



受訪人姓名：
鄭小玲
(Jeannie Cheng)

來加年份：
1995年

移民前職業：
公司總經理

目前從事職業：
公司董事長

入行時間：
1980年

鄭小玲： 貢獻中國經濟發展

鄭小玲女士移民加拿大已十餘年，是加拿大商界和華人社區活躍人物。採訪她時，她最津津樂道的卻是她早年在中國市場上的一段段傳奇經歷。當年還是香港人的她，是中國大陸開放以來第一批帶領境外公司進入中國市場的領軍人物之一。移民加拿大後，又在加中貿易中架設橋樑，為加中經濟文化交流貢獻頗豐。2012年中國國務院平台媒體有關年度經濟人物評選中她獲得了“2012中國經濟新領軍人物獎”，並當選為中國國際貿易促進會中國對外貿易理事會副理事長。從她收藏的一本本學習筆記，簽訂的一項項合同中，見證了她的事業發展有賴於勤奮學習、不斷探索和樂觀向上的精神。

本報記者：任京生

一、搶佔先機，早年獨創中國市場

《環球華報》：看您名片上印有中國國際貿易促進會中國對外貿易理事會副理事長，能否介紹一下中國對外貿易理事會是怎樣聘請您為副理事長的嗎？

鄭小玲：中國對外貿易理事會是民間組織，不是政府組織，所以他們也會聘請一些在中外經濟交流、合作等方面做出貢獻的外籍華人擔任他們的副理事長。我們是中國改革開放以後第一批進入中國市場的外國企業。從20世紀80年代初到現在，我們公司作為一些全球高端技術和高質量設備製造商的獨家代理，一貫致力於向中國推薦當今世界上最先進的技術和設備，為企業進行技術改造升級提供了重要的技術來源。

《環球華報》：您那個時候就有自己的公司嗎？

鄭小玲：我1988年在德國漢堡和德國人合資成立了自己的公司，以後90年代中期在香港又成立了子公司，1995年我移民到加拿大，又在加拿大建立了自己新的公司。從當時發現中國大陸這個市場，到30年的堅守，我們在中國市場建立了良好的信譽。隨着中國的改革開放的深入發展，我們在改革開放的每一個時期都走在尖端，促進了中國與德國、英國、加拿大及其他世界先進國家經濟貿易合作的發展。在進入中國後的頭幾年，我們公司就成功辦理了多個工程，這些業務贏得了中國企業的高度認可。我不僅見證了中國改革開放的發展進程，也間接參與和推動了中國國際化的進程。

《環球華報》：那個年代外企進入中國自由度沒現在這麼高吧？

鄭小玲：那個時候，會見有關領導和客戶手續較為煩瑣，在歐美國家都互相提醒到中國來首先要要有耐心。同時北京辦公樓很缺，外企還不能有自己獨立的場所，都是租用大飯店，在飯店裡辦公。我最早是住在北京飯店，那是北京外企和所有外國人的活動中心。那時候交通住宿都很不方便，感到有點寸步難行。需要打字、複印、傳真等都找飯店裡的商務中心，我們的文件處理量比較大，因而也間接培養了第一代外企

秘書人才。

《環球華報》：您最初進入中國市場的那個年代中國還很落後，您當時遇到的最大困難是什麼？

鄭小玲：當時面對的主要問題是，東、西方文化的差異導致人的思維方式和行為方式上的區別。比如西方文化是契約文化，他們非常重視契約的精確性、權威性，契約一旦生效就會嚴格執行。而東方文化大而化之，更重情感與關係，更注重的是信譽。這在具體實踐中就顯得外國公司在執行合同時不夠靈活且死板缺少人情味。那時候我們在雙方的協調溝通上花了很大功夫，幫助雙方消解衝突，達到融合。再有當時國內的法製機制還不健全，缺乏知識產權保護意識，這讓外國公司特別是高科技公司有許多方面的擔心，他們認為有些尖端技術一旦進入中國就可能因失去保護而流失，為此我們一方面幫助老外查找相關的法律依據及司法解釋條款，一方面還要耐心地做好解釋說服工作。

