重商与务实逐利及兼容性与开放性的人文精神特点（庄国土，2005：5-11）及出海经商的基本能力在异乡加以发挥，并徒手创出一片天。闽南人选择出海，不仅是因为“地狭人稠”之缘故，更因为他们具备想外闯的斗志，对于还另一边的南洋抱有憧憬。

有关马六甲闽南人的职业结构形式的演变，在早期从事贸易与开采锡矿，到后来从事种植有市场价值的经济农作物，至发展海运及银行业；可见闽南人对于商机的敏感度及把握。此外，闽商适应市场、善于变通、把握商机的经营方式，让他们在异乡创造无数的商机，积累无数的财富。此外，闽商发展了贸易，随之而来的是为当地人及原乡人造就了众多的就业机会及提升了当地的建设。

## 第三章 陈金福与企业发展

### 第一节 陈金福家世

1924年7月23日，第二代移民华人陈金福出生于马六甲旺黎（Umbai）马来乡村，上有一名哥哥，三名姐姐，下有一名妹妹。陈金福与夫人吴思严育有6男2女，子孙满堂，儿子陈美坤、美庆、美添、美新、美农及美锦，女儿陈美莲和美秋。原配吴思严于2009年逝世，享寿积润86岁。吴老太太秀外慧中，持家勤俭，可说是陈金福的贤内助，让陈金福能安心地在外头打拼，把马六甲特产食品发扬光大，成为家喻户晓的马六甲土产大王。

陈金福在父亲陈文陶（Tan Boon Toh）与友人于1932年创立的光华小学<sup>10</sup>接受小学教育，1941年因日军的入侵，他便被迫离开学校到社会谋生，以负担家庭的费用。日军占据半岛之际，马六甲是一个民不聊生、生活艰苦、人浮于事的社会，大家的生活极为辛苦。面对困苦的生活考验，陈金福什么工作都尝试，只求能让家人得到温饱。

在生活所逼之下，陈金福善于在生活中寻找商机。年幼的他曾经随人划舢板出海，盛海水回家，然后将海水煮成盐，再推售到市场去。此外，他也在日本占领时期自学将椰花水拿来煮成椰糖，以解决日军封锁马六甲港口，导致泰国的盐无法进口，白糖也无法在市场上寻获，人民便以椰糖来取代白糖。当日军退离马来亚，英军重返之时，陈金福就改行，在自己的家乡开农

---

<sup>10</sup> 光华小学历史由马六甲光华小学王美念老师提供。

场，养了几千只鸡。这是陈金福的转折点，这个农场奠下了粿加蕉成为他手中一张王牌的基础。（《光华日报》，1995年9月2日）

在离开农场后，每一年的农历新年，陈金福一定做马来年糕“粿加蕉”送给住在市区的亲友。亲友们大都有自己制作华人年糕，但是对于马来年糕，懂得制作的人不多，因此其亲友都喜爱陈家所赠送的粿加蕉，并建议及鼓励他多做一些来出售。眼见本身的产品大受亲友的欢迎，再加上一些不认识的人也登门来订购，陈金福就更显得兴致勃勃，更开始在华人新年前大量制作，以便应付如雪片般飞来的订单。（《光华日报》，1995年9月2日）

渐渐地，即使不是农历新年前，平时也有很多人慕名而来，找到陈金福的住家，要向他购买粿加蕉。因此，引发了陈金福大量制作粿加蕉的兴趣，后来由每年一次大量制作，演变成了每月都生产粿加蕉。虽然如此，其产品仍是供不应求，脑筋转得快的他马上想到将产品改装及商业化。他快马加鞭地进行其计划，已掌握先机的他，正式投入制作，使其粿加蕉成为马六甲一枝独秀的土产食品。产品日渐受欢迎，有时甚至供不应求，为了进一步扩充营业及配合需求，陈金福原本用人工制作的产品，在1968年期间，陈金福自行研究制造粿加蕉搅拌器，而慢慢地改为半机器化。

开始的时候，家里的兄弟姐妹都伸出援手，渐渐地，大家都有各自的事务要忙，最后仅剩陈金福一人在孤军作战。就以粿加蕉为起点，他分秒必

争地继续改良其他土产，要让自己拥有更多筹码，有更充裕的本钱去与其他商家竞争。

陈金福不讳言，靠自己独自摸索，所需时间比有人教导来得长，他坦然承认，自己花了十余年的时间在研究种果树后，才得到一些经验，如果后人有兴趣接班，节省了这十余年的时间，他相信后人肯定可做得比他更好。

（《光华日报》，1995年9月2日）

唯有不断自我充实，才能与他人竞争，于是，他孜孜不倦地研究果树、改良产品。创业初期面对人们物质不宽裕，如何开拓新市场，让粿加蕉更畅销，成了陈金福思考的问题。在1960年，生活素质并不高的年代，粿加蕉对于一些人来说，可能仍是一种奢侈品，在大部分人民仍在为三餐温饱而自顾不暇的时候，平时会买粿加蕉的人不多。为了打开市场，陈金福本身便到处去推销，同时也请了一些推销员来协助，如是日子过了数载，才慢慢见到一些小成绩。熟客的支持，加强了陈金福的信心。1972年时，他便在马六甲市区的新路，即以前的佳必多戏院旁的店屋，租下东方大旅店楼下前半段，打开门户做生意。眼光独到的陈金福当时就发现马六甲旅游业具有无穷的潜能。而在那时候，还没有人以马六甲土产打出名堂，陈金福则认为，这绝对是一门可发挥的行业。他知道单是靠粿加蕉是很难在竞争激烈的市场永远保持超然地位的。（《光华日报》，1995年9月3日）



本来就喜欢制作产品的他，便研制及改良其他土产，然后以多样化的产品来吸引游客。这样一来，除了普通粿加蕉外，榴莲粿加蕉、椰子饼、姜糖、马六甲椰糖等产品开始面市，陈金福的招牌——马六甲东成公司的名字也开始在旅游业上闻名遐迩了。陈金福用了五年时间证明自己的心血结晶是可行及受欢迎的。他过后转租佳必多戏院旁一间空间比较大的店屋，并在另一个五年后，开始建造陈金福大厦的计划。（《光华日报》，1995年9月2日）1982年，六层楼高的陈金福大厦设有旅店、食品部、土产部。在建好初时，在古城显得鹤立鸡群，高高在上。这间旅店在当时可算是够现代化的大厦，每间客房都有电视机与浴室等，设备完善。

那时候的马六甲依旧是个尚待发展与开发的州属，高楼大厦更不常见，而那时候陈金福大厦的建起，并以土产为销售主轴，瞬间成了游客的焦点。陈金福建设旅店，主要是为了旅客的方便，让他们可在此投宿后，在离去前在陈金福大厦购买一些土产回家。他认为一日游的时间宝贵，因此提供游客吃住买的便利，让游客充分利用时间。他同时也与新加坡旅游社合作，要求对方在该社主办的旅行团经过马六甲州或到马六甲州参观古迹及旅游胜地时，将旅客带来其店购买土产。<sup>11</sup>

在陈金福多年的研发与制作的努力下，陈金福所生产的土产品多达数十余种，除了他的招牌产品粿加蕉，还有椰糖、姜糖、榴莲糖、蜜糖酸柑汁、

---

<sup>11</sup> 受访者：陈美新；访问者：侯慧雯；日期：2014年6月9日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2pm-5pm。

豆饼豆蔻花油等等。此外，他推出的榴莲晶露（Cendol）<sup>12</sup>，深获好评。为了让顾客能够真正品尝到道道地地的马六甲土产，并且食髓知味，到古城来时，会找陈金福的产品，陈金福不惜用特别挑选出来的榴莲及椰子等来制作其产品。此外，也推出了豆蔻油、肉骨茶包、咖喱粉等。

一个没有机会受高深教育的小当家，在无人指导的情况下，自行摸索研究，间中的甜酸苦辣只有自知了。但是，陈金福并不以此为苦，这些磨练都是他日后成功的筹码。陈金福凭着其独特的眼光，一早洞悉旅游业在马六甲的潜能，并瞄准目标，专攻土产，终于奠下今日的基础。

开始创业之初，陈金福就因担心人家看不起及泼冷水，只好偷偷地将产品拿去推销，一直到稍有成绩时，才公开自己的理想。他一面继续努力推销自己的产品，一面向银行贷款兴建现代化设施的陈金福大厦，一步一步地朝自己的目标迈进。当陈金福土产开始有成就之际，有人企图鱼目混珠，推出与其商标及招牌相似的土产。<sup>13</sup>

陈金福的产品当时是以“东成公司”名堂推到市场，商标为一棵椰树。陈金福以“东成”为名，椰树为商标，是因为其老家在马六甲东部，他就住在椰林里的椰树下。（《光华日报》，1995年9月4日）

---

<sup>12</sup> 晶露（cendol）是马来西亚一种解暑的甜品，通常是印度人所售卖。其配料是在挫冰里加入红豆、仙草、最后淋上椰汁及浓浓的椰糖，即可饮食。而陈金福在此基础上，加入了榴莲、马六甲椰糖，即榴莲晶蕊。（见附图三）

<sup>13</sup> 受访者：陈美新；访问者：侯慧雯；日期：2014年6月9日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2pm-5pm。

当“东成”的名气渐渐响亮的时候，市场上也出现了与其名字相似，却以油棕树为商标的土产产品。虽然觉得不忿，但是陈金福还是抱着忍让的态度，他不想为了生意而与他人誓不两立，造成强硬对抗的场面。<sup>14</sup>虽然如此，为了避免顾客混淆，陈金福做出了一些小小的更改，将原本的东成公司出品改为陈金福东成食品厂有限公司出品，又将商标稍作修改，同时也申请注册专利权。（《光华日报》，1995年9月4日）90年代开始，陈金福并将其产品在香港、新加坡、美国、澳洲及英国等华人集聚的唐人街销售。陈金福的土产专攻东方人的市场，因西方人不容易接受部分土产品。

在不断研制食品的同时，陈金福也沉醉于研制药酒及药膏，而且颇有心得，成功研制出豆蔻膏及药酒。其豆蔻膏已推出市场多年，反应还不错，至于药酒，陈金福则没有大量制作。（《光华日报》，1995年9月4日）陈金福之所以会研究药酒，主要是因为是在果园工作的工人经常都面对被黄蜂或其他昆虫叮咬的问题。为了减轻他们的痛楚，他认为有必要为他们提供一种良方，在他苦心专研下，终于推出秘方配制的药油。有一次，工人在果园被毒蜂围攻，该工友的太太马上为他涂上陈金福所研制的药酒，果然见效，马上感到伤口不再疼痛。<sup>15</sup>既为员工着想，又爱研发产品的性格，总让陈金福突发奇想地去投入专研。陈金福以其顽强斗志，不轻易低头的精神，又一次证明了“有志者，事竟成”。

---

<sup>14</sup> 受访者：陈美新；访问者：侯慧雯；日期：2014年6月9日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2pm-5pm。

<sup>15</sup> 受访者：陈金福；访问者：侯慧雯；日期：2013年3月17日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：5.30pm-6.40pm。

陈金福显然与传统闽商不同，选择以粿加蕉与椰子糕起家，致力打造马六甲旅游与土产配套企业。最终陈金福成为了马六甲旅游业的“活招牌”，亦成为了马来西亚甚至国际性家喻户晓的“土产大王”。由于土产销售到很多地方，很多人都慕名而来，因此在远近驰名之下，记者及顾客便给陈金福取了“土产大王”这称号。“童叟无欺”是陈金福的座右铭，他说：“我绝不会让游客抱着过路客的心情离开我的店，我会让他们感到宾至如归，带着充实的满足感回家乡，下次再游旧地时，一定再到我这里来采购。”（《光华日报》，1995年9月5日）<sup>16</sup>

