



KCCCI www.kccci.org.my
bulletin

南洋商報
出版

巴生中華總商會 會訊

Berita KCCCI - 41
第41期

42A, Lebuhraya Enggang, 41050 Klang, Selangor Darul Ehsan, Malaysia. Tel: 603-3343 9289 Fax: 603-3344 7362 Email: Klang.ccci@gmail.com



巴生中華總商會第69周年紀念特刊

借勢一帶一路 开拓沿线市场

One Belt One Road, Exploring New Market Opportunities

150801Z KLANG BG.FIT

The Benefits of Modipalm Continuous Sterilization

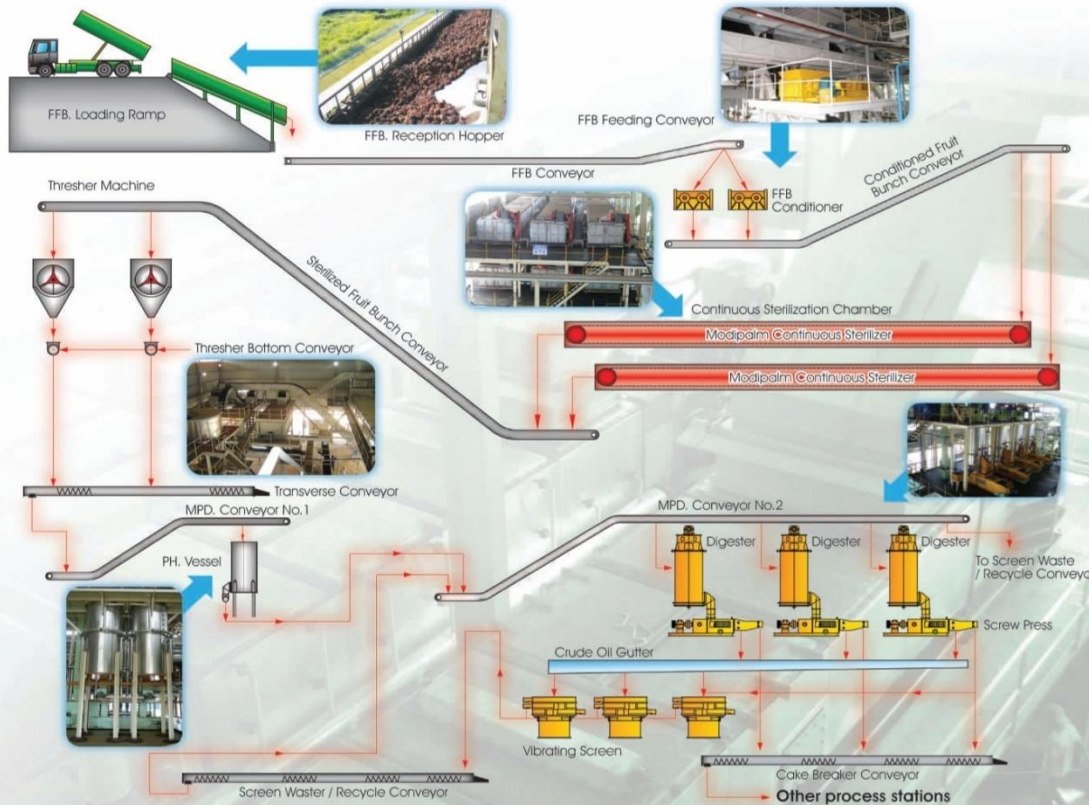
- Smaller Footprint, Less Machinery and Less Labour
- Not A Pressure Vessel & Is Easy To Operate
- Efficient Use of Energy
- Excellent Oil Oxidative Stability
- Better Safety & More Conductive Working Environment
- Environment - Friendly
- Less Oil and Kernel Losses
- Effective De-Activation of Lipase Activity



MODIPALM ENGINEERING SDN BHD

(A Wholly Owned Subsidiary of CB Industrial Product Holding Berhad)

MODIPALM CONTINUOUS STERILIZATION SYSTEM



Total Project Completed And In Progress until 2012, 78 Mills

CAPABILITIES AND EXPERTISE

- More than 30-yr's experience manufacturing of Plant & Machinery, Equipment & Parts for Palm Oil Mills.
- Turnkey Developer of new Palm Oil Mills using Proprietary Continuous Sterilization Technology.
- Conversion of old Oil Mills from Conventional Sterilization to Continuous Sterilization.
- Turnkey Construction of Conventional Palm Oil Mills of all sizes.