《環球華報》：這種情況後來是不是有好轉？

鄭小玲：令人欣慰的是，隨着中國改革開放的不斷深入，特別是中國加入世界貿易組織WTO後，大環境越來越好了。中國在國際化過程中出現的新的機會，WTO提供給中國一個在平等的條件下參與國際競爭的平台和公平的競爭環境，大家就必須根據世貿的遊戲規則來做。但是在公平的同時，質量也一定要保持水準。我們是做高端產品出口的，我們合作夥伴的素質也在不斷提高，更加注重產品質量。為此，我們就在加強監管產品性能質量的同時，在製造的過程中加強了對工藝流程的監控，大大提高了產品的質量要求。

二、中外技術交流，碩果遍布大江南北

《環球華報》：看起來您接觸過中國的許多行業和企業是嗎？

鄭小玲：由於技改工作必須深入到工廠企業中去，我在中國幾乎跑遍了各個省份，接觸了不少的工業行業。在各個行業我們都深入到基層，對企業進行了深入的考察和

調研，促成的合作涉及央企、國企、外企和民企；橫跨機床行業、陶瓷和家用電器等輕工行業、水泥玻璃等建材行業以及防偽光學等高科技行業；引進的技術和設備超過二三百台、生產線20多條。特別是我們將中國優質電池極片出口到歐洲，將中國高端防偽技術轉讓給德國，促進中國太陽能光伏技術發展，將德國玻璃在線檢測設備引進中國等幾項工作都做得較好。

《環球華報》：您說的將中國優質電池極片出口到歐洲結果如何？

鄭小玲：我們公司幫助中國企業實施跨國經營戰略、開拓國際市場，成功地幫助企業將中國優質電池極片出口到歐洲裝配為高品質的航空電池。目前，中國的高科技產品已越來越受到國際市場的關注。我們合作廠家的電池極片出口到歐洲裝配成航空電池，每年德國航管局的質量審計都順利通過。在世界航空工業裡有一定的信譽。20多年來，出口額增加了十多、二十倍。日本大地震之後，日本此行業的供應商生產能力有所減少，其用戶也慕名找到我們的廠商來要貨。在上個階段中國出口量有所減少的時候我們的廠商不但沒有減少，還提高了。

《環球華報》：您說的將中國高端防偽技術轉讓給德國是怎麼回事？

鄭小玲：一直以來，扶持高科技企業是中國政府工作的重中之重。2012年第一季度，我們公司成功促成了德國對中國企業有關高端防偽技術的知識產權轉讓，實現了兩個企業間20多年技術改造合作的突破性進展，同時也發現了這幾年中國高科技企業已具備了向國際市場轉讓技術的條件，我們正在積極跟進。

《環球華報》：您說的促進中國太陽能光伏技術發展是怎麼回事？

鄭小玲：太陽能光伏企業在中國發展突飛猛進，已超過歐、美、日、韓等最早進入這領域的企業。但最近的發展遭遇了低潮，我們正和有關企業和行會探討有關發展的規律和方向。另外我們對綠色建築材料、企業綠色能源管理、綠色建築設計等專項也非常關注，將繼續積極參加對這些專項的國際交流，並組織國際間的探討和技術交流。

《環球華報》：還有您提到的將德國玻璃在線檢測設備引進中國能簡單介紹一下嗎？

鄭小玲：我原來代理的有一項德國玻璃在線檢測設備，已壟斷了中國有關市場十幾年，到加拿大後，

我就轉為扶持原來在加拿大的競爭對手，從人脈關係到技術對口，都給他們一定的促進。我原來主打中國市場，現在加上加拿大的新的市場，擴大了發展空間。多年做項目的經歷也讓我們從中也獲得了寶貴的知識和經驗，像最近完成的保定鈔票紙廠的技改引進項目，我們參與了包括招標、合同簽訂、設計聯絡、驗貨、安裝、調試、培訓、投產在內的全部過程，從中幫助協調，使得該項目進展順利，一次試車成功，獲得了中外雙方的認可和好評。

