



●【批发了望】的主编与撰稿员都是媒体人出身的陈湘惠(右)及李荣白(左)。

●东马与汶莱媒体访问巴生巨盟批发城，与管理层及部分批发商交流后合影。

【2016巨盟批发城媒体考察团---③】
黄金花

时机成熟

到东马与东盟发展批发城

谈及巨盟批发城集团未来的发展，林成国透露，坐落在武吉免登区黄金地段的“武吉免登巨盟批发城”，目前已接近完工，这里将被打造成中高档潮流服装批发城，也将成为本地服装设计师开拓市场的最佳平台。

“巨盟批发城集团的目标是远大的，但我们的经营理念是稳打稳扎，能攻能守，当时时机到来，我们将到其他城市——包括东马、甚至东盟国家发展批发城，希望成为推动当地经济发展的引擎。”

拿督林成国也是马来西亚批发商总会会长，他经常鼓励、甚至组织商贸考察团出国考察，希望批发商们有更多的机会到国外开拓视野、增广见闻、借鉴经验。

他表示，随着市场竞争日益激烈，传统的单打独斗的个人主义，将难以应付诡谲多变的经济环境。因此，批发商唯有不断提升各自的优势和实力，同时借助集体的力量，互补有无，以创造共生、共存、共赢、共同发展批发业新格局，与国际批发业接轨。

马来西亚批发商总会
刊物【批发了望】出版

随着批发城的成功发展，马来西亚批发商总会于2012年4月18日注册成立，拿督林成国担任会长。这个组织是由一批参与批发与零售相关事业的人士发起成立的民间组织，共谋行业福利，同时也针对批发业面对的各项问题，向政府表达业者心声。

今年5月，马来西亚批发商总会刊物【批发了望】出版创刊号，封面专题是【革新应变】，内容分为四大篇来讨论马来西亚批发业的现状、挑战、革新及展望，对了解与掌握批发业脉动的可读性极高。

在革新篇中，拿督林成国一语点出“革新”的经商要诀。他说：批发商不应该害怕有竞争对手，而是要不断自我提升、开拓视野。因为大家都在寻找自己的市场定位，你所看到的商机，竞争对手未必会看到，这样才会成为一名可以永续经营的成功批发商。

林成国的这句心要，不仅有益批发商，放在任何领域都可捧为金科玉律。马来西亚批发商总会的执行秘书李荣白及副执行秘书陈湘惠都是媒体人出身，陈湘惠兼任【批发了望】的主编，而李荣白也是撰稿员之一。

马来西亚批发商总会成立的宗旨是要凝聚会员力量，促进政府与批发商之间的联系与沟通；协调会员之间关系；维护会员的合法权益；提高服务效率，增加经济和社会效益；为批发业的全面发展和繁荣而努力奋斗。

总会也设下多项重要的使命，包括在国际市场推广马来西亚产品，同时引领马来西亚批发商开拓国际市场，以及提升马来西亚批发商在国际市场的竞争能力；促进与加强马来西亚批发商与海外批发商的联系；创办行业刊物、设置网站、提供经贸信息；举办、承办、协办相关交易会、订货会、展销会等活动；同时组织会员参加国内外的相关产品展销会、博览会、协助会员拓展国内外市场；举办研讨会、座谈会、行业交流会、信息交流活动和培训服务；组织会员参加国内外的考察交流活动。

批发商高度肯定巨盟的支援与管理。印裔批发商古布汀经营的QMA市场，销售窗帘、地毯、床单、行李箱、电子产品及其他家居用品。他在巴生巨盟一开始运作就进驻，很赞赏巨盟提供的有利经商环境，尤其是协调工作与支援力度很大，管理层和批发商之间有良好的互动与团队精神。这个优势在其他地方找不到。

古布汀在和东马及汶莱媒体交流会上说，巨盟的管理层一直与时俱进的不断在改进服务水平，以期做到最好。巨盟所提供的平台能够让批发商有拓展及成长的空间，这是迈向成功的要素之一。

古布汀不但满意巨盟提供的支援与服务，他更感激巨盟帮助批发商开拓客源及寻找更大的市场。他说，马来西亚国内市场毕竟有限，不像中国一样单靠国内就可撑场，因此，开拓国际市场尤为重要。

拿督林成国对古布汀的肯定所做出的回应，其中一段话非常经典：巨盟的批发商不会把时间浪费在投诉上，而是把时间花在如何开发业务的计划中。

两名来自中国温州的批发商朱桂琴和戴总也对巨盟有正面的看法。经营床单、桌布、枕头及地毯的朱桂琴尤其感激巨盟，在她刚进驻批发城时遇到困难，巨盟管理层给予了极大的帮助，让她度过困难。