MODIPALM ENGINEERING SDN. BHD. (210753-U)

A Wholly Owned Subsidiary of CB Industrial Product Holding Berhad

Lot 4, Jalan Waja 15, Kawasan Perusahaan Telok Panglima Garang, 42500 Selangor Darul Ehsan, West Malaysia.

Tel : 603-3122 7117 / 8899 / 1371 Fax : 603-3122 9152 / 7152

E-mail : info@cbip.com.my / sales@cbip.com.my Website : www.modipalm.com.my



150117Z6CB INDUSTRIAL.FIT



The Name You Can TRUST



Established since 1979 and listed on Bursa Malaysia in 1996, **Kossan** has emerged today as one of the world's largest glove manufacturers and the largest manufacturer in Malaysia for technical rubber products.

Amongst the range of products manufactured by the Kossan Group of Companies :-

- Latex/Synthetic Examination and Surgical Gloves
- Face Mask and Wipes
- Rubber Automotive and Industrial Parts
- Spring Isolators Aerospace Seals
- Seismic and Bridge Bearing Pads
- Rubber Marine Fenders
- Printing and Industrial Rubber Rollers
- EPDM Granules for Flooring Applications
- EVA & Embossing products

Quality / Certification



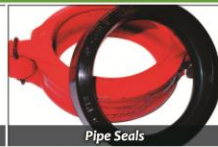
Technical Rubber Products Division



Rubber - Metal Bonded Automotive Parts



Seismic Bearing



Pipe Seals



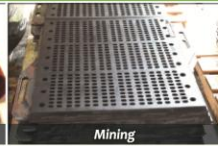
Laminated Bearing Pad



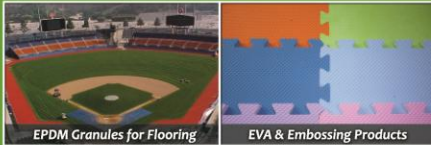
Cell Fender



Rubber Rollers



Mining



EPDM Granules for Flooring



EVA & Embossing Products

Glove Division



Home Care / Medical Examination Gloves



Chemotherapy Protection Gloves



Custom Protection / High Risk Emergency Gloves



Surgical Gloves



Procedure : Dental & Diagnostic Gloves



Industrial : Retail / Food Service Gloves



Industrial : Cleanroom Gloves / Wipes



Industrial : Face Masks

For further information, kindly contact :

www.kossan.com.my

WISMA KOSSAN Lot 782, Jalan Sungai Putus, Off Batu 3 3/4, Jalan Kapar, Peti Surat 188, 42100 Klang, Selangor D.E., Malaysia.

Tel : +603-3291 2657 / 3291 2890 / 3291 2334 / 3291 2484 Fax : +603 3291 2903

Email : kossan@kossan.com.my

献词

筹委会主席 拿督斯里郑文记

巴生中华总商会今年迈入69周年，稳健成长，发展至今会员人数已达致1051名，在国家经济文教领域扮演一定的角色，成为我国具代表性的商业组织之一。

即将步入70年的商会，目前正走在中国崛起，卯足全力走出去，以及东盟快速发展，全球资金涌入的历史转变进程中，商机处处，自然挑战重重。

巴生地理位置优越，坐拥世界级的港口并毗邻国际机场，全球看好东盟，而中国要从东亚国家，变成亚洲中心大国，更不容错过马来西亚。加上，语言的便利，以及熟悉中东清真市场的运作与备受信赖的清真认证，将是中国企业与投资者进军东盟与中东市场的最佳跳板。

