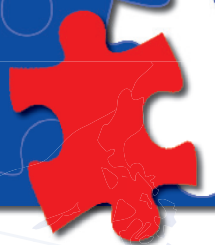


KYICE



精装 纪念册

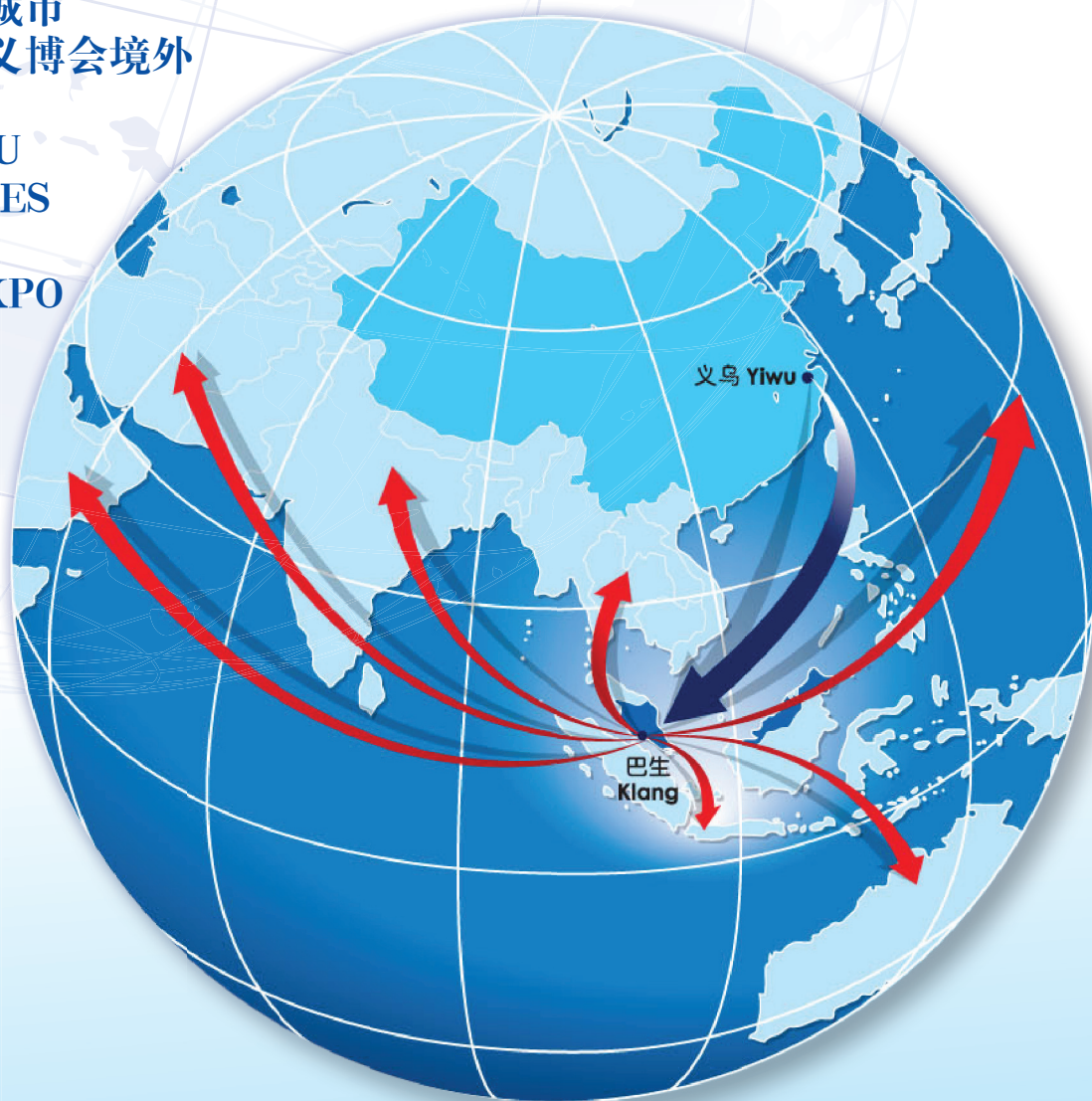
Commemorative Journal

2013巴生义乌友好城市
国际商品展销会暨义博会境外
马来西亚展

2013 KLANG YIWU
FRIENDSHIP CITIES
INTERNATIONAL
COMMODITIES EXPO
& YIWU FAIR
@MALAYSIA

日期 / DATE:
2013年12月6日至8日

地点 / VENUE:
GM KLANG
WHOLESALE CITY



Contents 目录

献词

- 004 雪兰莪州务大臣 丹斯里卡立依布拉欣
005 雪兰莪州投资、工业与贸易、新村发展及非法工厂漂白事务委员会 欧阳悍华行政议员
006 马来西亚巴生市议会主席 拿督莫哈末耶谷
007 中华人民共和国驻马来西亚大使馆商务参赞 宣国兴

KYICE

- 008 KYICE的由来及宗旨
009 KYICE目标与概况
010 KYICE的优势
011 主办单位：巴生中华总商会简介
012 主办与协办单位
013 筹委会名单
014 巴生的商业发展
015 义乌的商业价值
016 展销会场地：巴生GM KLANG批发城
017 - 018 国内参展单位名单
019 义博会参展单位名单
020 其他中国参展商名单

专访

展销会幕后功臣简介与期许

- 022 朱海平（义乌市人民政府会展管理办公室副主任）
023 陈凯希（巴生中华总商会名誉会长）
024 拿督戴良业（巴生中华总商会名誉会长）
025 - 026 梁家兴博士（巴生中华总商会会长）
027 - 028 拿督陈杰辉（巴生义乌友好城市国际商品展销会筹委会主席）
029 李锡循（巴生中华总商会署理会长）
030 谢松坤博士（巴生中华总商会副会长）
031 拿督吴文钦（巴生中华总商会副会长）
032 拿督林宽城（巴生中华总商会副会长）
033 拿督黄福美（巴生中华总商会副会长）
034 拿督斯里郑文记（巴生中华总商会副会长）
035 拿督林成国（巴生GM KLANG批发城董事经理）

四大板块分析综合报导

- 037 - 038 四大板块分析综合报导
039 主题展区：商品展览展示
040 主题活动：高峰论坛
041 主题洽谈：经贸洽谈
042 主题交流：文化交流
043 - 045 迎宾晚宴

马中交流会及开幕典礼

- 047 - 049 马中交流会
050 - 052 开幕典礼

致词

- 053 雪兰莪州投资、工业与贸易、新村发展及非法工厂漂白事务委员会 欧阳悍华行政议员
- 054 义乌市人民政府会展管理办公室副主任朱海平
- 055 巴生中华总商会名誉会长拿督戴良业
- 056 巴生中华总商会会长梁家兴博士

讲座馆

- 057 马来西亚，您的第二家园计划（拿督符佑英）
- 058 - 060 巴生GM KLANG批发城发展大蓝图（拿督林成国）
- 061 马来西亚最佳房地产投资（何文雄）
- 062 亲子身心灵的对话（周延飞博士）
- 063 2014马股投资盈利蓝图（何文生）

美食馆

- 064 换礼、幸运抽奖、兴华中学表演
- 065 武术及舞龙、烹饪教室
- 066 - 067 换礼、中医内在调理、国际治癌及再生医疗讲座
- 068 - 069 幸运抽奖、余兴节目、光华独中表演、滨华中学表演
- 070 叶又丹花艺示范、肉骨茶大碗工揭秘和最佳创意摊位颁奖礼
- 071 美食天堂

爱心馆

- 072 皮指纹测试
- 073 捐血活动
- 074 中医义诊与波动仪测试

专访

- 075 - 077 中国参展商
- 078 - 080 本地参展商
- 081 巴生GM KLANG批发城租户
- 082 展销会参观者
- 083 综合报道
- 084 - 086 总结报告

感言

- 087 巴生中华总商会会长 梁家兴博士
- 088 巴生GM Klang批发城董事经理 拿督林成国
- 089 巴生义乌友好城市国际商品展销会筹委会主席 拿督陈杰辉先生

- 090 - 101 宣传策略综合报导
- 102 - 103 KYICE展销会之巡回系列

献词

雪兰莪州务大臣 丹斯里卡立依布拉欣



首先，我至诚祝贺巴生中华总商会，庆祝成立67周年志庆。商会在超过60年的岁月里，积极推动了巴生的经济发展，让巴生商家在皇城扎根。



向前迈进，我们见证商会正朝向另一个目标迈进，既凝聚巴生商家力量，协同走向世界舞台，而这也是巴生中华总商会67周年纪念的庆典主题‘放眼世界，开拓商机’。

我希望，商会的新使命将创造利于巴生商家走向国际舞台的机会。这也将协助雪兰莪州政府吸引更多外资及同时巩固国内投资。市场趋势显示全球外国直接投资有下降想象，因此所有利益相关者，不得不更努力工作，以达到2012年的117亿令吉总投资额的标杆。

当今的商业世界，商家必须具备世界观，才能开拓出可以永续经营的企业。这与治理一个国家或一个州属，是同样的道理。一个具备国际视野的政府，才能建立无远弗届的施政良策；而当一个商家有了世界观，开拓出来的就是无限的好商机了！

与世界接轨，国际商业和经济网络，是商家建起接轨世界的桥梁。雪州政府感激巴生商会促成巴生市与中国义乌市缔结‘友好城市’。期望这将有助打造巴生成为本区域的小商品商贸城。

雪州政府关注基本设施对商业活动的重要。这也是雪州政府同意耗资3亿令吉兴建巴生第三座桥。这座新桥将是巴生工业和商业发展的巩固基础，它将引领巴生成为亚洲的进出口贸易枢纽。多重的有利效应将随着这计划滚动，而这就‘稳赚不赔’了，为州政府创造赢面。

我们相信巴生第三大桥在改善交通网络后，更能借助由西港组成全国最大的巴生港口的优势，以及配合英达岛工业区，全面带动雪州的工商业活动及进出口贸易，进而成为雪州的经济催化剂。这些优势都将促使巴生拥有庞大商机，并让巴生商家可以带着这些商机走出国际，把眼光放到全世界，开拓更多、更大的商机。

我希望巴生中华总商会能扮演其一贯角色，带领这里的商家，继续全力配合雪州政府的每一项提升州内经商环境，进而全面提升雪州子民福祉的努力。



献词

雪兰莪州投资、工业与贸易、 新村发展及非法工厂漂白事务委员会 欧阳捍华行政议员



我感谢巴生中华总商会，让雪兰莪州成为中国义乌在马来西亚首次大规模商品展销会的举行地点，让义乌商家‘落户’巴生，‘扎根’雪州。

义乌，已是中国价廉物美小商品的代名词，在我国是中国商品采购团的最爱，也是许多小商家创业的货品来源地。任何时候，无论由商会组团，或本地商家自行前往采购，又或者本地厂商在义乌建立基地经销产品，义乌小商品批发城到处可见到马来西亚人的身影。

在巴生中华总商会的穿针引线下，巴生市议会与义乌市政府去年2012年10月签署友好城市意向书，雪州政府和商界很高兴地看到，巴生与义乌的结合并未停留在纸上，一年两个月不到的今天，首届巴生义乌友好城市国际商品展销会暨义博会境外马来西亚展，就已在GM批发城隆重登场。

巴生中华总商会将愿景付诸行动的决心，令人激赏。雪州政府尤其投资、工业与贸易常委会，支持商会配合政府把巴生打造为国际批发商贸城的决心；同时认同，通过与闻名国际的义乌小商品批发城结合力量，将更能让世界看到巴生的条件与潜力。

中国义乌国际小商品博览会在义乌举行已进入第19届，义乌作为透过商展推动小商品批发行销的先驱，有很多值得我国商界甚至政府学习的地方。去年举行的博览会，就吸引30个省区市和23国的2747家企业、逾万名采购商登记参加，共设国际展位4500个，展出商品逾170万种，境外客商人数更激增300%。

据我了解，巴生中华总商会今年不断组团到义乌参展，协助团员商家觅商机的同时，也为本身‘取经’。如今时机已到。我再次恭贺巴生义乌国际商品展销会暨义博会境外马来西亚展成功拉开序幕，规模虽属起步，但只要得到各界持续支持，发展成定期项目及本区域首要商展活动，指日可待。



献词

马来西亚巴生市议会主席 拿督莫哈末耶谷



2012年10月21日，马来西亚巴生市议会由当时的代主席益山，与中国义乌市政府签署了友好城市意向书，两市日后将在商贸、文化、教育、基设和民生等问题互相交流及互补。

市议会感谢巴生中华总商会一直扮演桥梁角色，积极促成了两市的这项珍贵关系。更难得可贵的是，商会也即刻扛起了深化两市友好城市关系的后续行动，在短短一年中，就把义乌商展首次带到巴生来。

商会讲求效率的办事方式，为会员和广大工商界实际谋求福利，我想，可作为其它社团组织的一个模范。市议会也感到荣幸，可以成为首届巴生义乌友好城市国际商品展销会暨义博会境外马来西亚展的主催单位，一起与大家联手把巴生打造成国际商贸城。

世界排名第12的巴生港口，一直以来都是巴生

在国际上一张耀眼的名片，也让巴生在世界版图上留名，成为国际贸易与海运业界一个熟悉的名字。如今我们希望，巴生中华总商会举办国际商展的宏图大志，能让巴生再增添另一张耀眼名片。

巴生义乌国际商展若能在日后办成常年或双年活动，本地商家即使未能亲到义乌，也能通过在本定期举办的义乌商展，或通过在该商展建立起来的联系，采购到价实物美、世界有名的义乌小商品；同时，也能通过这个平台为大马产品扩大市场，营销海外。

市议会热烈欢迎来自国内外的商家与采购商，尤其中国与东盟商家，到来巴生参加这项国际商展。市议会提供一切便利，让你们有个最愉快的参展经验，并对巴生港市留下深刻印象。我们更期待你们把巴生作为未来拓展国际事业的基地，与巴生共创灿烂未来。



献词

中华人民共和国驻马来西亚大使馆 商务参赞宣国兴



值此〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会暨义博会境外马来西亚展〉开幕之际，我谨代表中国驻马来西亚大使馆经济商务参赞处，对展销会的举办表示热烈祝贺！

中马两国双边贸易增长势头很好，贸易规模逐步扩大，贸易层面稳步提升。多年来，巴生中华总商会为促进中马经贸合作做出了重要贡献，发挥了桥梁和纽带作用。

巴生拥有港口和自由贸易区等独特优势，义乌是重要的小商品集散中心，巴生与义乌建立友好城市关系，并共同举办国际商品展销会，对进一步促进和扩大双边贸易具有重要意义。希望两国商协会再接再厉，加强交流，精诚合作，继续为中马两国商家搭建更大更广阔的合作平台！

诚挚祝愿〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会暨义博会境外马来西亚展〉取得圆满成功！



KYICE的由来与宗旨

中国未来5年对外投资5000亿美元（约1.65兆令吉），而我国放眼每年可迎来1%（即50亿美元，约165亿令吉）的海外来马投资额。中国贸易的开放，为大马中小企业引来冲击以外，亦制造了无限商机。

〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会〉的举行可谓是看准了时机，提供有利的平台，凝聚了我国中小企业的力量，向中国商家企业伸出友谊之手，从中通过各项联谊和洽谈，吸引来自世界各地的采购商和企业来马进行贸易和商机洽谈，继而把巴生打造成国际采购商进驻的贸易中心。

由来与宗旨

巴生是世界排名第12的主要港口，为马来西亚物流和进出口经贸的重要枢纽。义乌则是国际知名

小商品汇集的首要批发市场。巴生与义乌的双强结合，无疑为两地及世界商家提供了实际便利，开拓了庞大的国际商品市场，为朝向‘衔接世界的桥梁，通往世界的窗口’的愿景作出了努力。由马来西亚巴生市议会主催、巴生中华总商会主办的〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会〉（KYICE），已于2013年12月6日至8日于巴生GM KLANG批发城成功举行。

此次展销会的由来是为了深化巴生和义乌两市的友好合作关系，同时在促进两市企业家的交流与合作，积极推动两市企业家在马来两国的投资和拓展业务上作出贡献。



KYICE

目标与概况

<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>成为全马首届经由俩市鼎力合作所促成的展销会，为使展销会快速成长为国内最具人气和客户价值的展销会，主办方在海内外鼓吹、推广以及吸纳经销商、工程承包商、外贸公司、海外采购商前来参展，紧跟着开发黄金商机，为国内外企业与专业买家搭建快捷、高效的精准对接平台。

目标

藉此合作平台同时接轨世界，寻找最佳合作伙伴，把中国及马来西亚产品营销带到世界各地，共同落实‘立足巴生放眼22亿人口，攻占南亚洲百亿商机’的最终目标。

<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>主办方巴生中华总商会呼吁各企业商家把握东盟新兴自由市场，共同迎向印度10亿庞大人口市场与中东清真市场的崛起！

概况

巴生中华总商会为了促进马中双边贸易的增长，协助本地中小企业和义乌商家开拓更多商机措施上不遗余力。

<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>的举行正提供了来自海内外的中小企业商家扩张庞大国际商品市场的机会。

巴生具有得天独厚的地理位置，拥有推展国际贸易商品展的条件，首届<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>被视为将巴生打造为未来国际贸易商城的重要里程碑，让国内外参展商与专业买家实现‘买全球，卖全球’的宏愿。



KYICE的优势

巴生作为马来西亚最大、世界第12大的港口，不但崛起为东南亚的进出口贸易中心，亦是打向中东、印度和东盟22亿人口与世界清真产品市场的窗口。它无论是地理位置上、商业条件、文化、语言、住宿、政府亲商政策上，都占尽优势。



马来西亚10大有利投资条件：

- 国内需求庞大。高人口成长率（2.3%），国人对各种消费品需求大。
- 在政府经济转型计划（ETP）下，批发与零售业是被鉴定的国家关键经济领域（NKEAs）之一，获大力推动。
- 华人是马来西亚重要族群，华商是经济动力，世界华商在此经商不会有语言或文化隔阂。马来西亚人精通多种语言，包括英语，华语，马来语及其他。
- 巴生与义乌缔结友好城市，马来西亚华商向义乌借力开拓国际市场，中国「出走」企业借助巴生作为攻占中东、印度和东盟市场的桥头堡。
- 伊斯兰大会组织前主席国，马来西亚伊斯兰宗教局制定的清真条例成为全球认证标准，全球商家欲进入 - 世界清真市场的通道。
- 与东盟、中国、日本、韩国、印度、巴基斯坦、纽西兰、智利等签定自由贸易协定；主要贸易伙伴包括中国、日本、美国、新加坡、泰国及中东等。
- 多元性的工商业，高素质产品和服务，良好的制造业的运作模式，以及发展良好的贸易支援设施，基建和运输系统，让马来西亚成为可信赖的供应者。
- 政府亲商政策，给予外商各种经商和投资上的奖掖与优惠。
- 专业的商贸文化，严格和公平的贸易条例。马来西亚法律全面性的保护人民和商家利益。
- 活力的前进中国家，政局相对稳定，社会安宁，人民和谐，是投资、经商及居住的理想地点。

为何选择马来西亚作为商业跳板？

- 大马作为全世界20大贸易国之一，也是第16大出口国。
- 大马在全世界最具竞争力国家中排名第21，亚太排行前5位。
- 大马是东盟第1大的中国贸易伙伴国，东盟区内贸易第2大贡献国。
- 大马经济表现名列第9位，人均国内生产总值少于2万美元的29国里排名第一。
- 巴生港是世界第12大港，位于马六甲海峡东岸，位置优越，远东至欧洲贸易航线理想停靠港。
- KYICE举行地点巴生GM KLANG批发城距巴生港仅8公里，宽敞大道通往首都吉隆坡与吉隆坡国际机场，只需30分钟。

主办单位： 巴生中华总商会简介

巴生中华总商会创始於1946年5月28日，是一个工商组织，会员业务包括农业、建筑、资讯、制造、服务与贸易等。

巴生商会向来积极参与世界华商活动，与来自世界各地华商建立起良好的商贸联系网络，并经常接待来自中国各省各市的招商团，以及带团到国外参与商展，鼓励本地中小型企业走向国际市场，与海外采购商建立商贸联系。

在国内，巴生商会是华商与政府部门的桥梁，包括通过马来西亚外贸促进局（MATRADE），积极对外招商，强化与深化巴生世界级港口城市的优势，打造巴生成为一个国际贸易中心，成为东南亚的区域进出口转站。

此外，在清真工业发展机构（Halal Industry Development Corporation）积极推动下，我国也与世界各地的伊斯兰国家建立良好关系，特别是马来西亚清真认证备受中东国家认可，使到马来西亚成为出口大量清真食品原料的国家。

在东盟与国际清真市场深耕多年，马来西亚华商了解东盟与清真市场的特性与需求，搭建起中国与世界华商进军东盟与清真市场的桥梁。巴生商会也多次组团到东盟各国考察商机，包括泰国、缅甸和印尼等，与当地商团缔结一定联系。

为推动与扩大马来西亚商贸网络，巴生商会2012年起积极推动巴生与「全球最小商品批发市场」的中国义乌缔结友好城市关系。

巴生市议会于2012年10月21日，正式与中国义乌市政府签署友好城市意向书，强化两市经济与文教的合作与互动，让巴生朝向国际商贸城目标跨



前一大步。巴生商会也率领90名批发商到义乌进行贸易、投资与采购考察。

巴生商会此次举办〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会〉礼尚往来邀请义乌商家前来参展，进一步提升两市贸易的互动与联系；对外强化巴生作为世界港口城市的优势，以及马来西亚作为中国商家进攻南亚洲桥头堡的地位。

主办与协办单位

主催单位：马来西亚巴生市议会

主办单位：巴生中华总商会

认可单位：马来西亚中华总商会
马中经贸总商会
马中友好协会

支持单位：义乌市人民政府外事与侨务办公室
浙江省义乌市工商联
义乌国际小商品博览会有限公司
中国马来西亚商会（上海）
中国—东盟自由贸易网
雪兰莪滨海中华总商会
巴生港口自由贸易区
马来西亚北港
雪兰莪马来工商会
巴生印度商会
雪兰莪旅游局
雪兰莪投资中心

场地赞助：GM Klang Sdn.Bhd

筹委会名单

〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会暨义博会境外马来西亚展〉获得了巴生中华总商会董事会与会员们的鼎力支持，因为大家的无私付出，才让为期三天的展销会圆满的举行，划下美丽的句点，同时亦为日后有望举行的来届会展垫下了美好的基础。

大会主席：梁家兴博士
 筹委会主席：拿督陈杰辉
 筹委会副主席：李锡循、谢松坤博士、拿督吴文钦、拿督林宽城、拿督黄福美、拿督斯里郑文记

法律顾问：张裕民
 财政：苏福明
 稽查：李伟丞硕士
 秘书处：颜全枢、温淑惠
 征求组主任：拿督黄福美
 招展组主任：黄玉贞、戴良麟
 招展组副主任：沈庆华、黄哲强
 招展组组员：莫壮俊、陈瑞霞、许永贵、李贵彬
 招商组主任：拿督吴文钦
 招商组副主任：王顺诚、张垂淦、刘守仁、王伟川

招商组组员：李贵彬、侯墨龙、王景华
 策划组主任：郑联兴、郑至尧
 场地组主任：刘国祥硕士
 宣传组主任：潘俊文
 宣传组副主任：邱良泉
 服务商安排主任：吕缘喜
 服务商安排副主任：郑联兴
 开幕和现场管理：刘雁红
 节目组主任：陈祈福
 节目组副主任：李光辉
 保安组主任：陈燕辉
 保安组副主任：苏顺昌
 社团组主任：



巴生的商业发展

巴生是雪兰莪的发源地，是州内历史最悠久的其中一个城市。随着瑞天咸港口（巴生港口前身）于1920年建起，巴生继续成为雪州锡米、咖啡与橡胶输出的主要港口，并逐渐发展成为今日的港口贸易城市。

巴生港口是远东-欧洲航道中，往东第一个、往西最后一个靠港港口。天然而成的深水码头，成为许多船运公司在东南亚的区域转站，2012年的货柜吞吐量更突破1000万个标准货柜单位。区内的巴生港口自由贸易区发展也逐上轨道，总投资超过14亿令吉，强健的发展令巴生进出口贸易如虎添翼。

海陆空交通建设完善，也为巴生贸易商带来极大的便利。除了有全国最大的港口，还有多条贯穿吉隆坡与南北城市的高速大道，如联邦大道（Federal Highway）、新巴生谷大道（NKVE）、莎阿南大道（KESAS）等，以及与路面状况良好的州际公路。距离雪邦吉隆坡国际机场（KLIA）则只需约30分钟的车程，方便外商前来洽商与寻找商机配对。

作为一个进出口贸易重镇，巴生估计共有约95间船运公司和代理、300间报关行、25个货柜储房中心，以及超过70间罗里与货柜拖格公司，一站式物流服务齐全，为进出口商提供更大的便利。

巴生可谓华裔汇聚之处，是孕育中小企业的摇篮，更是雪兰莪州华人文化城与华教堡垒，与中国城市商贸文化交往密切。不久前，巴生市也与中国义乌市和厦门市缔结「友好城市」关系。中国银行也看准这个贸易重镇在马中贸易发展的潜力，于2010年在巴生开设该银行在马来西亚的第三间分行。