## 第二节 陈金福土产企业的建立与拓展

从一年一次制作马来年糕“粿加蕉”送给住在市区的亲友，到后来大量制作成为让他白手起家的生意，可以证明陈金福善于捕捉商机。当其产品极受欢迎，供不应求之际，陈金福马上想到将产品改装及商业化，使其粿加蕉成为马六甲一枝独秀的土产食品。为了进一步扩充营业及配合需求，陈金福原本用人工制作的产品，慢慢地改为半机器化。在交通并不发达的年代，生产地旺黎老家离开市区还需要一段路程。于是，他决定亲自将产品带到市区来售卖。<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup>直到2016年2月退休前，年过九旬的他每天都在店里坐镇。在探访陈金福期间发现，当陈金福见到顾客时，都会友善地打招呼，甚至与他们聊天。此外，当遇到一些熟悉的导游时，导游们更是前来向他握手问好，侃侃而谈。

<sup>17</sup>受访者：陈金福；访问者：侯慧雯；日期：2013年3月17日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：5.30pm-6.40pm。

## 一、1960年代至1970年代

1960、70年代的陈金福骑着脚踏车在市区的海边路及新路一带售卖椰糖及粿加蕉。由于无定所，有意再购买的顾客无处可寻，因此陈金福把脚踏车停在马路口摆档。（见附图四）马六甲武牙拉也是马六甲1960、70年代最繁荣的地区，而70年代的律干路（Newcome Road）是南下北上主要的道路，因此陈金福将档口固定在走廊边，马六甲熟客自然方便前来购买，加上那一带靠近旅游区，因此人流量多的游客纷纷带旺了他的土产生意。（见附图五）与此同时，他却面临了另一个问题。顾客的反应好，但是其档口不大，每当下雨之际，便会面对淋雨及淹水等问题。在这窘境中，种种问题促使陈金福想要找个店面定下来。于是，在1972年期间，他便在马六甲市区的新路，即以前的佳必多戏院旁的店屋，租下东方大旅店楼下前半段，打开门户做生意。搬到店面后，人潮也变多了。他就在这间老店里打拼，一直营业到80年代。<sup>18</sup>

在新店稳定发展之际，在1973年一次工商展的参与，让陈金福的土产事业攀上另一个高峰。在该工商展中，受邀参与展览的陈金福创意地以椰竿搭出马六甲屋，以突显其产品中以椰子为原材料的主题，更展现出马六甲乡村的特色，让参与者留下深刻马六甲印象。摊位的设计及粿加蕉的香醇味道让参与者仿佛置身于马来乡村的感觉。另一方面，一身马来服装打扮的推销

---

<sup>18</sup> 受访者：陈美新；访问者：侯慧雯；日期：2014年6月9日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2pm-5pm。

员去参加比赛，更荣获了马六甲东成糯加蕉小姐的荣誉（见附图六），轰动一时。

当时马六甲很少有类似的展览，而这次为期一个星期的工商展吸引了很多马六甲人前来参观。陈金福设计抢眼的摊位，加上美味的土产，瞬即成为了展览中的焦点，吸引了不少参观者的目光，很快地就把产品推销出去。透过这次的工商展，陈金福糯加蕉瞬间在马六甲而闻名起来，名气也就这样传开了。1970年代，陈金福从店面的角落摆档口，后再买下隔几间的售车厂，成立陈金福东成食品厂有限公司（新路），扩充业务。<sup>19</sup>

5.13 悲剧之后，马来西亚中央政府调整了民族政策，决定扶植土著商人及土著平民就业机会，进行经济重组政策。（Barbara Watson Andaya, Leonard Y. Andaya, 2016:308-309）于1970年实施的“新经济政策”，对于土著比较保护，这举动对非土著极为不利，华人面对激烈的竞争和发展难题。在实施的五年内，华人在工业、贸易、和运输业领域的拥有权或参与权降低了。这导致一般华人感到忧虑，少数人因此移居国外。（林水椽、骆静山，1984：269-271）加上跟银行借钱也相当困难，因此对于产品的推销有些难度。因此，陈金福唯有靠自己争取成功的机会。<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> 受访者：陈美新；访问者：侯慧雯；日期：2014年6月9日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2pm-5pm。

<sup>20</sup> 受访者：陈金福；访问者：侯慧雯；日期：2013年3月17日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：5.30pm-6.40pm。

## 二、1980年代至1990年代

起初不为人所识的陈金福土产，在1980年代陈氏宗祠的特刊报道、一些广告刊登及大马第一电视台采访并播放其粿加蕉的制作过程后，让其土产更为家喻户晓。加上旅游局对于其土产店的介绍报道，更是让国内外游客慕名而来，其店面生意业绩不断攀升。然而，生意攀升后却迎来另一个问题，即1982年期间，马六甲新路实行双向道，由于路面狭窄，两面方向车流量又多，一旦游客或旅游巴士停放在店面，便会造成交通阻塞。在这情况下，便导致了警察前来骚扰，无形中造成了困扰。<sup>21</sup>针对这样的情况，陈金福又意识到需要开始物色另一个更理想的新店面地点了。

1974年至1990年期间，前来马来西亚半岛旅游者逐年增加，人数从1974年的1,165,270人次增加至1990年的4,026,938人次，增长幅度约莫为250%。（见附表二）陈金福认为当时的马六甲旅游业有发展的潜力，马六甲有古城之美誉，假日时更是游客川流不息之际，因此是可以积极推动旅游业的。加上1970年代之后，马来西亚就开始努力改变靠初级产品出口的现状，对产品结构进行了颠覆式的调整，政府大力推进出口导向型经济，电子业、制造业、建筑业和服务业发展迅速。（Barbara Watson Andaya, Leonard Y.Andaya, 2016:322-324）顺应国家经济发展，陈金福也赶紧跟上经济发展的步伐，陈金福开始与新加坡南和旅行社合作，将新加坡游客吸引前来马六甲参观。他说明，马六甲地点适中，是新加坡及吉隆坡游客南下北上必经之

---

<sup>21</sup> 受访者：陈美新；访问者：侯慧雯；日期：2014年6月9日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2pm-5pm。

路。<sup>22</sup>由于那时候南北大道尚未建立，当时的交通并不发达，从新加坡到吉隆坡需要耗时约莫 6 小时，因此，马六甲可作为旅游巴士南下北上的停息点。面对游客如潮水般涌入，陈金福又捕捉到了另一个商机。因此他灵机一动，便想要建立一栋让游客能解决吃、喝、住、买等需求的全面性大厦。

在陈金福的领导下，经过多年的努力，六层楼高的陈金福大厦在 1982 年成功矗立在马六甲市中心。（见附图七）陈金福认为，游客的时间宝贵，在路途上已经奔波劳累了，因此应该把握更多时间享受在当地的旅游时光。大厦分为六层楼高，楼下是土产品店，二楼是餐厅，三楼是办公室，四楼以上是酒店，为旅客提供了吃、喝、住、买的一站式服务，他了解到游客的需求，并设想周到地为游客提供便利。<sup>23</sup>六层楼高的陈金福大厦在建好初时，在古城显得鹤立鸡群，高高在上。

在当时尚未发展的马六甲，陈金福大厦的创立对于当时的马六甲而言，可说是数一数二有档次的高楼及酒店。陈金福大胆创新的做法，对于当时的旅游业，算是一大创举，更是马六甲旅游业早期的推手。尔后，他更于 2001 年在陈金福大厦旁建陈金福特总产汇大厦。大厦面积达一万八千平方尺，中间全无柱子，大厦高贵豪华的气派，享有“陈金福皇宫”之美誉。

（《中国报》，2001 年 10 月 6 日）

---

<sup>22</sup> 受访者：陈美新；访问者：侯慧雯；日期：2014 年 6 月 9 日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2pm-5pm。

<sup>23</sup> 受访者：陈美新；访问者：侯慧雯；日期：2014 年 6 月 9 日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2pm-5pm。



1995年，在机缘巧合之下，念旧的陈金福将在70年代曾租借的老店面买下，经过数月自己的亲自设计及督工装潢后，三层楼高的老店面打造成了美轮美奂的摩登店面，气派非凡。（吴维凉，1995：101）陈金福大厦以天为概念，店里的六大柱子改建成一层层圆形货架，既善用空间，又有气派。

（见附图八）在陈金福土产业这片天下，他就像是这间土产店的柱子，支撑着这片天。

厦门籍的陈金福自认与燕子有缘，他认为燕子是高贵的鸟类，一旦跌落在地上就爬不起来，因此得特别保护。他回忆起在修建其第一家店铺时，那栋楼是一栋50余年的老楼，燕子燕窝成群。当其他店铺装修时，都会将燕子的窝扫下清除，并把燕子赶走；然而陈金福则是叫工人小心翼翼地清理燕子的窝，并尽量保留完整的燕子窝。<sup>24</sup>他认为，燕子比他们更早在楼里生活，更不应该毁了它们的家园，要是燕子回来找不到窝，便会很着急。在打造其“皇宫”之际，陈金福也不忘为燕子保留自己的家。这点也突显了陈金福的仁爱精神。

### 三、21世纪

1990年马来西亚开始推行马来西亚旅游年（Visit Malaysia Year），陈金福有机会将自己的产品推销至外国，因此不少旅游记者前去店面采访并介绍其土产品。1970年代新经济政策的影响，与1990年代的蓬勃经济相比之

---

<sup>24</sup> 受访者：陈金福；访问者：侯慧雯；日期：2015年3月15日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2.45pm-6pm。

下，自从旅游年开始推行后，政府对于华人小企业的提拔，对华人企业略有所帮助。靠着自己在逆境中的坚持不懈，陈金福凭着自己的双手及灵活创意的思维，在马六甲土产业中闯出一片天。当粿加蕉土产上了轨道后，陈金福之后也开始研发出豆蔻油，市场反应极佳。早期的生产流程主要靠人工，产量有限，因此当许多国家要求入口陈金福的豆蔻油时，面对供不应求的问题。（《新生活报》，1996年1月17日，22版）为了进一步扩充营业及配合需求，陈金福原本用人工制作的产品，慢慢地改为机器化。（见附图九）虽然生产采用机械化，但是依旧保证良好品质。

当本地市场稳定发展之际，陈金福将产品销售到国外一些华人聚集的地方。从1990年代开始，陈金福的土产食品渐渐由当地的侨民或移民者销售到新加坡、香港、澳洲、美国及英国等地区，而特别的产品通过百货市场批发。相比之下，陈金福将更专注于攻打东方人市场，因为西方人比较难接受及体会本地的土产食品如榴莲口味的粿加蕉或糕饼，而其他口味的饼干及糖果较能被西方人所接受。

在马来西亚经济指数全线下滑的2009年，陈金福土产店上半年依旧保持着近600万令吉的销售额，与2008年持平。陈金福土产店不大，却有蓝天、白云和“永不落”的太阳，这是一个耄耋老者用一生打造的“遗产”和“天空”，川流不息的游客在他的“天空”下进进出出，缔造出了一个繁盛的陈金福土产时代。（汤骥，《云南信息报》，2009年8月19日）陈金福

似乎就像这家土产店的柱子，以品质及热忱支撑着“陈金福”这不朽的声誉及品牌。

### 第三节 产品类别：土产系列（饼类及调味料）及保健系列

陈金福特产店里总是香味四溢，周末及假期时更是门庭若市。这里的特色就是将产品一件件高高地叠起成一个小宝塔。同是粿加蕉，就有榴莲、椰子及姜的口味，而每一款产品的背后都能看得出陈金福对产品的钻研及创新。