本届会庆主题是“借势一带一路，开拓沿线市场”，勉励的便是会员商家必须把握机会，搭上“一带一路”的列车，借势走出大马，开拓海外市场。

与此同时，我们也提醒会员商家走出去的同时，外资同样会走进来，本地商家必须自强不息，自我提升企业的国际竞争力，方能达致互惠互利与双赢的局面。

回到东盟本身，经济合作与发展组织（OECD）预测2012至2016年东盟的国内生产总值（GDP）平均每年增长率可达5.6%，并将成为仅次于欧盟、全球最大的单一市场。

未来相信东盟的经济成长动力将从“出口”转型为“内需”接棒；加上东盟与中国、印度、日本、澳洲等国家签订自由贸易协定，逐步降低关税，在贸易活动顺畅，与内需消费强劲的情况下，东盟企业将是最大的受惠者。

巴生中总对此已开始布局，通过举办马来西亚巴生国际展览会，带领巴生，以致我国华商搭上这一列世纪列车。

看好东盟，借势一带一路，我国企业不容错过。



目录

1	69周年庆筹委会主席拿督斯里郑文记献词	PG 4
2	雪兰莪州务大臣阿兹敏阿里献词	PG 5
3	雪兰莪高级行政议员拿督邓章钦献词	PG 5
4	马来西亚中华总商会（中总）总会长拿督林国璋献词（2015年7月3日）	PG 6
5	巴生中华总商会会长拿督林宽城献词	PG 6
6	特别报导：普利今（PURIGENE） 姜醋，最佳的养生保健饮品	PG 8
7	企业专访：CBIP优越榨油技术 素质佳 独一无二	PG 10
8	企业专访：高产妮品精益求精 手套工业领跑者	PG 11
9	巴生中华总商会会员大会暨 2015-2018年度董事名表	PG 13
10	企业专访：自上市14年来迅速成长 顶级手套业绩辉煌	PG14
11	企业专访：巴生巨盟批发城 百亿商机	PG 15
12	2015年第一届马来西亚巴生国际展览会暨 第三届巴生义乌友好城市国际商品展	PG 16 & 17
13	企业专访：巴生集团 品牌遍大马	PG 19
14	企业专访：经验与科技结合 全利资源创新经营取胜	PG 21
15	企业专访：征阳集团打造10亿令吉智慧城	PG 23
16	企业专访：海鸥“飞过黄金40年”	PG 25
17	风云人物：连锁超市领头羊 99 SPEEDMART又近又便宜	PG 26
18	活动回顾	PG 28 & 29 & 30



MESSAGE

MENTERI BESAR OF SELANGOR Y.A.B MOHAMED AZMIN ALI

Message for Bulletin on the 69th Anniversary of the Klang Chinese Chamber of Commerce and Industry (KCCCI) The Goods and Services Tax (GST) implemented on 1 April 2015 has far-reaching implications and is a burden to the people.

The economy is weak and the people's average income is already low even without the burden of the tax. Hence, GST will only increase the people's suffering.

In addition, the state government's administrative expenses and the building cost of property developers will also increase. One of the measures taken to alleviate the people's cost of living pressure is the implementation of the "Rumah Selangorku" project, which is being carried out, in full force.

Under this project, the State Government and developers form a smart partnership and the land premiums imposed on developers are reduced by 10%. This will encourage developers to build more affordable homes costing less than RM250,000 each and help promote a house-owning democracy particularly among salaried people in the state. How else will they be able to own a home with prices running so high?

The State Government's initial target is 15,000 units of affordable homes and so far the initial target has been breached. The state now hopes to build at least 20,000 units of Rumah Selangorku in 2 to 3 years for the people of Selangor. In this regard, several Rumah Selangorku projects will be carried out in Klang areas such as Bukit Raja, Bukit Tinggi and Kampung Jawa.

For this year, the State Government has doubled the development expenditure to RM1.13397 billion, which accounts for 46.81% of the total budget. This is unprecedented and it reflects our determination to boost the state's economy amid the current slowdown.

Another key area to develop and stimulate the economy is to expand the business activities in the state, including the construction of an international business center in the state to develop the state into a business hub in the region.

As a key industrial and commercial hub of Selangor, Klang is also the home of the largest port in the country and a gateway to foreign trade, giving it a competitive edge as an important city for economic and trade development in Selangor.