毗邻港口极佳的地理优势，使到巴生也是进出口运输费最低廉的地域，再加上基本设施完善、交通与物流便利，以及金融便利，绝对是贸易、分销与运输出口的出口的最佳落脚地！



义乌的商业价值

义 乌市是靠近中国北部的城市，坐落在浙江省，距离上海约300公里。最靠近的港口是宁波港口，离杭州机场则约1个小时半的车程。

义乌总面积1105平方公里，常住人口123,9万。义乌是一座以贸易、流通为城市经济主业的商贸型城市，专业市场繁荣。服务业发达。

义乌市到底有什么魅力，值得我国著名港口与商业城的巴生与其缔结为友好城呢？

义乌市场被联合国、世界银行等权威机构誉为全球最大的小商品批发市场，它作为商品的海洋，购物者的天堂，市场总面积达470余万平方米，经营商位7万个，汇集170多万种商品，如果在每个商位前停留3分钟，以每天8小时计，逛完整个市场要近15个月时间。

义乌市场80%以上的市场经营户外事外贸生意，有1.3万名境外客商常驻义乌采购，每年到义乌市场采购外商达44万人次，外商合伙企业等境外机构5000家，义乌市场与全球219个国家和地区有经贸往来，2012年义乌海关监管出口小商品为67.4万标箱。

根据数据显示，义乌市的批发市场约有20万家生产企业与供应商，每天来逛市场的客流量就高达21万人次，是世界公认的采购者天堂，创业者乐园。



展销会场地： 巴生GM KLANG批发城

展出面积4千平方米，标准展位200个，专业观众3万人次。主办单位井然有序的将巴生GM KLANG批发城展览馆划分为大马馆、义乌馆和国际馆，同时还有美食馆、爱心馆以及讲座馆。清晰的规划路线，让参观者轻松的就能浏览全展。

巴生GM KLANG批发城给予展销会全程的配合，除了在场地上盛情赞助以外，同时亦提供<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>大力度的宣传推广，与巴生中华总商会携手为此次国际商品展销会呈献一场高规格、高效率的行业盛会！

<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>选择在全东南亚最大的巴生GM KLANG批发城举行，可谓是看好它坐落予一个备受瞩目和发展蓬勃的新黄金商业中心，有利于人潮的汇集。

有利位置促进贸易

巴生GM KLANG批发城成立于2009年，坐落在巴生武吉丁宜的绿林城(Bandar Botanic)。批

发城占地14.5英亩，非常靠近吉隆坡国际机场、吉隆坡廉价机场及巴生港口，并衔接至多条通往北马、南马和东南岸地区的高速公路，可谓是处于非常优越的地理位置。著名的巴生港口包括北港、南港及西港就在附近，方便的交通，都有利于商家作长期的贸易交易。

随著首座商城于去年落成後，所有小商品批发商已迁入该商城，原本的铁架式单层店铺单位已改成贸易和展览中心，而<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>就在此展览中心举行。

巴生GM KLANG批发城亦提供了更多商家投入批发业行业的有利条件。巴生GM KLANG批发城不仅聚集国内批发商，更协助商品企业冲出大马，扩展业务到东南亚地区，甚至是20亿人口的西亚地区。而巴生GM KLANG批发城的经营理念与由巴生中华总商会主办的<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>的出发点可谓不谋而合，同时亦垫下了双方倾向长期合作的根基。



国内参展单位名单

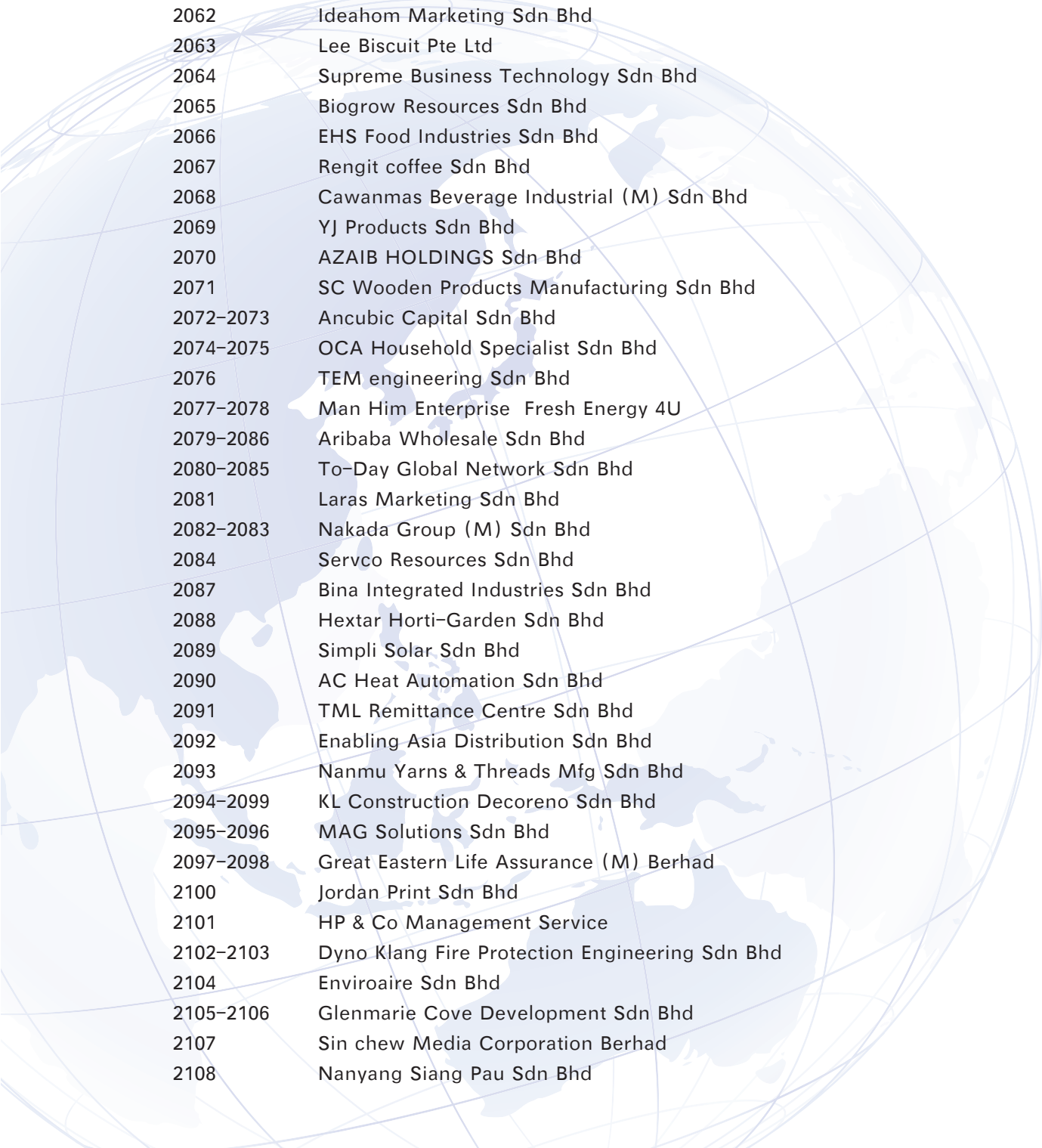
〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会〉是过去一年曝光率最高的其中一项商展活动，经过筹委会同仁的积极奔走和大力推动之下，成功招揽了中国义乌108家实力企业以及马来西亚108家公司，合共216家中小企业参与三天的参展活动。

是次参展范围涵盖制造商、零售、连锁、服务业等。涉及的企业包括食品、文化办公用品、体育及休闲用品、玩具及儿童用品、针织-服装及辅料、机械设备、工业原料、工艺品、日用品、饰品及饰品配件、化妆洗涤、箱包皮具、五金、电子电器和其他。

巴生中华总商会特别鸣谢以下的参展企业，因为你们的积极参与，才让〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会〉熠熠生辉。

国内参展商名单：

2001.2002	Kossan Rubber Industries Bhd
2003	New Era College
2004	Tropitige International Sdn Bhd
2005	Madu Pak Long Sdn Bhd
2006	Original Thinkers Sdn Bhd (Colours Shoppe)
2007	Crystal Water Enterprise Sdn Bhd
2008	Ming Leong Marketing Sdn Bhd
2009	Gin Seng Industrial (M) Sdn Bhd
2010-2011	MX Corporation Sdn Bhd
2012	Everlasting Food Industrial
2013	Tiong Hua Bird' s Nest (M) Sdn Bhd
2014	Sheng Yueh Resources Sdn Bhd
2015	Jin Bin Corporation Sdn Bhd
2016	Pagoda Foods (M) Sdn Bhd
2017	Secret Energy Coffee
2018	Evolutionary Quotient Sdn Bhd
2019-2020	MCT D Pristine Medini Sdn Bhd
2021-2022	TTF Storage Systems Sdn Bhd
2023	Mudri Auto (Fujian Hong Mingyuan Motor Ind & Trade com Ltd)
2024	SM International Wholesale (China) Centre Sdn Bhd
2025	IWO Trading (M) Sdn Bhd
2026	Hai-O Polaris (M) Sdn Bhd
2027-2028	Yee Lee Trading Co. Sdn Bhd
2029-2030	Modipalm Engineering Sdn Bhd
2031-2032	Glory chain Sdn Bhd
2033-2034	Master Approach Sdn Bhd (Delloyd)
2035	Goodtrade Enterprise Sdn Bhd
2036-2037	Hai-O Enterprise Berhad
2028	Budi Feed Sdn Bhd
2039	CLS (MM2H) Sdn Bhd
2040	Alvo (M) Sdn Bhd
2041	Kenanga Investment Bank Berhad
2042	Stone Master Marketing Sdn Bhd



2043	Radiance Perfect Intl. Sdn Bhd
2044	Puremix Sdn Bhd
2045	North Elegance Property Sdn Bhd
2046	Malai Café Sdn Bhd
2047	ESKAYVIE Sdn Bhd
2048–2049	Top Glove Corporation Berhad
2050–2051	Sunsuria Development Sdn Bhd
2052	Top-Mech Provincial Sdn Bhd
2053	Kapar Coconut Industries Sdn Bhd
2054–2055	Hong Leong Assurance Berhad
2056	Soy Products (M) Sdn Bhd
2057	(Tasty Talk)
2058	JS Warm Foods Sdn Bhd
2059	KOLEJ WIT Sdn Bhd
2060–2061	Sunsuria Development Sdn Bhd
2062	Ideahom Marketing Sdn Bhd
2063	Lee Biscuit Pte Ltd
2064	Supreme Business Technology Sdn Bhd
2065	Biogrow Resources Sdn Bhd
2066	EHS Food Industries Sdn Bhd
2067	Rengit coffee Sdn Bhd
2068	Cawanmas Beverage Industrial (M) Sdn Bhd
2069	YJ Products Sdn Bhd
2070	AZAIB HOLDINGS Sdn Bhd
2071	SC Wooden Products Manufacturing Sdn Bhd
2072–2073	Ancubic Capital Sdn Bhd
2074–2075	OCA Household Specialist Sdn Bhd
2076	TEM engineering Sdn Bhd
2077–2078	Man Him Enterprise Fresh Energy 4U
2079–2086	Aribaba Wholesale Sdn Bhd
2080–2085	To-Day Global Network Sdn Bhd
2081	Laras Marketing Sdn Bhd
2082–2083	Nakada Group (M) Sdn Bhd
2084	Servco Resources Sdn Bhd
2087	Bina Integrated Industries Sdn Bhd
2088	Hextar Horti-Garden Sdn Bhd
2089	Simpli Solar Sdn Bhd
2090	AC Heat Automation Sdn Bhd
2091	TML Remittance Centre Sdn Bhd
2092	Enabling Asia Distribution Sdn Bhd
2093	Nanmu Yarns & Threads Mfg Sdn Bhd
2094–2099	KL Construction Decoreno Sdn Bhd
2095–2096	MAG Solutions Sdn Bhd
2097–2098	Great Eastern Life Assurance (M) Berhad
2100	Jordan Print Sdn Bhd
2101	HP & Co Management Service
2102–2103	Dyno Klang Fire Protection Engineering Sdn Bhd
2104	Enviroaire Sdn Bhd
2105–2106	Glenmarie Cove Development Sdn Bhd
2107	Sin chew Media Corporation Berhad
2108	Nanyang Siang Pau Sdn Bhd

义博会参展单位名单

- 1060 义乌市永胜服装厂 Yiwu Yongsheng Clothing Factory
- 1058 义乌市卫红服装商行 YiWu WeiHong Clothing Company
- 1059 义乌市昊瑞服饰有限公司 YiWu HaoRui Clothing Co.,Ltd.
- 1074 义乌市宏蓝服装商行 YiWu HongLan Clothing Company
- 1045-1046 义乌市巨伦服饰有限公司 YiWu Julun Clothes Co.,Ltd.
- 1070 义乌市福代服饰有限公司 YiWu Fudai Clothes Co.,Ltd.
- 1057 义乌市开丫服饰有限公司 YIWU CITY KAIYA DRESS Co.,Ltd.
- 1012 义乌市毕纳进出口有限公司 Yiwu Bina Import&export Co.,Ltd
- 1048 义乌市惟依好内衣有限公司 YIWU WEINONGHAO UNDERWEAR CO.,LTD.
- 1076 义乌市稠城奇壮内裤商行 Yiwu Choucheng Qizhuang underwear Company
- 1062 子海 Yiwu Zihai underwear Company
- 1073 义乌市柳岸围巾商行 Yiwu Liuan Scarf Company
- 1077 义乌市科美家用电器有限公司 YIWU KEMEI ELECTRIC APPLIANCES CO.,LTD.
- 1104 义乌市洪英小家电商行 Yiwu Hongying Electrical Equipment Company
- 1084 义乌市江晨五金商行 Jinhua Knight Tourist Goods Co.,Ltd
- 1085 义乌市邦吉文具有限公司 Yiwu Bangji Stationery Co.,Ltd
- 1086-1087 义乌市傲达进出口有限公司 Yiwu Aoda Import&export Co.,Ltd
- 1090 义乌市稠城镇老广电器商行 Yiwu Choucheng Laoguang Electrical Co.Ltd
- 1088-1089 义乌市洪剑电器商行 Yiwu Hongjian Electrical Equipment Company
- 1099 义乌市任立江伞具商行 SHANGYU SHENGYUAN TOURIST GOODS CO.,LED
- 1013 义乌市佳绣线业有限公司 Yiwu Jiaxiu String Co.,Ltd
- 1100-1101 义乌市新在线通讯技术有限公司 Newonline Communication Technology Co., Ltd.
- 1091 义乌市龙信制笔厂 Yiwu Longxin Pen-making Factory
- 1007-1008 义乌市群芳围巾商行 Yiwu Qunfang Scarf Company
- 1011 义乌市天颜袜业有限公司 YIWU TIANYAN SOCKS CO.,LTD
- 1010 义乌市金砖纺织品有限公司 YiWu Jinzhuan Textile Co.,Ltd
- 1043 义乌市稠城方林妹日用百货商行 Yiwu Choucheng Fanglinmei Daily Necessities Co.,Ltd
- 1044 义乌双友日用品有限公司 Yiwu Shuangyou Daily Necessities Co.,Ltd
- 1047 义乌市齐彩线业有限公司 Yiwu Qicai Thread Factory
- 1009 河北一枝绣纺织品制造有限公司 Hebei Yizhixiu Textiles Co.,Ltd
- 1019-1020 义乌鸣皋五金工具商行 Yiwu Findertools Co.,Ltd
- 1015 义乌市朵拉日用百货商行 Yiwu Duola Necessities Firm Co., Ltd
- 1016 义乌市乔梁日用百货商行 Yiwu Qiaoliang Necessities Firm Co., Ltd
- 1017 义乌市中丞制笔有限公司 ZHONG CHENG PENS PRODUCTS
- 1102 义乌市振泰电子商行 Yiwu Zhentai Electronic Commercial Firm
- 1105 义乌市鼎企五金商行 Yiwu Dingqi Hardware Tools Company
- 1103 上虞市陈豪伞业有限公司 Shangyu Chenhao Umbrella Co.,Ltd
- 1098 义乌市草娃娃日用品有限公司 Yiwu Caowawa Daily Necessities Co.,Ltd
- 1014 义乌市闽江花边商行 Yiwu Minjiang Lace Company
- 1075 义乌市稠城宏悦文胸公司 Yiwu Choucheng Hongyue Company
- 1071 义乌市海昌塑料制品有限公司 GUANGDONG HAIXING PLASTIC & RUBBER CO.,LTD
- 1072 义乌市欧利亚雨具商行 REAL STAR UMBRELLA
- 1061 浙江天派针织有限公司 Zhejiang Tianpai Knitting Co.,Ltd
- 1021-1022 义乌市金鹏五金商行 Yongkang Pengcheng Grinding Apparatus & Abrasive Co.,Ltd
- 1018 义乌市新时光电器有限公司 Jinrong Electric Appliances Trade
- 1024 义乌市易趣电工器材商行 Yiwu Yiqu Electrical Equipment Co.,L td
- 1023 义乌市创艺厨具有限公司 CHUANG-E
- 1079 义乌市通顺塑料硬片有限公司

其他中国参展商

1063	义乌市红太阳印刷有限公司
1078	义乌市求康雨具有限公司
1083	义乌市立波服装商行
1052	义乌市柔丽饰品厂
1067	义乌市三达文具商行
1068	义乌市金牛钟表商行
1028-1029	义乌市和昌塑料粒子商行
1035	义乌彦旭鞋行
1033-1034	义乌市乐源文体用品有限公司
1055-1056	义乌市佩芬户外用品商行
1065-1066	义乌市寒露玩具商行
1039-1040	义乌市稠城力高电器行
1051	义乌市新大陆文具厂
1094	义乌市绿光野营用具有限公司
1004	义乌市刘万晟网络技术有限公司
1053-1054	义乌市文渊文具有限公司
1038	义乌市聚英笔行
1032	义乌市马来老街咖啡销售有限公司
1069	义乌市灿箱包有限公司
1050	义乌市潇雅皮具有限公司
1049	义乌市依维依日用品有限公司
1036-1037	义乌市凯铭达日用品有限公司
1081	义乌市霖溪日用品有限公司
1082	义乌市义亭镇青建针织厂
1064	义乌市升容纸业有限公司
1106	义乌市小雷斯文具商行
1097	义乌市三盛文具有限公司
1092-1093	义乌菩提树家纺有限公司
1095-1096	义乌市小金鱼服装厂
1003-1108	浙江虹雨服饰有限公司
1005-1006	义乌市雁球通服饰有限公司
1107	义乌市杜邦医药用品有限公司

国际参展商 / 赞助商

1025	International Cancer Therapy & regenerative Medical Centre
1026	国际治癌及再生医疗中心
1026	GM Klang Wholesale City/GM Klang批发城
1030-1031	ECFindProductSupply
1080	四川玖玖爱食品有限公司
1001-1002	Yiwu International Commodities Fair Co., Ltd义乌国际小商品博览会有限公司
1027	巴生市议会

KYICE



展销会幕后功臣 简介与期许

专访

朱海平 (义乌市人民政府会展管理办公室副主任)

义乌市会展中心主任朱海平先生接受专访时说，义乌和巴生能够结合为友好之城，是长期交易合作后自然产生的一个结果。

义乌和巴生这两座城市的商家互动已久，在交易的过程中，发现到彼此志气相投，就达成了一些共识，期望能共谋交易策略，彼此学习对方的模式，提供各自的服务和产品水平，成就双赢的果效。两城结盟为贸易、教育和文化之友，似乎是自然不过的事情。

他看义乌和巴生这两座城市同时具备了许多相似的地方，比如巴生是个有很多华人居住的地方，义乌人到这里参展或经商，就能免掉许多语言和文化上的障碍。义乌人和巴生人又同样嗜辣，在食物上比较能够彼此适应。就这趟的旅程，他发现到义乌的参展商到这里的时候，感觉如同到了自己的另一个家乡，没有很多文化上的冲击和差落。

他说，巴生海港是马来西亚第一大国际海港，巴生又具备了像GM这样的批发市场，交通设备也极为齐全，无论在地理或人文方面的考量上，巴生都是义乌选择合作的贸易伙伴上选。

朱海平先生认为，当义乌的批发市场和小商品企业在当地发展到相当大的规模后，政府就觉得有带着义乌商家“出去走走”的必要。义乌商家不仅在当地举行频密的国际展销会，也在政府的资助下，到许多海外国家参加国际商展，推介义乌工厂所生产制造的小商品，也让国内商家见识别国的商业风貌。

这次，义乌市政府耗资二至三千万人民币，选出不同且多样化的产品组合，让参展商组团亲临巴生，和马来西亚的参展商进行产品、服务和经商经验的交流，直接为他们制造了合作的商机。

朱先生也向在旁的巴生中华总商会会长梁家兴博士等人献议，他们可向中国驻马来西亚商务部提呈到义乌举行国际展销会的建议，把巴生的各类商品和服务，有规模式地推介到义乌的市场，加强彼此之间交流与互动的气势和关系。



专访

陈凯希
(巴生中华总商会名誉会长)

马中贸易的先锋人物陈凯希，对大马本身具备的经济潜质，以及中国蕴含的出口潜力，都带着乐观和积极的看法。

陈凯希表示：〈我国拥有雄厚、未经开发和加工的天然资源蕴含量，只要发掘和善用这些资源，就能为大马制造无限的商机。而中国新兴的中型企业，近年来已经具备走出国门的实力。这样庞大的经贸市场，是大马商家不容忽略和错过的。〉

他指出，自美国经济后退，及其市场和产品在我国民情需求上的差落问题，使无论在地理和人文环境都比较贴近大马的中国，瞬间成为大马商家合作的考量。就本身在马中双边开拓市场的经验，他认为一般企业家在发展海内外经贸时，都会遇上程序方面的繁复问题。所以，他鼓励企业投资家当怀有顽强的意志力和奋斗精神，如此，企业的努力才能日久生效。

今天的巴生港口，在陈凯希眼中具备很大的发展潜能。他说，巴生的地理环境占尽优势，更是清真食品和我各商品的集散中心。巴生是自由港口，

码头设备先进，只要在服务效率上稍作改善，要把巴生打造成国际经贸港口，是指日可待的事。他认为，巴生若要顺利发展为国际市场，就有赖于中央政府、州政府和地方政府全方位的支持和推动。他举例说，义乌批发城从毫无组织的夜市档口，发展为当今中国最大规模的批发城，全在于当地政府的鼎力协助。

陈凯希是少数在追求商机和商业利益的同时，还愿意长期投入心血，协助本地政府和华商搞



好与中国合作关系的商人。他独到的见解，使他乐于将政治、文化和教育等方面，结合在商业的互惠活动上。

曾是马中友好协会创办人的陈凯希，目前担任该协会的秘书长一职，且兼任各项和马中贸易有关的要职，更是马中经贸总商会的永久名誉会长。新华网戏称他是“为中马人民的友谊默默耕耘的老牛”。而陈凯希在一次受访中，欣然承认自己一辈子都在“担当中马友好的纽带和桥梁。”

他也不讳言，若“没有中国的繁荣和进步，就没有今天的海鸥集团”。

巴生和义乌国际商品展销会的举行，有机会让巴生被塑造成为另一座陈凯希理想中的“马中商城”。陈凯希进军中国市场取得的业绩，以及“取之社会，用诸社会”这份实务的经商之道，也让有意进攻中国市场的新近投资商，有个实质的榜样。



专访

拿督戴良业 (巴生中华总商会誉会长)

巴生中华总商会名誉会长拿督戴良业，亦是新阳光（Sunsuria）集团的创办人及执行董事。

商会在监督政府的经贸政策，提升国家的投资和经贸优势，以及维护全民利益的使命上，影响都甚为重大深远；同时，商会也极为关注政府的经贸政策动向，确保所施行的策略，有助于我国具备吸引外来投资的竞争力。基本上，中华总商会是商家百姓和政府之间沟通的其中一座有力的桥梁。

拿督戴良业就目前马中的经贸关系，以及两国落实的经济政策，推测将有更多的中国企业会选择马来西亚作为向海外拓展市场的据点。他认为：《因为语言和文化上的助力，马来西亚成了中国迈向世界的最佳管道。而且，随着“大吉隆坡计划”的推行，大吉隆坡/巴生谷的绿化行动、策划中通往新加坡的高速快铁系统，都大大有助于外资和专业人士的涌入。》因此，拿督戴良业也预测有越来越多的中国专业人士会来马工作和定居，届时，大马的建筑地产业将有更进一步蓬勃的发展。

在马中两国政府致力于双边合作计划的同时，拿督戴良业也呼吁和鼓励本地的商家们亲自动手参与其盛。他认为，若民间的企业能协力共事，就能为马中经贸带来更大的效应。此次的巴生义乌国际商品展销会，我们见识的不过是义乌小商品批发城的其中一个小小片面，很多的合作商机还有待本地商家进行自我的发掘。然而，他不否认，