机会是靠自己创造的，陈金福从开始创业时就知道这一点，所以他在积极为自己的产品开拓市场的同时，也没有停止改良剂制作新产品的努力。这使到其店每一年都有新产品出炉，让顾客可有更多的选择。目前，陈金福主要产品分为两大系列，即土产系列（饼类及调味料）及保健系列（见附图十）。陈金福所生产的产品多达数十种，除了他的招牌产品粿加蕉，还有椰糖、姜糖、榴莲糖、蜜糖酸柑汁、咖喱配方、肉骨茶配方、豆饼、豆蔻花油等等。此外，他推出的晶露（Cendol），有榴莲及椰奶两种口味，味道纯正，深获好评。为了让顾客能够真正品尝到道道地地的马六甲土产，并且食髓知味，到古城来时会找陈金福的产品，陈金福不惜用特别挑选出来的榴莲及椰子等来制作其产品。

陈金福可说是个出色的食品研发家，他善于将当地的土产中取材，再以科学及创意的方式赋予它们新生命。陈金福更善于在身处的环境中寻找商机，多年来，陈金福就是如此的投入及热忱于事业中。没受过高等教育的他却懂得“一站式”的商业网，自供原料、自行加工、自拓销售。从种植到研发，以至包装销售，陈金福都有其一套方式，更是无一刻停歇下来。陈金福认为优良的原产料才能制作出优良品质的产品。（Metro, 27 April 2008）因此，为了确保原料的充足及品质的保证，他投入种植业。为了确保上乘原料的质量，他一早就去自家的果园巡查打理（见附图十一）；为了保证产品的素质，他会到工厂去监督制作过程；为了确保产品的销售，他会到店面去坐镇，亲自给顾客介绍产品。陈金福对其产品的要求甚高，锲而不舍，逐步提升产品的品质。因此，方才让尝试过他土产品的人，留下永久的口碑。

陈金福对于产品的质量非常重视，他并不好高骛远，不急着放眼国际，将品牌加盟而影响产品的素质；反而是更注重细节，精密不疏，用心于每一个亲自研发的产品。陈金福的产品品质保证，天然原料，绝无色素。除了产品的品质，对于产品的包装也是推销的重点。陈金福对于自己产品的包装设计极为满意，（Sunday Style, 30 June 1996）在毕业于美国设计系的女儿陈美秋（Tan Bee Chew, 1967- ）之协助下，其产品设计与包装让人耳目一新。陈金福的粿加蕉包装造型不但新颖，而且节省空间。后来更引领了其他商家在粿加蕉的包装上的设计潮流。（见附图一）

粿加蕉原是马来人的食品，晶露是印度人卖了很多年，然而陈金福将这些产品推陈出新，创意改良再推出市场，他将普通的晶露拌上马六甲椰糖及榴莲浆，便成为了另一种风味，渐渐变成了陈金福的代表作，深受大众的欢迎。此外，市场上卖的椰饼很大块，但是他的小小一块，味道与市场截然不同。秘诀在于他把椰子饼制作成小的体积，那就更能保留浓郁的椰味。<sup>25</sup>陈金福胆大心细，大胆创新之际，也不忘注意细节。

陈金福在推广旅游业的同时，也投身研究及推出保健系列的产品。1990年代，他开始研究可以保健的产品，令他最自豪的莫过于“陈金福蜜糖酸柑汁”。陈金福独创的酸柑汁可以帮身体消油去脂，是瘦身减重的佳品。虽然酸柑汁可以采用白糖制作，甚至可以赚更多钱，然而陈金福为了顾客的健康着想，而以深山野蜜取代白糖。（《南洋商报》，2007年12月25日）这正如其广告写道：“关注消费者的健康，就是陈金福做生意的原则。”（见附图十二）其保健产品深受国内外顾客的喜爱，历年来不时收到国内外顾客的感谢及订购信。

此外，陈金福也推出了既可口又有医疗保健的陈金福香椽桔。香椽桔也成了销售量最好的产品之一，成为了顾客们的必买产品。香椽桔以香椽、桔、甘草、盐、糖、柠檬酸、葡萄糖等十余种天然食品制成，而每种原材料都有对人体健康有帮助。香椽、桔含有丰富的维他命C，本质能生津止渴、

---

<sup>25</sup> 受访者：陈金福；访问者：侯慧雯；日期：2015年3月15日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2.45pm-6pm。

开胃、帮助消化；甘草富有保健功效，能补脾胃不足，清心降火，舒喉化痰。

（《星洲日报》，1998年6月21日）陈金福每天清晨六时便到果园打理，随后就到工厂及店面打点，所以一遇到伤风感冒或喉咙不适，都会食用香橼桔，同时也让自己能安眠。

在不断研制食品的同时，陈金福也沉醉于研制药酒及药膏，而且颇有心得，成功研制出豆蔻膏及药酒。其保健系列推出市场多年，反应还不错，经常有人来信向他致谢及向他邮购，有些商家还要求入口进国。（见附图十三）陈金福研究药酒以解决在果园工作的工人经常面对被黄蜂或其他昆虫叮咬的问题。为了减轻他们的痛楚，他认为有必要为他们提供一种良方，在他苦心专研下，终于推出秘方配制的药油。当初因为自己爱研发的推动下，后来造福了不少大众，更于2002年1月18日荣获 The Third Global Golden Rim Award 的 Global Consumer Satisfaction Product Golden Rim Award 殊荣。

（见附图十四）

## 第四章 陈金福的商业模式及其影响

### 第一节 陈金福的商业模式

在马六甲的华人企业观之，大多为父子公司，华人经济多以家族为主。

华人家族企业创业资本可分为四类，即（一）靠个人或家庭的积蓄；（二）通过朋友或亲戚集资；（三）通过华人社团融资；（四）通过企业的帮助或银行贷款。（陈传仁，2007：141）陈金福的土产业发展模式与海外华人经济的家族企业模式成长路径的下三个阶段相似：

表五：陈金福的土产业发展模式与海外华人经济的家族企业模式

阶段	年限	时期	特点	领域	陈金福土产业发展模式
第一阶段	19世纪60年代至70年代	创业时期（家族治理）	企业所有权表面上完全由创业者独自控制，实际上由整个家族所共享，但未实行股权分配。企业经营管理由创业者独自掌管。	小商贩	陈金福在创业初期，主要是靠家人的合力协助。
第二阶段	19世纪80至90年代	发展时期	家族的企业出现管理分工，建立比较完备的家族管理制度。资金来源是家族企业自有，向银行举债的行为。	金融、连锁式酒店、旅游、房地产、大型制造业、大型商场	陈金福对于产品的质量非常重视，注重细节，精密不疏，用心于每一个亲自研发的产品。在此，得到孩子们的分工合作，各司其职，有助拓展企业。
第三阶段	20-21世纪	成熟时期	采用跨国公司战略，经营业务的国际化程度不断提高。渐渐形成现代化、规范的家族企业制度。	开始以东南亚国家投资和经营产业领域的多元化。	90年代开始，陈金福并将其产品在香港、新加坡、美国、澳洲及英国等华人集聚的唐人街销售。

资料来源：（陈传仁，2007：141）

陈金福采用家庭企业管理模式（Family-Controlled Corporate Governance），早期的企业经营管理是由他独自掌管，后期建立起比较完备的家族管理制度；现今渐渐形成现代化、规范的家族企业制度。（见附图十五）陈金福的企业管理模式属于“向心权威”型（Centripetal authority），也就是所谓“家长式”的管理。这种“向心权威”型是权威集中在主管人的手中，决策的程序是由上到下。（颜清煌，2005：39）陈金福掌握决策大权，从决策到管理到执行，都一手包办。此外，陈金福亦执行“人情味”管理。在人际互动的过程中，这种浓郁的家庭式人情味使陈金福土产店具有向心力。陈金福的工作不苟和献身的精神，在组织中注入了动力，同时也给员工立下了榜样。

另外，在采用店铺模式（Shopkeeper Model）下，陈金福在具有潜在消费者群的地方开设店铺，建造陈金福大厦并展示其产品或服务，成功打响其土产名堂。在几十年的奋斗生涯中，他用顽强的意志力和自强不息的拼搏精神，成功缔造了不同凡响的土产王国。胆识过人的陈金福暗下决心，要开创以粿加蕉为主的土产。陈金福白手起家的过程，可见“勤劳、节俭、创新、诚信”成了其成功的原因。

游俊豪（2010）在〈家族、种族、国族：马来西亚华人的移民境遇〉中提出论点说到，马来西亚华人当今的身份认同和思想意识，并不是原封不动地从中国原乡搬迁过来后，又一成不变地在所在地固守下去，而是在族群互



动与国家发展过程中不断建构出来的。（148）“落地生根”成为华人族群思想意识，阐明华人定居于所在地的心态。从小在马来甘邦成长的陈金福与马来友族相处融洽，他并无“我族”“他者”之认知；甚至将马来友族的食品加以改良并发扬光大，对于跨种族、跨文化的交流并不存在多大的困扰。

在中国十大商帮中，数晋商、徽商最具代表性。富商巨贾的晋商、徽商，商业网络从中心到边陲。然而，这班闽南商人具备了傲人的意志力及经商手法，让他们能在海外闯出一片天。自然环境与人文因素铸就了闽南人的品质，同时亦培育出陈金福经商与做人的特质：

（一）务实勤恳。陈金福常教诲子孙做人要清白，做事要踏实，赚钱要认真，这是他做人及经商的态度。<sup>26</sup>在经营其土产业之初，陈金福从小做起，脚踏实地地累积经验，逐渐壮大。陈氏做生意一直以来都是脚踏实地，讲求务实。他能吃苦，意志非常坚韧。他务实苦干，不遗余力地去耕耘，从不好高骛远，也不好大喜功。即便生意已经上了轨道，仍然像初创时期一样亲力亲为，拼命工作。

（二）节俭低调。在资源贫乏，生存环境恶劣的生活中求生，陈金福深刻感受到贫穷的切肤之痛。现在拥有的财富与名利，都是他经历磨难，勤俭持家所换来的回报。节俭能决定一个人乃至一项事业的成败。陈氏穿着一

---

<sup>26</sup> 受访者：陈美新；访问者：侯慧雯；日期：2014年6月9日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2pm-5pm。

身白西装，唯一的奢侈品就是给自己买了个金表。<sup>27</sup>他给子孙的教诲就是节俭、低调。陈氏的成功并无靠山，没金钱为后盾，白手起家关键在于一种特质——肯吃苦、能节俭。

（三）诚实守信。作为一位经商者，陈金福热情地服务每一位顾客，保证货真价实，童叟无欺。他认为，一旦商家与客人之间建立起诚信，那么自然会生意兴隆。

陈金福在扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张。陈氏的经营之道在于把握时机、大胆创新、独占鳌头。创业要有创意，要善于发掘别人不注意的商机。机会总是偏爱有准备的头脑，当机遇到来时，如不及时地去抓住，它将落入其他人手中。陈金福善于在逆境中发现商机，敏感地抓住机遇，在困境中创商机。1980年代时，眼光独到的他当时就发现马六甲旅游业具有无穷的潜能。因此以马六甲土产打出名堂，并建造陈金福大厦，为南下北上的游客有个汇集购物及休息的落脚处。他也推出了旅游配套（见附图十六）<sup>28</sup>，即吸引游客入住陈金福大酒店之余，并鼓励在餐厅、咖啡屋及土产店消费。其创意除了让马六甲的旅游业提升，也让其生意蒸蒸日上。

---

<sup>27</sup> 受访者：陈美秋；访问者：侯慧雯；日期：2015年4月11日；地点：隆盛中泰海鲜酒家；时间：10.45pm-11.30pm。

<sup>28</sup> 受访者：陈美新；访问者：侯慧雯；日期：2016年10月9日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2.45pm-6pm。

经商是一种考验人意志的工作。与别人交易的过程中常被许多不利的因素所阻扰，甚至彻底失败。优秀的商人绝不会放弃，而且眼睛盯住目标，克服种种困难，奋勇向前，直至实现人生目标。为了打开市场，陈金福本身便到处去推销，同时也请了一些推销员来协助，如是日子过了数载，才慢慢见到一些小成绩。熟客的支持，加强了陈金福的信心。创业最重要的是创新求多变，陈金福不时迎合不同顾客口味而研发出不同的产品，如榴莲粿加蕉、椰子饼、姜糖、马六甲椰糖等产品开始面市，以期让顾客可有更多的选择。

