

黄伟忠：做事、经商必须中规中矩(上)

作者：郑明杉

在与新加坡一水之隔的峇淡岛设厂的国际床褥 (Mattress International) 私人有限公司，专门生产和出口Max Coil品牌、市场定位为中高档的各类海绵床褥，批发价从数百元到几千元不等，约九成是出口到新加坡市场，市场占有率稳居前五名，本地品牌中则是数一数二。

国际床褥于2000年成立，起步时办公室里只有四名员工，现今包括管理层、物流人员及销售超过百人。峇淡岛工厂的员工则从二三十名增至今日的三四百人，工厂面积从六万平方英尺扩大至35万平方英尺，产品也从床褥扩展至多种床上用品及沙发等，其中单是床褥月产五六千张，批发价从数百元到上千元不等，约九成是出口到新加坡市场，市场占有率稳居前五名。

今年57岁的公司主席黄伟忠 (Ng Wei Tong) 是“商二代”，父亲黄吉成 (Ng Kiat Seng) 是新加坡潮州社区领袖。

五岁时，黄吉成和母亲从潮州南来，先后在竹脚和榜鹅落脚，并在中正中学求学，也在当过两年的小学教师，后来接手家族在小坡一带名

为“光荣”的杂货店，专营日常用品诸如棉花、肥皂和洗衣粉之类的批发生意，亲自开车送货和下货。1978年，另成立茂成实业经营地产屋业。

父亲黄吉成是新加坡潮帮领袖

黄吉成育有六男六女，长子黄伟忠年幼时是严父店里的好帮手，在国家初级学院时课余时间，经常负责开车送货、办货，并顺利完成南洋理工大学电子工程系课程。他回忆说：“父亲对我的影响最深，要求我做事、经商必须中规中矩。小时候学校一放假，我就得到父亲店里帮头帮尾，我开车送货如不按照他老人家既定的路线，也常招来一顿痛骂。这种有形、

无形的影响，让我在不知不觉中积累了做生意的本钱、本领。现在回想起来，在严父的训练下，的确让我获益不少，是日后经商的‘本钱’。

我们这一代对父亲的吩咐总是言听计从。父亲虽然很疼爱子女，却不会流于溺爱。”

黄伟忠是精通双语的英校高材生，他表示：我们是在“多语”的环境中长大，父亲坚持以华语和我们交谈，我们兄弟姐妹平常讲的是潮州话，和马姐帮佣讲的又是广东话，现在我和孩子多以英语沟通。

1988年，黄吉成到峇淡岛投资，成立大成发展公司，除了经营房地产业之外，也设厂小规模制

造床褥所需主要原料海绵，生意还没上轨道，却遇到1996年的亚洲金融风暴，资金周转出现问题，精神上备受打击，最后不得不低价把一些房地产脱手套现，解决银根吃紧的困境。

黄伟忠表示，即使生意情况让他筋疲力尽，2003年他还是挑起潮州八邑会馆会长的重担，筹备9月举行的国际潮联联谊会，8月31日他不敌癌症而离世。

黄吉成曾任潮州八邑会馆会长、南洋普宁会馆会长、黄氏总会监察委员会

主席、中华善堂篮十救济总会主席等多个社团要职。第十二届国际潮团联谊年会于2003年在新加坡隆重举行，黄吉成当时还是筹备委员会主席。

在竞争激烈的市场发光发亮

1993年，黄伟忠大学一毕业，就在国防部工作两年，他眼见父亲承受健康与事业的双重压力，又不忍心看到父亲多年的心血付诸东流，决定辞去公务员的“铁饭碗”工作，毅然下海前往峇淡岛助父亲一臂之力，接手管理公司业务，并2000年开



我们得时时为产品的更新、多元化，以及生产技术、市场策略多动脑筋，力求新突破。经过多年的努力，Max Coil已在市场和消费群建立了信誉，现在更需要进一步稳固品牌的知名度稳住阵脚，名对网购的巨大压力。



黄吉成生前新加坡潮州社区领袖，曾任潮州八邑会馆会长、南洋普宁会馆会长、黄氏总会监察委员会主席、中华善堂篮十救济总会主席等多个社团要职。