展销会确实是个很好的资讯桥梁。借由巴生作为马来西亚第一大港口、东盟国家第二大港口的优势，有助于小商品企业融入于国际市场。

新阳光集团也透过和厦门大学在教育上的合作，促进马中经贸的交易。该集团是厦门大学在马来西亚未来设立的分校的项目管理合伙人，协助为该大学采购建校场地、申请各项当局的准证。拿督戴良业说，厦门大学的分校计划将使马中两国的关系更加提升，进入第一个更高的层次。同时也能促进两国文化和经济的交流。

专访

梁家兴博士
(巴生中华总商会会长)

<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>的成功举行，激励了不少人心。

三天的展销会吸引了超过五万名的专业顾客到场观展，坊间可说是以实际行动支持义乌与巴生结成友好城市后的活动与关系开展。

巴生中华总商会会长梁家兴博士受访时表示，<短短的三天展销会，却让我们累积了不少的经验，相信第二届的举行，将会让我们走少很多冤枉路，从而减少成本费用。>

积极做出检讨

梁家兴博士满意宣传推广工作的成效，成功招徕超额的海外和本地的参展商。<在此亦要感谢巴生GM KLANG批发城的全力支持，无论是硬体还是软体设备上都供应俱全，让展销会顺利的举行。>

梁博士在展销会过后会和筹委会作出内部检讨，并且会为未来举办的展销会作出讨论。<我们当然希望继续再办巴生义乌友好国际商品展销会，也许是一年一次，或者是两年一次，这要视各方面的条件而定。>

据梁家兴会长向参展者了解所得，大马馆的反应热烈，令参展商达到满意的销售数额，商业洽谈处亦不断涌现人潮，这都是令人鼓舞的现象。

除此之外，主办单位在各国的洽谈摊位都安排了翻译员在内，充当国内外商家面对语言障碍时的沟通桥梁，这个贴心举动，赢得洽谈商家的赞好。<参展商回馈意见表示，他们在别的国家参展都未遇上主办单位提供如此周全的服务。>



专访

梁家兴博士
(巴生中华总商会会长)

迎来连锁反应

回顾过去从零开始筹备巴生义乌展销会，梁会长说道：<我们用了近一年的时间筹备展销会，曾经远赴义乌办中国招商说明会，积极的与当地的单位联系，也寻求义乌外事与侨务办公室协助，还有与义乌展会公司、义乌小商品展览馆的密集沟通，一步一脚印，逐个逐步的才招集了海外一百零八家参展商。>

虽然万事起头难，梁家兴博士却是越战越勇，从起初部份人的不看好，到如今展销会的热烈举行，终于证实了梁家兴博士积极推动和促成巴生义乌结成友好城市的方向是正确的。

梁会长同时也视义乌作为模范例子。<义乌在三十年代还是一个名不经传的小市镇，但经过多年的努力与推广，今时今日的义乌已经是全球最大的批发城。义乌买全球、卖全球的经营理念正与我们的方向不谋而合。我们期待透过展销会，让世界的商家集中在巴生，继而成为标志性的采购中心。>

<在巴生我们有巴生GM KLANG批发城作为后盾，商家可以此作为立足点，吸引来自东盟各国的商家来这里设点。>梁家兴博士表示，大马本身也是很好的清真食品出产国。<中国拥有庞大的清真市场等待大马商家去发掘，所以大马的未来商业发展是非常乐观的。>

梁家兴博士继说，<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>举行过后，将会带来以下的连锁反应。<巴生的优势将会大放光芒，将国际商贸城的卓越条件展现于人前，从中不但吸引小商品，我相信建筑材料批发城、电子产品批发城也会相继出现。>

梁会长衷心希望大家能认同把巴生打造成国际商贸城不该只属于华商的事。<我盼望可获得马来商会和印度商会的协助，努力促进马中经贸，鼓励三大民族的会员共同参于此目标，这才能让展销会更有公信心和影响力。>



专访

拿督陈杰辉 (巴生义乌友好城市国际商品展销会 筹委会主席)

<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>能够举行，商会董事部和筹委会功不可抹。

诚如筹委会主席拿督陈杰辉所说，他为了商展，去了义乌七次进行筹备工作。<开始并非一帆风顺，参展的数目也不尽理想，筹委会在义乌经过多次的推动和鼓吹，才成功招徕百名海外参展商。>拿督陈杰辉感触特别深。

推广策略出奇制胜

拿督陈杰辉表示，来马参展的大部份海外参展商有百分之九十是从来未到过大马。<这些海外参展商对大马的印象介于这是市场不大的国家，只有三千万人口，但我们的推广策略是把大马定位于作为东盟市场的一个跳板，这里拥有世界第十二大的港口，每天有航空来回于东南亚，让海外商家把目标不仅放眼于大马，而是东南亚6亿3千万的人口。>

此次展销会的筹备过程，也让拿督陈杰辉从中获益良多，“比如我学会了沟通的技巧，学会了如何与人进行有效的洽谈等等。”这些都让他增进了不少宝贵的经验。



专访

拿督陈杰辉 (巴生义乌友好城市国际商品展销会 筹委会主席)

向义乌市场探索

拿督陈杰辉来往大马义乌七次后，对义乌留下了深刻的印象。

〈义乌有好几家庞大的批发市场，就连马来西亚的大型批发商也会直接去采购，它们所售卖的产品琳琅满目，包括服装、文具以及家里用品应有尽有。〉

拿督陈杰辉认为，透过展销会可以借机把义乌的商业模式介绍给本地商家，供他们学习或取得更有用的资源。

〈除了售卖产品，当地还有物流公司提供服务，让顾客直接装箱邮寄。我们希望透过这次展销会拉近彼此的距离，让我国的经营者在国内就能取得最好的货源。〉

清真产品成卖点

拿督陈杰辉看好政府对清真产品中心的积极推动，将成为巴生市的一大卖点。

〈我国的清真产品加工是一站式，原料在国外进口后，可以直接在本地加工、制造与包装，甚至可以直接再以马来西亚品牌输出销售。马来西亚是伊斯兰大会组织前主席国，伊斯兰宗教局制定的清真条例是达到全球认证标准的。因此，我相信要进军世界清真市场的商家在我国投资是最适合不过。〉

拿督陈杰辉寄望于〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会〉商业配对洽谈能为商家和参展商带来助益。〈商家可经商业配对后继续进行联络和沟通，预计后续工作会长达半年或一年，在促成商家的成交和长远合作关系后，这个展销会才具有真正的意义存在价值。〉



专访

李锡循 (巴生中华总商会署理会长)



对于巴生中华总商会第一次举办<巴生义乌友好城市国际商品展销会>，巴生中华总商会署理会长李锡循表示:<反应乐观>。

<这是在队伍以及商会同仁的共同努力之下，终于把它完成了，对以其中一分子的我，感觉与有荣焉。>勇敢踏出的第一步，将会对马来西亚批发生意发展的定位更明朗化。

别小看周边商家

大型的批发商家未必会选择来大马进行采购，会直接到义乌去，但李锡循提醒大家别小看周边的商家，如印尼群岛、泰国边界，<这些商家的需求有相当的占略性，巴生绝对具有优越的地点，成为商品的卫星转站，整个地理环境，营商配套，免税福利等对小商家营业成本上有直接的帮助。>

<巴生中华总商会如同媒人的角色，把供应串连起来组织成供应链。商会是非营利团体，办展销会不是基于商业利益的角色，我们主要是要促成供应链的形成，不是利益上的直接回酬。>

<商会为中小企业创造营商的环境，并制造引爆点，至于商家是不是能否掌握到箇中商机，以及带来经济效益，这就有赖于个人后天的努力和造化了。>李锡循补充道。

<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>成功举行，李锡循可谓铭感其中。他说:<要办这三天的展销会需要很大的资金，预算要用上一、二百万的操作经费，单是商会的力量不容易办到，庆幸我们有很好的商家，比如GM KLANG提供了场地及成为主要赞助商，目标与方向与我们一致，双方可说是一拍即合，才完成了这个国际性的活动。>



专访

谢松坤博士
(巴生中华总商会副会长)

谢松坤身兼多职，除是巴生中华总商会副会长、全利资源有限公司董事经理之外，亦是2013年巴生四所独立中学工委会主席，谢松坤博士可谓是大马华商界的翘楚人物，近年也带动其属下公司，积极投身于中国市场的开拓。

这次的义乌巴生国际商品展销会，对一直力求协助大马华商寻求应合之道，以群体的合作方式，构思走出大马且进军中国战略的华商领袖而言，无疑是项具突破性，且落实群策群力的活动盛会。

不管是透过巴生中华总商会，或是私人的捐助方式，谢松坤博士都不遗余力地在促进中马经贸和教育的合作。2013年10月，他以马来西亚巴生滨海潮州会馆副会长的名誉，带领家族成员远赴祖籍汕头市新溪镇，为其中学礼堂进行动土仪式，并认捐了三百万人民币作为建校基金。

曾是玛拉学院教职人员的谢松坤博士，难舍对教育的爱心，经商致富之余，也试图经由资助教育的途径，来促进马中的关系。谢松坤博士表示：“大马的华文教育内容，跟中国的中学有相似之处，我觉得有些方面可以合作，包括互相结为姐妹学校。”2012年巴生市长和义乌市市长签署了两市缔结为友好城市的协议后，巴生市的青年小学也和义乌市的香山小学缔结为友好学校，以

进一步相互交流学习。谢松坤博士有信心日后马中双方的中学能进一步缔结友好协议。

乘着一片“中国热”，全利资源旗下的子公司QL Lian Hoe（新）有限公司，于去年三月份以1880万人民币（约940万令吉）收购了中国广州的中山真味食品，作为初探和进军中国市场的桥梁。谢松坤博士有信心中国的普罗消费大众对食品的品质将具备更大的安全意识和要求，而向来在品质都有良好口碑的大马商品和食品，应可作为中国人民的优先选择。此外，大马的食品也多达到清真标准，得以迎合中国庞大的清真市场。全利资源或任何大马商家在这样的优势下进军中国市场，不啻为一大应时的良机。

不管是过往在印尼和越南等地进行的投资，或者是新近在中国开拓市场的商机，谢松坤博士和全利资源都作出详尽的市场调查，除了解当地相关产品的市场趋势外，也针对当地的人力资源状态、国情和法律进行勘测。谢松坤博士说，全利资源一路都在查探新的发展和商机，对任何能创制协力效应的投资，公司都会进行一番钻研，探讨未来投资的可能性。

谢松坤博士的殷实经商之道以及献身公益的精神，可作为大马华商进军中国市场的参考。

专访

拿督吴文钦 (巴生中华总商会副会长)

<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>从筹备到圆满结束，经过一年的筹备期，期间并非一帆风顺，从向中国参展商邀约到成形，经过几许转折和风雨洗礼，到如今终于完成任务，这一切落在筹委会副主席拿督吴文钦的眼里，感触特别多。

拿督吴文钦预测，大马经济起飞将不会是太久远的事:<大约三年时间吧，借着各路的经济开通，大马将会随著商业贸易的开放而飞腾起来。>他信心满满的说。

<我在此次的展销会不但遇见来自中国的商家，还看见了来自泰国、印尼、菲律宾、汶莱等地的商家齐聚一堂，这真是令人振奋的现象。>



商业配对影响深远

拿督吴文钦认为商业配对洽谈会，将会更直接的看到商家与商家达到点与点的交流。<总共有一千名商家报名参加此个商业配对洽谈会，因为人数之多，我们将千名商家分作三天以不同时段与来自各国各地的商家作商业配对洽谈，同时也提供了翻译员协助语言沟通。也许我们不能从这三天内马上看见巨额的交易数量，却深信这个平台将大大拉近彼此的距离，也让商家回国后可以继续进一步双边贸易洽谈，它的影响将会是长远性。>

<巴生GM KLANG批发城会是适当举办各类活动的良好地点以及长期策略伙伴，它不但是巴生的标志性代表，同时亦有着把大马批发市场迈向国际化的优势条件，它的发展潜能将是无可限量。>

拿督吴文钦称道:<中国义博会规模庞大，它不仅是我们的模范目标，同时我们更应该向它们学习经营模式和市场推广，以让国内的企业商家向世界伸出商业触手，吸引中东甚至是远至非洲的商家向我们进行采购。>



专访

拿督林宽城 (巴生中华总商会副会长)



拿督林宽城认为巴生和义乌联手打造国际商品展销会是件意义非凡的事，<它的出发点是正面和有远见的，为巴生和义乌两地带来商业价值。商展的另一目的，是以巴生作为中心点，引伸到东盟，吸引印尼、菲律宾等国家。它是具有双赢和双向的密切交流。>

<商展筹备过程中，筹委会做得非常辛苦。我非常感谢工作人员辛劳的付出，尤其是筹委会主席拿督陈杰辉。我也要感谢巴生GM KLANG批发城给予了商会很大的帮助，且在众商会董事的带领之下，才能把商展办得非常成功和顺利。>

拿督林宽城认为随着世界的一体化，商业模式不断

地在改变，尤其是随著中国的崛起，整个商业环境变得更快，竞争力更激烈。<中国从开荒期来到转型点，面对激烈的竞争，商量规模日渐庞大，产品物美价廉，这对大马中小型企业是个挑战，但有挑战就有机遇。中国的货物批发到我们家门前，我们国内的厂商也可以把产品推向中国。诚如前首相敦马哈迪所说，大马和中国做朋友，大马不会吃亏，因为中国市场比我国大。>

拿督林宽城劝谏我国商家不要悲观，应该积极地提升本身的竞争力才能自救。<不仅是面对中国，我们同样也面对邻近国家如印尼、菲律宾的竞争。在贸易产品自由流动之下，我国不能再依靠政府一些进口税的保护和低廉的外劳作为竞争条件。我们怕什麼？不必害怕，提起勇气走出去。放眼中国市场和世界市场，迎接世界一体大趋势的到来。>语末，拿督林宽城补充道:<生意转不过来就动脑筋，斗不过它，就拿它的货品来卖，或是与它们合作成为盟友，互惠互利>

<往後商展会更频密地举行，我认为除了小商品，还可以慢慢扩展为科技产品、机械产品展等等，吸引不同类型的顾客群，再经由巴生GM KLANG批发城这个平台，巴生就有机会成为吸引国际商贸的中心点。>

<马来西亚是进行贸易的好地方，我国不止拥有来自中国的产品，本身也具有良好的出口贸易。根据2013年10月份的报告显示，大马在该月的出口量已经达到670亿马币，这是令人鼓舞的成绩。>

<别忘记我国拥有丰富的原产品，如石油、橡胶、棕油等，下游工业的规模也非常强。就如大马的手套出口是占全世界的百分之六十五巴仙，要达到衔接世界的桥梁，通往世界窗口的愿景绝对是指日可待。>

专访

拿督黄福美 (巴生中华总商会副会长)



<2013 巴生义乌友好城市国际商品展销会>突破五万人次进场，无不振奋了主办单位巴生中华总商会上下人心。而筹委会副主席拿督黄福美正是感到欣慰的其中一位。

<展销会的反应是超乎想像的好，我们得到的支持不止来自於巴生中华总商会的会员，柔佛中华总商会会员更包专巴前来参观。这些直接与热烈的支持，都给予筹委会无限的鼓励。>

拿督黄福美除了是巴生中华总商会的副会长，同时亦是巴生港口青年学校董事长、巴生兴华独中副董事长、巴生滨华中学常董，他对教育领域可谓贡献良多。巴生与义乌达致友好城市协议，他期待的除了在商业上可作贸易贯通之外，在教育上，在文化、人文交流上，他亦殷切深深。

企业需知识承载

拿督黄福美是道地的巴生人，对巴生这块福地有著深不可抹的情感，他亦为巴生的教育发展感到骄傲。<巴生除了是马来西亚的主要港口，在教育上可说是文化的褓姆，在这里建设了四家独中、廿一间华小、两间国民型中学，多年来培育了不计其数的英才。>

拿督黄福美深信成功的企业必须要有知识的承载，他说道:<这是属于大时代的环境，资讯的发达，知识是不可或缺的要素，它影响著商家企业的未来发展，再加上勤劳、诚信、远见、创意、理念、机会掌握的个人特质，都足以造就企业家的诞生。>拿督黄福美建议时下年轻创业家勇敢的放胆走出去开眼界、看世界。<生意没有界限，它可以是无可限量的扩大，把眼光放长远，紧捉著每一个到来的机会，借著东盟开放的优势，巴生港口之便，把华商优良的交际手腕和适应环境的能力融为贯通，就有机会拼出一个春天来。>

巴生中华总商会多年来积极投入社会和公益活动，比如举办了多场座谈会，提供清贫子弟助学金，亲善访问其他国家，每年举办会庆、办美食展等等。2013年首办<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>，拿督黄福美相信这对巴生经济，马中两国生意交流上都迈进了一个重要里程碑。



专访

拿督斯里郑文记 (巴生中华总商会副会长)

拿督斯里郑文记是巴生中华总商会的副会长，同时也是立罗股份有限公司的集团董事经理。立罗股份有限公司是间受马来西亚证券交易认证的上市公司，主要业务是制造汽车零件和配件。

东盟经济共同体(AEC)的一体化将于明年落实建成。据2014年近期公布修订后的国家汽车政策(NAP)，马来西亚将定位为油电与能效汽车(EEV)区域枢纽。

拿督斯里认为，这项宣布将为本地的汽车工业提供一个平稳的政策架构，并把汽车工业推向区域性和具有竞争力的国际化市场。除了拓展油电与能效汽车，新政策也吸引更多的全球企业家在马来西亚建立业务，让本地的供应商有机会和全球知名品牌合作。

在拿督斯里的领导下，立罗股份有限公司与日本和德国技术伙伴合作，将工厂拓展至印尼和泰国，经过长远部署已成功在本地及区域性汽车工业建立知名度。其优质的产品和先进的生产设施将能满足汽车制造业的需求。

拿督斯里认为，巴生具有战略性的地理优势成为国际贸易中心。凭借着其良好的基础设施、邻近的海港和机场、物流的优势，巴生足于成为一个无论是汽车制造商或零件制造商良好的生产基地。此外，巴生也被6大工业区即巴生港口自由贸易区、武吉拉贾、莎亚南、北港、梅鲁和八打灵再也环绕着，其地理优势独具特色。

在各业行家，居民及地方单位的支持下，巴生可继中国义乌国际商贸城之后，成为促进区域贸易和工业的会展中心。其中清真食品生产和外销亦是支持巴生打入全球枢纽的主要行业之一。

除了拥有管理汽车领域业务的丰富经验，立罗股份也在大马和印尼涉及油棕种植业和物业投资。

秉持着诚信，拥有管理上市集团业务的经历，同时对业务未来发展的远见，拿督斯里认为：‘商业上成功的秘诀不仅仅是拥有良好的品格和诚信，勤奋工作和累积所需的知识和技能才能将产品和服务推广至市场。同时必须确保产品和品质才能符合客户要求。’

专访

拿督林成国 (巴生GM Klang批发城董事经理)

<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>选择在巴生GM KLANG批发城举行,除了因为巴生GM KLANG批发城本身拥有卓越的地理条件和完善的设施以外,巴生GM KLANG批发城管理层和主办单位筹委会在合作理念以及促进巴生商业发展的方向上一致,双方才成功携手完成了这项属于巴生的创举。

巴生GM KLANG批发城董事经理拿督林成国受访时表示,他在2008年买下巴生这块宝地时,就已经打定主意要把它打造成东南亚一站式、多元化商业批发城。<虽然那时很多人都认同这是个黄金商业地段,却不认为它适合发展成为批发城。>拿督林成国凭着坚定的意志以及独特的远见,始终没有放弃追逐朝向东南亚第一批发城的梦想前进。

分持以守为攻信念

拿督林成国语重心长的说道:〈一路走来,路是艰难难行的。〉虽是如此,他一步一脚印,贯彻以守为攻,能攻能守的信念,不断强化自己的工作团队。

<我与巴生中华总商会会长梁家兴博士一样,对巴生成为国际商贸城采取乐观和积极的态度,我们可说是目标一致,一拍即合,并决定以行动展现这个目标。巴生GM KLANG批发城并以十足的诚意以及倾动全力支持整个展销会的进行。>

巴生GM KLANG批发城不但是<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>的主要赞助商、场地赞助商、设备供应者,同时还在展销会对外企宣媒体推广上不计成本的给予协助。

拿督林成国对<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>期望殷切,〈我希望它能够成为大马人民甚至是东南亚国家的焦点〉。

拿督林成国亦感谢巴生中华总商会给予巴生GM KLANG批发城机会成为展销会的一份子,〈展销会



的成功举行,归功于主办单位巴生中华总商会全体同仁的大力合作,才成就了它的诞生。>同时拿督林成国已向主办单位释出善意,表明愿意在来年继续赞助展销会的意愿。

由拿督林成国一手策动的巴生GM KLANG批发城,将分为五个发展阶段,他以革新理念带领批发商、生产商和贸易商创造事业高峰作为营运使命。拿督林成国谦和的表示,目前巴生GM KLANG批发城的发展与他的远景相比,其实还未达到四分之一。〈我们拥有长远的发展计划,把目光投向大马和国际,通过这次展销会的契机,向中国、孟加拉、土耳其、巴基斯坦的商家招手,打通四面八方的贸易窗口,将世界大观汇流于一体。>

KYICE



展会四大板块 分析报导

四大板块综合报导

为了增加展销会的生动性和可塑性，本届筹委会为是次展销会设计了四大板块主题活动，其中包括了：

主题展区：商品展览展示

展销会分为本地馆、中国义乌馆和国际馆。共有108家大马企业以及108家来自海外的商家参展。

参展品包括了文化办公用品、玩具及儿童用品、食品工业、日用品、饰品配件、化妆洗涤、箱包皮具针织、服装及辅料、体育及休闲用品、机械设备、工业原料、工艺品、五金、电子电器和其他，展示产品琳琅满目，可谓让采购者各取所需，满足大众的需求。



主题活动：高峰论坛

展销筹委会盛情邀请了企业界名人、专家主讲各类高峰论坛和讲座会，其中包括了周延飞博士以幽默风趣的风格主讲<亲子身心灵的对话>，引起满堂喝采；何文生主讲的<2014马股盈利投资蓝图>，精密的分析了2014马股的走势和投资方案，提供了不少心得；巴生GM KLANG批发城董事经理拿督林成国亲身解析<巴生GM KLANG批发城，东南亚货品最齐全的总汇批发商>，让大家对目前最火红的巴生GM KLANG批发城投资项目有进一步的资料掌握；而拿督符佑英解说<马来西亚，您的第二家园计划>为有意到大马长期居住的国外人民提供了宝贵意见；由ISHMAEL HO分析<马来西亚最佳房地产投资>演说，仔细的为2014国家财政预算案分析了对产业投资者所带来的利弊条件。各专家精辟的演说，吸引了不少到场观众捧场，同时观众亦踊跃的针对各项话题提出疑问和获得解答。



主题洽谈：经贸洽谈

主要是为有意经商或寻找生意合作伙伴者提供洽谈平台。前来参与洽谈的商家高达一千人。主题洽谈分三天进行，每天有不同商家进驻场内，与各地的经商人士来个直接和点对点的交流。



主题交流：文化交流

除商品参展之外，美食馆亦是人潮鼎盛汇集人气之处。

美食馆集合了四十四家道地受欢迎美食，让大家可以边嚐美食，一边欣赏台上精彩的演出。

演出活动除了有丰富的幸运抽奖，还有余兴节目，独中生华乐、扯铃、武术表演、醒狮表演等等，让观众目不暇给。



商品展览展销

两大展区人流量高

在主题展区的板块内，商品展销被划分成展厅前部供义乌和国外参展商使用的展馆，以及展厅后部供国内参展商摆卖的大马展区。国内和国外的展销棚共计216个，分别被108位大马国内的商家、108家包括来自中国浙江义乌的商行、义博会参展商，以及国际参展商预先订下。

根据多天访问的结果所得和现场观察所见，展销区的人潮流量相当高。不管是国内外展销商或巴生GM KLANG批发城，都由彼此身上达到互惠的效果。很多来巴生GM KLANG批发城闲逛或购物的本地和外地顾客，都会顺道走访国际展销现场，一览该展会的盛况；而专程为展销会而来的公众人士，也因为巴生GM KLANG批发城就近在咫尺，很自然就会去逛一逛，以及购买一些合适他们使用的商品。

国际展销棚内参展的义乌和大马商品，可谓非常多样化，价格也极为合理。

除了有机会向来者展示自己的商品和服务，义乌和大马的商家也透过参展这个管道，接触了一些他们的目标客户、供应商和代理商，方便他们日后进一步联系，并且洽商合作的大计。为参展商和东盟商业代表举办的商业配对洽谈会，也让同行业的商家有机会作出更为集中且更为全面的交流。

接受访问的一些国内外参展单位、巴生GM KLANG批发城内的租户，以及前来参观的公众人士，大多对这次的国际展销会表达出积极的看法和美好的感受。他们也希望日后巴生GM KLANG批发城能举行更多像这类型的展销会，让巴生GM KLANG批发城，甚至是巴生的经济风貌更受国际的瞩目，也能带动整个巴生市的经贸交易活动。



