

<<亚洲教父>>

图书基本信息

书名：<<亚洲教父>>

13位ISBN编号：9787309082340

10位ISBN编号：7309082346

出版时间：2011-7

出版时间：复旦大学出版社

作者：[美] 乔·史塔威尔

页数：298

译者：史钰军

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<亚洲教父>>

前言

1997年创办《中国经济季刊》(CEQ)的史塔威尔,自20世纪80年代开始在亚洲(主要是香港和北京)从事新闻工作。

90年代,他替《经济学人》的商情部门(Economist Intelligence Unit,简称EIU)写过大约十本与中国经济发展有关的小册子,算是“中国通”。

2002年他的《中国热》(China Dream的台湾译名)一年“三刷”,在研究中国市场信息书刊多如牛毛的书市,足见该书言之有物,大受市场欢迎。

史塔威尔2007年出版的《亚洲教父》,亦颇有可观,书的原名令人以为集中“揭发”香港“教父”的种种,其实不然,因为对新马泰印(尼)菲的着墨不少甚至更多。

未及正题之前,必须指出作者强调读者不可视“教父”为“有组织犯罪组织领袖”,他不过借用这个带有“罗曼蒂克迷思”的名词,以形容“家长式统治、大男人主义和冷漠高傲”的搭通政坛天地线之巨贾,对于“教父”的称谓,史塔威尔要读者不可当真。

本书提及的大部分“教父”,充其量只能归类为有权无钱的政客与有钱无权的商人互补不足、合谋牟利组成无形“财阀集团”的重要人物,他们攻守同盟、垄断市场、操纵价格、避免竞争、围标政府合约,并千方百计取得专利权。

事实上这种种商界诟病,亦可视为善于钻营、长袖善舞、全心全意为股东牟取最大利益的正常商业行为,与做非法勾当的教父大异其趣,因此必须加上引号,以示指的是对权势炙手可热的商业大亨,与黑社会教父完全不同。

东南亚国家特别是印尼、菲律宾和泰国的巨富,官商一体(不只勾结这么简单)及裙带关系之深,港官港商不能望其项背,他们中不少行为真的有点像Mario Puzo笔下(也是后来的同名电影)《教父》中的黑社会头目,此中最臭名昭彰的是苏哈托的次子汤米(Tommy,原名Hutomo Mandala Putra, 1962-),其行径与西西里黑手党教父无异,他于2000年(乃父于1998年下台)因受贿、盗窃国家财产(欠印尼央行十余亿美元)及非法侵占国家土地等罪名被判十八个月徒刑,在狱中指挥“门客”,成功暗杀判他有罪的法官而再加十五年刑期,但他有怨无悔、再下狠手,2003年派出手下由警察开路捣砸刊登其罪行的流行杂志Tempo并殴伤多名记者(此事闹上国际法庭,却因没有人敢做目击证人而不了了之)。

汤米其后“上诉得直”,已于2006年10月“有条件”获释……把其他纯商业大亨和这类借父荫强取豪夺的流氓型人物并列,不加引号是不合理的。

大体而言,史塔威尔细说中国香港地区及东南亚诸国大亨发迹史,此中不少——尤其是港澳地区——是大家耳熟能详的,本来并无什么可写处,然而,史塔威尔的功力在从中梳理出他们发迹的脉络及发迹后的“生活规律”,丝丝入扣、合情合理,这便非等闲之辈所能办,因而必须特为介绍。

史塔威尔指出,亚洲这些超级豪富在经商上有两个相同的特点。

第一是他们大都不是从事“最兴旺”的出口业,因为做出口生意要面对国际竞争,那意味即使订单源源而至、生意大有可为,但利润“普通”,从牟利角度看,做出口贸易尤其是兼营工厂,赚的是“辛苦钱”,而且比较起来是蝇头小利,因此避之大吉,是为上策。