在不断研制食品的同时，陈金福也沉醉于研制药酒及药膏，而且颇有心得，成功研制出豆蔻膏及药酒。陈金福之所以会研发药酒，皆是为了为工人减轻被昆虫叮咬的痛楚，体现出其仁者态度。

## 第二节 陈金福的商业精神

### 一、闽商的精神

人文作为一种独特的精神现象，是万物的尺度，人类智慧与精神的载体；而精神是指人的意识、思维活动与自觉的心理状态、情绪、良心等。人文精神体现出一个族群的特质。闽南人经商在于勇于开拓、刻苦耐劳、迎难而上、拼搏进取、创意求新、报效桑梓。作为马来西亚第二代土生土长华人，陈金福既融入了马来西亚的多元种族的族群文化氛围，又保留着自身的闽南人文化。从小在马来乡村长大的他，说得一口流利的马来文，说话的腔调与

当地马来人无异。他将马来西亚多元种族的地道美食，加以改良与创新，形成了异族间的文化交汇。他再以自身的闽南人精神作为他创业的指引，一步步迈向成功的大道。

1999年10月17日陈金福受马六甲留台同学会邀请作专题演讲《命，七分靠打拼，三分天注定》，这与他的生活历练相似。现实生活中，他不曾对命运低头，面对生活物资短缺的穷困日子，他曾以海水煮盐，椰水煮糖过日子，陈金福就是如此善于在逆境中寻找出路。在陈金福的人生风雨路中，他总是能在逆境中寻找出路，在出路中寻找商机。在他的生活历练上，可以发现他“穷则变，变则通，通则久”的拼搏精神。在陈金福身上，体现着“爱拼才会赢、善观时变，顺势有为、至诚守信”的闽商创业模式。（张俊杰，2005：11-80）

闽商精神可以归纳为以下16个字：“四海为家，爱拼会赢；兼容并蓄，回报桑梓”。（庄培章，2007：33）秉持着这样的民族文化内涵，闽商在取得成就后普遍上会回馈桑梓，扶持同乡。近代，李光前后人建设南安、杨忠礼回馈金门、陈振南发展永春就是典型的最佳例子。在商场上取得成功的陈金福，一心惦念着桑梓，一直想要回厦门禾山老乡一趟。然而，年轻时为生活而忙碌，中年时为企业而拼搏，老耄时已经力不从心了，加上禾山镇已经于2004年7月1日撤销，家乡的踪迹更是无处可寻。（福建省人民政府关于厦门市湖里区撤销禾山镇设立江头、禾山和金山街道办事处批复，2004

年 6 月 18 日) 陈金福每每遇到来自中国的游客时, 都会更具热情地招待, 与他们聊起中国近况。从阅读报章的新闻去了解中国的消息与动向。而中国发生灾难筹款, 他都会捐款资助。<sup>29</sup>

陈金福在创业的过程中, 抱有饮水思源, 回馈社会的强烈责任感。虽说心系桑梓, 时时刻刻都希望能回到厦门老乡寻根, 然而陈金福更不忘土生土长的家乡。旺黎是陈金福的出生地, 也是他成长的地方, 更是他成功创业的起源。从小在马来乡村成长的陈金福, 在其土产业开始有成就时, 他聘请当地马来人工作, 为其乡村的马来人制造就业机会。他年轻时也是曾经挨过失业的穷日子, 让他深刻地体会到困苦的日子。他认为, 一个人有工作, 心就会平静些。<sup>30</sup>因此, 只要肯做的人, 陈金福都会给予他们机会, 给他们安排工作。每当开车上班, 路过看到有马来妇女提着篮子在路边售卖椰浆饭时, 陈金福都会自掏腰包, 慷慨地帮她们购买。<sup>31</sup>此外, 对于原乡华文教育的建设, 他也是不遗余力地捐资。

作为一位闽商, 从陈金福身上反映出了胆敢冒风险、爱拼才会赢的闽商精神。陈金福痴迷于其事业, 常年来一日不休地把工作当是一种享受<sup>32</sup>;

---

<sup>29</sup> 受访者: 陈金福; 访问者: 侯慧雯; 日期: 2013 年 3 月 17 日; 地点: 马六甲陈金福土产店; 时间: 5.30pm-6.40pm。

<sup>30</sup> 受访者: 陈金福; 访问者: 侯慧雯; 日期: 2015 年 3 月 15 日; 地点: 马六甲陈金福土产店; 时间: 2.45pm-6pm。

<sup>31</sup> 受访者: 陈美秋; 访问者: 侯慧雯; 日期: 2015 年 4 月 11 日; 地点: 隆盛中泰海鲜酒家; 时间: 10.45pm-11.30pm。

<sup>32</sup> 受访者: 陈美秋; 访问者: 侯慧雯; 日期: 2015 年 4 月 11 日; 地点: 隆盛中泰海鲜酒家; 时间: 10.45pm-11.30pm。

他高瞻远瞩，敏锐观察及把握着商机；作为一位企业家，他以全套白西装及“陈金福”一名塑造了其个人不凡的魅力与品牌。<sup>33</sup>

## 二、 儒商的态度

在儒商传统中，影响海外华人商业行为最主要的有孝道、忠于职守、家族企业、相互责任、敬老敬贤及和睦共处等观念。这皆是礼与仁所衍生出来的道德价值观念。儒商定义为专指抱有儒家价值的商人或企业家，一般有文化理想及文化承担，具有责任感、同情心及爱心。（张德胜，2002：87、林水椽，2003：xxvii）儒商的管理模式——“以人为本”，把员工当成家人看待。儒商在经营生意时最大的特点就是以义制利，情理兼顾。在你欺我诈的大环境中，要维持以义经商、童叟无欺的诚信，确实不易。

陈金福处事低调不张扬，虽以商业为主，却不时表现关怀社会的意识，主要通过四方面体现：（一）捐助贫老；（二）捐献校设；（三）佛经结缘；（四）救济原乡。为了回馈马六甲社会，陈金福趁新春佳节及卫塞节佛诞慈悲之日，举行施赠贫老，每位 65 岁以上的老人家都能获得 30 令吉的红包，以让各族老人受惠。（《南洋商报》，2011 年 5 月 18 日）此外，陈金福也曾经在其土产店进行小规模施赠贫老的仪式。他曾在殡葬业老板的询问下，

---

<sup>33</sup> 按张俊杰的说法，品牌是市场经济发展到一定阶段的产物，是企业重要的无形资产，是企业竞争致胜的法宝。（张俊杰，2005：192）陈金福以其产品的品质及自身的形象建立起其品牌的魅力与口碑。

捐助十余副棺材，让没有能力的往生者好好安葬。<sup>34</sup>另外，当旺黎光华小学筹建大礼堂之际，陈金福慷慨解囊捐献 20 万令吉建设费，让莘莘学子能有遮风避雨及活动的空间。（《星洲日报》，2008 年 7 月 1 日）另，捐助光亚小学兴建校舍（准拿督陈金福博士楼）。（见附图十七）他也时常捐助马六甲各学校建设与校庆、孔教会、神庙、佛总、学生团体等活动。

对于原乡，在其土产业始有成就之际，他聘请当地马来人工作以制造就业机会。陈金福对佛理颇有研究，他认为不要因得福才行善，他常告诉身边的人，帮助别人时不要只想着别人回报，因此当很多人有事找他帮忙，他都很乐意帮忙。此外，他也在店里印有《人生十四最》、《劝世文》免费赠送给顾客结缘，提醒人们要心存好意。<sup>35</sup>陈金福的价值观念掺杂了佛家思想与从善的动机；可谓是有德行与文化素养的儒商。这一点也从沈慕羽赠予陈金福的字里洞悉出。（见附图十八）

儒家与佛家思想对陈金福影响尤深，他相信做善事能父荫子孙，他对子孙自小灌输行善的思想。年轻时穷困潦倒的日子，让他体会深刻，更能推己及人地为他人着想。而在他有经济能力的时候，他更是不遗余力地帮助有需要的人。陈金福处事低调，常做善事都不宣扬，因为他认为人在做，天在

---

<sup>34</sup> 受访者：陈美新；访问者：侯慧雯；日期：2016 年 10 月 9 日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2.45pm-6pm。

<sup>35</sup> 受访者：陈景凤；访问者：侯慧雯；日期：2015 年 3 月 15 日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：1.30pm-3.50pm。

看，会把福报留给子孙。因此，不需要告诉别人的。<sup>36</sup>他常说：“做人要知错能改，就有药可救。”他相信，一命、二运、三风水、四积阴德、五读书；因此人要做善事，多读书。小学五年级时，他学校的老师被日本兵杀害，以致他无法继续读书。偶尔回忆起往事，也会感到惋惜。<sup>37</sup>其儿子陈美庆(Tan Bee King,1956-)在熏陶下，热心参与旺黎光华学校建设。在担任旺黎光华学校董事长一职，他处事作风低调，却极力推广扯铃表演，为该校学生掀起文教活动气息。

陈金福相信上天，总是让他心想事成。<sup>38</sup>陈金福偏爱《苏武牧羊》，每次唱完，总会重讲一遍苏武历尽艰苦凛然不屈的故事。陈金福勇于开拓，自强不息，即便面临极为险恶的环境，他都不曾彷徨，凭着自己一股强大坚韧的干劲步向成功。他拥有面对困难百折不挠的心态，义无反顾地往荆棘挑战，享受那得来不易的成就感。经历多年风霜扔不轻易放弃的陈金福，更反映出了“有志者，事竟成”的斗志。陈金福的创业之路并不太顺遂，总让他不时遇上瓶颈与挫折，然而这些风浪并没有让他意志消沉，反而让他有更深的体悟，以优良品质坚守着其土产企业。

---

<sup>36</sup> 受访者：陈美新、陈景凤；访问者：侯慧雯；日期：2016年10月9日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2.45pm-6pm。

<sup>37</sup> 受访者：陈景凤；访问者：侯慧雯；日期：2015年3月15日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：1.30pm-3.50pm。

<sup>38</sup> 受访者：陈金福；访问者：侯慧雯；日期：2015年3月15日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2.45pm-6pm。



### 第三节 陈金福在马六甲土产业的地位及影响

陈金福以土产发展旅游业之举，在马六甲起着承先启后的功劳。陈金福土产业的成功，并非只是其个人的事，而是间接带动起马六甲旅游业及身边的子孙。陈金福的经商模式，对于经营马六甲旅游土产业者起着潜移默化的作用。陈金福成为了改革领航者，陈金福当年的粿加蕉包装，现在已经成为了粿加蕉的标准包装法，无论是华人或马来商家，纷纷采用了这种包装设计。陈金福就像雁群中的头雁，引领着群雁飞行。然而要成为头雁必须是雁群中最强壮、最敏锐的那一只；一个出色的商人才能成为商场中的“头雁”，他有能力成为土产业界的头雁。

陈金福的成就在天时地利人和的情况下诞生，天时，即政治经济环境发展；地利，即马六甲成为了南上北下的交汇处；人和，即其家人及子女合力为其打拼，拓展企业。1980年代的政治经济环境发展，提供了丰厚的商机，马六甲州政府极力发展旅游业，而陈金福成功把握了先机，先后发展农作物种植、土产制作、酒店业。1990年马来西亚开始推行马来西亚旅游年（Visit Malaysia Year），积极将本地产品推销至国外，因此不少旅游记者前去店面采访并介绍其土产品。自从旅游年开始推行后，政府对于华人小企业的提拔，对华人企业有所帮助。此外，马六甲的地理位置处于南下北上的必经之处。占据此优势，陈金福看准这旅游业市场，与新加坡的旅游社合作，将其土产业推广给前来观光的游客。在他成功的背后，也有一班与他共进退

