



巴生市议会代主席益山（前排左）和义乌市市长何美华（前排右）在2012年10月21日签署友好交流备忘录。两地友好合作关系的促成，巴生中华总商会功不可没，特别组成商贸考察团参与这项盛事。

巴生搏变身 锁定商贸城

挟港口及地利之便 打造国际采购贸易集散中心

巴生，不仅美食卧虎藏龙，肉骨茶、海鲜料理引人垂涎，经济上亦以潜龙出海之势，雄心勃勃地打造下一轮发展的热潮。

作为大马第二大城市，巴生拥有全马最大的港口，同时也是全球第13大港口，共有南港、北港和西港三大港口。巴生的陆路交通系统也四通发达，距离吉隆坡仅40公里，工业发达，地点位置也恰好位于印尼、泰国及新加坡之间，不但是西马贸易中心，也可成为新马泰印尼这个区域的贸易集散中心。

地利优势雄厚，让巴生中华总商会致力于推广及力拚巴生成为国际商贸中心，锁定将巴生打造成为在东南亚有如义乌的国际批发城。

向义乌取经

根据资料显示，雪州今年1月至4月的工业投资总额高达45亿令吉，共有90个工业项目，是全国获得最多投资项目的州属，总投资额仅次于沙巴州的47亿令吉，位居全国第二。

巴生作为雪州第二大人口最多的城市，对雪州的经济贡献功不可没。

巴生中华总商会会长梁家兴博士表示，巴生位于策略性地点，巴生港口扮演着很多国内外货物进出口及转口贸易的重要枢纽，加上地利之便，若成为一个国际采购贸易集散中心，将能有效地减低运输成

本，因此巴生有足够条件成为这个区域的国际商贸城。

为此，巴生有意向中国义乌看齐。中国的义乌小商品批发市场，规模堪称全球最大。全世界看到的小商品，绝大部分都可在义乌找到。义乌的年销售额高达300亿人民币，而单单外销出口就占了60%。

「义乌位于中国浙江，是全球最大的小商品集散中心，占据着很重要的经济地位。只要加强巴生与义乌的连结，将会吸引更多商家前来巴生采购，接着带动巴生各行各业的蓬勃发展，包括房地产、物流业、旅游业、饮食业等。」

向中企招手

要建设商贸城，先建设硬体设施。本地TSI集团早已瞄准趋势，在继成功打造全马最大批发广场GM Kuala Lumpur后，目前将业务范围转向巴生，选择在巴生绿林镇（Bandar Botanic）发展另一个批发城GM Klang，并朝着打造GM Klang成为东南亚规模最大、产品种类最完善的批发城目标来进行。

TSI集团董事经理拿督林成国表示，GM Klang的地理位置非常优越，坐落在交通便利的黄金地段，也临近巴生港口，是一个很好的商业地带。

「GM Klang分成四个发展阶段来进行，为了加速推出，第一期仅耗了14个月就完工，并顺利在2009年10月正式开始营业。当初为了节省时间，首期建筑是用铁架建造出12万平方尺的批发城，规划成6个展示馆共有333个批发单位，皆已完全租出。」

首期规划获得热烈回响，第二期的GM Klang批发城是一栋10层楼高的建筑物，一共有约70万平方尺。

林成国指出，GM Klang占地14.5英亩，总建筑的面积超过135万平方尺，一旦发展完成，将能容纳超过3千个批发单位，所释放的商机非常庞大。

硬体蓝图已在逐步实现，软体建设呢？

林成国表示，尽管希望能网罗各式各样的商品进驻批发城，但单凭大马本身的业者是不足的。

「要打造国际商贸城，一定要先把批发城的商品国际化，客源也要国际化，不仅是吸引海外业者到大马来卖产品，同时也希望他们能把巴生当成是采购中心，从这里再把一些区域性的产品，带回他们的本国去销售。」

他无奈地直言，GM Klang目前积极地到中国去招商，也有很多中国商家对到大马发展表达出高度兴趣，但往往却因签证问题而阻碍了他们前来的意愿。

「中国商家的签证问题必须尽快获得解决，否则在招商过程中将会面对困难。」

欢迎引狼入室

林成国的雄心与无奈，大马的中企都看在眼里。

大马国际（中国）商贸中心有限公司董事长夏宝文表示，中国地广，在一些几百万人口的大城市，当地至少有3至5个批发城，他对巴生兴建批发城的成功率非常有信心。

「中国商家在经营及管理批发城有很强的经验。随着响应政府推动的走出去政策，很多中企已经开始把业务转向海外发展，包括到大马来投资。因此，大马应该要趁机把中国商家带进来，一旦他们带着资金和商品加入阵线，那批发城就成功80%了。」