第二是他们较有兴趣的生意是港口码头、电信服务、公用事业、赌博娱乐和物业发展,这些项目的共同特点是有专利或只有少数竞争者,因此较易组成卡特尔,进而财源广进。

这种发展模式,和战后日本、韩国及中国台湾地区进行经济改革、保持商业竞争,进而形成社会财富分配较公平,同时鼓励了科研及人文发展,大为不同。

非常明显,从经济成长及社会发展观点看,日、韩及中国台湾地区走的才是正途。

因为这种缘故,亚洲地区的经济离全面自由甚远。

香港多年来被“选”为世界最自由地区,特别是经济学自由学派大旗手、已故的弗里德曼一再作此强调,令香港与自由画上等号,对此不少熟悉港情者感到迷惘和迷惑,因为在实际商业运作上,许多重要行业都受管制成为既得利益集团的“独家生意”,一般商人甚难加入,市场基本上不自由,而这正是推动市场自由化的“亚洲共同市场”在亚盟多年努力后仍未“成孕”的底因!

史塔威尔书中对亚洲“教父”的剖析,新发现的事实不多,却有不少新看法,值得读者注意。

<<亚洲教父>>

其中比较突出亦令笔者有点意外的是，他指出“教父”们最热衷标榜的“出身草根，童年过非人穷困日子”，说法太夸张、失实；他就此访问香港大学前校长、现任新加坡国立大学教授、东亚研究所所长王赓武，王氏说“我未曾见过一名苦力出身的商贾”，巨富当然更不必说了。

王教授为研究华侨社会权威，这句话揭穿了众多豪富为彰显自我奋斗，成功编造“感人故事”故意贬低出身不尽不实的说法。

史塔威尔还曾以此事质疑“对世界局势了如指掌”的东亚银行主席李国宝，李爵士冲口而出，说白手兴家的豪富多得是，比如邵逸夫、李兆基和霍英东，便是从无到有的典型巨贾。

史塔威尔不以为然，他指出邵爵士为上海纺织富商之后，李兆基的先辈是顺德成功的银庄主人，霍英东确是无产阶级出身，但他获英国政府奖学金入名校（皇仁书院，因“二战”而辍学）就读——在殖民时代，入读名校学得英语，等于跳出草根阶层、迈出事（职）业成功第一步！

显而易见，在政权易手之际，南来的富家子弟大都身无长物，唯他们除了有富裕阶级的基因、童年受良好教育外，还有耳濡目染的“身教”以至广泛的人脉关系，这些都是草根阶层人民所完全欠缺的优势。

至于那些有赚钱禀赋之士，即使出身清寒或中产，只要娶个有钱有势的妻子，便等于获得向上爬的社会梯阶、奠下良好的“商业基础”；这类富翁数之不尽，史塔威尔顺手举出的便有李嘉诚、郑裕彤、董浩云、吴光正和苏海文……泰国的逃亡总理他信在位时常说他生于穷乡僻壤，少年过得甚苦，其实是“大话西游”，他出身清迈大户，乃父为政府委任的地方税款“包收入”（taxfarmer），累积相当财富后从事泰丝、财务、建筑及地产发展生意，他信因此能够进名校接受最佳教育，后入军校，与将军的女儿结婚，自此平步青云、事业遂顺，商而优则仕。

20世纪二三十年前新加坡大亨李光前亦因娶大富之女而飞黄腾达……有个有钱父亲，当然财星入库、妙不可言，但和千金小姐结婚，亦是致富快捷方式。

几乎毫无例外，“教父”们在家庭及公司都有绝对权威地位，这种“社会地位”当然是因他们的能干与精明及有“叱咤风云”个性而获致，唯不可忽略的是，这与他们在生时紧紧拥抱财权不放有不可分割的关系；去年取消遗产税，香港豪富再无后顾之忧，因此会做得更彻底。