三、積極人生態度，促成一生事業追求不止

《環球華報》：您在中國接觸過不少人，印象最深的有哪些？

鄭小玲：數也數不清了。例如，我原來有些建材項目要和中國政府打交道，建材行業原來是由建材部管理，後來建材部降為副部級，改名為國家建材局，再後來又改為中國建材協會，我親眼見證了中國政府機關的變遷。我和他們歷屆領導都打過交道，最早的部長林漢雄、後來的王燕謀、張人為，後來張人為變成協會會長，我們都成了老朋友了。在我們的業務交往中，只要是誠心待人，買賣關係就變成朋友關係了。不少客戶我也從心裡尊敬他們，並為認識他們而感到榮幸，如合作二十多年的中國印鈔造幣總公司等。

《環球華報》：您涉足的行業很多都是高科技的，而且各行各業都有。要談合作就要經過無數的技術談判，您都具備這些行業的專業知識嗎？你是怎樣搞清楚這些行業的專業知識的？

鄭小玲：我原來學的是經濟，技術方面的東西都要學，我做過陶瓷、水泥、機床、玻璃、鈔票紙和防偽等等，有關行業技術原理及技術發展動向都要懂，要選對競爭能力的設備，並能說的出來我們的設備和你們有什麼不同。英文方面也要背單詞，翻譯不在或翻不到位的時候自己要頂上去。比如要談水泥廠，我就去找建材專家學水泥原理。做陶瓷，我就去學陶瓷技術，這樣談判起來人家才能接受你，售後服務才能到位。我去過幾百家工廠，在很多城市都能找到自己的隊伍。在加拿大我準備走同樣的路，但不是賺錢了。我的性格是做什麼都要搞清楚，你看我做的這些筆記，簽的這麼多合同，這麼大堆的名片，就知道我學了多少東西，接觸多少人了。

《環球華報》：我看您在溫哥華商界也是位活躍人物，經常參加一

些活動。

鄭小玲：在溫哥華，我參加了不少商會和僑團的活動，比如曾任加拿大中華總商會副會長，擔任廣東和卑詩省商業友好促進會副會長近十年，多次跟隨前總理，及其加拿大團隊訪華，以及和加拿大省市領導訪華。參加了不少來訪的中國團隊活動，擔任過省長的華人社區顧問委員會委員。在溫哥華的這些年，我在促進加、中兩國經貿發展方面，在幫助華商在加拿大投資方面做了一些努力。

《環球華報》：您做的事情還真不少，今後還有什麼打算？

鄭小玲：我們的業務涉及多個行業，所以東方不亮西方亮。至於下一步的發展，計劃再過一段時間，我們就轉入非盈利的一種模式，從事公益事業的發展。我移民到加拿大也十多年了，期間經常參加一些商會活動，為溫哥華與廣州等各城市建立友好姐妹城市等等。我特別希望能把世界上中外專家連在一起，為發展兩國經濟做出貢獻。目前重點是加強兩個國家中小企業的發展，最近我們和有關集團/協會在這方面正作探討。

《環球華報》：您的人生經歷真是豐富多彩，有沒有好的經驗告訴大家？

鄭小玲：其實我是一個非常普通的人，但我是一個敢於追尋的人。在過去的這些年，如果我有任何的成就，或者有任何的挫折，都是因為我自己敢於追求，我自己是一個積極向上，是一個敢於積極主動去做事情的人，我覺得這個態度還是非常重要的。

《環球華報》：謝謝您接受採訪！一生能做這麼多事情，真的需要很大的能量。您很愛開玩笑，對人很友善，總是在不斷地忙，表現出一種樂觀向上的精神，我好像感受出您成功的真諦了。