的得力助手。其子孙也纷纷加入了家庭企业，分别在行政、行销、包装设计岗位上各司其职发挥所长。而后来，其五子陈美农（Tan Bee Long,1962- ）更是建立起三叔公食品厂有限公司（见附图十九），其特产品同样深受旅客的喜爱。尔后，其孙辈也在马六甲旅游区开设一家三轮车礼坊（见附图二十），专卖陈氏家族土产和咖啡甜品。陈氏家族可说是马六甲旅游土产业的佼佼者。

陈金福的土产业也因政商关系，得以在本地打稳地基后，开拓了海外市场。首先，他与当地政府单位的来往甚密，常为政府部门活动赞助经费及土产，2010年参与了 Malacca Historic City Tourist Guides' Association，这更有助于推动其土产在马六甲旅游业的地位。陈金福的粿加蕉不只是游客的喜爱，也受到皇室的认可。2002年的开斋节，国家皇宫行政部门与陈金福订购 570 公斤的椰子粿加蕉及 100 公斤的榴莲粿加蕉。（见附图二十一）

之后，陈金福在 1980 年代开始积极开拓新加坡市场，过后在新加坡注册公司，推广其土产店。陈金福的土产旅游业不只带动两地的旅游业，更促进了两国的国际关系。陈金福与新加坡前任外交部高级政务部长，现任新加坡驻科威特非常驻大使再诺（Mr Zainul Abidin Rasheed）是甚好的朋友，再诺几乎每年不时都会前来马六甲探访陈金福，关系良好。<sup>39</sup>（见附图二十二）

2015 年新加坡迎接独立 50 周年之际，特意送上一份 SG50 的纪念品给陈金

---

<sup>39</sup> 受访者：陈景凤；访问者：侯慧雯；日期：2016年10月9日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：2.45pm-6pm。

福留念。（见附图二十三）除此之外，陈金福亦曾受邀担任世界华人工商促进会名誉会长一职，更是一种国际肯定。

在社会互动方面，陈金福常捐助华社、学校、庙宇、社团、政府部门等。一向来慷慨解囊，乐善好施的形象，让他深受当地社会的尊敬，因此给他“准拿督”<sup>40</sup>的尊称。

---

<sup>40</sup> 由于陈金福在旺黎一带乐善好施，德高望重，深受当地华人的爱戴与尊敬，因此被当地华人尊称为“准拿督”（“Datuk Kecil”）。此尊称乃华人社会对于陈金福地位与崇高名望的尊称，与马来西亚荣誉制度册封无关。

## 第五章 结语

陈金福为马六甲第二代的闽南移民，并成功创业发展为企业集团的商人。其土产业发展过程并非一帆风顺，而是挑战无处不在。陈金福的成功并非侥幸，其土产业发展并非是一朝一夕就成功的，其中经历了不同阶段的不同问题。然而，陈金福却能凭着其对市场上的触觉及努力不懈专研的精神，在种种困境中凭着穷则变，变则通，通则久的态度去应对及一一克服困难。善于捕捉商机，不轻易向挫折屈服，方才促使他能成功在马六甲土产业占一席之地，一步一步地缔造了他的马六甲土产王国时代。

陈金福秉持着爱拼才会赢的精神，刻苦耐劳、勤俭节约去创业及经商。陈金福以制造粿加蕉起家，而后期致力打造马六甲旅游业。陈金福成功研发粿加蕉后，并极力将其土产与马六甲旅游业挂钩，致力打造马六甲旅游与土产配套企业，以打造粿加蕉成为一般游客到马六甲旅游时必吃的土产。他受正规教育的机会不高，却因为善于动脑筋，爱研发，对工作有热忱，渐渐开始有自己的土产制作工厂，开发自己的种植园，建立起皇宫般的土产店，之后更是成功打造出属于他的陈金福土产业王国。虽然没受过商业管理的课程训练，然而陈金福有其一套的商业经营方式，有系统地将陈金福东成食品厂有限公司发展起来。1977年，陈金福荣膺甲州元首封赐 PJK 勋衔，肯定了他对马六甲旅游业的贡献。此外，其成就亦被国际所重视，受邀担任世界华人工商促进会荣誉会长（见附图二十四）；同时也在 2001 年获夏威夷檀香山大学授予他名誉工商管理哲学博士。（见附图二十五）

从一种产品到十多种产品，皆是由陈金福经过多年来亲自研发改良出来的土产品。就凭着“人有我优”的精益求精态度，陈金福成功研发了多种系列的产品，更让其产品品质保证，深受国内外旅客的喜爱。目前，陈金福所生产的产品多达数十种，除了他的招牌产品粿加蕉，还有椰糖、姜糖、榴莲糖、蜜糖酸柑汁、咖喱配方、肉骨茶配方、豆饼、豆蔻花油等等。此外，他推出的晶露（Cendol），有榴莲及椰奶两种口味，味道纯正，深获好评。为了让顾客能够真正品尝到道道地地的马六甲土产，并且食髓知味，到古城来时，会找陈金福的产品，陈金福不惜用特别挑选出来的榴莲及椰子等来制作其产品。

不怕货比货，只怕不识货，陈金福落足本钱，果然让其生意蒸蒸日上，其招牌越来越响。其实陈金福产品能够大受欢迎，除了其稳打稳扎，不急着一步登天的作风是主因之外，他对研制其产品以及种植农业品有浓厚兴趣，是他能够成功的另一因素。经过 40 年的奋斗，陈金福成为了马六甲旅游业的代表人物，更被游客称为马六甲“土产大王”，更是马六甲的代名词。

（《星洲日报》，1998 年 6 月 21 日、Sunday Style, 30 June 1996）

陈金福每天都是身穿全套米白色大衣西装，这已经成为了陈金福给游客的第一印象。陈金福认为衣着整齐干净对从事食品业者非常重要，这会留

给消费者好的印象。<sup>41</sup>从本身衣着整齐卫生有要求，同样的也会把这好习惯用在工作上。无可否认，陈金福对于产品的健康、卫生、品质要求很严格。

陈金福土产业的成功，间接带动起马六甲旅游业及身边的子孙。其子孙也纷纷加入了家庭企业，分别在行政、行销、包装设计岗位上各司其职发挥所长。而后来，其五子陈美农更是建立起三叔公食品厂有限公司，其特产品同样深受旅客的喜爱。在商场上取得成功的陈金福不忘桑梓，不忘本土，不忘回馈社会。他不时在新年期间施赠贫老，为贫老的老人家增添新春暖意。“己欲立而立人，己欲达而达人”，陈金福聘请旺黎乡村的马来人工作，为失业者制造就业机会，为需要帮助的人伸出援手。

陈金福对佛理很有研究，他认为别因得福才行善，他常告诉身边的人，帮人不要想着别人回报，因此当很多人有事找他帮忙，他都很乐意帮忙。此外，他也在店里印有《人生十四最》、《劝世文》免费赠送给顾客结缘，提醒人们要心存好意。<sup>42</sup> 陈金福可谓是有德行与文化素养的儒商。

身为一位成功的企业家，陈金福也参与了中华总商会、杂货商公会、马华公会、同安金厦会馆、陈氏宗祠等社团。然而对于一个把工作当成乐趣的人而言，时间永远都不足够，休息可说是奢侈。因此，陈金福常年无休地

---

<sup>41</sup> 受访者：陈美秋；访问者：侯慧雯；日期：2015年4月11日；地点：隆盛中泰海鲜酒家；时间：10.45pm-11.30pm。

<sup>42</sup> 受访者：陈景凤；访问者：侯慧雯；日期：2015年3月15日；地点：马六甲陈金福土产店；时间：1.30pm-3.50pm。

工作，甚少参与社团，甚至牺牲了与家人共聚的天伦乐。即便年老了的陈金福依旧很有魄力地谈及其新产品计划。陈金福可以算是一位成功的企业家，但是他从不因此而松懈，反而是一直在寻找突破，这亦是促使他成功的原因之一。

虽说陈金福的家财不能与其他马来西亚大富豪相比，其贡献不能与大伟人相较；然而他曾是一个时代巨轮下的钜子，以其创意与毅力打造其土产王国，推动马六甲土产旅游业。陈金福把握了正逢马六甲积极打造成为旅游胜地的筹码，而新一代接班人更应该趁着马六甲成功申遗成世界文化遗产，积极打造旅游业、商业圈之际，及时把握这另一波的商机。陈氏家族掌握了马六甲土产业的市场，在保留糯加蕉等土产的品质外，更创新创意地追上网络时代的步伐，再创马六甲土产王朝。

公司必须不断地改变其商业模式，以便符合消费者的优先需求，进而决定公司的成败。如今，其企业交由儿子们合力接手拓展。在长江后浪推前浪之际，陈金福那时候的光辉时代，经营模式与现今时代已经略有不同了。如今，产业与服务是商业机构生存的基础条件，将产品和服务有效传递给消费者，那才是创造产品价值的重要环节。因此，家族企业需要改变、现代化、追上网络时代。新一代接班人更需要掌握现代化的网络机会，再创另一个土产旅游业大时代。而其后代在推广的过程中，应不忘的是陈金福在商业精神及商业模式。在产品创新创意的同时，延续的是其不灭的闽商精神。

陈金福成功的例子仅是马六甲闽商代表之一，但陈金福所体现出务实  
勤恳、节俭低调、诚实守信的本质；捐助贫老、捐献校设、佛经结缘、救济  
原乡的社会关怀意识与其经历过程却能发挥出对现代年轻人的鼓励与楷模。



## 附录

### 访谈:

受采访人及地点一览表

受访者姓名	性别	年龄(2017)	受访者职业	采访者	采访日期	采访时间	采访地点
陈金福	男	93	企业家	侯慧雯	2013年3月17日	5.30pm-6.40pm	马六甲陈金福土产店
					2015年3月15日	2.45pm-6pm	
陈美新 (陈金福四子)	男	56	经理	侯慧雯	2014年6月9日	2pm-5pm	马六甲陈金福土产店
					2016年10月9日	2.45pm-6pm	
陈美秋 (陈金福幼女)	女	50	三叔公特产店包装设计	侯慧雯	2015年4月11日	10.45pm-11.30pm	隆盛中泰海鲜酒家
陈景凤 (陈金福孙女)	女	27	学生	侯慧雯	2015年3月15日	1.30pm-3.50pm	马六甲陈金福土产店
			三叔公特产店包装设计		2016年10月9日	2.45pm-6pm	