经贸洽谈

千名商家三天配对

经贸洽谈是<2013巴生友好城市国际商品展销会>的另一重点推介。

在展销馆内举行的商业配对洽谈会，成功吸引了1000家国内外企业参与。同时筹委会还邀请来自中国的100家和东盟100家商家，包括买家以及800家本地商家参与。

洽谈项目包括采购与出售商品或服务，联营项目或公司，以及合作投资设厂。

参与洽谈项目的1000家商家，不分行业，唯必须预先向主办单位进行登记，贴心的主办单位在三天内为不同国家的商家，包括汶莱、印度、泰国、巴基斯坦、菲律宾、柬埔寨、新加坡和伊朗等开设专设摊位，委派翻译员在场协助进行翻译工作，让各界商家可以在轻松适意的环境下，与各企业商家进行一对一的商

务洽谈，而整个洽谈过程是主办单位免费对外开放。

海内外参展商以及东盟采购商对<主题经贸洽谈>纷纷显示出浓厚的兴趣，商业配对洽谈会无疑是让两市商家有了直接的对话和交流空间，亦为彼此的业务成长提供了最佳的平台。

巴生中华总商会会长梁家兴博士针对主题经贸洽谈活动板块发表谈话时表示，<我们希望借助这个平台，可以促进两市企业家的交流和合作，并营造马中两国商家在投资和拓展业务的机会。>

<2013巴生友好城市国际商品展销会>筹委会主席拿督陈杰辉则说道:<此次大马安排1000个国内外商家进行商业洽谈，对本地中小企业是非常难得的机会。>商家热烈的反应，相信这对促进双边贸易有着实际和有效的协助，非常值得大家关注。



文化交流

余兴节目皆大欢喜

美食馆是另一个展销热点，不但尽显大马食物的美味和多款，也借由一些的分享和演出，带出大马，尤其是华族的文化精髓。

连续三天，美食馆现场的舞台上，上演着连串丰富，与民族文化和娱乐相关的助兴节目。巴生的四大独中，即兴华独中、光华独中、中华独中和滨华独中的多位拥有表演天赋的年轻学子，在两天的余兴节目中扮演重大的角色。他们透过各自擅长的音乐、舞蹈、武术、舞龙和舞狮等演出，反映出中华文化的各个层面，呈现了多元民族的活泼融合一面。

民以食为天，美食馆不但提供各类美食小吃，让食客驻足，也请来李贵彬老师，两天时间为到访美食馆的朋友们示范鸡肉骨茶的制作过程，让有心学习烹饪肉骨茶之士获益不少。肉骨茶大碗公的游戏节目，也吸引不少在场人士参与，以期赢得巨奖。

配合健康文化的主题，美食馆也邀来张慧来博士为大家讲解一些实用的“中医内在调理”，帮助大家能以更为积极的方式保养身心。而林荣发博士的“国际治癌及再生医疗讲座”，不但让健康的人士掌握防癌的手法，也让那些癌症病患和家人懂得寻找有效和合宜的医疗管道。

健康生活离不开环保和怡情娱乐。来自台湾慈济机构专员主持的“环保教学课室”旨在提高和促进大家的环保意识和行动。叶又丹女士精心示范的两盆花艺设计，也让有志培养和经营插花情趣的朋友们，见识一门出色的艺术。六个回合的幸运抽奖活动，也让一些参与的公众人士得着连连意外的惊喜。



迎宾晚宴

主办当局为了酬谢国内外的参展单位和工作人员，在巴生的Botanic Resort Club内的露天游泳池边，举办了一场盛大的鸡尾酒会自助晚宴。参展单位和工作人员都相当踊跃出席。当晚的出席人数约略有四百多人。

鸡尾酒会在一首又一首温馨浪漫的音乐和怀旧歌曲中进行。很多出席者不单是把晚宴看待为慰劳餐，也抓紧机会和来自各界的异国朋友以及本地商家叙旧话新。

巴生中华总商会欢迎和感谢来宾出席盛宴，让此次的国际展销会得以顺利和成功举行，透过这个展销会，商会也得到很多商家的意见回馈和反映，帮助他们能更好地掌握商家的需要。

代表中国义乌展销团发言的朱海平先生，提到1995年义博会的起源以及巴生和义乌的合作缘由。他说，既然巴生是马来西亚第一大港口，而大马的商品也广受中国消费人喜爱，义乌的小商品更是东南亚人的心头爱，两市不但成为友好之城，两市的商家也携手结为友好商会，在教育上也缔结友好关系。他希望在场的商家亲临义乌城，一览义乌名不虚传的无限商机。



马来西亚中华总商会署理总会长拿督戴良业说，义乌不啻是世界第一等的小商品市场，在世界的制造业中扮演着重大角色。此外，其农业研究技术也享有盛大的名声，且达到国际水平，所以商家可在义乌购买到设备先进的制造机械。

拿督戴良业说道，中马建交39年中，贸易关系一直都很密切，两国首长近两三年更是频密互动，甚至厦门大学也在大马办校，迈进成为世界级大学。在这样的关系背景下，华人团体就扮演着重大的角色。去年10月，义乌和巴生签署了友好意向书，巴生中华总商会就积极推动两城的友好关系。这次的展销盛会，是一场巴生和义乌的双赢聚会，旨在达到两城的双赢局面。



继中马代表致词后，来自泰国的代表上台赠送礼物给巴生中华总商会，后者也礼尚往来，回赠纪念品致谢。接着，孟加拉国商会也和大马巴生中华商会签订商贸协议，双方将进一步合作把孟国和大马的商业推向国际舞台，力求让两国的产品和服务达到国际水平。签订仪式在大约八时半完成，鸡尾酒会也在妙曼的音乐和歌声中结束。



KYICE



马中交流会及 开幕典礼

马中交流会

马 中交流会在<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>开幕典礼举行前一个小时在巴生GM KLANG批发城会议室进行。

出席该交流会的代表包括雪州行政议员YB欧阳捍华、马来西亚中华总商会署理总会长拿督戴良业、巴生中华总商会名誉会长陈凯希、名誉顾问丹斯里拿督宋兆雄、巴生中华总商会会长梁家兴博士、署理会长李锡循、副会长拿督林宽城、KYICE筹委会主席拿督陈杰辉、义乌市人民政府会展管理办公室副主任朱海平、前雪州行政议员刘天球、巴生GM KLANG批发城董事经理拿督林成国等等十数人，大家对巴生和义乌共同努力之下，促成了<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>的开办寄予了厚望，希望该展销会能真正为双边商家带来经贸上的效益。

交流会简报：

拿督陈杰辉：商展会在12月6日至8日为期三天举行，参展达到目标。首天参与商业洽谈的单位非常多，反应令人鼓舞。同时海外参展商对能同时品尝到大马美食而感到雀跃。

梁家兴博士：我感谢大家出席今日的中义马中交流会，因为各方的协助，以及巴生与义乌达致友好协议，才让第一届<2013巴生义乌国际商品展销会>盛大的举行。

YB欧阳捍华：我欢迎中国商家前来大马营商。雪州政府亦作好准备面前全球经济衰退的冲击所带来的挑战。我们非常愿意作出配合，与商家携手合作举办更多活动刺激市场。



陈凯希：首办展销会感觉一切新鲜，今次能够吸引大马海外各108家参展商，这些商家都是108条好汉，第一炮就能打响名堂，真的很不错，这是成功的第一次。再加上州政府的支持将是如虎添翼。

义乌在国际小商品市场上影响力很大，巴生最大的特点则是占尽地理优势，具备成为国际商贸城的条件。所谓有竞争就有进步，中马联手关系更加密切，中国主席习近平来马後，发表了中国的梦，大马也该有大马的梦，大家团结起来，政府释出的善意，对两国之间的经济作了一个衔接。

朱海平主任：我感谢巴生中华总商会邀请义博会商家前来参展，我从商家处获得的讯息，这次的参展的效应不错。

义乌市政府在财力和资源方面给予了非常大的协助，政府用了2千万至3千万安排外展，我们到过印度、拉斯维加斯等地办外展，这一次是规模最大的一次。巴生义乌两地有著共同点，对市场价值的方向亦一致，我相信这一次大家努力开通了合作，明年这个商展还要再办下去。

拿督戴良业：巴生中华总商会在这几年推动义乌小商品的概念渐见成效，两市结成了友好城市签下了意向书，达到双赢的局面，大马提供义乌商家一块好的跳板。当然<巴生义乌国际商品展销会>与义博会1万7千个展销摊相比，我们的数量只属冰山一角，我也不认为展销会办了就够，我们要看的是效益和成果，重视绩效和责任，让参展的人做到生意，这才能越做越大。

凡事起头难，永续经营是艰巨的任务，但我相信大家是勇士，继续不断的推动会做得更好。





刘天球：我今天以轻松的心情参与，我要恭喜商展的成功举行。说起商展的缘起，巴生中华总会长梁家兴博士努力朝向与义乌结成友好城市的方向，州政府对此是十分赞同的，并且很快的双方就促成了这件美事，只是我没想到这么快就办下了<巴生义乌国际商品展销会>，可说是后来居上了。

经济是最好的武器，有了经济的发展可以减少很多的纷争，中马两国的经济利益挂勾得很近，中国的兴盛也让大马商家的商业价值水涨船高。

陈凯希：今日三届会长能够同堂齐聚，是件难得的事。

中国有1千6百亿的对外投资，对大马中小企业带来蓬勃的发展，目前大马在中国的投资有60多亿，中国在大马的投资额只有6亿多，可见还有很大的发展空间。

中国商家来巴生不会感觉到了外国，这里无语言障碍，食物美味，适合居住。所以中国最好的选择就是大马，除了这里没有其他更好的地方。

李锡循：展会只有短短的三天，我们的最终目的是引来最少100家的商家入驻商城。巴生将成为义乌的卫星市场，商展的主办能制造一个供应链，形成另一个长远的运作模式。

拿督林成国：巴生GM KLANG批发城很荣幸成为这次展销会的场地赞助商。我们对此展销会怀抱著很大的期望，也花了很多的金钱，但我们视这为挑战自己的机会，愿意继续支持商展成为常年活动。我在此恭祝<巴生义乌国际商品展销会>办得有声有色。



开幕典礼

<2013 巴生义乌友好城市国际商品展销会>开幕典礼于巴生GM KLANG批发城讲座馆内隆重举行。出席的嘉宾来自政商名流、各社团代表、参展商、展助商、媒体等等。

主宾当中包括了雪州行政议员欧阳捍华、中国驻马来西亚大使馆经济商务参赞处宣国兴参赞、义乌市人民政府会展管理办公室副主任朱海平、马来西亚中华总商会署理会长拿督戴良业、巴生中华总商会会长梁家兴博士。

贵宾当中，有马中经贸商会会长拿督黄汉良、马中友好学会拿督马吉德、巴生中华总商会名誉会长陈凯希、名誉顾问丹斯里拿督宋兆雄等。



开幕典礼

<2013 巴生义乌友好城市国际商品展销会>开幕典礼于巴生GM KLANG批发城讲座馆内隆重举行。出席的嘉宾来自政商名流、各社团代表、参展商、展助商、媒体等等。

主宾当中包括了雪州行政议员欧阳捍华、中国驻马来西亚大使馆经济商务参赞处宣国兴参赞、义乌市人民政府会展管理办公室副主任朱海平、马来西亚中华总商会署理会长拿督戴良业、巴生中华总商会会长梁家兴博士。

贵宾当中，有马中经贸商会会长拿督黄汉良、马中友好学会拿督马吉德、巴生中华总商会名誉会长陈凯希、名誉顾问丹斯里拿督宋兆雄等。



来自其他州属的商会代表包括：

北吡叻中华总商会会长洪宝德
 马六甲中华总商会会长陈保成
 麻坡中华总商会会长拿督谢华隆
 新山中华总会会长 / 柔佛州中华工商联合会署理会长拿督罗烈贤
 巴生港口中华商会会长 / 雪兰莪滨海中华总商会署理总会长沈庆华
 瓜拉冷岳中华商会会长 / 雪兰莪滨海中华总商会副总会长陈来顺
 瓜雪沙白县中华商会会长 / 雪兰莪滨海中华总商会副总会长张垂淦
 雪兰莪遏制洛昂厂商公会会长 / 雪兰莪滨海中华总商会副总会长王顺诚

同时拨冗出席的还包括巴生中华总商会董事、马来西亚中华总商会中央理事会成员属会董事等等，众贵宾来宾济济一堂，共同见证<2013巴生义乌友城市国际商品展销会>的正式开幕。

开幕典礼邀得雪州行政议员欧阳捍华、朱海平主任、拿督戴良业及梁家兴博士上台致词，各别发表他们对<2013巴生义乌友城市国际商品展销会>的期待以及展望。

除此之外，大会更盛情安排了赠送纪念品仪式，在YB欧阳捍华见证之下，由梁家兴博士及拿督陈杰辉颁发纪念品于义乌市人民政府会展管理办公室副主任朱海平先生，喻意著明年马不停蹄，奔腾前进。



众贵宾在开幕礼过后移步到展览馆进行参观。会场外，更拉响了红炮，现场散发一片的浓厚欢欣气息。



致词

雪兰莪州投资、工业与贸易、新村发展 及非法工厂漂白事务委员会 欧阳捍华行政议员

“中国驻马来西亚大使馆经济商务处宣国兴商务参赞、义乌市人民政府会展管理办公室副主任朱海平先生、新加坡驻马来西亚最高专员王景荣先生、马来西亚中华总商会署理总会长拿督戴良业先生、大会主席兼巴生中华总商会会长梁家兴博士、筹委会主席拿督陈杰辉、各位亲爱的朋友，商会代表和领袖，大家好！

首先，我必须恭贺巴生中华总商会成功举办<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>。

巴生和义乌在二零一二年十月廿一日签下友好意向书的目的，是促成两地经济和文化教育交流，让巴生朝向国际商贸城的目标前进。

呼吁投资雪州

<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>能够进一步加强两市企业家互动和合作，以协助马中商家扩展业务和扩大市场。

巴生拥有世界第13大港口的竞争优势，雪州政府全力支持巴生打造为国际商贸城，成为东协区域的贸易中心，从而加强巴生的经济发展。我要向大家作出一项报告，雪州投资额从2008年至今已达到马币53亿，成为全国之冠，也是全马最吸引外国投资者的州属。

我在这里呼吁本地或海外的投资者选择投资在雪州。雪州政府采取开放政策，欢迎投资商在雪州设立厂房或区域中心。雪州政府也成立了雪州投资机构HSIC，一站式的解决商家所面对的问题。

我认为我国目前竞争最大的优势是雪州清真工业园，雪州政府会检讨和加强有关清真产品认证的程序流程，以更配合商家缩短清真产品的申请手续，让产品更快的获得上市，抢攻全球十八亿的清真市场。

我祝<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>圆满的举行，愿大家身体健康，生意兴隆！



致词

义乌市人民政府会展管理办公室副主任 朱海平

我以充满喜悦的心情迎接今天<2013巴生义乌国际商品展销会>开幕典礼这个美好时光的到来。

我仅代表一百零八家企业商家对筹委会献上深深的感谢，因为你们辛劳的付出，才让第一届<巴生义乌国际商品展销会>顺利并成功的举行。

义乌被联合国、世界银行等权威机构誉为全球最大的小商品批发市场。<义博会>是目前中国最具规模、最有影响力、最富成效的日用消费品展会，我们在中国政府的资助下，积极向外走出去，到过拉斯维加斯、孟买、意大利米兰等举办境外展，而这一次在马来西亚举行的<2013巴生义乌国际商品展销会>却是历年来规模最大的一次。

迈向美好前景

此次展销会的举行，增进了彼此的交流，亦是义乌市政府和巴生市深化合作的成果。

通过巴生中华总商会的大力推动，马中两国的中小企业作了有效的沟通，对于促进两国之间的贸易扮演著举足轻重的角色。面对这样的转变和进步，我们衷心的希望双方可以同步迈进更美好的前景。

义乌市人民政会希望<2013巴生义乌国际商品展销会>能继续发挥最大的成效，成为常年的经贸盛会，并期待两国商家可从中获得更多的商机，共同收获最好的成果。

我在此祝<2013巴生义乌国际商品展销会>取得圆满的结果，大家广邀朋友参加，满载商机而返。

谢谢大家!



致词

巴生中华总商会名誉会长 拿督戴良业

“首先，我要恭贺巴生中华总商会成功举行
<2013 巴生义乌友好城市国际商品展销会>。

巴生港口作为整个东盟主要门户，是走向世界的交通枢纽。东盟是目前世界经济体发展最快速的区域。东盟有10国，6亿人口当中有3.91亿的劳动力，其中有1.51亿是15岁至30岁生产力最旺盛的年轻人，加上基础建设蓬勃，消费力不断的增长，中产阶级高收入人口达百分之十。

大马是世界起点

2015年落实东盟经济共同体(AEC)，2030年东盟GDP达到10兆美元。

今日的中国是世界第二大经济体，迈步走向第一大经济国，必须走向国际化，永续经营才见成效。中国企业要响应这一点，最好的起点肯定是在东盟，最好的窗口是马来西亚。

大马得天独厚，有著丰富天然的资源，地上有棕油，地下有石油，无天灾、无地震、无风灾，亦无严酷的冬天，我们还有许多美丽的旅游景点，将大马视作走向世界的起点，是最适当不过。

中国有史以来第一所在国外设立的厦门大学分校在大马，中国国家主席习近平宣布要将中马贸易推到5年後1600亿，目前只有1000亿，要再达到百分之六十的数字是有一定的难度，必须经过两国的共同努力，才能达到目标。

<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>的成功举行是最好的典范，这是巴生和义乌多年的密切联系所达成的成果，所以特别深具意义。我再次恭贺此次展销会成功顺利的举行，欢迎远道而来的朋友，恭祝大家把握良机，立足巴生，放眼世界，谢谢大家！



”

致词

巴生中华总商会会长梁家兴博士



首先，让我说说巴生中华总商会主办<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>的缘起。

加速目标达成

巴生中华总商会的愿景是将巴生打造成国际贸易城。义乌用了30年的时间成为了全球最大的商贸中心，义博会是我们的模范目标。

2012年10月21日巴生与义乌签署友好城市意向书，促进经贸和教育交流。巴生港口青年小学和义乌香山小学亦成为了友好学校。巴生中华总商会和义乌工商联成友好商会，2013年分别在3月和10月，我们亦带领了近一百人采购团去义乌参加义博会。

这一次展销会，邀请了一百家东盟商家前来进行采购，一千家国内外商家进行商业洽谈。

大马和中国的双边贸易已达一千亿美元，中国主席习近平最近来访时宣布五年内的目标是达到一千六百亿美元，巴生中华总商会将会积极协助加速这个目标的达成。

通过这次盛情安排的商业洽谈，各企业可以物色适合的合作伙伴，促进双向的投资和贸易。

我在此恭祝商家们满载而归，生意兴隆。

同时感谢YB欧阳捍华前来与<2013巴生义乌友好城市国际商品展销会>开幕，感谢巴生GM KLANG批发城的全情赞助，以及筹委会过去几个月的辛劳付出。

谢谢大家！



讲座馆

马来西亚，您的第二家园计划 (拿督符佑英)

“**大**吉隆坡”是政府打算耗资1720亿零吉打造的庞大经济项目，目标是让吉隆坡在2020年跻身全世界廿大最适合居住的城市。

拿督符佑英说，大马的房价每年有4-5%的成长率，但是房价一般却比邻近国家如越南和柬埔寨为低。而且在大马购买屋子，屋主不仅能直接享有房屋的拥有权，也享有土地的拥有权。

移民申请金低

拿督符佑英也向到场的听众讲解大马第二家园的好处。外国的投资客拥有十年自由进出大马的签证、没有限制居留期限、能购买免税的汽车、能无限量地购屋、可以带入或聘用一位佣人、可以申请做兼职的工作。

他说，在大马第二家园的申请排行榜上，中国、日本和孟加拉国名列前三甲，其它国家则包括了英国、伊朗、新加坡、台湾、巴基斯坦和韩国。他说，在大马，只要申请者拥有每月一万马币的收入，且个人存款达到指定的50万/35万（分别为50岁以下/50岁以上的人士），只需30万/15万的（分别为50岁以下/50岁以上的人士）定存、做个简单的体检、备有一份财力授权书，前后不到一个月，就能办理完申请的手续。而且，我国也有各大出名的国际大学、学院和中小学，方便外国小孩就读。大马的地理环境优越，没有天灾、气候适中、政局又稳定、医药服务效率高，方便病人就医等等因素，使第二大马家园计划适合所有老中青的外资者。



讲座馆

巴生GM KLANG批发城发展大蓝图 (拿督林成国)

巴生GM KLANG批发城董事经理拿督林成国分别在三天的<2013巴生义乌友好城市展销会>讲座馆里举行了<巴生GM KLANG批发城发展大蓝图>讲解会, 剖析巴生GM KLANG批发城的策略性地点, 占尽海、陆、空三大交通的便利, 以及在未来将实现成为东南亚最大、最完善的一站式批发城的奋发目标。拿督林成国分享道, 巴生GM KLANG批发城在进行建筑设计之前, 率先委派设计人员远赴著名城市如香港、上海、迪拜、北京、广州、义乌、昆明、马尼拉、曼谷、耶加达考察, 观摩世界知名建筑物构造和独特之处, 才返马为巴生GM KLANG批发城创作出自成一格的建筑风格以及设备即全的里外设施。

容纳不同类型商品

巴生GM KLANG批发城重视每一个细节的筹划, 从2008年购下Botanic黄金地带14.5英亩的土地, 2009年10月巴生GM KLANG批发城首期正式投入营业。当时, 巴生GM KLANG批发城只有4个展示馆和170个出租单位, 并出现求多于供的热烈反应。半年後, 巴生GM KLANG批发城额外建设2个展示馆以满足批发商的需求。短期内, 6个展示馆, 约330个批发单位都完全出租。

巴生GM KLANG批发城的总发展计划有五个阶段, 批发单位总面积超过135万平方英尺(12万5千4百平方米), 工程完成後, 可建五幢大楼, 将会有超过3,000个单位, 出租面积达100万方呎。

拿督林成国强调巴生拥有优异的地理位置, 是马六甲海峡主要必经之处, 这比起其他商贸城市更具有发展优势。

再加上大马政府推行利商政策, 对中小型企业无论是作中或长期的发展都给予优惠和照顾。<在大马成立一家公司只需短短数个小时, 与其他国家比较, 显然容易得多。>

<大马的经济体系和世界接轨, 吸纳了四百万外劳。在基本设施方面, 每天都有航机来返东盟国家, 使潜在的商业市场作无限的扩大; 铁路的发达, 从巴生进口可通达各地; 南北大道从八十年代起, 贯穿南北。巴生作为世界第12大港口, 海运路线更是不容置疑。种种的便利显示, 巴生成为国际贸易城指日可待。>

巴生GM KLANG批发城发展迅速, 近期更购下了另11英亩的土地准备继续扩展事业版图, 届时可容纳更多不同类型的商品, 为朝向东南亚第一批发城的宏图伟业目标迈进。



讲座馆

巴生GM KLANG批发城发展大蓝图 (拿督林成国)

拿督林成国在展销会第二日<巴生GM KLANG批发城发展大蓝图>讲座会捎来好消息，他宣佈该公司已在同善医院对面购下2.9英亩的土地，准备在2016至2017落成GM Robertson 10层楼高的服装批发中心，正式进军中高档批发商业市场。

<巴生GM KLANG批发城的发展不仅限於吉隆坡和巴生，我们的目标是在更多地方包括柔佛、越南以及其他国家成为GM批发城的落足点，带领本地批发商走向世界各地。>拿督林成国表示，巴生GM KLANG批发城的愿景将更全面的促成双向贸易的交流。

<我们希望政府在引进外商企业方面作出响应，给予一站式的审核，事实上，巴生GM KLANG批发城在这方面也在积极争取当中。>拿督林成国透露。

巴生GM KLANG批发城从原本的14.5英亩增加至25.5英亩，落成之後总共有两百万方呎，实用面积一百万平方呎，逐步把巴生GM KLANG批发城推向予东南亚最大的一站式批发城目标前进。

拿督林成国回顾2007年，未购下巴生GM KLANG批发城现址的土地时，当地仍是空地一片，2008年8月购下14.5英亩开始投入建设工程，只用了短短4个月，即在2009年10月1日完成首个阶段的工程，把4个展览馆盖好，隔2个月，第5和第6个展览馆亦建竣，预计在2016年中，BLOCK B会完工。

<BLOCK B将有12层楼高，其中有5层楼是停车场，7层是商业单位。>拿督林成国对於巴生GM KLANG批发城的未来大蓝图运筹帷幄。

BLOCK B买主亦现身讲座会，向拿督林成国提出了问题:<BLOCK B单位建好之後，是否可以自由买卖?>

拿督林成国回答道: <发展商交了锁匙後，买主就可以自由买卖，不过巴生GM KLANG批发城提供的是长期投资方案，尽量减少投资商进行炒卖活动，我们希望投资者能在退休後有租金收，而不是只获得短期的利益。>

拿督林成国亦特别关顾与巴生GM KLANG批发城一同拼搏、成长的批发商，<我们与批发商从巴生GM KLANG批发城KL一起长大茁壮再到巴生发展，我们视这些合作伙伴为我们整个发展计划的重要一份子。>