朱桂琴说，她是在拿督林成国到中国招商时认识了巨盟，进驻批发城初期，由于批发城的经营模式还未广为人知，客源也不多，经营同类产品的4名中国批发商一个月的总营业额只有6千多，现在不同了，一个月可以做到2到3百万的生意额。

所以，尽管有其他批发城来招揽朱桂琴，但她还是选择留在巨盟继续发展。

另外，本国批发商拿督吴志兴对巨盟信心十足，他一个人在吉隆坡及巴生巨盟共拥有50多间单位，经营多元化的商品。其中半数单位已经转到他的名下。

而勇于改变及创新的苏金海经历多次商海沉浮后，在巨盟获得重新出发的机会，现在他已经成为全马最大的婚庆用品一站式门市批发商SARANGHAEYO品牌的创办人。

从事手机配件的年轻人ADRIANYEE，觉得在巨盟找到归属感及安全感。他进驻批发城3年多，都在不断的向前辈学习经验。他希望在巨盟好好发展科技产品的领域。目前，巨盟在文具、运动器材、陶瓷、水晶、手工艺及摆饰品的领域涉猎较少。

还有一位值得一提的是年仅30岁的谢伟越，他也在巨盟成功创立了GJ镀金首饰品牌，并且创造了“韩国金”的时尚镀金首饰。韩国金并非指韩国直接进口的首饰，而是因为他们所推出的镀金首饰，兼具设计时尚与高品质的特点，加上“韩流”风靡全球，所以顺应潮流，统称“GJ韩国金”。

在巨盟，有很多成功的故事，值得去探索。拿督林成国多次跟媒体提起巨盟批发城有一些普通的家庭主妇如何华丽转身，成为成功的批发商。她们的精神与志气值得更多无法取得经济独立的妇女去追求与学习。

林成国：批发商在商品流通的功能
提高流通效率
为商品增值

5月25日，拿督林成国在在巴生巨盟批发城接待东马及汶莱媒体考察团时说，虽然很多人认为，批发行业已是“夕阳行业”，尤其电子商务的崛起，令传统批发与零售业遭受冲击，但批发商在商品流通中的功能，至今仍无可取代，包括节约社会成本、提高流通效率、为商品增值、促进经济增长等。

他指出，时至今日，发达国家如美国，批发额是零售额的3至4倍；日本的批发额也是零售额的2至3倍；就连富裕的迪拜，也刚刚宣布将耗资82亿美元，在未来10年内打造全球最大批发中心“迪拜批发城”。可见，批发业未来的发展与成长，依然值得期待。

在马来西亚经济转型计划(ETP)中，批发与零售业被列入最有潜力促进经济成长

的12个全国重点经济领域之一，占国内生产总值(GDP)较大份额，对经济贡献不小。

尤其是眼下经济成长放缓的时刻，各行各业都面临严峻挑战，但由于国内私人消费依然稳健，并以连续两个季度走扬。继2015年第四季取得4.3%的成长率后，2016年第一季亦取得5.3%的成长率，反映出国内消费者信心正逐渐回温，批发与零售业也因此受惠不少。

林成国说，巨盟邀请东马及汶莱主流媒体前来考察本地批发行业，以及巨盟批发城集团的发展现状及前景，主要是因为婆罗洲的商家及零售商，大部分是前来吉隆坡采购商品，而巨盟向来十分重视东马及汶莱市场，决定趁这个机会，向东马及汶莱的商家介绍巴生巨盟批发城的庞大商机及机遇。他坦承，时代的变迁，令许多传统行业受

到冲击，尤其马来西亚已与全球多国签署双边或多边自由贸易协定，更在“东盟经济共同体”、“一带一路”倡议及跨太平洋伙伴关系协定扮演重要角色，可见经济全球化、贸易自由化的潮流已势不可挡，马来西亚市场也不断开放，而各行各业同时也迎来更激烈的竞争，只有不断创新求变，提升附加价值，才能中流砥柱，不会被时代淘汰出局。

如今，在传统上倾向“各自为营，单打独斗”的马来西亚批发业，也开始走向“抱团作战”的变革转型之路，以全新的姿态面向全国、面向东盟，甚至整个亚洲。

林成国表示，批发城的涌现以及现代化的营运，改变了批发商过去派业务员“走出去”的模式，新颖的批发城是把批发商都聚集在同一屋檐下，由客户自己“走进来”批货，反客为主。



●在特别安排下，登上巴生港务局第19楼禁烟区，俯瞰世界第12繁忙货柜港的壮观。

大马的海上门户——巴生港

巴生有三大主要港口，分别为巴生南港、北港和西港。

巨盟在接待东马及汶莱媒体时也安排媒体到巴生西港参观及了解运营系统。

作为马来西亚面向国际的主要港口，巴生港在硬件设施上具有国际水平，引人注目的是该港口拥有一批世界一流的管理团队，在科学管理下，巴生港在港口安全运输、物流中转、仓储等方面的运作效率极高。