The Klang Chinese Chamber of Commerce and Industry (KCCCI) has been playing a leading role in helping entrepreneurs to develop and grow in the country and venture into the world market. In conjunction with its 69th Anniversary, I am confident that the KCCCI will play an instrumental role to complement the State Government's efforts in leading the Chinese business community and Small and Medium Enterprises to lay down another milestone in the State's new economic era.

I would like to congratulate KCCCI on its 69th anniversary and may your effort bring prosperity to the state and the people of Selangor.

Thank you and best regards.



献词

雪州投资、工业（中小型）、 商业与交通事务高级行政议员 拿督邓章钦



东盟经济共同体（AEC）计划在今年全面落实，意味着东盟6亿人口的市场将逐渐开放，东南亚作为一个区域经济体的地位将进一步巩固与加强。对雪兰莪州而言，东盟经济共同体带来契机，也带来挑战。

为此，雪州重新定位经济模式，从过往仰赖外资前来设厂投资，转为发展商贸。在持续招商引资的同时，州政府将开拓新领域的发展，打造雪州成为这个新经济体的商贸中心，进而成为国际商贸中心。

巴生，作为雪州最大的城市，拥有全国第十二大港口，具备物流便利，加上位居中国、印度及东盟中心点的地利优势，活络商贸发展及提高竞争力，如虎添翼。

中国有13亿人口、印度12亿，加上东盟的6亿人口，这是一个高达31亿人口的庞大市场，接近全球人口的四分之一。具有共同文化的优势与语言沟通的能力，雪州绝对有条件搭建起中国与印度之间的贸易桥梁，成为中印商家进军东盟市场的门户。

基于此，雪州政府今年拨款1000万令吉，预定将于11月举办国际商展会，首届雪州国际商展会将以“清真”为主题。这项商展会获得巴生中华总商会的支持与配合，在招展与筹备方面给予很大程度的支持、协助与意见，放眼吸引东南亚、中国、印度等国的商家前来参展。

与此同时，雪州工商常务委员会也积极开展和推动电子商务平台，正计划建构出一个保障网购消费者的交易平台，包括货品保证、金融保安，以及有效退货等。

迈入69周年的巴生中总将是雪州工商发展进入新里程碑的参与者与见证者。州政府未来的目标不只是为了对外招商引资，同时将致力为我国企业开拓海外商机，协助推进本土企业国际化的进程。这点，巴生中总将是雪州政府重要的伙伴。

献词

马来西亚中华总商会（中总）总会长 拿督林国璋局绅

巴生中华总商会庆祝成立69周年志庆，出版纪念特刊，意义深远。本人受邀撰写献词，同申庆贺，至感荣幸。我谨此代表马来西亚中华总商会（中总）全体同仁，热烈祝贺贵会成立69周年纪念。

早在1947年，贵会在成立初期，即响应参加中总，成为中总17个属会之一。69年来，贵会领导巴生地区华商，群策群力，为华商维护利益和开拓商机，更为国家的经济繁荣和社会和谐做出了巨大的贡献。贵会历届的领导人高瞻远瞩，加上理事们也全力支持推动会务，得以达致今日的成就。这些年来，贵会也在会长梁家兴博士的领导下，会务蒸蒸日上，尤其推动巴生与中国义乌缔结友好城市，举办“巴生义乌友好城市国际商品展销会”，促进企业家合作、投资，让马中商品接轨世界，为两国企业创造商机，取得了有目共睹的成果。

中国于2013年10月先后提出构造陆上“丝绸之路经济带”和海上“21世纪海上丝绸之路”，或简称“一带一路”的倡议，冀将秉承开放的区域合作精神，致力于推动跨多国的经济发展框架，共生共荣。在海上丝绸之路方面，是以重要港口为节点，共同建设畅通安全高效的运输大通道，而巴生港口作为远东—欧洲航道中，往东第一个、往西最后一个靠港港口，乃海上丝绸之路重要驿站之一。贵会占尽天时地利人和的优势，引领大马华商拓展新契机及促进马中经贸合作更显任重道远。