讲座馆

巴生GM KLANG批发城发展大蓝图 (拿督林成国)

巴生GM KLANG批发城董事经理拿督林成国在第三天的讲座上欣悦的表示:<从今以後, 巴生GM KLANG批发城正式踏上国际批发城这条路!>

拿督林成国分享道:<五年前选择巴生是为了创造梦想, 巴生GM KLANG批发城的定位清晰, 就是成为东南亚最大的批发城, 而这个批发城是唯一真正为批发而设计。>

巴生GM KLANG批发城的发展将分为五个阶段, 目前迈入第二个阶段BLOCK B的建设工程。BLOCK B预计会在2016年竣工, 届时BLOCK B和BLOCK A将拥有19组的电梯, 12组的货柜电梯, 2500个室内和室外停车位, 可容纳2200个租户。

巴生GM KLANG批发城近期购入附近的11英亩, 策划建设为会展中心, 届时有机会成为举办大规模的<义马展>。

现场踊跃发问

<我们投入大量的金钱在这次的展销会上, 希望能获得国际商家主动提出在巴生GM KLANG批发城设点的正面反应, 义乌市人民政府会展管理办公室副主任朱海平先生已经表示希望‘巴生义乌国际商品展销会’可以成为常年化的盛事活动。有些人则向我反映, 只有三天的参展期太短, 我们会向主办单位反映。>

拿督林成国继道:<‘2013巴生义乌国际商品展销会’是巴生首办最大型的展销会, 我很荣幸成为其中的一份子。>巴生GM KLANG批发城更为此展销会特别筹划了精装纪念册送给巴生中华总商会作为纪念。

讲座会现场亦有观众提出了巴生GM KLANG批发城是否会进军新山、柔佛或新加坡市场的疑问。



拿督林成国笑答:<这是一个很有趣的问题, 巴生GM KLANG批发城拥有长远的目标, GM巴生批发城作为旗舰店, 希望将经营模式延伸到国内外, 如打造GM伊斯干达批发城、GM越南批发城、GM柔佛批发城等等。我们会物色适合的地点和伙伴共同开发此项目。也欢迎其他州属的大地主与我们接触把GM批发城带到他们的家乡。>

另一位观众对BLOCK B是否会有另一次的推展礼感到兴趣。

拿督林成国对此问题诚恳的回答道:<BLOCK B真正对外开放的日期是在今天(2013年12月8日), 外界的热烈反应让我有些受宠若惊, 目前只卖剩数十间, 卖的好我的压力就越大, 因为这意味着大家买了後, 我们的问题才开始, 我们要作的更好才能回馈大家对我们的期望。>

讲座馆

马来西亚最佳 房地产投资（何文雄）

何文雄先生在“马来西亚最佳房地产投资”这场讲座会上，为出席的听众分析了马来西亚三大城市，就是北部的檳城、中部的吉隆坡和南部的新山的房屋发展状况和趋势，好让有意投资房地产者可以从所获得的资料分析，懂得在哪些地段进行有利的投资。

他以大吉隆坡为例。若以蒲种Kinrara的军营为中心，向外圈伸展30公里以内，就是医药和教育的中心区，而30公里以外，却是偏远的地带。他说，若要决定地点的连贯性和活动性，就要以高速大道的建立位置为准。针对正在洽商着要进行的新马高速快铁工程，投资商都在猜测沿途的车站会设置在哪些地方，因为高铁车站周围将是未来蓬勃的商业发展区。他告诉出席者，若要考虑投资，就要投资在新马两边政府都觉得应该去开发的城镇。

他说，新山的伊斯干达特区，其投资热点是在努沙再也的美丽尼。他也分析新加坡的房价走势如何影响着新山市区和伊斯干达特区的屋业发展和市价。新加坡近年虽进行了一些填海工程，这些地段却无法发展工业，以致新山的屋业蓬勃发展。所以，一个投资家不该拿新山和吉隆坡的屋价对比，而是要拿新加坡和伊斯干达来对比，因为两地的屋价有直接的竞争效应。

何先生也分析，外国人若要在马来西亚购买房子，申请定金将从现有的五十万，提高到明年的一百万。而且，随着来年产业税的提高，以及发展商需要保有的透明度（如清楚显示回扣给购屋者的数额），这些因素势必都将影响着房地产业的前景和交易量。

他说，一个人若要购买房地产，首先需要找一位律师来协助他解决法律上的事务。如果有人不懂得如何做出



投资选择，他有个捷径可供参考，就是跟随著名的发展商，购买他们工程下的房子。因为这些发展商一般都有既成的良好素质，而且他们也会想要让顾客在购买房屋后，能够在屋价上得到收益，所以他们都会落足心思，在有发展潜质的地段展开工程。



讲座馆

亲子身心灵的对话（周延飞博士）

宇恒心灵时尚生活馆的光能沟通、课程和技术辅导师周延飞博士在讲座中，触及身为父母的资格、父母无意中残害孩子、孩子是一面镜子和如何创造幸福人生等方面的课题。

身为父母，自身有所觉醒是很重要的。一般人的父母经，都是从自己的父母身上学来的。他也奉劝父母，如果管不好自己，不如不要强加管教孩子，就让孩子顺其自然地在身心灵里成长。在他看来，很多父母都是以爱心、担心和恐惧之心来操纵孩子。他们强行将自己的想法和爱好套在孩子身上，要孩子走自己的道路。

孩子像面镜子

周博士说，父母当有一个觉醒，他们与孩子虽存有伦理的血肉之亲，在身份上，他们也确实高于孩子，然而在灵魂上，孩子却未必低过他们的父母。所以，孩子有时候反而像是一面镜子，用来唤醒父母。孩子来到世界，其实是让父母多了一个朋友、一个导师。

他说，一个孩子性格和思想的塑造定型，并不是出生后才开始的，而是在胎中的时候，胎儿就已经受周围的人文环境影响了。他以本身和一位叫强强的自闭儿的个案，来分享胎儿对周边世界的感应和反应。他举出孟母的胎教手法，因为孟母注重自己的起心动念，所以坚持自己在怀着孟子时“席子摆得不正就不坐，肉割得不正就不吃”，务求让胎儿认识端正为人的价值观。由此可见，胎儿需要的不单是我们一般讲求的有形营养，也是无形心态的一种灌输。

周博士在提到“残害孩子三十六计”时说，父母大多以为自己是在教育孩子，为他们的好处设想，却往往不自觉地荼毒了他们的心灵。父母最常见的残害孩子的手段，包括了言语和行为上的暴力，习惯性地打不离手、且爱不离口。然而，父母没有经过思考说出来的责备话语，反而让一些孩子更为惊慌，重复做着同样的错事。他鼓励父母要放心让孩子去做自己喜欢做的事情，让孩子体认到安全和享受。同时，父母也该透过生活习惯和日常大小事务锻炼孩子养成负责任、守诺言和尊重别人的正面习性。



讲座馆

2014马股投资盈利蓝图（何文生）



未来的股市趋势涨幅将会如何？股市是否会达到巅峰后旋即滑落？这些都是股票投资一族热切关心的贴身课题。尤其是2014年的国家预算案公布后，一些政策上的改变可能导致国家经济的重组。

何文生先生说，2014年我国经济的焦点，主要集中在四大层面。一是随着量化宽松政策（QE）的退出，将导致外资撤退的可能性；二是政府因国债高筑而缩减了国库的开支；三是物价高涨引发的连锁性通货膨胀；四是低利率的年代将结束，高利率的年代将掀开序幕。

何先生就以上四个经济焦点来分析马来西亚的股票市场趋势以及股友的投资考量因素。他预测大马不会因为EQ而经历97年的经济大萧条，原因有好几个。

外汇储备金高涨

首先，97年时，我国的经济并未如现在般实体化；其次，如今我国的外汇储备金也高出97年七倍；其三，外资占总市场的比率明显地下降（由33.3%降至19%）。纵观这几点，就算外资撤出大马，也不会击垮我国的经济主体。

他说，既然政府缩减国库开支，就需要大力鼓吹私人企业的兴起和参与，以填补和平衡经济的发展。他看好建筑业、旅游业以及能源业在未来将有极大的发展市场。所以，这些企业的股市走势可能会日益强盛。

他说，如同企业家未来要面对的两大决定性选择，就是选择发展有前景的企业，以及选择正确经营企业的方式，股票投资者亦然。他们不仅需要选择有高回收的企业投资，也要善于经营他们的财经资源。对他来说，没有任何股市预测是绝对性准确的。就美国进行的一场调查显示，一千名股票分析师中，只有三百位能提供比较准确的预测资讯。因此，他劝勉听众做些自己可以做的事，比如避免投入全副身家的风险，也要做些实际的市场观察，分析并选购有潜质的股票，而不只是随从预测家去做出投资。

最后，他给了出席者一个简单的贴士，就是要尽量投资在一些不受经济强弱影响的企业股，比如与衣食住行有关、与教育有关的公司，以及现代人无法不使用的资讯科技企业。



美食馆

换礼、幸运抽奖、兴华中学表演

美食馆内人潮涌涌，除了汇集了滨海美食摊子外，台上亦不时上演著精彩的节目，让与会者有吃有玩有看的，展销会里里外外皆是呈现热闹情景。

中午时分，主持人Carol手上就拎著美食固本准备送给台下的观众，现场有五位幸运观众被挑选上台，接受<猜猜口中美食>挑战。

参加方法很简单，参赛者只要蒙上眼睛试吃由主持人喂食进咀巴的食物，再准确无误的说出该食物的名称，就有机会赢得购买现场美食的固本礼券。

幸运抽奖环节更是掀起现场高潮。观众只需以区区马币五元就可以报名参加幸运抽奖活动，获得三星手机、索尼32吋电视机、燕窝礼篮等等，丰富的奖品让观众雀跃不已。

是日负责抽取幸运儿名字的颁奖嘉宾包括有巴生中华总商会的代表拿督陈杰辉、陈丕岳、黄玉贞、拿督黄福美、王景华以及陈燕辉。

巴生兴华中学的学生代表亦上台表演了半个小时的文艺表演，歌舞艺双全的演出，赢得台下掌声连连。

巴生兴华独中的女生以一支轻松活泼，散发着马来风光的女子舞蹈拉开表演序幕。头上戴着鲜艳水果和鲜花头饰的女学生，穿上传统的马来沙龙装，优柔地翩然起舞，如同夏日的一股暖风，拂过喧嚷的美食馆。



美食馆

武术及舞龙、烹饪教室

有别于兴华独中的女子舞蹈，巴生中华独中是全男子军出场。他们分别呈献了一场中国混合武术节目，以及一场舞龙的表演。武术表演项目包括了单人挥舞关公刀、双人刺枪、双人武术刀、双人击棍、扯铃和挥旗等。

接着他们还在空旷处舞动飞龙，声势浩大的舞龙从台下美食馆前舞到台上，澎湃的鼓声响耀天，把气氛炒的热哄哄，一片喜气洋洋，充分的表现了男儿汉热血沸腾的浩瀚气势，并恭贺参展与来观的众商家们生意兴隆、身体强健，场面雄伟壮观。



烹饪教室，鸡肉骨茶，李贵彬老师

李贵彬老师在美食馆亲自为出席的公众人士展示秘方鸡肉骨茶的制作和烹煮过程。他说，为了节省烹煮的时间，一些材料需要有前后的预备次序。李老师表示，肉骨茶需要5-6粒黑蒜头、鸡骨三件、江鱼仔40克。为了方便捞出，江鱼仔要事先放入布袋。而且，要加入适量的人参粒，才会使鸡肉更显甘甜美味。

在煮沸1500毫升的水后，就必须把处理好的鸡骨、江鱼仔和洋参放入沸水中，煮上1-2个小时。这个时候，就可善用等待的时间，以生抽和黑酱来腌鸡肉。放入沸水中的鸡肉煮熟即可，若过度加热，就会让鸡肉变得生硬难吃。然后，可以用一个勺子，轻轻地往汤面一压，捞起油份，以去除汤上面的油脂层。否则，肉骨茶就会显得过度油腻。



美食馆

换礼、中医内在调理、国际治癌及再生医疗讲座

剪报头换礼

星洲日报和南洋商报趁此展销会，也在巴生GM KLANG批发城的展览厅外围摆设展销棚，分别售卖或免费派送报纸，并且进行剪报头换取礼物的项目，以酬谢出席国际展销会的忠实读者。报社预备了不同的赠礼，随报附送。现场所见，有合家一起前来，欢喜地剪出报头，以换取赠礼的有趣镜头。

中医针灸抗衰老，张惠兰博士医师

毕业自中国南京大学，现任马来西亚中医研究院副院长的张惠兰博士，受主办当局的邀请，为出席展销会的公众人士讲解针灸和抗衰老的原理。

张博士引用美国科学家威廉瑞森的一句话，说‘衰老是一种病，且是百病之源’。因为自然、社会、生活环境，以及工作和精神压力等

等的因素，造成了人的衰老。衰老是导致人体器官慢性退化的一种综合表现，会进而引发许多慢性的疾病。

张博士提出一些实际的抗衰老方式，如正常的起居饮食（包括睡眠和食物）、调养自己的心神（即保持健康心态）、调整体形（即多做运动）以及药物上的调补。平常顾及这些身心灵的保养，都有助于抗衰老。

中医则采用针灸推拿的中药调理方式，抵抗人体的老化现象。针灸整体上是掌握治疗者的身体状况或病情，以未病先治、未老防衰的理念，来改善渐进缓慢、因多元素造成的老化过程。针灸透过按压穴位或放针的方式，刺激人体的经络，达到气血通顺、恢复五脏六腑等组织的功能。同时，针灸也能刺激潜伏的疾病，达成更好的抗老医疗效果。



美食馆

换礼、中医内在调理、国际治癌及再生医疗讲座

国际癌症及再生医疗讲座， 林荣发博士

癌症，是现代人一份如影随形的恐惧。癌症的产生，是细胞在复制过程中出了乱子，不断地复制不正常的细胞，且漫无目的地成长。当一个人身体内的细胞产生了突变，他的身体就仿佛有了两个生命。不同的是，正常细胞需要氧气才能生存，癌细胞就算在无氧的状态下，也会继续成长，这才叫人感觉束手无策。

现任国际治癌及再生医疗中心的总裁林荣发博士，在他于国际展销会的“国际癌症及再生医疗”讲座上，为出席的听众解释了各样医治癌症的医学机器和方法，让大家了解防癌、治癌和抗癌的管道。

癌症的一般疗法，不管是手术切除、化疗或电疗，都会对人体局部和全体造成损伤。近年，医学发明出“质子”和“重离子”的疗法，能

够把癌细胞或肿瘤单独分别出来，加以对付。这类高科技的疗法，花费虽然庞大，却不会损伤到身体其它正常的细胞。然而，此疗法只能处理局部的肿瘤或癌症病变。

林博士大力推荐一个不住院的医疗方式，就是光动力疗法。癌症病患只需喝下为期七天的绿色健康饮料，然后在癌部位进行照光，让光线启动分布在身体该部位的光敏剂，借由光合作用产生自由基，击杀体内这个部位的癌细胞。这样的疗法，肯定不会伤及病人的正常细胞。

林博士也鼓励大家从实际生活作息上落实防癌的计划。除了遗传基因外，癌症是因体内毒素和压力长期累积而造成的。不良的生活习惯，如睡眠不足或缺乏运动，都会导致癌变。所以要远离癌症的一个方法，就是保持快乐的心态、有足够的睡眠和常做一些有氧运动。

美食馆

幸运抽奖、余兴节目、光华独中表演、 滨华中学表演

988开心车队

国际展销会的第二天（即12月7日），现场也有988开心车队驶进，和出席展销会的一些公众人士进行近距离的交流。他们主要是为展销会的其中一个公益项目，就是为捐血活动打广告、派送一些免费赠礼，且鼓励大家把观展的照片上载到988开心车队的网站。



幸运抽奖

2013巴生义乌友好城市国际商品展销会举行的三天期间，一共有六个回合的幸运抽奖活动。参加幸运抽奖的出席者，只需要买一张五零吉的固本，就有机会赢取巨奖。主办当局在三天送出的幸运抽奖赠礼，包括六台32寸的索尼电视机、六部三星智慧型手机、六张鼎峰酒店双人下午茶赠券、十二盒冰糖燕窝，以及十八份食品礼篮。

由于参加抽奖的名额不限，很多出席者为了博得巨奖，就同时买下许多张固本，并且赢得多个抽奖项目。其中一位萧先生就赢得了两部三星智慧型手机，可谓满载而归。



美食馆

幸运抽奖、余兴节目、光华独中表演、 滨华中学表演

巴生光华独中呈献了多姿多彩的混合表演，有拉二胡的华乐演出、单人和双人吉他弹奏、三人旋转式和高空抛铃的扯铃表演，此外，他们也呈献了一支称为旋风八卦拳的男子武术舞蹈，配合单人单棍和单人双棍，及戏剧小插曲演出，看得观众目不暇给。



接着巴生滨华独中也不落后，表演了一场雄壮精湛、配合有间的快节奏廿四节令鼓。该校的口琴协会也派了五位男生代表，以长短口琴一起吹奏“浪花一朵朵”这首曾流行一时的热门情歌，让人听出耳油。

服装表演

为了配合国际展销会推广的国家民族文化的主题，也为了推动我国服装设计业迈向国际化水平，在7日黄昏，展销会美食馆的伸展舞台上，就来了八位风姿卓越的模特儿，为到美食馆吃喝或观赏节目的公众人士展示具备三种不同风情的廿四款女性服装。

第一系列的服装展，表现出三大民族的传统服装风格，也带出了古色古香的女性成熟韵味。第二系列的服装展，则是新版的改良式旗袍服装，注入轻便和达练的时代感，让八位模特儿穿起来，更显青春俏丽的活泼味。而第三系列的服装展，则是偏向前卫而大胆的设计，展现出时代女性的创新和果敢。



美食馆

花艺示范、肉骨茶大碗工揭秘和 最佳创意摊位颁奖礼



拥有多年插花经验的叶又丹女士她也提醒在场的听众，要把购买的花枝稍为弄弯，使之变得自然。若插花者经常观察自然界中的花朵风姿，就能插出活灵活现的花艺。插花也要注意两边的平衡、高低灵活度，以及营造出一份层次感，才能使插上的假花栩栩如生。

一盆夹杂着金色荷叶、金球花朵、暗红色玫瑰，佐以灰色叶子的花座，很快就浮现在观众眼前，让人不免眼睛为之一亮。其高雅尊贵的花姿气质，正好展现巴生中华总商会来年向国际推进的如虹气势。

肉骨茶大碗公

国际展销会的主办当局也特设了一个‘肉骨茶大碗公’的余兴节目，让出席国际展销会的朋友参与其盛。公众人士需要猜测放在“大碗公”内的矿泉水瓶的数量。结果参加者赵先生成功猜出为数280只矿泉水瓶，赢得了一台32寸的索尼电视机。在被司仪问及如何猜到准确的数字时，赵先生说，他预测大碗公大约可装满五百只矿泉水瓶，而眼睛所见，碗只装满了一半，所以他推测在300只以下。因为父亲的私家车车牌号码为280，他就决定使用这个数目，没有想到误打误撞，竟然为自己赢得一份巨奖。



美食馆

美食天堂

在进入巴生GM KLANG批发城国际展览厅前，就可以看见左边为数四十四家的美食档口，连续三天为到来参展的朋友们提供本地的各类美食佳肴。民以食为天，果然是不虚的说法。因为这三天的展期中，美食馆一直是人潮络绎不绝的地方。

在美食馆的食物档口，主要以华人的食物为主，间中有几个卖西餐式的摊子。主办当局也特设了一个清真特区，让友族同胞和国外的清真徒品尝大马的马来招牌美食。

美食馆出售的食物，当然少不了巴生道地的名食肉骨茶，以及大马的首席食物代表‘辣死你妈’，连义乌的参展商也对此大马的代表食物津津乐道。其它具有本地风情特色的美食包括了炒薯条粉、炒萝卜糕和黄姜饭，特制的各色汉堡包、饱点和蛋糕，本地街边随处可见的慢煎糕、薄饼、油条和煎年糕等，并且还有Otak-Otak、蛤煎、茶叶蛋等小食。冷饮就有香椰水、煎禄和八宝冰等，很多人即使大吃大喝三天，可能都尝不完全部档口的多样美食呢！



爱心馆

皮指纹测试

皮指纹测，林明雪讲师

若把十根手指摆出来，平凡如你我大概只会看到它们的长短不一。皮指纹测的方式，却能为您展示出您在管理、推理、操控、语言、观察、图像、音乐、律动、心像和开创等十个方面具备的潜质和能力。

起源于台湾的达尔闻教育机构，正是一家以皮纹检测理论，作为协助公司和团体进行人力资源和业务发展鉴定与开发基础的公司。其公司属下的三位讲师，即廖一芳、林明雪和卢思慧女士都先后抵达国际展销会的爱心馆，为有兴趣认识自己也认识别人的商家朋友们提供有关手指皮纹的解说分析。现场也有训练有素的职员，为出席的来宾免费提供简单的指纹测验，替他们进行个人的优势基因解码，让大家更懂得掌握自己的天赋潜质，缔造更为美好的人际关系，且发展更就更为成功的事业。

林明雪讲师说，不管是在公司或家庭里，还是在夫妻、亲子和朋友之间的关系中，若每个人能找到“对的位置”，或了解对方的“性情和想法”，掌握自己和别人的“优势强项”，那么公司内上司和下属之间就能达到更好的

合作，夫妻的关系也能更为亲密，而亲子之间更能融洽相处。对有孩子的夫妇来说，他们可以“因材施教”，而对公司的主管来说，他们就能“知人善用”了。

人的性情各有差异，林讲师将之分为务实型、感性型、理性型和整合型四大类。既然人是企业最大的资本，惟有鉴定人的才华和能力，企业才具备市场竞争的优势。

张博士提出一些实际的抗衰老方式，如正常的起居饮食（包括睡眠和食物）、调养自己的心神（即保持健康心态）、调整体形（即多做运动）以及药物上的调补。平常顾及这些身心灵的保养，都有助于抗衰老。

中医则采用针灸推拿的中药调理方式，抵抗人体的老化现象。针灸整体上是掌握治疗者的身体状况或病情，以未病先治、未老防衰的理念，来改善渐进缓慢、因多元素造成的老化过程。针灸透过按压穴位或放针的方式，刺激人体的经络，达到气血通顺、恢复五脏六腑等组织的功能。同时，针灸也能刺激潜伏的疾病，达成更好的抗老医疗效果。



爱心馆

捐血活动

巴生GM KLANG批发城多次借出场地，让隶属于马来西亚卫生局的国家血库前来举办捐血活动，算是间接性推动巴生一带的居民以及光顾其批发市场的顾客参与捐血。

7日一早，美食馆就不断播放捐血活动的消息，并鼓励出席国际展销会的朋友们踊跃参与捐血。988开心车队也亲临现场，为捐血活动做出宣传。在一览或购买马中各样商品以及品尝各样美食的当儿，能够抽出时间为国家的医药服务出一点“血”，何乐而不为呢！

受访的国家血库代表Jety医生表示，捐血活动一般开放给所有国内外的热心人心（除了疯牛症盛行的欧洲国家以外），这次也不例外。外国人士只要居留在大马长达一年，且持有正版的国际护照，就有资格进行捐血。

Jety医生呼吁公众人士能够热烈响应每回的捐血活动，因为国家血库的血存量一直都偏低，无法应付庞大的输血需求。她说，不仅交通意外或其它意外事故造成失血过多的人需要输血，连癌症病人，如患血癌者，以及接受化疗而导致血细胞计数急剧下降的癌症病患也需要进行输血。癌症病人的增加，让各家医院的血库量供不应求。因此，她希望各界人士鼎力支持各处的捐血活动，让医药人员能应付病人和病患输血的需求。

除了输血，Jety医生希望国民的健康意识能被提高。她劝勉四十岁以上的国民能按时进行常年的体检，这不仅帮助他们防范疾病的产生，也减低并发的风险。



爱心馆

中医义诊与波动仪测试

中医义诊：黄淑美医师

爱心馆内今日来了一位天使，她是来自双文丹的医师黄淑美，亲临爱心馆为有需要的人士进行义诊，吸引了超过30位的患者到场求医。

黄淑美医师表示，现代人一般患有三高，从中医的角度，她会建议病患者每天作30分钟的慢跑运动，〈饮食方面，以清淡为主，现在人吃的太丰富，并不是件好事。〉

〈高血压人士最好时常做血压检查，定期十天一次血压测量为标准。〉黄淑美医师说道，平常人的正常血压是120/180，若果超过这个指数就要特别注意了。

从事中医领域多年的黄医师认为很多人对使用中药不够信心和坚持，对中药的知识亦很贫乏，导致出现错误进补的问题。

〈中药要吃的其法，首先就要针对体质，乱补乱吃可能会弄巧反拙。〉

〈我本身是支持中西合璧治疗法，若一位病人太痛，就要适当的使用西药先治标，之后再使用中药进行调理。〉

波动仪测试：周延飞博士

波动仪是源自新加坡，由台湾李显中以及日本江本胜博士所研发。

波动仪近年来开始在大马流传开来。据了解，波动仪可以测试出人的身心灵状态，再做内观自我调整心理状态。

周延飞博士受访时表示：〈波动仪是在2010年发明，并在台湾、中国、香港、澳门、美国、新加坡和马来西亚等地进行推广。〉

周延飞博士开始使用波动仪为人进行心灵测试状态之前，他需先接受林显中的培训，〈波动仪的奇妙之处，是只需一个半小时就能测试出一个人的心理、生理和心灵状况。〉波动仪会针对测试者的状况显示出数据和指标。