夏宝文表示，巴生有其独特性，如果签证问题解决了，大批的中国投资商很快就会一窝蜂的来马了。

「巴生国际商贸城的概念很好，可以带动起周边地区的经济发展。同时，中国商家也需要这个平台来扩展，这是互惠互利的贸易活动。」

新河（中马）有限公司董事长李尚信也认为，大马有很多优越性，是东盟发起国之一、是国际间以回教国为主的重要成员、也是不结盟运动的成员，大马具备地理、政治、民族等优势，都是很多国家无法取代的地位。

李尚信表示，从民间角度来看，大马具备作为批发城领域的条件，但目前除了到中国招商外，更应该关注的反而是与民联政府、州议会及中央政府等做交涉。

「大马已经成为中国的第三大贸易国，今年的双边贸易额更有望可突破1千亿美元。这是非常振奋的消息。大马政府要用比较开放的政策来看待这些进来的中国商家。只有商人进来了，经济才能搞活。中国开放后的市场非常大，当地很多成功的商贸城都获得政府的支持及配合，我希望大马政府也能重视这个问题。」

他指出，到中国招商前有几个必须解决的问题，包括身份合法问题、加强更新签证过程的速度、简化申请手续、打造一个更亲商的环境，这样才可提高大马竞争实力，加速国家经贸发展。

李尚信也呼吁大马商家，不要担心中企进来会打压本地中小企业的商贸成长，把中国商家引进来，市场有竞争了，大家才会卯足全力来迎战。

「我们要『引狼入室』，把中国这批『狼』引进来，羊群才会跑得更快。我相信中企的进驻可以协助当地企业发展得更好及更快。」

中国已经建立自己的内需市场，小商品的加工非常发达。尤其是义乌不具备任何地利条件，但却成功把全世界70%的商品都聚集在那里，包括成为联合国难民署提供救

济物品的重要生产基地之一。

「大马商家应该要借助中企的经验，学习他们的经营之道。」

同时，他也提醒，巴生国际商贸城一定要建立一套完善的体系，包括重组及调整结构，使得发展更全面化。

「我曾经到首期GM Klang去考察，但却连一个钮扣制造业也找不

到，而且很多商品实际上都是过时的。要知道，批发城就像一个巴黎T字台，引领着市场潮流，所销售的商品都应跟着潮流步伐。」

李尚信表示，国际商贸城已经开始进行，未来的巴生将会很快成为一个非常大的聚散地，但要成功还是需要各方面的配合及努力。

巴生与义乌 结为友好城市

巴生市与中国义乌市於10月21日举行友好交流备忘录签署仪式，为我国城市国际化掀开新页。

签署仪式是於义乌举行，由巴生市议会代主席益山和义乌市长何美华代表签署。未来两市将在教育、文化及经贸等各领域加强合作。

此外，巴生港口青年学校与义乌市香山小学也正式结为友好学校。

义乌市长何美华表示，义乌与巴生市在经济、文化等方面有很多相似之处，并且各方面

的交流有基础、有前景。希望通过签署友好城市备忘录，不断加深两市间的友谊。

义乌市被称为「全球最大的小商品批发市场」，巴生亦正善用地利之便，积极拓展小商品批发，巴生中华总商会在促成此项友好合作关系上，扮演非常重要的角色，会长梁家兴表示，随着国际局势的变化，每个城市都在寻找更多的发展契机，巴生与义乌各拥优良的条件，巴生也朝「国际商贸城」方向发展，相信未来两市之间可以相互连线、互补互利。

由巴生中华总商会筹组的义乌商贸考察团，是於10月20-24日赴义乌市访问，受到当地热烈接待，包括受邀参加第18届义乌国际小商品博览会开幕典礼、参观新光饰品、梦娜袜业及参访国际商贸城等活动。同行的包括巴生市议员李锡循、巴生港口中华商会会长沈庆华、GM批发城董事经理拿督林成国、谋诺贸易董事主席王景华及财经杂志总编辑杨肃堂等19人。

巴生		义乌
位於雪兰莪州，马来西亚中西部	地理位置	位於浙江省，中国东南部
573 平方公里	面积	1103平方公里
1.11万人 (2011年)	人口	123.40 万人 (2010年)
1,738/km2	人口密度	1,117/km2
马来西亚第二大城市、第一大海港，加工业繁盛。	经济地位	义乌拥有闻名遐迩的小商品市场，是世界上最大的小商品集散地，其市场的规模和成交量均居中国各专业市场之首。