最后，我谨代表中总，再次恭祝贵会基业永固，承先启后，再创辉煌！



3.7.2015

献词

巴生中华总商会会长 拿督林宽城

2015年，东盟经济共同体（AEC）计划全面建成；同年，中国政府颁布完整的“一带一路”愿景与行动文件。

一时间，拥有6亿人口的东盟10国成为全球目光的焦点，是亚洲火红，商机无限的新兴市场；“一带一路”则成为全球最响亮的政策口号。

从中国西北经中亚、南亚、中东到欧洲的“丝绸之路经济带”，以及福建经东南亚、南亚、非洲至欧洲的“21世纪海上丝绸之路”，涵盖全球60多个国家、三分之二的人口、三成的GDP，作为中国在东南亚最大的贸易伙伴，马来西亚自然身在其中。



巴生中华总商会经过69年发展，至今已成为一个结构性非常强稳的商会，在“东盟经济共同体”与“一带一路”的大时代趋势发展进程中，必将扮演一定的角色。

我国是中国在东盟首个邦交国，也是目前最大的贸易国，双边关系也提升至全面战略伙伴关系，并定下2017年达到1600亿美元的贸易额目标。

东盟经济共同体的建成崛起，以及影响全球经济板块的“一带一路”正式上路，对具备语言与文化互通的优势的我国华商而言，绝对将继续成为中国在东盟6亿人口区域市场的商业伙伴，甚至在这个大时代中创造出更大的商机与合作关系。

作为推动地方商业与国家经济发展的华商组织，巴生中总希望能扮演领头羊的角色，协助并引领我国企业借力使力，布局全球市场。企业应视竞争为好事，因为有策略地竞争，更能发挥双赢的效果；所以，我们要加入竞争，也要接受竞争者。

巴生中总过去致力推动在巴生打造国际商贸城或东盟区域转口贸易枢纽，便是为我国在“21世纪海上丝绸之路”布局上打先锋。在天时、地理、人和下，加上巴生具备世界级的港口设施，有条件成为东盟区域的商贸中心，将全球产品辐射至东南亚、中东、中国，甚至印度。

在全球化的时代，竞争是必然，也是无法避免的，我国企业必须做好加入竞争与迎接竞争者的准备，以在即将来临的这个大时代，走在“带路”国家前面。

至诚恭贺



巴生中華總商會

69周年庆典

万商云集

www.topbooks.my

TAPTIN Sdn Bhd

JSI Business Centre Sdn Bhd

Benson Money Changer Sdn Bhd

25, Jalan Setesen, 41000 Klang, Selangor
Tel / Fax: 006-03-3371 6962

国际贸易 International Trade
房地产业 Real Estate
资讯科技 Information Technology
外币汇率 Money Changer & Remittance
学校课本文具 School Books / Stationery

09630014



Peck Chew Piling (M) Sdn Bhd (872065-K)
WTK Piling & Construction Sdn Bhd (369385-K)
PC Geotechnic Sdn Bhd (381377-P)

Lot 15047, Jalan Johan Setia, Batu 5, Kampung Johan Setia, 41200 Klang, Selangor.
Tel : +603-3323 7333 Fax : +603-3323 5553 Email : pc.piling@gmail.com

Piling & Foundation Works

- Bored Piles
- R.C Piles
- Spun Piles
- Sheet Piles
- Micro Piles
- Sub Structure

Sales & Rental

- Bored Pile Machine
- Piling Injection Equipment
- Piling Hydraulic Hammer (up to 20 ton)
- Vibro Hammer
- Pre-bore Equipment
- Crawler & Mobile Crane (20-400 ton)
- Excavator

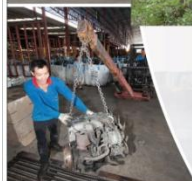


For More Information Please Log On To Our Website : www.pc-piling.com

09630044



FADER AUTOPARTS SUPPLY SDN. BHD.
(Company No.: 231892-K)



We Are Specialist In
All Type Used Japanese Vehicle Parts

Lot 1858, Jln Goh Hock Huat,
Kampung Sungai Pinang,
41400 Klang, Malaysia.
Tel: +603-3344 9901, +603-3344 9903
+603-3342 2788, +603-3343 4682
Fax: +603-3344 9368, +603-3344 9903
Email: info@faderauto.com