摊开上市公司年报，巨贾的第二、第三代名下的股权真是“无足轻重”；史塔威尔以新加坡最大地主（约占该国四分之一的物业市场）黄廷方为例，今年77岁的黄氏至今仍持有过半数名下上市公司的股份，其长子黄志祥（罗拔仔）五十开外、白发苍苍，是官地拍卖场的常客，为信和置业及尖沙咀置业的名义“话事人”，然而只分别持有这两家上市公司0.06%和0.03%的股权；虽然在“父传子”的传统根深蒂固的华人社会，儿子——特别是大儿子是财产合法甚至唯一继承人，然而，老人家谢世后冒出若干庶出子女争产的事，时有所闻，那意味着遗产会被分散分薄——这种风险，是华人巨贾身后无可避免的风险。

《亚洲教父》指出，坐镇新加坡的黄老先生每天打电话查询公司业务，这也许是黄志祥不敢怠惰，每天早上八时前便到公司办公的“原动力”；罗拔的弟弟菲立主持新加坡业务，据说黄老亦不因近在眼前而稍有松懈。

史塔威尔又指出，不少巨富特别是新马泰的，其中年子孙，买汽车或其他“奢侈品”，都要征询老人家的意见，老人面有不悦之色，提议便自动取消；这种说法可能言过其实，不过，这样做的后辈的确大有人在，但那也许是摸准了老人家吝啬性格故意讨其欢心之举——后辈必需讨老人的欢心，以彰显老人手握财权的“效应”。

掌握财产控制权的另一“效应”是有老人家在场，不管是开会或饮宴闲聊，后辈大都噤若寒蝉，不敢随便发表意见；老人家对后辈“相敬如宾”的大有人在，而在家庭聚会、职员面前甚至董事会进行中大发雷霆申斥后辈的事例，更不鲜见，已故金融业大亨冯景禧是代表者，《南华早报》在2003年2月的董事会中便出现了一次令众董事十分尴尬的场面……我国外交老前辈顾维钧的太太黄蕙兰的自传《没有不散的筵席》提及乃父印度尼西亚巨富黄仲涵（OeiTiongHam，1866-1924，当年的世界“华人首富”）“终生迷恋女人和性，有十八名正式过门的妾侍，她们为他生了四十二名子女……”。

东南亚“教父”手握财权，有无上权威和随之而来的特权，包括随心所欲与女性“上床”的特权。

东南亚“教父”的性生活和婚外“性”活动，“消息来源”大概是他们的“不肖”子孙和“怨偶”，与他们有密切接触的投资银行家，亦提供不少可信性高的“内幕消息”。

<<亚洲教父>>

据史塔威尔的描述，“教父”们之所以多有此种性癖，很大部分原因是被他们的太太纵容而“性对象”供应源源不绝，得之全不费工夫；其次是这些“教父”大都没有可以推心置腹的朋友（有的只是“生意伙伴”），社交生活乏味枯燥，因此寻求年轻女性的性慰藉，几乎是唯一的“解闷”方法。

东南亚“教父”令其西方“同行”难以理解的还有“好名”之心甚切，而且假戏真做；他们对名誉学位及皇室、土皇帝或政府的赏赐，不惜多方钻营、千方百计争取，一旦到手便到处炫耀、沾沾自喜。为了投其所好，各地政府都巧设勋衔，各大专院校每年颁授名誉学位必以“工商巨子”为主要对象，荣誉纷至沓来，附于大亨名字之前之后的头衔多多、蔚为奇观，Dr.Sir有之，TanSriDatoDr.有之，总之非常显赫、十分热闹；而一些略识之无的巨贾训示下属必尊称之为“博士”，当其秘书在电话中说“这是某某（如刘天就，20世纪80年代鞋业大亨）博士办公室”时，不识时务不懂港情的洋记者笑破肚皮，外国记者俱乐部以此传为笑谈。

对各位的执著，皆因“身份危机”而生，近年另类“身份认同”的潮流是信耶稣，他们不惜高价将办公大厦辟室改装成教堂，出钱出力，办“主日崇拜”及种种“属灵”活动，此中以印度尼西亚“过江龙”香港力宝集团李氏家族和马来西亚大财阀邱继炳（KhuoKayPeng，有不成文规定，下属友人见之必尊称为Dr.Khuo）以至新鸿基地产郭氏昆仲及恒隆地产陈启宗（在美国读神学并曾当传道人）最热心。