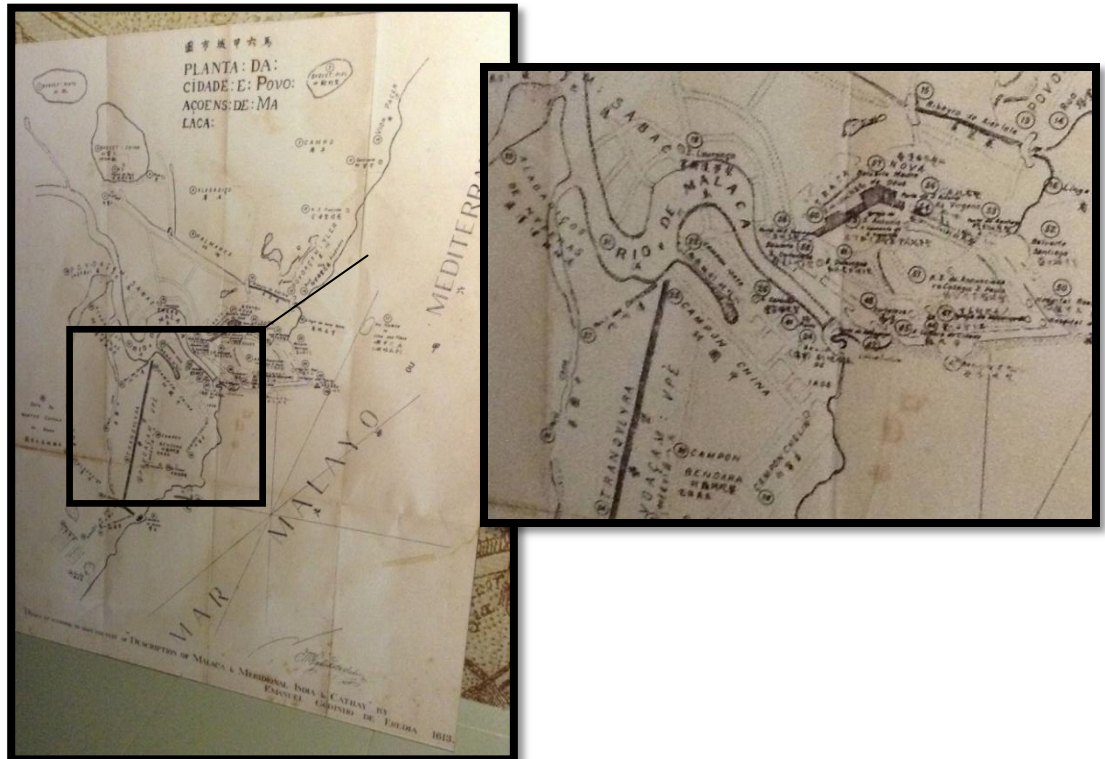
附图：

附图一：陈金福糯加蕉产品包装



资料来源：笔者摄于陈金福东成特产中心。

附图二：《满刺加城城市图》漳州中国村



资料来源：笔者摄于马六甲客家公会温古堂。

附图三：陈金福榴莲晶蕊（Cendol）



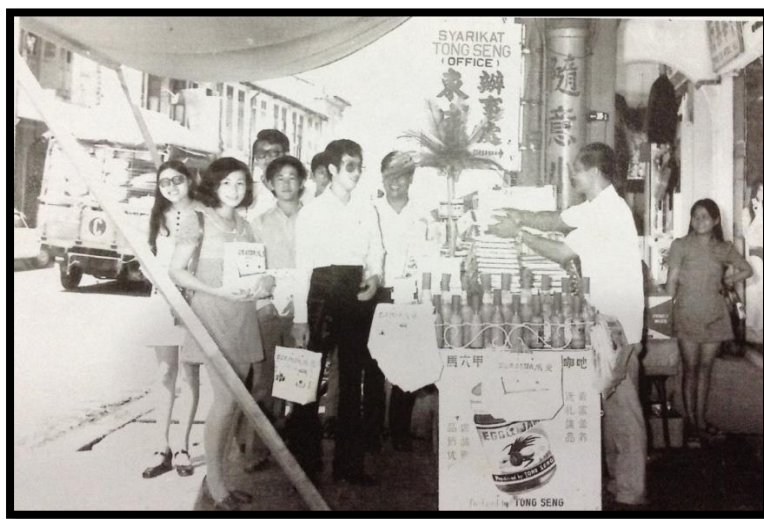
资料来源：笔者摄于陈金福东成特产中心。

附图四：早期陈金福的脚踏车档口。



资料来源：翻摄自《光明日报》（1995年9月4日），陈美新提供。

附图五：陈金福在马六甲市区武牙拉也（Bunga Raya）一间餐馆走廊租档口做生意。



资料来源：翻拍于 2016 年 10 月 9 日，陈美新提供。

附图六：1973 年马六甲商展会选美东成棗蕉小姐



资料来源：翻拍于 2015 年 3 月 15 日，陈美新提供。

附图七：陈金福大厦、土产店



资料来源：翻摄自《中国报》（2010年10月6日），陈美新提供。  
说明：上图为陈金福大厦及陈金福东成特产中心；下图为陈金福东成特产中心。

附图八：陈金福店里产品摆设



资料来源：笔者摄于陈金福东成特产中心。

附图九：陈金福食品机器化



资料来源：翻拍于 2015 年 3 月 15 日，陈美新提供。

附图十：陈金福产品



资料来源：笔者摄于陈金福东成特产中心。

附图十一：陈金福种植园



资料来源：翻拍于 2015 年 3 月 15 日，陈美新提供。

说明：陈金福每天早上都会先到其种植园巡逻一趟，再返回公司上班。他以枯椰叶当天然肥料，确保土地肥沃，种植物自然就茂盛了。

附图十二：陈金福产品广告

陈金福保健系列：

# 蜜糖酸柑汁

陈金福保健系列都是采用天然原料，绝无色素。为了保健效益，许多产品都以深山野蜜或野糖取代白糖，以促进人体的新陈代谢，有利健康。关注消费者的健康，就是陈金福做生意的原则。

**瘦身减重, 健康良伴**  
饭后一杯, 消油消脂

含有丰富维他命A, C,  
若以老蜜调剂, 色泽较深。

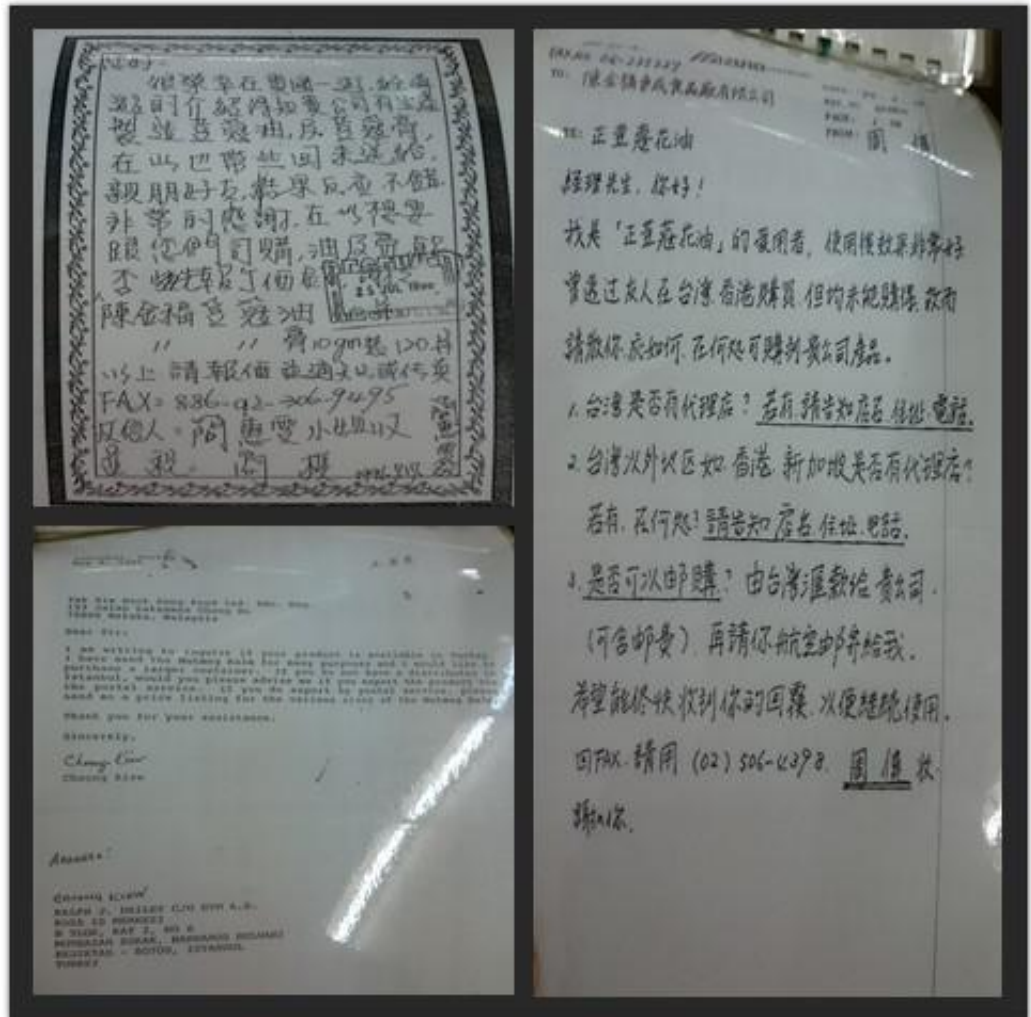
- 消油消脂
- 调和胃酸
- 开胃止渴
- 有利排泄
- 帮助消化

The advertisement features two bottles of honey-sweetened lime juice. The bottle on the left is dark with a green and yellow label, while the bottle on the right is clear with a yellow label. Both labels feature the brand name and images of limes and lemons.