GPS Coordinate
N 3.60844 E 101.43794



<http://www.faderauto.com>



17980041

SPHERE CORPORATION Sdn Bhd (31341-V)

Serving the crumb rubber industry internationally



TURNKEY SERVICES



IN-HOUSE TRAINING



INSTALLATION & COMMISSIONING SERVICES



TROUBLE SHOOTING SERVICES



ENGINEERING SERVICES

SPHERE CORPORATION is in the business of designing processing facilities and factories for the crumb rubber industry. We design and manufacture crumb rubber machinery apart from designing, installing and commissioning crumb rubber-processing facilities.

Our expertise does not stop there – we also offer valuable technical assistance, training and trouble-shooting services to ensure your operations run as efficiently and economically as possible.

- For more information visit our website at www.sphere.com.my



Since 1977

For enquiries, please contact:
SPHERE CORPORATION SDN BHD(31341-V)
Lot 9059, Jalan Udang Gantung/KS10, Telok Gong, 42000 Pelabuhan Klang, Selangor Darul Ehsan, Malaysia
Tel : +603 3134 1777
Fax : +603 3134 1366
Email : sphere@spherecorporation.com

17980041

普利今姜醋 最佳的养生保健饮品

生姜、大蒜和柠檬，这些在厨房里就能随意找到的材料，榨成汁后与苹果醋混在一起，先是大火滚，再是小火煮约半小时，等冷却后加点冰糖调味，就可以制成一种养生保健的天然饮品。



早在2012年下半年，网站和论坛上就有人疯传一张据称来自印度的古方和食用后的效果。网友贴文指证此方可以治愈心血管阻塞，常喝也能预防高血压、感冒等疾病。

这一张民间古方，也由一名牧师太太大力推荐给我。我国饮食文化烹饪大师田师傅。开始的时候，他是抱着好奇和研究的心态按照古方泡制出多瓶由姜蒜柠檬蜜混合而成的饮品，送给教会的弟兄姐妹品尝以印证其功效。

田师傅在食品研发、为数千个知名品牌代工生产及行销上拥有逾40年经验，对各种食材的营养和效益有一定程度的认识。

明朝李时珍所撰写的《本草纲目》记载姜、大蒜、柠檬及蜂蜜等健康食材作用；而苹果醋则营养价值极高，含有果胶、维他命、矿物质及酵素。

此五类平凡不过，在家中厨房垂手可得的烹调食材皆是天然的滋养食品，有著强身健体之效。

“姜”味辛、性微温，具有发汗解表、温中止呕、温肺止咳，以及排毒功效，可促进血液循环、化痰、消除胀气和安定消化系统。

“大蒜”营养丰富，能防病健身，常被人民称为“天然抗生素”。除了温中健胃，消食理气外，还有抗菌消炎作用，是当前发现的天然植物中其中抗菌作用最强的一种。

“柠檬”味酸甘、性平，有化痰止咳、生津、健脾的功效，祛痰功效已证实比橙和柑还要强。

“苹果醋”帮助身体排毒，促进健康，其纤维质丰富有助排泄，改善消化系统。

“蜂蜜”是营养价值高的天然滋养食品，具有润肺止咳，以及滑肠通便的效益。

田师傅认为，姜蒜柠檬蜜混为一起的古方，是很科学的养生保健品，可以造福人群。没料到的是，教会的弟兄姐妹试过如获至宝，纷纷向他订购，同时还推荐给亲朋好友。一时之间，订单纷至沓来。于是，他与3名友人合作成立了普利今（PURIGENE）有限公司，给经常处在各式各样污染环境各年龄层人士提供保健食品以加强健康。普利今适合所有人士，尤

其是胆固醇和意欲预防心血管疾病以及关注有健康意识的人士饮用。

“普利今（PURIGENE）采用5种天然成分—姜、蒜、柠檬、苹果醋与蜂蜜配制而成。100%属天然成分，不含人造色素、人造香精和防腐剂，调制过程全以机器代劳，以确保产品乃采用新鲜和高品质的原料生产外，也注重安全卫生。