此个波动仪测试活动让参观者感觉新鲜，亦纷纷接受测试，以一窥自身的心理状态，再接受内观引导作出自我改变。



专访

中国参展商



► Sunny，义乌市红太阳印刷有限公司

义 义乌市红太阳印刷是一家经营礼品、摆设、礼套和家用物件印刷的公司，其印刷设计鲜艳多彩、夺人眼目。公司的销售董事Sunny受访时说，这是他第一次前来马来西亚参加国际商展，山尼对两天来展销会现场的人气感觉相当满意。他此番除了响应政府的推选，前来参与义乌在巴生举行的国外展销之外，也旨在为自己的商品打响知名度，并且更有规模地统划，把自己的商品大批引进大马。

► 陈林芬，义乌市寒露玩具商行

陈 林芬是乐清三佳户外用品有限公司的总经理，展销会期间，已经有大马的商家约她进一步洽谈未来的合作大计。她说，她旨在寻找意向一致的本地代理商，帮助她发展在马来西亚的产品市场。她表示，她对大马的市场并不是很了解，她希望能有更多的机会亲临其它商业场所，确实地了解本地市场的状况和潜能。



► 贾小苹，义乌通顺塑料硬片(吸胶)有限公司

贾 小苹是义乌市通顺塑料硬片(吸塑)有限公司的老板，相较于马来西亚商家和其它国家厂商供应的原产料，她相信她的原产料成本较低，质量也不差，肯定更具市场的竞争优势。不过，大马的采购商一般都得透过中国的外贸商人来向她的公司进购，若本地采购商能直接与她接洽或订购，就能得到更便宜的原产料。所以，她这几天持有的目标，就是接触一些有需求的本地客户。她说，两天下来，她已经获得本地订单了。

专访 中国参展商



►沈立波，义乌市立波服装商行

专门生产、批发和零售男性衬衫的沈先生，对大马的成衣市场状况和潜质非常有兴趣。他说，亲身了解和分折大马的成衣或服装市场，比较其它入口国在这里的商品（如孟加拉的服装）售价，肯定能帮助他评估在大马开拓市场的可能性。若利润可观的话，他并不排除在这里开设分店的可能性。几天的国际展销成果都令他感觉相当满意。虽然巴生GM KLANG批发城的批发市场范围可能比义乌小上一千倍，展销的成果却显示出这个批发市场有着极大的发展潜能。

►刘先生，创易文具

在中国义乌经营文具产品的刘先生，是创易文具的老板。他说，既然展销会的主题是与义乌和巴生结合为友好城市的缘故有关，此行的重大目的，正是在过往两城商人频繁密交往的基础上，建立更为密切扎实的交流，彼此学习、吸取对方的长处，以期更大地、有系统化地扩大彼此的海外商品市场。他对巴生GM KLANG批发城展销厅的设施、参展的活动、节目的安排和出席的参展人数感觉相当满意，因为公众的反应，确实比他预期的还要更好。



►陈女士，义乌巨伦服饰有限公司

巨伦服饰公司也是属于一站式的经营服务商行，陈女士一早就抱着要到国外寻找新市场的心志，此行正好给了她一个机会，来探一探马来西亚的成衣市场潜质。第一次来马参加国际展销会，她觉得自己并没有白来，因为出席展销会采购的人数不少，目标客户也蛮多。她说，她正在尝试收集更多的有关大马成衣和服装市场的资料，如果可以的话，她或是找个代理商来引进自家工厂的制衣产品，或是亲自来马办厂和开店面，制造成衣和经营服装公司。

专访

中国参展商



►义乌市欧利亚雨具商行(星伞企业)

义 义乌市欧利亚雨具商行在中国义乌不仅设有自己的工厂，同时也是大型的批发商。没有透露姓名的星伞企业职员说，这些阳伞和雨伞看起来挺时髦，好像不太耐用的样子，其实它们的质地都非常好，耐用且坚固，可以抵挡得住强劲的风势和暴雨。

在被问及参与展销会的感想时，他说来看伞和买伞的人还不少，顾客量算是相当高。

►骆洪英，义乌市洪英小家电商行

在 义乌经营小家电行商的骆洪英女士，在其展销棚内摆放着各类小型轻便的家用电器产品，如吹风筒、手电筒和桌灯等等。

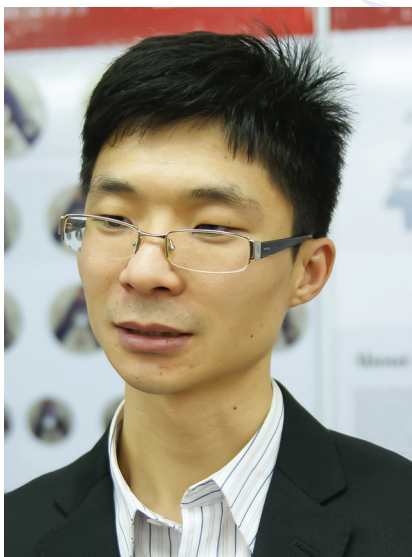
和大多数的义乌来的参展商一样，她也是第一次随团前来马来西亚。经常出国参与国际产品展销会的骆小姐，不久前也去了罗马尼亚的展销会。在多方面的比较之下，她对这次在GM举办的展销会有很好的评价。她说，两天的时间内，她就已经联系了五位有兴趣与她进一步合作的大马商家，足见主办当局凑效的宣传效果。



►胡洪家，永康鹏程模具有限公司

永 康鹏程模具有限公司的展销棚负责人胡洪家说，他对大马的第一印象，就是觉得这里的人文齐全，是个不错的投资地点。去过无数次国际商展的他，觉得巴生GM KLANG批发城的场地设备很好，出席观展的人也很多。他建议说，如果摊位能有摄像头设施，就能更好地监控整个展棚场面。因为人来人往，他们很快就忘记了曾接洽且该联络的厂商长得什么样子。有摄影作为记录，就方便他们日后辨识之用。

由于公司出产的都是专业的产品，如建筑和汽车业使用的零件，所以其目标客户肯定也是专业方面的采购商家。然而，此次的国际展销会，产品和服务异常多花样，并没有锁定一个市场，造成来参观他们展销棚的马来西亚人，未必是懂得该行业或商品的人。结果，他就得不时作出一些的解释。他的看法是，如果展销会能锁定一个产品或行业市场，对各别参展单位促成的实际效益应该会更大。



专访 本地参展商

►Ken Tan, 高产尼品有限公司

高产尼品是以树胶科技起家，如今产品堪称多样化，尤其是手套，已出口到美国、欧洲和亚洲各国。受访的公司市场助理经理Ken Tan表示，高产尼品在中国还未有授权的代理公司。所以，这次参展除了提高公众对该公司的产品意识，也旨在寻找与外国展商合作的机会。展销会第一天，就有来自中东、印尼、菲律宾和台湾的商家到场咨询有关其公司的产品和服务的资料。



►卢卡斯(Lucas Jok Ayan), Modiplam Engineering Sdn. Bhd.

卢卡斯是一名销售工程师，其任职的工厂出产提炼棕油的机器。此次参与展销，他们主要抱持的目的，是要寻找在产品上更具优秀品质，且售价更为低廉的供应商，来提供他们经营机器制造业所需要的零件和配件。此外，他们也希望认识更多的本地参展商，寻找更多日后的合作商机。

►颜小姐(Gan Jia Yi), 龙引咖啡

龙引咖啡虽然已在南马一带的各大超级市场摆卖，在中马和北马地区却还没有产品上市销售。颜小姐说，公司从巴株中华商会得知巴生义乌联办的国际展销盛会的消息，就想借这个机会来巴生参展，推介公司的咖啡产品。同时，公司也有意寻找代理商，协助他们在中北马开拓新的市场。她相信三天的努力，将有助于大大地打响公司的知名度，且成功地推广其优质的咖啡产品。



专访

本地参展商

► 拿督王顺和，大资花卉园艺有限公司

拿督王顺和认为，现代人追求优质生活，每户家庭都有自己的小花园，种些花草怡情养性，因此家用肥料和农药产品的市场是非常可观的。然而，很多人却不知道该往哪里去找适用的家用肥料和农药。所以，这次公司能在展销会陈列产品，就能引起公众人士的注意，为那些有需要的人提供资讯和管道，让他们晓得该往何处采购。



► 郑至彪，热合自动技术有限公司

郑先生对推动此次活动的巴生中华总商会赞不绝口，认为他们在提供商会成员有关参展的资讯时，非常地认真尽职，表现不遗余力。整个展销会的筹备成果也说明了，展销筹委会确实投入不少的心思和心血。

他说，东盟国家都有派各自的代表出席这个国际展销会，他想要抓紧这个千载难逢的大好机会，把公司的产品介绍给东盟的代表和参展的中国商家们。



► 萧文杰，巴生代龙防火机械有限公司

公司市场经理萧文杰在受访时说，参与国际展销会的主要目的，是为了提高公众人士的火患意识。他说，他发现到很多人其实并没有火患的意识，而这是很危险的。从参观他们公司的防火器和救火器的顾客看来，人们的火患意识非常薄弱，也不清楚如何使用这些产品。所以，他有这个使命感，要透过这个国际展销会，让人们了解具备火患意识的重要性。



专访 本地参展商

►曹先生， MCT D Pristine Medine Sdn. Bhd.

MCT这次出席此国际展销会，主要是为了宣传公司在伊斯干达（Iskandar）这个经济特区内的房屋发展项目。曹先生说，此行的目标客户对象，大多是锁定在本地的公司集团租户或个人/集团买家。

远道从南而来，曹先生对巴生GM展销现场的设备和主办当局的节目安排，以及来往的人潮流动量都感觉到极为满意，并且认为展销筹委会把这个展销会办得相当有声有色。



►Yohan，洒水木业制造

驻守展销现场的Yohan认为，此次国际展销会的人潮流量还相当令人满意。然而，公司生产的毕竟是工业和建筑专用商品，出席的人潮未必都是公司的目标交易商。如果展销会能够以专业或单一产品的主题和性质来举办，招拢同行业及相关行业的商家聚集一堂，效果可能就会更为完美。

►吴妍霖/杨诗萍，义利贸易有限公司

受受访的义利促销执行员吴妍霖和杨诗萍表示，公司产品主要的外国市场有中国和新加坡。想寻找更多的出口国家，肯定是公司参与这个国际展销的其中一个主要原因。

出席过无数次大小国际展销会的妍霖建议说，若主办当局能按工业的分类来排列展销棚的话，将使展出更具有策略性。如此有系统的安排，既方便参展商在闲暇时能彼此结识和交流，也能节省顾客因寻找特定商品的展棚，而浪费时间，也方便顾客作个比较和选购。



专访 巴生GM KLANG批发城租户

► Alicia, 巴生GM KLANG批发城租户

在巴生GM KLANG批发城租用店面，且从事窗帘和玩具的Alicia，也曾经到过国外参展，与无数的外国厂家和商家接洽。她说，这次国际展销会的人潮流量相当大，商品也呈现多样化，能够为来访的顾客提供一站式的浏览，Alicia有助创业者一臂之力，提供他们所需的资讯和材料。



► Penny, 巴生GM KLANG批发城租户

Penny是在巴生GM KLANG批发城租单位出售假花、床单和服装配件的女商家。她已经在这里经营了长达三年之久。她说，平常的日子，批发城的顾客多以马来同胞为主。但是义乌和巴生两城合作的国际展销会，却吸引了许多外地的华人前来。展销会无可置疑地为巴生GM KLANG批发城内的各家商店带来超越平常的商品销售量。她觉得国际展销会的一切宣传和活动，似乎让整个巴生GM KLANG批发城再度活了起来！

第一次参观国际展销会的Penny，认为展销会是一个让自己有机会观摩外国人经营生意手法的管道，她非常乐于从中学习别人的优势，来助长自己的强项和补足自己的短缺。



► Sarifah, 巴生GM KLANG批发城租户

莎丽花和两位董事一起在巴生GM KLANG批发城经营多项生意，包括售卖衣服、假花设计、婚礼用品等。她视这次的展销会为一个好的开始，虽然展销的组织还不是很全面化，却能借着国际展，让巴生GM KLANG批发城为海内外商家所认识。她本身其实正在寻找一些供应商，不过展销会的商品多为制成品，很少有原料的供应商参展，这是美中不足的地方。



专访

展销会参观者



►叶先生，参观人士

叶先生在吉隆坡的一家培训公司上班，却是道地的一位巴生人。他是透过巴生中华总商会在网站上发放的软体宣传，而获知在巴生GM KLANG批发城举办的巴生义乌友好城市国际商品展销会的消息。

叶先生认为，整个国际展销会现场设施和节目安排都做得很棒，而巴生的商家有机会能和义乌的商家面对面作实际的交流，诚属一件难能可贵的事情。他出现展览棚的主要目的，不是为了寻找产品或服务，而是为了得到一些和自己的服务行业有关的资讯，顺道和任何与他的服务业相关的义乌或本地业者进行一些个人的交流。对他来说，这真是一个非常难得的机会。

►冯小姐，参观人士

冯小姐是第一次参加类似这样大规模的国际商品展销会。她是在星期五黄昏时分，偕同公司的同事一起来参观展览厅。两人同时在某个机构从事商业质量的检验工作，尤其是负责检验外资产品的质量合格与否。

虽然才抵达现场不久，且还没有真正走完所有中马两城的展销棚，她们却觉得这次的展销会产品多样化，值得大家逛一逛。放眼一看，她们都觉得本地商家极为踊跃参与和支持商会举办的国际商展。她们认为在巴生GM KLANG批发城举办这样的展销会非常适合，因为该处场地够大且宽敞，能容纳大批的人潮流量，而且巴生GM KLANG批发城实际上就是一个批发城。国际展销会在巴生举行，她们都期望能带动整个巴生的经济活动。



►叶小姐，参观人士

叶小姐本身是土生土长的巴生人，她原本只是想去逛一逛巴生GM KLANG批发城位于B座的批发城，抵达后才发现邻座的展览厅有盛大的展销会在进行着，就赶紧跑了过来凑一凑热闹，希望能够见识一下双城合作的展销盛况，也看看能否找到一些合自己心意的产品。

逛了一轮展销现场，叶小姐说一切感觉还好，她也参观了许多中国义乌的展览棚，看见琳琅满目的商品。她说，这样的合作展销计划对两个国家都有好处，也带给巴生人许多新的商业机会。下次若有这样的盛会，她还是会再度亲访和选购产品。

综合报道

我市企业马来西亚参展收获超预期

昨日上午，浙江文渊文具有限公司外贸负责人在忙着“盘点”〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会暨义博会马来西亚展〉的成果。“文渊文具”在展会上与两家马来西亚大型采购企业达成了合作意向，为公司拓展海外市场增加了一定的渠道。

据市会展办副主任朱海平介绍，〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会暨义博会马来西亚展〉于12月6日至8日在巴生GM KLANG批发城国际馆举行，此次展会由我市与马来西亚巴生中华总商会联合举办，这是巴生与义乌缔结友好城市后，为深化两地经济领域合作而举办的首届经贸类展会，共设国际标准展位216个，来自中国和马来西亚的参展企业各占108个展位，有来自马来西亚及其他东盟国家的5万多名采购商参会。

义乌参展企业取得显著成效

我市组团参展的企业共81家，设展位98个，其中商城集团义博展览公司组团47家企业设54个展位，万和展览公司组团34家企业设44个展位，均为义乌本地企业或市场经营户，展品涵盖针织·服装、五金工具、文化办公、电子电器、户外用品、日用品、针织服装等行业。

据了解，本届展会人气火爆，多数参展企业收获了实实在在的订单，而且当地居民购买力很强，几乎所有展品被抢购一空。浙江文渊文具与两家马来西亚大型采购企业达成合作意向；义乌焕阳日用品与马来西亚第二大环保袋企业达成了合作意向，预计年订单达40多个集装箱；义乌寒露玩具与马来西亚一家拥有20多家卖场的公司达成合作意向；义乌力高电器的LED与4家贸易机构达成了区域代理；新在线通

讯技术公司生产的移动电源、扩音器成为本次展会的“香饽饽”，结识了大批专业买家，参展成效大大超出预期。据统计，70%以上的参展企业表示愿意再次参展。

走出去推介义乌大市场

参加此次展览活动的市工商联秘书长郑小平告诉记者，在展会现场，我市相关部门精心布置了义博会展台，循环播放义乌宣传片，共派发免费礼品80份、展会宣传资料500份，让参会专业买家全面了解义乌。

郑小平说，展会既是展览交易、开展合作的平台，又是宣传推介的窗口。利用本次参展机会，一方面，我市通过重要活动推介市场，在组委会交流之夜活动和展会开幕式上，市会展办相关负责人系统介绍了义乌经济社会发展情况，重点推介义乌市场、展会、商品以及电子商务、贸易便利化政策环境等情况，让参会客商充分了解义乌的商贸特色及优势；另一方面，我市借力展会开展推介，两家组团的展览机构利用马来西亚展的平台，采取分发宣传资料、面对面洽谈咨询等方式，积极宣传义乌市场和展会，开展卓有成效的招展招商工作。

全方位深化两地经贸合作

我市81家企业此次参展，也全方位深化了两地经贸合作。展会期间，义乌相关部门组团人员与参展商“兵分两路”，与有关各方广泛接触，全面对接，多途径建立和深化合作关系。

参展企业利用此次出国展览的机会，了解马来西亚当前市场行情，努力争取在马来西亚寻求合作伙伴，建立代理销售渠道，做到了参展与考察市场两不误。

总结报告

突破目标 全馆爆满

〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会〉旗开得胜，本地与中国参展摊位突破目标，展览馆爆满，专业观众达5万人次！

为期三天的〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会暨义博会境外马来西亚展〉，成功且圆满的在12月6日至8日（星期五至日），位于绿林城镇（Bandar Botanic）的巴生GM批发城举行。

此项活动是配合2012年10月21日巴生和义乌结成友好之邦之后，再接再厉发挥友好紧密合作关系的商业交流，这同时亦是配合中国政府鼓励国内企业“走出去”的号召。中国企业与商家积极响应这项在巴生首办的最大型展销会，共有108家企业专程到巴生参展，表现积极，放眼在大马拓展企业版图，进军东盟人口的庞大市场。

这场展销会不但促进了义乌和巴生两市之间既有的商业合作关系，也增进了两城市和国际商家之间的交流与互动。此国际展销会也为整个巴生GM KLANG批发城带来一股新气息和新商机，提升了到场的国内外人士对本国和国际市场的见解，甚至也间接促进了巴生市的商业活动量。



总结报告

四大主题 活动充实

〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会〉参展单位主要是以小商品为主，是一个多元化的商品展销会，服务业领域也参与其中。

参展的商界领域包括有食品类、健康产品、日用品、礼品、手套、服装、纱线、水机、电子产品、家庭园艺产品、厨房用具、消防服务、机械设备、汽车零件、五金、动物食料、货币兑现、房地产商、投资、木业、教育、电讯、管理服务、医疗、头发护理、实验室设备、办公设备及广告宣传等。

值得一提的是在今次中国108个参展摊位中，其中64家参展商是参与于10月底刚闭幕的第19届中国义乌国际小商品博览会的参展商。

主办单位巴生中华总商会为此个展销会拟定了四大主题，作为整个展销的活动板块，借此带出展销会的实质内容和目的。

展销会共分成4大板块进行，包括展览展销、商业配对与贸易洽谈、高峰论坛以及文化交流。

这四大板块，不仅更为全面性地顾及了国内外参展单位的经贸交流，也满足了许多前来参观展销会的公众人士的资讯和服务需要。

配合这4大板块，除设展览馆外，也设有美食馆、爱心馆和讲座馆。



总结报告

三天活动 各自精彩

另外，主办单位也将进行商业配对与贸易洽谈活动，成功凑合了1000家企业参与，中国和大马各100家的参展企业、东盟10国100家采购商，以及我国本地800家来自各州的企业也参与其中。

除了商业活动，会场也设有美食馆、爱心馆和讲座馆，每个馆一连3天都备有不同的节目与活动。在名人讲座馆方面，配合中国商家到访参展，主办单位邀请到4名知名讲师主讲不同的主题。

其中包括拿督符佑英主讲的“马来西亚，您的第二家园计划”、何振顺主讲“马来西亚最佳房地产投资”、周延飞博士主讲“亲子身心灵对话”，以及何文生主讲“2014马股投资盈利蓝图”。

至于美食馆3天的活动中，除了设有44个本地美食摊位外，也穿插了许多活动，如剪报头换礼、张惠兰医师的中医内在调理、988开心车队、鸡肉骨茶烹饪教室、叶又丹女士的插花艺术示范、林荣发博士主讲的国际治癌及再生医疗讲座，以及慈济的环保教学课室等。

内外贵宾 共聚一堂

活动现场也放置“世界最大碗公”以进行揭秘活动，猜测大碗公内有多少支矿泉水瓶，猜对者可获得现金奖。

3天的活动中也将穿插幸运抽奖环节，奖品包括32寸LED电视、三星Galaxy手机及礼篮。

爱心馆的活动则安排廖一芳老师进行皮指纹测试，并举办捐血运动、中医义诊及波动仪测试。

主办当局邀请了雪州行政议员欧阳捍华前来主持盛大的开幕仪式和发表开幕致词。

星期五晚间于Botanic Resort Club举办的鸡尾酒会，欢迎所有积极配搭和响应此国际展销会的海内外商家和来宾。此次国际展销会，参展单位虽多为中国义乌和大马的商家，也有东盟的一些国家前来参与其盛，是巴生踏向国际经贸，迈向国际水准的一大步。

除了一系列的国内外商品展销、专题讲座和余兴的节目与活动，巴生GM KLANG批发城也不忘邀来国家血库，想趁着展销会的大量人潮，进行捐血活动，为各家医院的血库需求量作出一些实质的贡献。这也传达出主办当局在积极寻找经商之道时，心怀回馈社稷的态度。

感言

巴生中华总商会会长 梁家兴博士



2013巴生义乌友好城市国际商品展销会已圆满完成。三天展销会获得各界支持，来参观展销会的人潮踊跃，好评不绝，成为巴生市有史以来规模最大的一次商展，并让来自国内外的参展商都表示很满意。



这是巴生中华总商会第一次举办这项大规模的展销会，从开始决定要办，我们就充满了信心和勇气，纵使遇上问题也不气馁，大家不分彼此的贡献力量，朝着共同目标前进。

这次的展销会能成功举行，是因为我们有一个很好的团队。我们没有把工作交给办展会的公司，全部工作由我们的筹委会和秘书处去处理。我们的筹委会和秘书处成员都能发挥团队的精神，各司其职，把各自的工作做好。在工作进行期间，碰到困难与问题，大家都能协商，集思广益，克服困难，把工作做好。

今次参展的产品多样化，琳琅满目。义乌商家带来了各种各样小商品，适合东盟商家的询问。马来西亚展出的产品品质都很有水准，很有打进中国及东盟市场的潜能。

我们要感谢中国驻马大使馆经济商务处，雪州政府及巴生市议会的支持，感谢雪州高级行政议员欧阳捍华莅临开幕。展销会能成功举办也要归功于义乌市政府，外事及侨务办公室的推动，会展办公室及义乌小商品博览会的大力支持，当然义乌工商联的功劳也不小。我们特别要感谢巴生GM KLANG批发城的拿督林成国的慷慨赞助。在此我们也要向各赞助商、参展商、采购商、各商会、各团体及新纪元大学致谢。有了你们的参与及支持，展销会才有今天的成功。

我们希望能再接再厉，主办下一届2014年展销会。有你们的支持，我们能办的更好。

梁家兴
Xiao Chen



感言

巴生GM Klang批发城董事经理
拿督林成国

“首先我仅代表GM Klang Sdn Bhd向各位筹委及工作人员说声谢谢。这次展销会的成功举办，要感谢各主催单位、认可单位及支持单位的鼎力支持，感谢各位巴生中华总商会会员的全力协助，也非常感谢自己的团队。谢谢巴生中华总商会的厚爱，让巴生GM Klang批发城很荣幸的成为〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会〉的场地赞助。

〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会〉
(KYICE)，乃巴生与中国义乌缔结友好城市

后由巴生中华总商会举办以深化两市合作关系的展销会。希望藉此展销会促进两市企业家的交流与合作，积极协助两市企业家在马中两国的投资和拓展业务，同时藉此合作平台，接轨世界，把中国及马来西亚产品营销世界各地。

巴生具备地理环境优势，商业发展蓬勃，巴生GM Klang批发城身为巴生的一份子，当然也不遗余力的协助带动巴生的商贸经济发展。作为一个展销中心，巴生GM Klang批发城誓把巴生打造成为一个转口贸易据点，让中国、印度、中东及其他国家的批发商、大企业，可更贴近东南亚市场。况且，巴生设有港口免税区，在时间上具备转口的优势，蕴藏大量商机。