基督教与华人社会价值取向——特别是儒家精神大不相同，然而，华人乐此不疲，马来西亚YTL集团杨氏家族一位大佬指华人是“变形虫”，当他们精神缺乏寄托并感前路多变而政府又不能信赖时，“信教”便是不错的安定情绪尤其是平衡他们“极富”带来内心不安的精神食粮。

“教父”们的“选择性节俭”亦令洋人大开眼界，他们中不少仍住在数十年前购下的古旧豪宅（其目的多半是以节俭的身教示之子孙，洋记者忽略的还有不愿舍弃“发财宝地”的风水问题）；有人买下大屋后拆建为数间较小的物业，然后把它们卖出或分租，保留一间“赚回来的”自住。

他们中很多人支取比扫地杂工还低的工资，以示不计较收入“无偿为股东服务”。

为此，史塔威尔指出香港有薪俸税而无股息税，揭穿了“低薪之谜”。

在收股息方面，恒基的李兆基名列榜首，李氏（1996年香港首富、世界排名第四）近年在世界富豪排名榜的名次虽从高位略为回落，然而，其“香港首富”地位应该保持，这二十年来，他仅从恒基地产收取的免税股息便可能高达三亿美元，唯数十亿港元在千多亿的身家中，小数目而已；李兆基在美国拥有超过三万个物业单位，这些年来美国楼价翻数番，加上私人投资基金，他的个人财富真的不可估量！

本书不少内容，有待“教父”们自行澄清，笔者希望他们会这样做，如此，后之学者才能为他们撰写与事实相近（即非隐恶扬善拍马阿谀之作）因而有价值的传记；一个人创造了以百亿计的财富，肯定有过人的能耐，因此“益后人”的，不应仅限于金钱，而要把克服困难创业致富的经验一并传诸后世，才不枉此生。

事实上，“教父”虽然富可敌国，然而，史塔威尔认为他们无论在企业管理和发掘及利用人才上，并无垂范后世的建树（他们的CEO是“奴隶头目”、“洋人”是鬼佬。

这是《亚洲教父》第四章的题目），那等于发大财却在社会层面无法“立品”（不少巨贾捐款做善事，然而，在大多数例子中，那只是他们为身后名的投资），令人引以为憾。

据史塔威尔的分析，“教父”只知道设法获得专利，然后削减成本，提高边际利润率和绞尽脑汁交纳最少的税款，与西方社会企业家在自由市场下竞争因此必须培养、聘请一流人才拓展市场进而对商业社会作出贡献，大不相同。

林行止香港《信报》创办人、著名经济学家、专栏作家

<<亚洲教父>>

内容概要

《亚洲教父：香港、东南亚的金钱和权力》披露了新加坡、马来西亚、泰国、印尼、菲律宾等东南亚国家以及中国香港地区的超级富豪们并不那么光彩的致富之道。详细阐释了包括印尼苏哈托家族、菲律宾马科斯家族在内的东南亚豪门巨族是如何在短短几十年间建立起了强大的商业帝国的。