巴生港是马来西亚最大的港口，也是知名的国际中转港，是一个以集装箱运输为主的综合性港口，2014年集装箱吞吐量突破1100万标箱，位居世界第12位。600多年前，伟大航海家郑和七下西洋时曾五次停靠马六甲，这里是古代海上丝绸之路的重要节点，也在现代“21世纪海上丝绸之路”建设战略中占有重要地位。

我们参观的巴生西港目前投资18亿令吉提升港口建设，以使集装箱吞吐量在2019年达1650万标箱。因此，巴生港已把目标放在不久的将来，可以挤入世界十大集装箱港。

2015年，全球十大集装箱港入门槛为1400万标箱。目前，全球1500万标箱以上港口共9个，2000万标箱以上港口共5个，3000万标箱以上港口

为2个。上海港以3653.7万标箱的吞吐量，连续6年坐稳全球第一的宝座。排名第二的新加坡港在2015年大幅下降8.7%，上海港增长3.5%，差距560万标箱。

2015年，全球十大集装箱港口排序依次为上海港、新加坡港、深圳港、宁波-舟山港、香港港、釜山港、青岛港、广州港、迪拜港、天津港。中国港口包揽了七席。

巴生港副总经理(行政与财务部)安祖拉女士说，尽管今年经济低迷，但巴生西港集装箱吞吐量仍有信心增长8到10%。巴生西港目前处理集装箱能力约1100万标箱，目前正在扩建两个集装箱码头，预计到2019年完工后，可以使集装箱处理能力达1650万标箱。

安祖拉说，巴生西港集装箱处理效率位居世界前列，每台吊车平均每小时处理30-35个标箱，高于平均27个标箱的世界平均水平。

为了适应集装箱运输发展的需要，巴港当局除了在北港建设第2个集装箱码头(面积26公顷)以外，还在卢梅特(LUMUT)建设西港。新的集装箱码头可以停靠6万吨级的船舶。届时巴生港将进一步发展为亚洲的主要转口港之一。



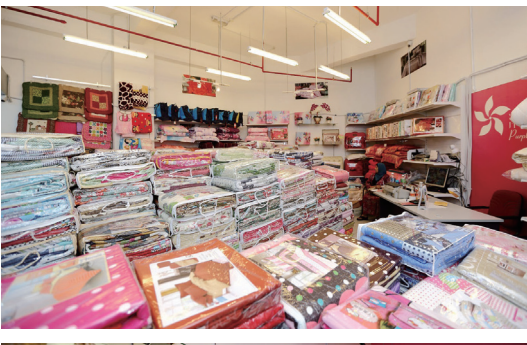
●楼高10层的武吉免登巨盟将于2017年中旬竣工，要成为年青服饰企业家展示作品及创业的平台。



●泰国与印尼的零食门市批发。



●印裔商人经营的地毯门市批发。



●精巧的女性包包。



●精巧的女性包包。

巨盟批发城集团高层管理人员和东马及汶莱的媒体访问巴生港务局。左一及二是巴生巨盟副总经理陈仙妮，租赁与营销经理颜丝丝，星洲日报记者彭本顺，巴生港务局副局长安祖拉，汶莱婆罗洲公报(BORNEO BULLETIN)记者努鲁，本报记者黄金花，巨盟高级总经理刘永发。

呼吁政府提供奖掖措施
鼎力支持批发城的发展

最近引起世界关注的3大经济版图——东盟经济共同体、中国“一带一路”倡议及《跨太平洋伙伴关系协定》，马来西亚都被纳入其中，占尽优势，足以崛起成为区域性、甚至国际性的商业及贸易中心。

因此，林成国呼吁政府能够提供一些鼓励及奖掖措施，逐步吸引区域出口商把各国货物带来马来西亚，令马来西亚成为万商云集的国际转口贸易平台。他期盼中央与州政府都能鼎力支持批发业及批发城的发展，尤其巴生巨盟批发城不但强化大品牌与东盟的产品，还特别规划了“国际

区”，保留给外国批发商，就是为了方便贸易商及零售商，在不必长途跋涉的情况下，便可轻易地采购来自各国的商品。

他透露，巴生巨盟批发城的目标是要至少25%租户是来自东盟国、阿拉伯国家、孟加拉、中国、印度及巴基斯坦等商家，让它逐渐成为多元贸易的平台，各国的产品都可以在这里展销，以展现万商云集的繁荣景象。

“多元化一站式的批发城将吸引大量客源，激发和带动国内各领域的经济效益，同时也将本地优质产品推广到国际。”