展销会后，巴生GM Klang批发城开始受到国际批发商，尤其是大中华地区华裔的瞩目。这不止开启巴生GM Klang批发城的国际市场大门，亦象征着巴生区域商贸中心雏形已现。同时也把以打造巴生为国际商贸城的愿景，垫下成熟基础。

虽然在与巴生中华总商会配合举办义乌友好城市国际商品展销会中投入了很多资源，但这一切绝对是值得的。此展销会成功地让巴生GM Klang批发城踏上国际舞台，迈向新的程碑。

”

感言

巴生义乌友好城市国际商品展销会 筹委会主席 拿督陈杰辉

“我感到很高兴，由巴生中华总商会主办的首届〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会暨义博会境外马来西亚展〉，经过几个月紧锣密鼓的筹备后，成功拉开了序幕。

巴生与义乌结为好友城市后，商会推动巴生成为国际商贸批发城的努力，于12月6日至8日在巴生GM KLANG批发城举行的这项商展上，迈开重要的一步。除了让中国、马来西亚和东盟商家展出商品，附设的商业配对洽谈会也为参展商带来持续性的商机。

我感谢筹委会全体成员的努力和付出，让美梦成真。筹办展会的推动力，来自国内外商家的积极参展，以及马来西亚中华总商会、马中经贸总商会、马中友好协会对本展会的认可，加上多个支持单位如义乌市人民政府外事与侨务办公室、浙江省义乌市工商联、义乌国际小商品博览会有限公司等的协助，还有媒体界给予的宣传配合，才让〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会暨义博会境外马来西亚展〉划下了美丽的句点。

展销会提供义乌和中国商家的108个摊位，以及本地商家108个摊位，皆在展会举行前成功售出，这让我感到十分欣慰，毕竟这是首届商会和筹委会起初在决定规模摊位时，无不经过深思熟虑，不敢过于高估，但也不想让任何有参展商错失机会。

经过一系列拜访友会和进行推展活动后，200家本地与中国企业参展单位终于成功达标，亦成功引来1千名商家参与商业配对洽谈会，而这些洽谈会和所有展览馆皆是免费入场参观。

展销会邀请马中与东盟的制造商、批发、分销、连锁及服务企业参与展出，并分为多个板



块如国内外产品展览馆、邀请企业名人主讲高峰论坛、商业配对洽谈会，以及文艺活动与美食旅游展等等。3天展会共吸引了5万人次的商家和民众到场参观及参与活动。

筹委会再次感谢各方支持，并预祝有个愉快的参展经验。我们也期待2013巴生义乌国际商品展销会，能为主办方巴生中华总商会和主催单位巴生市议会，注入强心剂，以便能在今后继续举办，让这项推动本区域经贸活动商展效应，得以持续发酵。

”

宣传策略综合报导

筹备长达一年，在众志成城的配合之下，展销会终于在12月6日至8日圆满的举行。三天活动期间，获得空前的热烈反应，并在一片赞好声中落幕。〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会〉能获得广大人民的支持，让参观人数每日攀升，保守估计高达五万人次。展销会的成功，亦要归功于全面的宣传和铺天盖地的推广策略。

展开铺天盖地宣传

在大马的宣传推广活动从2013年10月展开，在巴生中华总商会会长梁家兴博士率领之下，筹委会亲善拜访报社，其中包括星洲日报、南洋商报、东方日报等，与报社高层交流分享举办〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会〉的目的和缘起，获得各大报章的支持和欢迎。

10月30日举行了新闻发布会，向外界正式推介〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会〉的举办日期和地点，呼吁商家企业的踊跃参与。

除此之外，介绍展销会、美食节与四大版块活动，中国和本地参展商的参展进度等消息相续在报章上曝光，成为了坊间的焦点。

Ai FM电台在11月29日亦邀请了大会主席梁家兴博士以及筹委会主席拿督陈杰辉接受DJ的访问，畅谈筹备展销会的点点滴滴。

巴生中华总商会在第39期的会讯上，亦以大篇幅的封面故事，以主题〈商会推动巴生登国际批发商贸舞台〉作了全面的报导。

〈中小企业〉第二期的报导上，亦以〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会协助商家发掘新商机〉为题，分别访问了会长梁家兴博士，筹委会主席拿督陈杰辉以及工业组副主任戴良麟对打开东盟贸易之窗的看法。

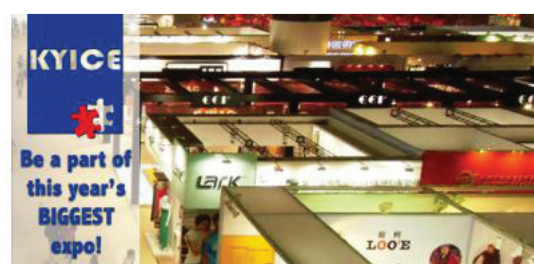
巴生中华总商会更针对展销会特别推出了会展指南特刊，内附〈2013巴生义乌友好城市国际商品展销会〉的缘起、目标和概况，同时还有三天活动的详细目录表、外宾日程安排、展会主要赞助商巴生GM KLANG批发城简介、展会简报、国内及国外参展商名单等，作为到来观展者的指标。

GM KLANG GM Klang Wholesale City Malaysia
Marilah kunjungi ekspo perdagangan TERBESAR tahun ini! Klik utk maklumat lanjut



Klang-Yiwu Expo 2013
www.klangyiwu.org

Like · Comment · Share · 48 · December 4 at 12:49pm ·

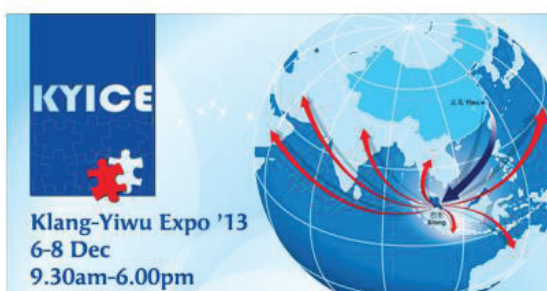


Klang-Yiwu Expo 2013
www.klangyiwu.org

Like · Comment · Share · 196 · 10 · December 4 at 12:51pm ·

数字广告

GM KLANG GM Klang Wholesale City Malaysia
寻找贸易商机? 12月6-8日快来GM Klang 参与今年最大的国际商品展览会!



2013年巴生义乌友好城市国际商品展览会
www.klangyiwu.org

Like · Comment · Share · 1 · December 4 at 1:05pm ·



Klang-Yiwu Expo '13
6-8 Dec
9.30am-6.00pm

2013 | 11 | 29 星期五

义乌友好城市国际展销会 各族商人参展拓商机

(巴生28日讯)巴生中华总商会会长梁家兴说,「2013年第一届巴生义乌友好城市国际商品展销会」本地与外国参展摊位已突破目标,展览馆爆满,我国不只华裔,巫裔和印裔商人也踊跃参展。

梁家兴是于今早召开记者会时指出,大会将于12月7日(周六),邀请雪州行政议员欧阳捍华主持开幕。

「两国定下目标,未来5年两国贸易额从110亿美元增至160亿美元,而且中国政府也计划5年内向外投资5000亿美元(约1兆6000亿令吉),鼓励国民走出海外。」

他说,展销会提供平台促进两国之间的贸易,无论是马来西亚、中国或其他东盟国家,都可

通过展销会互相找寻合作夥伴,彼此建立合作机会。

「巴生GM批发城要打造全马最大的批发商城,自批发城在巴生落成后,成功吸引不少外资注入巴生,已有中国商家看中商机,在港口自由贸易区设立清真产品中心。」

冀吸引5万人次

另外,筹委会主席陈杰辉说,我国和外国摊位馆各获108位商家热烈响应,其中57个摊位曾在义乌的博览会参展。至于商家洽谈环节,也有超过1000家来自马来西亚、东盟、中国等国家的商家参与。

「这一项为期3天的展销会,每个小时设有精彩节目以及美食街,欢迎大家共襄盛举,品



巴生中华总商会举办的「2013年第一届巴生义乌友好城市国际商品展销会」下周将隆重引爆,前左起为王景华、林成国、陈杰辉、梁家兴、谢宋坤、张淦及陈来顺。

尝美食。」

陈杰辉指出,展销会的目的是吸引更多国家到来巴生投资,包括房地产、金融、产品等,并希望配合2015年东盟即将落实的经济共同体,东盟十国推行自由购物零关税,马来西亚可作为中心点。

他指出,这是一项大小皆可参与的盛会,目标是达到5万人的

参观人数。

延续合作关系

巴生GM批发城董事经理拿督林成国说,批发城去年10月1日至今年10月1日,营业额已达10亿令吉,展销会后能促进马中贸易,相信可更上一层楼。

他呼吁本地制造商和批发商把握机会,将商品销售到中国或

其他国家,并且与外国商家延续合作关系,提升本身营业额。

有关展销会将于12月6日至8日(周五至周日)上午10时开始,在绿林城镇的巴生GM批发城隆重引爆。

出席今日记者会者包括巴生中华总商会副会长谢宋坤、瓜雪暨沙白中华商会长张淦、瓜冷商会长陈来顺。

东方日报 Oriental Daily News 电邮: metro@orientaldaily.com.my 吉隆坡总社电话: 总机 03-26916336 采访传真: 03-26939115/26949115 电邮: metro@orientaldaily.com.my 巴生办事处电话: 03-3342 8990 传真: 03-3341 0618 关丹办事处地址电话: 09-5666115/5666031 传真: 09-5666031 芙蓉办事处电话: 06-7648285 传真: 06-7613861 武吉阿曼警察总部电话: 03-2262 6222 吉隆坡中央医院: 03-2692 1044 吉隆坡市政局总机: 03-2617 9000

东方日报

KLANG



巴生滨海

2013 | 12 | 1 星期日

中小型企业应转型进军中国

(巴生30日讯)巴生中华总商会副会长拿督林宽城说,马来西亚中小型企业是时候转型,把握中国崛起的好机会投入国际市场,「2013年第一届巴生义乌友好城市国际商品展销会」,正好提供这个便利平台。

林宽城指出,中国是马来西亚最大的合作伙伴,双方贸易额一年高达1000亿美金。

他表示,马来西亚地理位置特殊,与中国也有著共同文化,因此两国来往密切,如今,随著中国崛起,如何把产品销售到中国市场显得很重要。

「机会已经来到门口,我国中小型企业要把握机会,敢于探讨这个市场,不能再像以前,只靠欧美市场。」

他说,我国中小型企业出口率远输给台湾、中国,未来将面对巨大挑战。

巴生打造贸易城

他表示,马来西亚商家总是认为中国货品便宜,品质也不好,其实中国早已淘汰素质、技术不好的企业。

他今天在记者会上指出,我国中小型企业如要在市场上继续生

存,就要摒除上述观念,尝试与中国商家建立合作关系,制造业设法把中国产品买进,贸易业则设法把本身产品卖出中国。「只有看准商机,勇敢挑战自己的生意模式,才能异中求存。」

另外,巴生中华总商会会长梁家兴表示,该会通过举办展销会打造巴生为贸易城,成为各国企业家的采购中心,进而提升巴生经济。

他指出,巴生靠近码头、国际机场,而且马来西亚的清真食品受到全世界认可,绝对有优势成为全世界优越的采购中心。



梁家兴·巴生中华总商会会长



林宽城·巴生中华总商会副会长

他说,马来西亚航班飞往所有东盟城市,产品在两小时内就可抵达目的地,方便快捷。

「不但如此,展销会也可带动其他行业,如酒店业、饮食业、旅游业等。」

「2013年第一届巴生义乌友好城市国际商品展销会」将于12月6日至8日(周五至周日),在绿林城镇的巴生GM批发城隆重引爆,欢迎男女老少共赴这场巴生史上最大的国际展销会。

东方日报

东方日报·东方前线 | 2013年11月20日·星期三·MC11



「2013年巴生义乌友好城市国际商品展销会」设4展览馆展位全爆满！左起为黄玉贞、刘雁红、陈祈福、颜慷蓉和王珂琳。

巴生义乌展销会摊位爆满

（巴生19日讯）「2013年巴生义乌友好城市国际商品展销会」设4展览馆展位全爆满，主办当局将邀请Astro国际华裔小姐站台，系列节目老少咸宜，欢迎巴生市民参与其盛！

有关国际商品展销会是由巴生市议会主催，巴生中华总商会所主办，时间是从12月6日至8日（周五至周日）上午10时起，地点在绿林镇巴生GM批发城。

巴生中华总商会女企业家组主任兼展销会节目主任刘雁红披露，除了展览馆外，会场中也设有美食馆、爱心馆和讲座馆，一连三天都有不同的节目活动。

「讲座馆方面，主办单位将配合到访参展的中国商家，并安排和邀请4位著名讲师到来主讲不同的课题，重点是来自国外的商家分析我国的投资环境。」

也设有美食摊位

她指出，第一天是由拿督符佑英主讲「马来西亚，您的第二家园计划」；第二天则是由何振顺主讲「马来西亚最佳房地产投资」。以上主要是分析马六甲、依斯干达特区、巴生谷及檳城的地产前景。

她透露，第三天则有两场讲座，即周延飞博士主讲「亲

身心灵对话」，以及何文生主讲「2014马股投资盈利蓝图」。

另外，美食馆的3天活动项目中，除了设有美食摊位外，还包括中医内在调理、988开心车队、鸡肉骨茶烹饪教室、国际治癌及再生医疗讲座，以及慈济环保教学课堂等。

至于爱心馆方面，第一天的活动有皮指纹测试、第二天则有捐血运动，以及第三天则设有中医义诊及波动仪测试。

另外，商会马中经贸组主任兼节目副主任陈祈福则表示，刚获得2013年Astro国际华裔小姐殿军的王珂琳将在美食馆充当3天的活动主持人。

他透露，美食馆节目除了有来自巴生四独中呈献的文化表演外，歌舞表演则交由MEC Studio负责安排舞蹈员和歌手，在现场载歌载舞助兴。

商会董事兼招展主任黄玉贞表示，展览馆目前已爆满，共有103家本地企业参展，至于中国则有108家企业；我们仍欢迎有意参展者洽询详情，惟参展档口将设在展览馆外。

「还有来自东盟10国的采购商也将出席，相信将是我国其中一场最具规模的展销会。美食馆方面也设有44个美食档口。」

东方日报

20/11/13

东方日报·巴生滨海 | 2013年11月27日·星期三·MC11



第一届巴生义乌友好城市国际商品展销会，将于12月6日至8日，在位于绿林城镇的巴生GM批发城举行。

6日巴生义乌展销会

参展摊位突破目标

（巴生26日讯）巴生中华总商会举办的「2013年第一届巴生义乌友好城市国际商品展销会」旗开得胜，本地与中国参展摊位已突破目标，展览馆爆满！

配合中国政府鼓励国内企业「走出去」的号召，中国企业与商家积极响应这项在巴生首办的最大型展销会，共有108家企业将专程到巴生参展，表现积极，放眼在大马拓展企业版图，进军东协6亿人口的庞大市场。

至于本地参展摊位方面，至今已取得103个企业与商家的热烈响应。这也意味着主办单位定下的中国与本地各有100家企业参展的目标已成功达成，且突破目标。

这场盛大的展销会将是巴生最大型的国际展销会，参展商无不非常期待。

会长梁家兴博士今天表示，

这次义乌国际商品展销会得到巴生市议会的配合与支持，作为主催单位。展销会将于12月6日至8日（星期五至日）上午10时起，在位于绿林城镇的巴生GM批发城举行。

参展的商界领域有食品类、健康产品、日用品、礼品、手套、服装、纱线、水机、电子产品、家庭园艺产品、厨房用具、消防服务、机械设备、汽车零件、五金、动物饲料、货币兑换、房地产商、投资、木业、教育、电讯、医疗及广告宣传等。

他指出，值得一提的是在今次中国108个参展摊位中，其中50名参展商是参与于10月底刚闭幕的第19届中国义乌国际小商品博览会参展商。第19届义博会共吸引来自203个国家与地区，近20万名客商参与，并缔造了超过人民币166亿元的成交额。

毛旦生所入：邓福镇、彭廷川

「东方上爱FM」请来巴生中华总商会会长梁家兴(右2)以及巴生义乌友好城市国际商品展销会筹委会主席陈杰辉(中),为我们谈谈巴生与义乌两市的交流与未来展望。左起为林士敏、邓佩佩,以及苏进川。

南洋商报 2013年12月1日 星期日

商展看南洋

欢迎提供资讯 携手带动商机
电邮: comnews@nanyang.com.my巴生义乌友好城市国际商品展
推动马中商贸发展

巴生中华总商会主办的“2013年第一届巴生义乌友好城市国际商品展销会”将于12月6至8日(星期五至日),在雪州巴生GM批发城举行,马中各有超过100家企业参展,预计3天可吸引超过5万人次到访。

这项活动也获得巴生市议会的支持,作为主理单位,并是继巴生市议会于2012年10月21日正式与全球最大的小商品批发城——中国义乌市缔结为友好城市后,所举办的首项大型商展活动,目的是推动两地商业发展,打造巴生成为国际商贸城。

巴生义乌友好城市国际商品展

地点: 巴生 GM 批发城
日期: 2013年12月6至8日
时间: 上午9时30分至傍晚6时

展馆划分4大板块

展销会共分成4大板块进行,包括展览展示、商业配对与贸易洽谈、高峰论坛,以及文化交流。

配合这4大板块,除设展览馆外,也设有美食馆、爱心馆和讲座。

截至目前,参展的本地企业已有103家,中国则有108家企业,反应令人鼓舞。这项展

销会属多元化商品展销会,主要以小商品为主,也包括部分服务领域,如房产、金融机构及物流业界公司参展。

另外,主办单位也将进行商业配对与贸易洽谈活动,目标是凑合1000家企业参与,包括中国和大马各100家的参展企业、东协10国100家采购商,以及我国本地700家来自各州的企业预料将参与其中。



“2013年第一届巴生义乌友好城市国际商品展销会”将在位于雪州巴生绿林城的巴生 GM 批发城举行。

每日不同节目活动

除了商业活动,会场也设有美食馆、爱心馆和讲座,每个馆一连3天都备有不同的节目与活动。在名人讲座方面,配合中国商家到访参展,主办单位邀请到4名知名讲师主讲不同的主题。

其中包括拿督符佑英主讲的“马来西亚,您的第二家园计划”、何振顺主讲的“马来西亚最佳房地产投资”、周延飞博士主讲的“亲身心灵对话”,以及何文生主讲的“2014马股投资

盈利蓝图”。

大碗公揭秘活动

至于美食馆3天的活动中,除了设有44个本地美食摊位外,也穿插了许多活动,如剪报头换礼、张惠兰医师的中医内在调理、988开心车队、鸡肉骨茶烹饪教室、林荣发博士主讲的国际治癌及再生医疗讲座,以及慈济的环保教学课堂等。

活动现场也放置“世界最大碗公”以进行揭秘活动,猜测大碗

公内有多少支矿泉水瓶,猜对者可获得现金奖。3天的活动中也将穿插幸运抽奖环节,奖品包括32寸LED电视、三星 Galaxy 手机及礼篮。

爱心馆的活动则安排廖一芳老师进行皮纹测试,并举办捐血运动、中医义诊及波动仪测试。

欲知活动详情,可联络巴生中华总商会秘书处 03-3343 9289,或浏览网页 www.klangyiwu.org。

南洋商报 吉隆

KL/SELANGOR EDITION

2013年11月20日 星期三 C7

巴生义乌商展下月6起举行

4展览馆让您满载而归

(巴生19日讯)“2013年巴生义乌友好城市国际商品展销会”共设有4个展览馆,其中展览馆展位已爆满,至于美食馆、爱心馆和讲座则设有一系列适合各阶层人士、老少咸宜的活动与节目,欢迎公众踊跃出席,参与其中。

“巴生义乌友好城市国际商品展销会”是由巴生市议会主理,巴生中华总商会所主办,展销会将于12月6日至8日(星期五至日)上午10时,在位于绿林城的巴生 GM 批发城举行。

巴生中华总商会企业家组主任兼展销会节目主任刘耀红今日召开记者会,除了展览展馆外,会场也设有美食馆、爱心馆和讲座,每个馆一连三天都备有不同的节目与活动。



“巴生义乌友好城市国际商品展销会”备有各式各样的节目与活动,适合一家大小参与,左起黄玉贞、刘耀红、陈祈福、陈雪蓉和王珂斌。

此外,她表示,在名人讲座方面,配合中国商家到访参展,主办单位邀请到4名知名讲师来主讲不同的主题,重点为来自国外的商家分析我国的投资环境。

“第一天的讲题为‘马来西亚,您的第二家园计划’,由拿督符佑英主讲,主要是分析马六甲、依斯干达特区、巴生谷及依城的投资环境。”

她说,至于第二天,则是山何振顺主讲的“马来西亚最佳房地产投资”,以及第三天则有两场讲座,即周延飞博士主讲的“亲身心灵对话”,以及何文生主讲的“2014马股投资盈利蓝图”。

吃喝玩乐尽在美食馆

刘耀红表示,美食馆3天的活动中,除了设有美食摊位外,也穿插了许多活动,如剪报头换礼、张惠兰医师的中医内在调理、988开心车队、鸡肉骨茶烹饪教室、林荣发博士主讲的国际治癌及再生医疗

讲座,以及慈济的环保教学课堂等。

“其中现场也放置肉骨茶大碗公以进行揭秘活动,猜测大碗公内有多少支矿泉水瓶,猜对者可获得现金奖。此外,大会也设有4个最佳创意奖。”

陈祈福:剪报头换礼品

商会马中经贸组主任兼节目副主任陈祈福表示,刚获得2013年 astro 国际华裔小姐殿军的王珂斌将充当美食馆3天的主持人。

他说,美食馆节目除了来自巴生四独中呈献的文化表演外,歌舞表演则由 MEC Studio 负责安排舞蹈员和歌手,在现场载歌载舞助兴。

黄玉贞:最具规模展销会
数百国内外企业参展

董事兼拓展主任黄玉贞表示,目前展览馆已爆满,本地共有103家企业参展,至于中国则有108家企业,反应热烈。

此外,她表示,还有来自东盟10国的采购商也将出席参与今

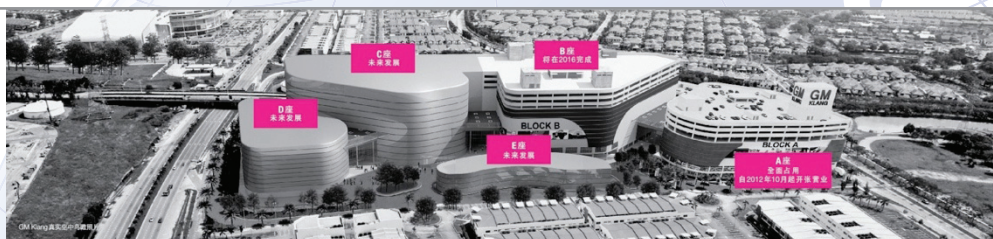
次展销会,这相信将是我国其中一场最具规模的展销会。美食馆方面也设有44个美食档口。

“目前我们仍欢迎有意参展的本地商家向商会洽询详情,惟有关档口将设在展览馆外。”

她表示,3天的活动中也将穿插幸运抽奖环节,奖品包括32寸LED电视及三星 Galaxy 手机及礼篮。

至于爱心馆方面,刘耀红说,第一天的活动是廖一芳老师主持的皮纹测试,第二天则有捐血运动,以及第三天则有中医义诊及波动仪测试。

“至于每天设有的剪报头换礼环节,备有500份礼品让公众凭剪报头换取。礼品包括有 SOD 普济抗酸茶、大印象减肥茶、饼干及五谷米等。”



**GM
KLANG**

批发城
Bandar Botanik, Klang

东南亚货品 最齐全的总汇批发城

GM KLANG批发城位于巴生Bandar Botanik商业中心的黄金地段,由得发天数的开发商Gamuda Land共同开发,这个地点将会被发展成为一个闻名国际的发展计划,被打造成巴生一个最具策略性地点优势的商城,创新的建筑风格,加上优良的永续经营理念,GM KLANG批发城的崛起将是国内第一个综合性批发城,它的发展可能性是无限的。

优良的管理记录

确保它成为更可持续经营的批发城

充满活力的经商环境

规划完善的基础设施和有力度的工作团队,并得以以市场为导向的经济以及政府的政策支援

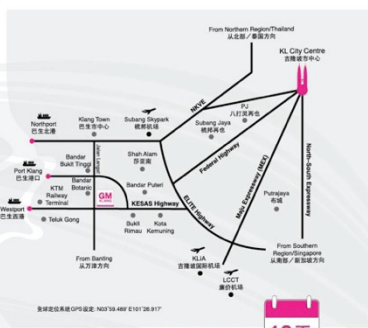
综合性的增值特点

- 19对电动扶梯
- 12架货运电梯
- 2,600个室内和户外停车位

- 每层有走廊连接A座和B座
- 24小时保安及闭路电视监察
- 专用的上货和卸货处

道路四通八达,出入方便

- Botanic-KESAS衔接公路
- Kemuning-Shah Alam大道(LKSA)
- ELITE高速公路
- KESAS大道
- Shapadu大道
- 联邦大道
- NKVE高速公路
- 自置大道
- 南巴生高速公路(SKVE)
- 包括建设中的西海岸高速公路



2013马来西亚巴生义鸟友好城市国际 商品展销会暨义博会境外马来西亚展

第一届巴生义鸟友好城市国际商品展销会(KYICE)的举办目的,是为马来西亚和中国商家之间搭建桥梁,以促进世界各国的贸易往来,以从中受惠。

欲知更多详情,请联系主办方机构
电话:03-3343 9289 | 传真:03-3344 7362
www.klangiyu.org

2013年12月6-8日(星期五至日)
正午9时30分至下午6时
Hati A & B, GM Klang Trade and Expo Centre (TEC)
GM Klang Wholesale City, Jalan Kasuarina 1,
Bandar Botanik Capital, 41200 Klang,
Selangor, Malaysia.