对李嘉诚、何鸿燊、谢国民、林梧桐、陈永栽等香港、东南亚商业巨贾的发迹史和生意经均有详细的介绍。

<<亚洲教父>>

作者简介

<<亚洲教父>>

书籍目录

引言

作者按语

第一部 往昔的教父

第一章 历史背景

一心图谋的担负

大迁移时代

变变变

时势所造

民族主义和阶级——前奏

首先是一场美丽的战争

民族主义和阶级：徒有虚名

红毛丹会议

一次彻头彻尾的交易

苏加诺的香槟社会主义

烙上时代精神印记的经济学

香港和新加坡的状况

缩略语中的最后一个词

第二部 如何成为战后教父

第二章 如何成为教父之一

——适应

同时，在城镇……

请躺在沙发上

我们出身卑微

选择性的节约

父亲大人

没有责任的权力

结论

第三章 如何成为教父之二

——核心现金流量

卡特尔，到处都是卡特尔

食利者，过去与现在

关系的真正发源地

关系不是竹网制成的

核心现金、纵向一体化、随机的多元化

第四章 如何成为教父之三：构建一个机构

——“奴隶头目”与鬼佬随从

圈外人中的圈外人

鬼佬王国

但是为什么要现代化呢？

第五章 如何成为教父之四：

银行、贪婪的银行以及

资本市场的乐趣

汇丰银行的由来……

总是说“是”的银行

<<亚洲教父>>

一群出色的银行家

钱在哪里

然后就有了证券市场

欢迎加入集团公司

别摇晃船只

掠夺的艺术

一家银行，多家银行，然后市场

第三部 当代教父：保卫珍宝

第六章 20世纪90年代：狂喜与清算

双脚离地

本该更清楚

该死的经济学家

扳机和枪

焰火

危机去了俄国，又回来

部分大亨的严重危机

有限的管制解除

加上这改革

医生现在要接见你了

暗箱操作艺术

阳光地带，某些阴影

第七章 结语：这愚蠢的政治

账单

政治

马来西亚和印尼的变体

可预测的新加坡

香港：有别于周边地区的另一类领导？

更有效的模式

对免费午餐说不

最后，好消息

那么晚安，教父们

人物表

主要参考文献

附录图表

致谢

<<亚洲教父>>

章节摘录

版权页：插图：从16世纪起，欧洲殖民者就踏上了东南亚这块土地，但一直到19世纪之前，他们并没有积极地扩张。

欧洲殖民者的到来使原本已经明显的倾向更加明显，但同时又使这些倾向发生了变化。

使已经明显的倾向更加明显是因为在我们关注的国家和地区中，殖民主义在人事安排上没有得到有力的支持。

结果，殖民者只能通过已有的政治精英和经济精英进行统治。

使已经明显的倾向发生了变化是因为殖民当局创造了三方权力关系，而以前却只存在较为简单的双方关系。

现在，欧洲人代表着至高无上的权力，当地政治领袖和经济领袖必须与他们建立关系，同时，他们自己也必须建立相互关系。

这有着深远的影响。

对有抱负的移民者来说，这意味着他们开始朝着欧洲文化发展，因为欧洲人代表着主宰权。

当地政界精英向欧洲文化标准靠拢，与此同时，也打破了当地人对外来移民——最显著的是对华人——的文化优越感。

泰国例外，因为它并没有被正式殖民化。

在泰国，一直到20世纪早期，华人成为泰国人的过程是迅速的。

而20世纪早期，由于中国经济政治的崩溃以及新的旅客航运服务出现，大量移民进入泰国。

进入泰国的中国妇女人数的剧增以及泰国的民族主义浪潮，暂时打断了同化进程。

正是荷兰人在爪哇，后来是在印度尼西亚其他地区，无情地区分了政治活动和经济活动。

对大量人口的控制是通过当地的“普里亚伊”穿袍贵族实施的，这些人继续统治着他们的省和地区，而在他们背后是少数荷兰殖民者“居民”。

关键的经济角色逐渐由华人承担。

他们是各种税收和垄断行业的包税商，从收取屠宰动物费用到经营特许市场都由他们主宰。

最大的课税来自制造和贩卖鸦片。