资料来源：陈金福东成特产中心广告

说明：陈金福产品以消费者健康为生意原则。

附图十三：顾客的感谢与订购信



资料来源：翻拍于 2015 年 3 月 15 日，陈美新提供。

说明：来自各地的顾客们对于产品的认可，后寄送来的感谢与订购信。



附图十四：陈金福的豆蔻油荣获 Global Consumer Satisfaction Product Golden Rim Award



资料来源：翻拍于 2015 年 3 月 15 日，陈美新提供。

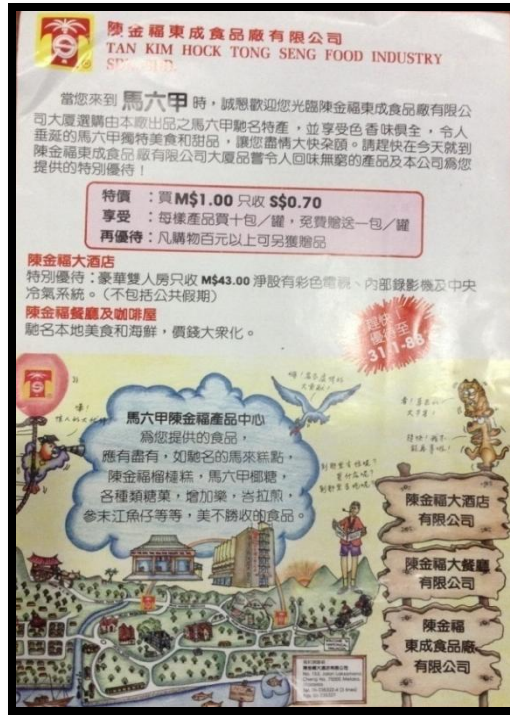
附图十五：2013 年陈金福东成食品厂有限公司全体董事合影



资料来源：笔者翻拍于陈金福东成特产中心。

说明：陈金福与其六子。（后排左起）陈美锦、陈美新、陈美坤、陈美庆、陈美添、陈美农。

附图十六：1980年代，陈金福推出旅游配套



资料来源：翻拍于 2016 年 10 月 9 日，陈美新提供。

附图十七：马六甲光亚学校建委会及全体董家协敬赠牌匾，感谢陈金福捐助兴建校舍。（2016年5月5日）



资料来源：笔者摄于陈金福东成特产中心。

附图十八：沈慕羽为陈金福题写的字，体现陈金福的仁德。



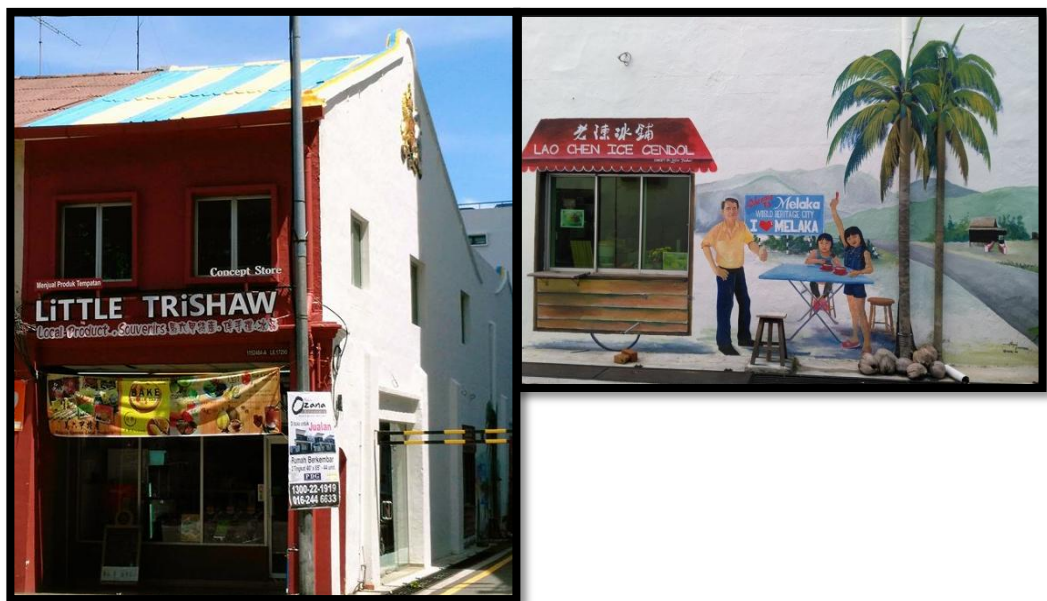
资料来源：笔者摄于陈金福东成特产中心。

附图十九：陈金福五子陈美农建立三叔公食品厂有限公司



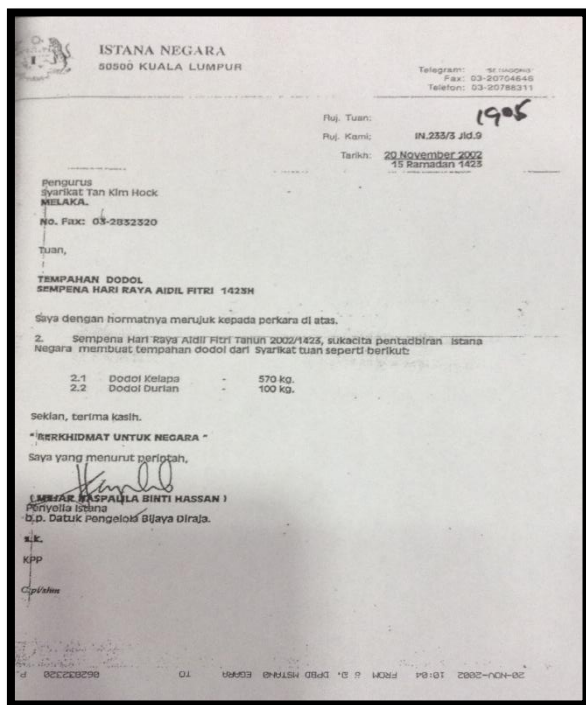
资料来源：阮湧侷提供。

附图二十：陈金福孙辈在马六甲旅游区开设一家三轮车礼坊



资料来源：阮湧伽提供。

附图二十一：国家皇宫的订购单



资料来源：翻拍于 2015 年 3 月 15 日，陈美新提供。  
 说明：国家皇宫与陈金福订购糕加蕉以欢庆开斋节庆典。

附图二十二：陈金福与新加坡前任外交部高级政务部长再诺  
(Mr Zainul Abidin Rasheed) 合影



资料来源：笔者摄于陈金福东成特产中心。  
说明：陈金福与再诺是甚好的朋友，再诺不时都会前来马六甲探访陈金福，关系良好。

附图二十三：SG50 纪念品



资料来源：笔者摄于陈金福东成特产中心。  
说明：新加坡外交部高级政务部长再诺特意送上一份 SG50 纪念品予陈金福留念。

附图二十四：陈金福受邀担任世界华人工商促进会名誉会长



资料来源：翻拍于 2015 年 3 月 15 日，陈美新提供。

附图二十五：陈金福于 2001 年获颁发夏威夷檀香山大学名誉工商管理哲学博士



资料来源：翻拍于 2015 年 3 月 15 日，陈美新提供。

附图二十六：陈金福的全家福



资料来源：翻拍于 2015 年 3 月 15 日，陈美新提供。  
说明：摄于夏威夷檀香山大学名誉工商管理哲学博士仪式

表：

附表一：马六甲华人甲必丹一览表

序	名字	生卒年	籍贯	备注
1	郑启基	1572-1617	福建漳州	葡萄牙统治时期，马六甲第一任华人甲必丹。
2	Notchin	不详	不详	荷兰统治后，成为马六甲第二任华人甲必丹。中文名不详。
3	Si Sia	不详	不详	1678年，马六甲太守（Gavornor）巴特砂·蒲脱（Balthasar Bort）于1678年10月完成的马六甲报告中提至：1678年华人甲必丹为Si Sia。中文名不详。
4	李为经	1612-1688 <sup>43</sup>	福建泉州	
5	李正壕	1662-1708 <sup>44</sup>	福建泉州	
6	曾其禄	1643-1718	福建厦门	
7	未详 <sup>45</sup>	不详	不详	疑为曾其禄之子。
8	未详	不详	不详	疑为曾姓之人。
9	曾宪魁	1725-1765	不详	
10	陈承阳	1703-1784	福建厦门	
11	陈起厚	1748-1798	不详 <sup>46</sup>	
12	蔡士章	1750-1802	福建海澄	
13	曾有亮	1771-1822	不详	
14	曾佛霖	1793-1874	不详 <sup>47</sup>	

资料来源：（阮湧伽，2013：81）

<sup>43</sup> 按《福建省泉州府同安县嘉禾里廿二都曾溪保绥德乡港口社光裕堂李氏族谱》记载，李为经生于万历四十二年，卒于康熙二十七年（1614-1688）；福建厦门人。（33）

<sup>44</sup> 按《福建省泉州府同安县嘉禾里廿二都曾溪保绥德乡港口社光裕堂李氏族谱》记载，李正壕为李为经之次子，生于康熙二年癸卯十一月，卒于康熙四十七年（1663-1708）。（38）

<sup>45</sup> 按庄钦永的说法，续曾其禄后的下一任甲必丹是曾其禄之子曾应葵（Chan Jamqua），福建厦门人。（庄钦永，2016：1-44）

<sup>46</sup> 按记者沈默义的发现，陈起厚的墓碑上部有“沧江”二字，据日比野丈夫说法，沧江即指福建省漳州府海澄县，是陈氏的祖籍。（日比野丈夫，2006：230）

<sup>47</sup> 按记者沈默义的发现，曾佛霖（曾世芳）的墓碑石上面有“霞露”二字，霞露即指福建省泉州府同安县的厦门。（日比野丈夫，2006：228-229）



附表二：旅游业对国家经济收入的贡献（1974-1990）

年份	旅游西马的人次 (人)	万令吉	沙巴游客人次 (人)	万令吉	砂拉越游客人次 (人)	万令吉	旅游大马总人数 (人)	万令吉
1974	1165270	353.9	47891	n.a	63115	n.a	1276276	353.9
1975	1461603	389.5	37373	n.a	64536	n.a	1563512	389.5
1976	1451441	275.2	42440	n.a	77415	n.a	1571296	275.2
1977	1546866	414.3	40704	n.a	86491	n.a	1674061	414.3
1978	1880646	450	54870	n.a	90344	n.a	2025860	450
1979	2039154	495	70814	n.a	108128	n.a	2218096	495
1980	2067020	618.9	76002	47.83	107104	46.4	2250126	713.13
1981	2344933	867.3	79467	67.78	109069	65.8	2533469	1000.88
1982	2588772	1019.1	73314	64.01	112941	48.4	2775027	1131.51
1983	2750397	1214.9	68329	60.53	107824	53.89	2926550	1329.32
1984	2779081	1304.9	60923	65.5	107310	55.74	2947314	1426.14
1985	2933271	1412.4	63067	70.92	112768	59.8	3109106	1543.12
*1986	3027781	1529.3	59133	68.47	130548	71.4	3217462	1669.17
*1987	3146226	1647.4	41855	55.36	170902	92.3	3358983	1795.06
*1988	3374443	1833.6	46041	60.89	196537	112.8	3617021	2007.29
*1989	3673024	2068.3	51566	68.2	226018	129.7	3950608	2266.2
*1990	4026938	2349.6	57754	76.38	259921	149.1	4344613	2575.08

资料来源：Perbadanan Pembangunan Pelancongan Malaysia,1989.

说明：\*为预测

附表三：陈金福事迹简表

年份	年龄	事项
1924年7月	1	陈金福于马六甲旺黎马来乡村出生。
1938	14	划舢板出海，盛海水煮盐。
1941	17	因日军入侵，被迫离开学校到社会谋生。
1942期间	18	自学将椰花水煮成椰糖。
1949	25	大女儿陈美莲出生。
1950期间	26	从事割胶行业。
1952	28	大儿子陈美坤出生。
1956	32	二儿子陈美庆出生。
1958	34	三儿子陈美添出生。
1960	36	陈金福与妻子开始制作粿加蕉。
1961	37	四儿子陈美新出生。
1962	38	五儿子陈美农出生。
1963-1964	40	从原本自制送亲戚的粿加蕉，后来开始公开发售。
1965	41	六儿子陈美锦出生。
1967	43	小女儿陈美秋出生。
1967	43	注册东成公司，商标为一棵椰树。 
1968	44	陈金福自行研究与制作粿加蕉搅拌器。
1969	45	将产品销售到麻坡、永平、亚依淡及吉隆坡。
1970	46	陈金福在马六甲市区武牙拉也（Bunga Raya）一间餐馆走廊租档口做生意。
1970	46	早期的粿加蕉包装，以2条形为一包装。 

1971	47	陈金福开始以锥形的粿加蕉为包装，推出市场。 
1972	48	陈金福在马六甲市区新路东方旅店（Jalan Bendahara），租半间店铺做生意。
1972	48	陈金福修改注册商标，商标为一棵椰树及 Tong Seng（TS）字样。 
1973	49	参与工商展，以椰竿搭出的马六甲屋及粿加蕉小姐，让人印象深刻。
1973-1974	50	陈金福东成食品厂有限公司创立。（Jalan Bendahara）
1974	50	为防止仿冒事件，陈金福注册陈金福东成食品厂有限公司。
1977	53	陈金福荣膺甲州元首封赐 PJK 勋衔。
1978	54	以 Tan Kim Hock Tong Seng Pte Ltd 在新加坡注册开店。
1981	57	在新加坡注册商标。
1982	58	六层楼高的陈金福大厦成功矗立在马六甲市中心。（Jalan Panjang）
1983	59	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 发展陈金福酒店、餐馆、咖啡屋</li> <li>• 开始推出粿加蕉新包装盒装（见附图一）</li> <li>• 借助宣传酒店及土产，以推动马六甲旅游业</li> </ul>
1990 年代	66	陈金福将其产品在香港、新加坡、美国、澳洲及英国等华人集聚的唐人街销售。
1995	71	三层楼高的陈金福东成特产中心成立（Jalan Bendahara）
1995	71	被《传真商业杂志》选为 38 位大马创业成功人士。其中入选者包括林梧桐、杨忠礼、陈凯希、邝汉光等人。
1997	73	建设陈金福药厂，研发豆蔻膏、药油等保健系列。
1999	75	陈金福受马六甲留台同学会邀请演讲《命，七分靠打拼，三分天注定》
2001	77	在陈金福大厦旁扩展陈金福东成特产中心（Jalan Panjang）
2001	77	获夏威夷檀香山大学授予名誉工商管理哲学博士。
2002	78	陈金福制药厂之产品豆蔻膏及正豆蔻花油荣膺全球品质保证商品金环奖。
2004	80	陈金福受邀担任世界华人工商促进会名誉会长，首届亚太健康产品博览会暨亚太健康产业经济合作会议名誉主席。

2010	86	捐资马六甲光华学校兴建多元用途礼堂，后礼堂命名为陈金福博士堂，以作感激。
2016	92	捐资马六甲光亚学校兴建四层楼校舍，大楼命名为准拿督陈金福博士楼，以作感激。