发展商:

GAMUDA LAND

GM

发展商:

GAMUDA LAND

发展商:

GAMUDA LAND

销售咨询热线:
016-216 8552
租赁咨询热线:
03-3325 1788



www.gmklng.com

GM KLANG 下月6起GM批发城举行 谈商之余 尝巴生美食

“2013 美食旅游节”,让你跟着味蕾去旅行!

作为肉骨茶之乡,巴生与雪州滨海区在地美食云集。巴生中华总商会展前所举办的“雪州滨海美食旅游展”深受各界人士的欢迎,进一步向国人推广雪州滨海区的美食旅游项目,已成为商会的其中一项品牌活动。

对美食爱好者而言,没有国界之分,因此美食近年来也成为推广旅游业的主流产品。

配合“2013年巴生义鸟友好城市国际商品展销会”,主办单位特设立美食馆,举办2013

美食旅游节,让在地美食国际化,扮演起对外文化交流的桥梁。

“2013年巴生义鸟友好城市国际商品展销会”及“2013 美食旅游节”将于12月6日至8日(星期五至日)上午10时开始,在巴生GM批发城盛大举行,预计为期3天的活动预计将吸引5万人次到访。

参与展销会,以及100名来自东盟10国的采购商前来参与商贸洽谈。

至于“2013 美食旅游节”,至今已吸引44家美食档位的参与。这两项为期3天的活动预计将吸引5万人次到访。

这项展销会是由巴生中华总商会主办,巴生市议会主理,也是巴生市议会于2012年10月21日正式与国际知名的小品批发城-中国义鸟市缔结为友好城市后,两市首项大型的双边活动。



今晨美食展配合中国义鸟及东盟商会的到访,重点推介肉骨茶。

记载巴生华人百年奋斗史 肉骨茶重要文化遗产

说到巴生美食,自然不能不提肉骨茶。肉骨茶,记载和见证了巴生百年来的奋斗史,时至今日更已发展成为巴生重要的文化产业。

“一碗肉骨茶,一世巴生情”,今晨美食展配合中国义鸟及东盟商会的到访,重点推介肉骨茶,并将在会场设置商会于2008年举办的肉骨茶嘉年华时,特制的“世界最大碗公”。

肉骨茶解谜活动。美食节的最后一日将进行“世界最大碗公”肉骨茶解谜活动,同时亦可借此向国外投资者推广本地美食文化。

除了肉骨茶外,美食节也少不了巴生著名的街头美食小吃,如巴生小食馆的手工包子及点心、三娘非洲菜及素食、贵阳海鲜酒家的

卤面、米粉和电等餐、巴生港口水和五香、巴生咖啡及客家排骨汤等。

此外,美食节也设有素食档口,方便现场的素食者享用。

同时也有金门美食及本地特色美食,如金门肉羹、菜肉骨茶、红油面线、金门薄饼及豆腐乳等。

现场也特别介绍大马特色及友族清真美食,包括煎蕊、罗惹、红豆冰、爪哇面、沙爹、椰菜饭、炸香蕉、芝麻糖、麻坡瓜拉、安顺猪脚粉、椰桂加工食品、椰菜冰、水薯片及海南鸡饭等。

美食节同时也推介一些创意美食及由国外引入,经本地改良的本土小吃及西点,如肉骨茶汉堡包(馒头)、蚵仔煎、特色汉堡包、茶叶蛋、炸芋角、牛轧糖、串烧串子及章鱼烧等。



“2013 美食旅游节”现场将设置“世界最大碗公”。



游客前来巴生旅游,自然不忘买点手信回家。

3天精采节目纷呈 食家教煮肉骨茶

有别于前届美食节,本届美食节的节目内容更丰富,值得一提的是,今次特别设有烹饪教学,教公众如何烹调出色香味俱全的美食佳肴。

当然,肉骨茶是必上的一堂课。美食节首日,将由专业肉骨茶食家教你如何烹煮出一锅最道地、最具有巴生味道的肉骨茶。

第二天,则有老师教你如何制作佳糕糕点,让你在过年过节时,可自制糕点送礼,也让亲朋好友品尝,别具意义。

第三天的烹饪课,则教你烹调一些道地的本地美食;学到诀窍后,即使在家也可煮出街头美食,其乐无穷。

表演、中医内在调理、988 开心车队、国际瑜伽及再生医疗讲座、环保教学课堂及土风舞表演等。同时,在这3天的美食节中,每天都设有幸运抽奖环节,奖品丰富,包括有32寸LED电视、三星Galaxy手机及礼券等,等待参与观众前来赢取,必可让您一家人度过一个愉快与充实的周末假日。



巴生小食馆的手工包子。

南洋商报

南洋商报 2013年12月1日 星期日

林宽城：中小企业须转型求存 能和中国斗就赢

(巴生30日讯)高产品工业(Kossan)董事经理兼总执行长拿督林宽城认为，中国的崛起将对全世界企业带来很大的冲击，尤其对我国中小企业而言，接下来几年将是生死存亡的关键期，能和中国斗，你就赢，否则将被“杀死”。



林宽城：大马中小企业必须转型自强，才能继续保有竞争条件。

术和没有效益的企业。在进入中国崛起并走出去的时代，大马中小企业必须转型自强，才能继续保有竞争条件。

他担心一旦贡献我国国内生产总值超过30%的中小企业陷入瓶颈，必将影响和打击国家的经济。

林宽城也是巴生中华总商会副会长。

他今日针对“巴生义乌友好城市国际商品展销会”接受媒体访问时说，中国的崛起对我国中小企业来说，可以是一个机遇，也可以是一个挑战。

中国产品质量好

他说，目前中国拥有庞大的经济规模，产量过剩、产品便宜，而且所谓中国产品质量不好的说法已过时，今日的中国已具备品质非常好的产品。

中国开放拉动内需

林宽城说，亚太区未来的成长必须靠内需，以中国继续开放政策必将拉动内需，进而推动整个亚太区成为另一个经济体。

他说，因此我国中小企业来到这个关口，一定要改变生意

的思维模式和，以迎合更具挑战和竞争的国际市场。

语言文化互通

“人家都打到门口了，你还闭门不斗？所以，我说平台非常重要，大马作为

一个与中国经贸关系密切，语言和文化可互通的东南亚国家，便具备与中国合作的平台；我国中小企业要懂得适时转型，才能把握这个机会走向国际化，把生意做大。”

斗不过中国便合作

林宽城表示，我国中小企业斗不过中国，便要与中国合作，不要介意买中国货，再通过本身销售网络卖中国货！

他认为，这将是中小型企业制造业的另一出路；至于从事贸易的中小企业，则要把机会把货品打入中国庞大的消费市场。

“巴生义乌友好城市国际商品展销会便是

提供这么一个平台，以凝聚我国中小企业的力量，向中国借力打力，吸引东南亚的采购商来马做贸易。”

接触更大市场

他说，我国中小企业通过这个平台，借中国的力，与中国企业互相配合，将可打造出一个可吸引东南亚采购商进驻的贸易中心，对中小企业而言，也是一个

对外展示产品的商机。他表示，我们必须承认如只是本地商家自己办展销会，吸引力不大，配合中国，规模就会变大，吸引力更强。”

他表示，通过这样的平台，本地中小企业有机会直接与中国企业对接与合作，接触更大的市场，借中国崛起之势，转型成为国际化的中小企业。

税务保护不利企业成长

林宽城认为，企业必须自力更生，税务的保护，从企业角度来看，对国内企业成长不健康。

他说，任何一个企

业如需要政府长期保护，迟早完蛋。

勇于探索市场

此外，林宽城说，随着世界经济一体化，

中小企业应该勇于探索市场，以正面的心态面对商机与挑战，从中调整生意的模式，自我增值，才能有所改变与成长。

梁家兴：巴生国际商贸城 放眼东协及中东市场



梁家兴：放眼东协和中东市场。

巴生中华总商会会长梁家兴博士表示，巴生国际商贸城的市场并不局限在国内，而是放眼更大的东协自由贸易区和中东市场。

他表示，该商会希望通过这次的国际展销会与中国企业配合，在巴生发展成立一个贸易与集散中心，再借由零关税的优势，将货品转出口到东协国家。

“随着2015年的东协经济共同体的落实，不单是货物，资金和人力资源也都可在东协10国自由流动。”

他说，我国另一块优势则是备受中东和回教国家认可的清真产品认证，也是协助中国打入回教国家市场的一大亮点。

“我们希望能效仿义乌的模式，买全球，卖全球！”

照义博会模式办展销会

生打造国际商贸城



巴生义乌友好城市国际商品展销会，是巴生中华总商会与巴生中华总商会的合作成果，也是巴生中华总商会与巴生中华总商会的合作成果。

陈凯希：没政府支持难成型 官商应齐推动商贸城

巴生作为一个南岛，在“打造巴生成为国际商贸城”的构想下，巴生中华总商会的成立，是巴生发展成为一个国际商贸城的重要一步。巴生中华总商会的成立，是巴生发展成为一个国际商贸城的重要一步。巴生中华总商会的成立，是巴生发展成为一个国际商贸城的重要一步。

本报准备1500份 剪报头换赠品

配合“巴生义乌友好城市国际商品展销会”，本报特准备1500份剪报头换赠品，以感谢读者的支持。

举办6不同主题讲座会

“巴生义乌友好城市国际商品展销会”期间，本报将举办6场不同主题的讲座，以丰富读者的知识。

巴生中华总商会 举办6不同主题讲座会

巴生中华总商会为配合“巴生义乌友好城市国际商品展销会”，特举办6场不同主题的讲座，以丰富读者的知识。

巴生中华总商会 举办6不同主题讲座会

巴生中华总商会为配合“巴生义乌友好城市国际商品展销会”，特举办6场不同主题的讲座，以丰富读者的知识。

巴生中华总商会 举办6不同主题讲座会

巴生中华总商会为配合“巴生义乌友好城市国际商品展销会”，特举办6场不同主题的讲座，以丰富读者的知识。

巴生中华总商会 举办6不同主题讲座会

巴生中华总商会为配合“巴生义乌友好城市国际商品展销会”，特举办6场不同主题的讲座，以丰富读者的知识。

巴生中华总商会 举办6不同主题讲座会

巴生中华总商会为配合“巴生义乌友好城市国际商品展销会”，特举办6场不同主题的讲座，以丰富读者的知识。

KYICE 宣传策略综合报导

2013年11月27日(星期三)

星洲大都會社區報 23

巴生義烏展銷會反應熱 展館爆滿突破目標



▲“2013年第一届巴生义乌友好城市国际商品展销会”将在巴生GM批发城举行。

【巴生26日讯】“2013年第一届巴生义乌友好城市国际商品展销会”由巴生中华总商会主办，并得到巴生市议会的配合与支持作为主理单位。这场盛大的展销会将是巴生最大型的国际展销会。

展销会将于12月6日至8日上午10时起，在位于绿林镇(Bandar Botanik)的巴生GM批发城举行。巴生义乌友好城市国际商品展销会主要以小商品为主，参展的领域有食品、健康产品、日用品、礼品、手套、服装、纱线、水机、电子产品、家庭园艺产品、厨房用具、消防服务、机械设备、汽车配件、五金、动物饲料、货币兑换、房地产业、投资、木业、教育、电讯、管理服务、医疗、头发护理、实验室设备、办公设备及广告宣传等。

马来西亚拉打商与企业家协会主席哈林也赞扬巴生中华总商会举办国际展销会，在推动巴生成为国际商贸城方面贡献良多。

他感谢中华总商会举办国际展销会不忘邀请友族商参与，该商会有5名会员参与其中，以建材和食品为主。

2013年11月20日(星期三) 星洲大都會社區報 19

下月6起GM批發城展出 巴生義烏友好城市商展會



▲巴生义乌友好城市国际商品展销会”即将拉开序幕，欢迎男女老少共襄盛举。左起为黄玉贞、刘雁红、陈祈福、颜慷蓉及王珂媛。

【巴生19日讯】由巴生市议会主理，巴生中华总商会所主办的“巴生义乌友好城市国际商品展销会”将于12月6日至8日(星期五至日)上午10时起，在绿林镇的巴生GM批发城拉开序幕。

该展销会共设有4个展览馆，其中展览馆展位已爆满，至于美食馆、爱心馆和讲座馆则设有一系列适合各阶层人士、老少咸宜的活动与节目，欢迎公众共襄盛举。

巴生中华总商会女企业家组主任兼展销会节目主任刘雁红今日召开新闻发布会说，除了展览馆外，会场也设有美食馆、爱心馆和讲座馆，每个馆一连3天都备有不同的节目与活动。

邀4讲师剖析大马投资环境

她表示，在名人讲座馆方面，配合中国商家到访参展，主办单位也邀请4名

知名讲师到来主讲不同的主题，为国外商家重点分析我国的投资环境。

“第一天的讲题为拿督符佑英主讲的‘马来西亚，您的第二家园计划’，主要是分析马六甲、依斯干达特区、巴生谷及檳城的投资前景。”

她说，至于第二天的讲座则由何振顺主讲“马来西亚最佳房地产投资”，及第三天有2场讲座，即周延飞博士主讲“亲子心灵对话”，和何文生主讲“2014马股投资盈利蓝图”。

另外，商会马中经贸组主任兼节目副主任陈祈福表示，刚获得2013年Astro国际华裔小姐殿军的王珂媛将充当美食馆3天活动的主持人。

他说，美食馆节目除了有来自巴生四独中呈献的文化表演外，歌舞表演则交由MEC Studio负责安排舞蹈员和歌手，在现场载歌载舞助兴。

黃玉貞：馬中211企業參展

另外，董事兼招展主任黃玉貞表示，目前展览馆已爆满，本地共有103家企业参展，至于中国则有108家企业，反应热烈。

“我们欢迎有意参展的本地商家向商会洽询详情，惟有关档位将设在展览

馆外。”

出席新闻发布会者包括2013年Astro国际华裔小姐殿军的王珂媛和MEC Studio创意总监颜慷蓉。

若有询问，可致电巴生中华总商会秘书处(03-3343 9289)查询。

2013年11月29日(星期五)

星洲大都會社區報 05



▲“2013年第一届巴生义乌友好城市”国际商品展销会即将在12月6日至8日盛大举行，欢迎商家和民众踊跃参与其盛。前排左起为王景华、林成国、陈杰辉、梁家兴、谢松坤、张垂淦和陈来顺。

【巴生28日讯】“2013年第一届巴生义乌友好城市”国际商品展销会即将在12月6日至8日盛大举行，截至目前参展的商业单位共有216家，而参与商业洽谈会的商家则超出上千家，巴生中华总商会预料3天的展销会，将缔造的潜在贸易额高达2千万令吉！

巴生中华总商会会长梁家兴指出，“2013年第一届巴生义乌友好城市”国际商品展销会，是巴生和滨海有史以来最大型的商业展销会，参与的海外商家计有108家，除了大部分是中国厂商，也有不少东盟的商家参与。

梁家兴今日召开新闻发布会表示，此次的展销会除了致力要建立商贸平台，也希望藉此推动巴生为国际商贸城，成为东盟的商品枢纽转运中心。

他说，巴生拥有GM批发城之余，巴生自由区也吸引到外资在当地设立清真产品中心，并且也有商家意愿在巴生打造“建材商贸城”，乐见更多商贸城在巴生各地设立。

“2013年第一届巴生义乌友好城市”国际商品展销会将在GM Klang贸易及展销中心举行，主办单位为巴生中华总商会，主理单位是巴生市议会，认可单位则有大马中华总商会、马中经贸总商会及马中友好协会。

東盟經濟共同體2015落實 陳傑輝：大馬可成中心點

展銷會籌委會主席陳傑輝指出，東盟經濟共同體若無意外將在2015年落實，屆時東盟的商品將享有零關稅的情況下，若大馬事先做好准备，就能充分发挥优势，成为东盟的中心点。

陈杰辉向媒体表示，距离展销会不到一周时间，大马各地厂商的参与非常热

烈，目前能接洽的名额都已爆满。

出席今日新闻发布会嘉宾包括巴生中华总商会副会长谢松坤、董事王景华、TSI Group Malaysia董事经理拿督林成国、瓜冷中华商会长陈来顺、瓜雪暨沙白县中华商会长张垂淦以及其他商会董事等。

06 星洲日报 大都會社區報 歡迎交流/提供資料 email: metro@sinchew.com.my 編輯: 邱育欣

2013年12月2日 (星期一)



巴生義烏友城商展會6日舉行 讀者可憑報頭換禮品

(巴生1日訊) 配合即將拉开序幕的“2013年第一屆巴生義烏友好城市”國際商品展銷會，星洲日報與主辦單位合作，讓本報讀者可以憑報頭換禮品！

舉凡到場的讀者，可以用12月份星洲日報的報頭，來換取入場禮品。

料吸引逾5萬人赴會

巴生中華總商會為爭取南亞22億人口及搶攻百億商機，訂於今年12月6日至8日，在GM Klang貿易及展銷中心舉辦“2013年第一屆巴生義烏友好城市”國際商品展銷會，預料

會吸引逾5萬人赴會。

這項展銷會主權單位為巴生市議會，認可單位則有大馬中華總商會、馬中經貿總商會及馬中友好協會。

此次的展銷會可謂巴生區內最大型的展銷會，並吸引了國內外超過200商家參展，預計可製造超過5千萬令吉的採購或洽談生意額。

與會者甚至可以在美食街品嚐地道的巴生美食，琳琅滿目的參展單位，肯定讓民眾流连忘返。

讀者須持12月份報頭

配合此次的參展，星洲日

報與主辦單位合作，舉凡到場的讀者或民眾，只要手持2張12月份星洲日報的報頭，既可到登記處換取兩罐“阿里山”(Ali Shan)香茶。

另外，民眾也可以4張12月份星洲日報的報頭，換海鷗贊助的禮品(一人只限換一次)。

海鷗企業有限公司贊助的禮品包括大印象減肥茶和SOD抗酸普洱茶。

剪報換取禮品的時間是上午11時30分開始，民眾可在星期五索取大印象減肥茶，星期六則是SOD抗酸普洱茶；存貨至送完為止。



▲巴生中華總商會秘書兼阿里山罐頭代理商顏全樞(左)象徵式移交罐頭香茶禮品給郭富廣。



▲海鷗集團媒體聯絡經理張賜興(左)移交海鷗贊助的禮品予星洲日報巴生濱海及烏雪區經理郭富廣。

14 星洲日报 大都會社區報 歡迎交流/提供資料 email: metro@sinchew.com.my 編輯: 黃靜怡

2013年11月30日 (星期六)

巴生美食旅遊節 將展出世界最大碗公

(巴生29日訊) “2013美食旅遊節”將於12月8日至10日(星期五至日)上午10時開始，在巴生CUEA城盛大舉行，至今已獲得約44家美食攤位的參與。這兩項為期3天的活動預計將可吸引5萬人次到場。

說到巴生美食，自然不能不提肉骨茶、肉骨茶、記載和延著巴生華人百年的奮鬥史，時至今日更已發展成巴生重要的文化產業。

一鍋肉骨茶，一世巴生情。今屆美食展配合中國又與及東盟國家的到訪，重點推介肉骨茶，並將在全場展銷會於2008年舉辦肉骨茶嘉年華時，特製的“世界最大碗公”。

美食節的最後一日將進行“世界最大碗公”肉骨茶聯誼活動，同時頒發最佳攤位獎。

除了肉骨茶外，美食節也少不了巴生著名的粵式美食與小吃，如巴生小食攤的手工包點及點心、三姐泰國魚及雞湯、海味海鮮酒家的南乳、淡粉和電等，巴生港口蝦水、巴生園泰叻沙及客家排骨等。

備有金門及本地美食待享用

此外，美食節也設有素食攤位，方便在場的素食者享用。同時也有金門美食及本地特色美食，如金門肉羹、客家肉羹、紅酒肉羹、金門雞排及豆腐乳等。

現場也特別介紹大馬路及友誼路美食，包括豬腳、豬蹄、紅豆沙、花生糖、沙茶、椰菜、炸春卷、燒餅、蔥油餅、烏豆、安順豬腳粉、椰糖加工食品、榴槤冰、木薯片及海南雞飯等。

推介創意及本土化美食

美食節同時也推介一些創意美食及由國外引入，進本地改良本土化的小吃及點心，如肉骨茶餃(馒头)、刺身、水果蛋糕、可麗餅、特色漢堡包、茶葉、炸五角、牛軋糖、串燒等。

有別於前兩屆美食節，本屆美食節的節目與內容更豐富，值得一提的是今年特別設有授課教室，教導公眾如何烹調出色香味俱全的美食佳餚。

當然，肉骨茶是你我必上的一堂課。美食節首日，將由專業肉骨茶家傳授如何烹調出一鍋最道地、最具有巴生味道的肉骨茶。

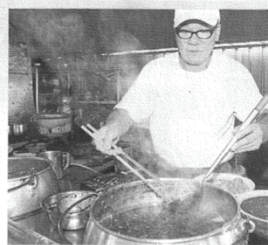
教你製作佳節糕點

第二天，有老師教你如何製作佳節糕點，讓你在過年過節時，可自製糕點送禮，也添添親友品嘗，別具心意。

第三天的授課，則教你烹調一些道地的本地美食：字詞談話，你在家也可烹出美味，其樂無窮。

到場的公眾除了有機會一次品嚐到各種風味的美食佳餚，學習佳節，這3天也有多項表演、活動及金獎節目，包括粵劇頭場、巴生園中樂隊的演奏、粵劇人表演、歌舞表演、中國內地在演、888年車、國際癌症及再生醫學講座、環保教學課及土風舞表演等。

與此同時，在3天的美食節中，每天還設有幸運抽獎環節，獎品豐富，包括有32吋LED電視、三星Galaxy手機及禮券等，等觀眾來賓蒞臨，必可讓您一家人度過一個愉快與充實的週末假日。



▲香噴噴的巴生肉骨茶，是“2013美食旅遊節”不可缺少的地美食。(檔案照片)

2013年終大減價

折扣高達 **80%**

KONG BROTHERS SHOES CITY
29/11-08/12 | 10.00am - 9.00pm

No. 5, Jalan SS 7/15, Kawasan Perumahan Bukit Sentang, Selangor, 41300 Seri Kembangan, Selangor.
Tel: +603-8948 8811 | www.kongbrothershoescity.com

INFO: 012 211 7339

年終大優惠
折扣高達 **50%**

RATTAN DECOR
www.rattandecor.com

1+3人座
原價 \$3148
現價 \$1574

0% 利息 零息付款

馬六甲分店: 11, Jalan Telok Ayer, 75000 Telok Ayer, Malacca.
檳城分店: 11, Jalan Telok Ayer, 11000 Telok Ayer, Penang.
吉隆坡分店: 11, Jalan Telok Ayer, 50000 Telok Ayer, Kuala Lumpur.
怡保分店: 11, Jalan Telok Ayer, 31000 Telok Ayer, Ipoh.
馬六甲分店: 11, Jalan Telok Ayer, 75000 Telok Ayer, Malacca.
檳城分店: 11, Jalan Telok Ayer, 11000 Telok Ayer, Penang.
吉隆坡分店: 11, Jalan Telok Ayer, 50000 Telok Ayer, Kuala Lumpur.
怡保分店: 11, Jalan Telok Ayer, 31000 Telok Ayer, Ipoh.

星洲日報

KYICE 展销会之巡回系列

102

拜访Batu Pahat中华总商会**拜访新加坡中华总商会****拜访居銮中华总商会****拜访新山中华总商会****拜访森美兰中华总商会****拜访马来西亚对外贸易发展局****拜访马来西亚中国经济贸易&马来西亚连锁协会****KYICE展销会的新闻发布会****拜访隆雪总商会**

KYICE 展销会之巡回系列

KYICE

103

拜访南洋商报总社&星洲日报总社



拜访Majlis Perundingan
Ekonomi Melayu Malaysia
(MAPEM)



拜访中国报&东方日报



“打造巴生成为国际商贸城—a la义乌” 圆桌会议



Trade and Investment Mission to Yiwu 赴义乌投资贸易考察团





巴生中华总商会
KLANG CHINESE CHAMBER OF
COMMERCE AND INDUSTRY

+603-3343 9289
info@kccci.org.my
www.kccci.org.my

GM
KLANG

+603-3325 1788
gmkbiz@tsigm.com
www.gmklang.com