它是我们所关注地区的政府的主要收入来源，而它在印度尼西亚尤为重要，因为当地人也是这些产品的巨大消费者；在其他地方，以吸食鸦片作为消遣的主要是华人。

荷兰人除了加强华人的经济地位，还提拔了少数有权又效忠于他们的华人社区领导，因为来自中国的移民在17世纪增加了许多。

这些人成为该地区最早的大亨教父的一部分。

荷兰人沿袭东南亚第一个欧洲殖民者葡萄牙的传统——授予华人社区中最重要人物以上尉军事头衔。

后来扩展成少校、上尉、中尉这样一个完整的军官体制，这个等级制度延续了两个世纪。

华人军官调查华人口，向华人征税并收取罚金，颁发许可证，他们的意见在诉讼案件中非常重要。

他们非常有权，同时又常收取巨大的课税，并且以买办，即中间人的身份，为荷兰人工作。

而且，普通华人被强迫生活在特定的城镇中指定的华人地区内，未经允许不可到其他地方去。

这些限制并不适用于华人精英和华人包税商。

华人精英，也就是后来人们所称的“高枝”，管理着这个国家，但与此同时，他们的同胞，即潜在竞争者，却在理论上被禁闭在都市的隔离区内。

通行法常常被忽视，而官员们拥有太多的权力（包括准合法权力），他们可以让那些冒犯者生活得非常不愉快。

总体而言，华人在印度尼西亚继续其文化适应过程，移民后代不断失去对中国方言的掌握，慢慢地适应了当地的习俗。

但是随着荷兰人的权势渗透整个群岛，有抱负的移民就不太想在爪哇王室谋求职务，也不太想和当地的“普里亚伊”穿袍贵族通婚。

另一方面，北欧白人不能容忍有色人种与荷兰人通婚，更不能容忍有色人种融入荷兰群体。

与泰国不同，在印度尼西亚，与统治精英的完整结合是不可能的，因此在马来西亚产生了“折中”的

<<亚洲教父>>

身份。

到了19世纪，会说马来语（一种本地贸易语言）的华人遵循一种杂合的文化，即中国南方文化和爪哇文化的混合，同时他们又希望得到荷兰殖民者的恩宠和提携，他们人数众多，但十分容易辨认，人们称其为“土生华人”或“侨生”。

他们中的主要人物成了华人社会的领袖：作为荷兰人的军官让华人遵守秩序。

他们竞标课税权，并且还当地的贵族合作，以保护他们的包税区免受走私者——尤其是鸦片走私者的侵害。

最成功的创业者几乎是最不纯正的“华人”，因为他们必须在荷兰殖民者、当地贵族和男性华人这三者之间寻求一个文化均衡点。

相似的情形也出现在菲律宾这个国度。

西班牙殖民者于16世纪后期从他们的拉美殖民地出发，穿越太平洋来到这里。

与荷兰和英国殖民者不同的是，西班牙殖民者的任务显然在于宗教和政治，而荷兰和英国的殖民者则由垄断贸易公司所代表——荷兰东印度公司和英国东印度公司。

西班牙殖民者试图让菲律宾人放弃原来的宗教信仰，去信奉天主教。

在这方面，当时在马尼拉区域经商的华人令西班牙人感到十分头疼。

西班牙人需要华人向他们的驻军提供粮食等生活必需品并经营高档的中国商品，但华人一开始就抵制天主教。

在17世纪，华人与西班牙人不时发生一系列流血冲突，关系不断恶化。

与此同时，西班牙人给予那些改信天主教的华人以及与当地女子结婚的华人行动的自由，允许他们加入当地精英团体，降低他们的赋税。

文化的交融过程开始了。

至1800年，菲律宾已有约12万华菲混血儿，约占人口的5%，几乎与印度尼西亚的华人混血儿数量相等，而纯华人只有7000人，白人只有4000人。

对纯华人血统人口的严格控制进一步促进了华菲混血儿社会的发展。

华菲混血儿主宰了岛内贸易，并且不断购置土地，进入地产行业。

西班牙人总是担心他们会带领当地的土著人发动叛乱，但事实上，华菲混血儿放弃了大部分中国文化，他们和城市化了的土著人一样，与菲律宾式的西班牙文化息息相关。

在印度尼西亚和马来西亚，华裔混血儿已有了他们自己的、体现了混合文化的服装和习俗。

<<亚洲教父>>

编辑推荐

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>