资料来源：陈金福、陈美新、陈美秋、陈景凤提供；（林惠隆、黄美清，1995:98-101）  
制表：侯慧雯

## 征引书目

1. 《槟城海南会馆》。2015年10月25日阅自  
<http://penanghainan.gbs2u.com>
2. 陈传仁（2007）。《海外华人的力量：移民的历史和现状》。北京：世界知识出版社。
3. 《重庆日报》（2014年3月20日）〈“下南洋”的血泪路：近代中国人向东南亚移民史〉。
4. 《福建省泉州府同安县嘉禾里廿二都曾溪保绥德乡港口社光裕堂李氏族谱》（未出版）
5. 《福建省人民政府关于厦门市湖里区撤销禾山镇设立江头、禾山和金山街道办事处批复》（2004年6月18日）  
[http://www.fujian.gov.cn/zwgk/zxwj/szfwj/200806/t20080610\\_74391.htm](http://www.fujian.gov.cn/zwgk/zxwj/szfwj/200806/t20080610_74391.htm)
6. 傅吾康、陈铁凡（1985）。《马来西亚华文铭刻萃编》。吉隆坡：马来西亚大学。
7. 《光明日报》（1995年9月1日）。〈空拳赤手·忍受白眼 陈金福糕饼起家〉。
8. 《光明日报》（1995年9月2日）。〈海水煮盐·椰水煮糖 养鸡奠定事业基础〉。
9. 《光明日报》（1995年9月2日）。〈海水煮盐·椰水煮糖 养鸡奠定事业基础〉。
10. 《光明日报》（1995年9月3日）。〈推陈出新产品多元化 建大厦利己利游客〉。
11. 《光明日报》（1995年9月4日）。〈产品被仿冒·亲信图造反 土产王国险变色〉。
12. 《光明日报》（1995年9月5日）。〈一生苦干·一人不欺 自甘劳碌心无憾〉。
13. 《海南日报》。（2011年9月26日）。〈文昌郭氏兄弟：筹巨款鼎力助革命〉。

14. 何启才（2015）。《潮迁东殖 马来西亚半岛东海岸潮州人移殖史与会馆史略》。吉隆坡：华社研究中心。
15. 何启良、林水椽、何国忠、赖观福合编（1998）。《马来西亚华人史新编》（第一至第三册）。吉隆坡：马来西亚中华大会堂总会出版社。
16. 黄存燊（1965）。《华人甲必丹》，新加坡：新加坡国家语文局。
17. 黄文斌（2013）。《马六甲三宝山墓碑集录》（1614-1820）。吉隆坡：华社研究中心。
18. 黄滋生、温北炎（1999）。《战后东南亚华人经济》。广东：广东人民出版社。
19. 克尼尔·辛格·桑社著、梁英明译（1986）。〈华人移居马六甲〉，载姚楠主编，《中外关系史译丛》。上海：译文出版社。
20. 李东阳等撰，申时行等重修（1976）。《明会典》。台北：新文丰出版公司。
21. 李恩涵（2003）。《东南亚华人史》。台北：五南图书出版公司。
22. 李庆新（2007）。《明代海外贸易制度》，北京：社会科学文献出版社。
23. 李业霖（2003）。〈陆佑：悠悠百世功，矻矻当年苦〉，载林水椽编，《马来西亚华人历史与人物儒商篇》。吉隆坡：华社研究中心。页 129。
24. 林惠隆、黄美清（1995）。〈陈金福 特产家不言休〉，《38 位大马创业成功人物》。吉隆坡：传真商业杂志。页 98-101。
25. 林水椽、骆静山（1984）。《马来西亚华人史》。八打灵再也：马来西亚留台联总。
26. 林水椽（2003）。《马来西亚华人历史与人物（儒商篇）：创业与护根》。吉隆坡：华社研究中心。
27. 林远辉、张应龙（2008）。《新加坡马来西亚华侨史》。广州：广东高等教育出版社。
28. 罗英祥（2003）。《漂洋过海的客家人》。开封：河南大学出版社。
29. 《马六甲琼州会馆九十一周年纪念特刊》（1960）。马六甲：琼州会馆。
30. 马欢著、冯承钧校注（1955）。《赢涯胜览校注》。北京：中华书局。

31. 麦留芳（1985）。《方艳群认同：早期星马华人的分类法则》。台北：中央研究院民族学研究所。页 44。
32. 《梅州日报》（2015 年 10 月 1 日）。〈宋群礼：华裔后代不能忘本 要做真正的客家人〉。
33. 《梅州日报》（2015 年 6 月 26 日）。《丝路南洋》走访马六甲老城老行当。
34. 《南洋商报》（2007 年 12 月 25 日）。〈陈金福博士济世为怀 40 年来默默研制保健品〉。
35. 《南洋商报》（2011 年 5 月 18 日）。〈甲著名土产家陈金福 卫塞节布施 700 贫老〉。
36. 《南洋商报》（2015 年 10 月 26 日）。〈逾千村民参与 场面庄严盛大海祭妈祖佑海南村〉。
37. 潘醒农（1993）。《潮侨溯源集》。新加坡：八方文化企业公司。
38. Redding, S.B. 著、张遵敬等译（1993）。《海外华人企业家的管理思想——文化背景与风格》。上海：上海三联书店。
39. 日本野丈夫著，潘明智译（2006）。〈马六甲华人甲必丹——关于近年新发现的资料〉，载黄存燊等著，张清江编译《新马华人甲必丹》。新加坡：亚洲研究学会。页 222-231。
40. 阮湧侗（2013）。《吉打客家籍甲必丹与华人方言群社会的互动——以戴春桃与罗启立为个案》，未出版硕士论文，八打灵再也：拉曼大学。
41. 汤骥《云南信息报》（2009 年 8 月 19 日），〈“动荡”大马的下一个金融时代〉 <http://www.ynxxb.com/content/2009-8/19/N89508462203>
42. 王付兵（2012）。《马来亚华人的方言群分布和职业结构（1800-1911）》。厦门：云南美术出版社。
43. 王赓武（1988）。《南洋贸易与南洋华人》。香港：中华书局。
44. 王赓武（1994）。《中国与海外华人》。香港：商务印书馆（香港）有限公司。
45. 吴维凉（1995）。《38 位大马创业成功人士》。吉隆坡：传真商业杂志。

46. 谢清高口述、杨炳南笔录（2002）。《海录校释》。北京：商务印书馆。
47. 《星洲日报》（1998年6月21日）。〈陈金福：马六甲土产的代名词〉。
48. 《星洲日报》（2008年7月1日）。〈光华小学筹建活动中心·筹募晚宴筵开160席〉。
49. 《星洲日报》（2010年10月13日）。〈旺黎掀文教活动热潮·光华学校礼堂开幕热爆〉。
50. 徐溥等撰、李东阳等重修（1986）。《明会典》。台北：台湾商务印书馆。
51. 许云樵（1977）。《中华民族拓殖马来半岛考》。雪兰莪：中华大会堂。页533-534。
52. 严从简。（2007）。《殊域周咨录》。北京：中华书局。
53. 颜清滢（2005）。《海外华人的社会变革与商业成长》。厦门：厦门大学出版社。
54. 颜清滢（2008）。〈福建人在马新历史上所扮演的角色〉。载《东南亚华人之研究》。香港：香港社会科学出版社有限公司。页：200-224。
55. 叶观仕（2007）。《马来西亚金禧名人录（1957-2007）——独立50周年珍藏本》。士毛月：名人出版社。
56. 游俊豪（2010）。〈家族、种族、国族：马来西亚华人的移民境遇〉。李元瑾、廖建裕《华人移民比较研究适应与发展》。新加坡：南洋理工大学中华语言文化中心。页：147-159。
57. 张德胜（2002）。《儒商与现代社会：义利关系的社会学之辩》。南京大学出版社。
58. 张礼千（1941）。《马六甲史》。新加坡：商务印书馆。
59. 张俊杰（2005）。《闽商模式》。北京：中国经济出版社。
60. 张廷玉等（1974）。《明史》。北京：中华书局。
61. 郑莉（2014）。〈东南亚华人的同乡同业传统——以马来西亚芙蓉坡兴化人为例〉。《开放时代》。2014年第一期，页210-225。



62. 《中国报》（1996年5月25日），〈陈金福特产远近驰名 香椽桔美味保健〉。
63. 《中国报》（2001年10月6日），〈陈金福荣获名誉工商管理哲学博士〉。中央研究院历史語言研究所校（1962）。《明实录》。台北：中央研究院历史语言研究所。
64. 庄国土（2001）。《华侨华人与中国的关系》，广州：广东高等教育出版社。
65. 庄国土（2005）。《当代华商网络与华人移民——起源、兴起与发展》，台北：稻乡出版社。
66. 庄培章（2007）。《华人家族企业的制度变迁》。北京：社会科学文献出版社。
67. 庄钦永（2016）。〈马六甲华人甲必丹曾应葵：一个被历史遗忘了三个世纪的人物〉。《马来西亚华人研究学刊》，第18-19期，页1-44。
68. Barbara Watson Andaya, Leonard Y. Andaya. (2016). *A History of Malaysia (3<sup>rd</sup> Edition)*. United Kingdom: Palgrave Macmillan.
69. Blythe, W.L. (June 1947). *Historical sketch of Chinese Labour in Malaya*, Journal of Malaysian Branch, Royal Asiatic Society, Vol. XX, no.1.
70. J.V. Mills, Cheah Boon Kheng. (1998). *Eredia's Description Of Malacca, Meridional India And Cathay. MBRAS Report No.14*. Kuala Lumpur: Malaysian Branch of the Royal Asiatic Society.
71. Lee Kam Hing, Tan Chee Beng. (2000). *The Chinese in Malaysia*. Selangor: Oxford University Press.
72. Lee Su Kim. (2008). *The Peranakan Culture: Resurgence or Dissapearance?* SARI, Vol.2 ,pp.161-170.
73. Mak Lau Fong. (1995). Reports on the Census of Populations in the Straits Settlements, 1881, 1891, 1901, 1911. *The Dynamics at Chinese Dialect Groups in Early Malaya*. Singapore: Singapore Society of Asian Studies. pp.81.
74. Metro. (27 April 2008). "Raja Produk Tempatan Melaka" Dr Tan Kim Hock , Metro, pp.8.

75. Merewether E.M.(1892). *Report on the Census of the Straits Settlement 1891*. Singapore:Government Printing Office.
76. Nordin Hussin.(2007).*Trade and Society in the Straits of Melaka*. Singapore:NUS Press.pp.168.
77. Paulo Jorge de Sousa Pinto.(2012).*The Portuguese and the Straits of Melaka 1575-1619 Power, Trade and Diplomacy*. Singapore:NUS Press.
78. Purcell. V.(1965).*The Chinese in Southeast Asia*, New York:Oxford University Press.
79. Purcell, V.(1967). *The Chinese in Malaya*. London: Oxford University Press.
80. Ravenstein, E. G.,1885. *The Laws of Migration*. Journal of the Statistical Society of London. Vol. 48. No.2. (Tun., 1885). pp.167-235.
81. R.N.Jackson.(1961). *Immigrant Labour and the Development of Malaya 1786-1920*. Kuala Lumpur: Government Press.
82. Sunday Style.(30 June 1996). *Tan Kim Hock-dodol, durians and success*, The Sunday Style, pp.12-13.
83. Tan Chee Beng.(1988).*The Baba of Melaka: culture and identity of a Chinese peranakan community in Malaysia*.Petaling Jaya: Pelanduk Publications.
84. Tan Chee Beng.(1993).*Chinese Peranakan Heritage in Malaysia and Singapore*.Petaling Jaya: Pelanduk Publications.
85. William Tai Yuen.(2013).*Chinese Capitalism in Colonial Malaya 1900-1941*.Bangi: Universiti Kebangsaan Malaysia.