田师傅还有一条“皇帝舌”，试探出原配方的一些不足之处：粗糙和味道不易接受；加以改善后，把饮品改为微辣微甜，引出其独特口味，恰到好处，而且质地更平滑和润喉。

普利今（PURIGENE）于去年12月上市，反应非常好。田师傅说，创办原意是教育和提供强化免疫系统解决方案予普罗大众，但是却接到许多客户报喜的电话。其中一位李先生因背部剧痛全身冒汗，到医院检查被诊断患上心血管阻塞，经过5天观察、服药后获准出院。在农历新年期间，李先生早晚饮用2汤匙普利今姜醋，一个半月共饮用4瓶，回去医院复诊时，医生诊断其血管竟然疏通了。

另有一些客户证实，早晚饮用普利今姜醋，鼻敏感、鼻窦炎和脚部的静脉曲张都大大减低。为了个别顾客的需要，普利今（PURIGENE）有限公司研发了3种不同配方的姜醋：传统配方、不含蜜糖（适合糖尿病病人饮用）及不含大蒜（适合素食人士饮用）。

见证者



陈先生（69岁）：

饮用普利今后，我发现腿上多年难着的静脉曲张明显的消退了。

Yusof（56岁）：

我的膝盖疼痛多年，试过服用多种保健品与药物，效果不太理想与显著，上个月饮用了普利今，

膝盖问题大大改善，无论行走，跪下祈祷都轻松多了。

李先生（64岁）：

之前因背部剧痛全身冒汗，到医院检查被诊断患上心血管阻塞，出院后早晚饮用2汤匙普利今姜醋，一个半月共饮用4瓶，回去医院复诊时，医生诊断血管竟然疏通了。



▲彭亨文冬姜园。



▲A级文冬姜。



▲清洗入口柠檬，确保生产安全与合格卫生。



▲产量足够供应本地与国外市场需求。



▲品质监督是我方重要的一环。

目前，普利今（PURIGENE）在TrueHealth PHARMACY、SKUDAI、MULTICARE 及旧巴生路NSK、中药店、有机商店均有出售。您也可以上网查询资料或订购，网址：www.purigene.com.my

銷量冠軍

BEST
ONLINE SELLING

100%
天然成份
NATURAL
INGREDIENTS

NO ARTIFICIAL COLORING
NO ARTIFICIAL FLAVORS
NO PRESERVATIVES
不含人造色素 • 不含人造香精 • 不含防腐劑

A traditional recipe of blended ginger, garlic, lemon with apple cider vinegar & honey.

採用5種天然原料;
姜, 蒜, 檸檬, 蘋果醋與蜂蜜配製而成



PURIGENE™
HEALTH SOLUTIONS

TRADITIONALLY MIXED
1946
PURIGENE™
GINGER HERBAL
BEVERAGE MIX

A traditional recipe of blended ginger, garlic, lemon with apple cider vinegar & honey.

CLASSIC

蜂蜜
HONEY

檸檬
LEMON

蘋果醋
APPLE
CIDER
VINEGAR

姜
GINGER

大蒜
GARLIC

PURIGENE.COM.MY

PURIGENE SDN. BHD.
8, Jalan Giar, 34/8, Seksyen 34, 40470 Shah Alam, Selangor, Malaysia.

facebook.com/purigene

T 03 5880 7371 E info@purigene.com.my
F 03 5880 7372 W www.purigene.com.my

Klang

- Le Kiang 118 Rice Mart Batu Tingi
- Sealite Sdn Bhd Klang Jalan Pasar
- Ruby Restaurant Taman Bukit Kemuning
- Chai Hong Beauty Salon Tepi Sg
- Tan Chin Guan & Sons S/B Jalan Pasar

PJ & KL

- Noah Supply Kepong
- Seven Heaven Confectionary Kuchai Lama
- Healthy Living Bandar Mahkota Cheras, Kajang
- Nik Kuchai Lama
- All Happy Organic Food Mart Taman Oug

Melaka

- Tan Kim Hock Product Centre Jalan Bendahara
- Macro Organic Sdn Bhd Bukit Beruang Melaka
- Hua Lian Vegetarian Food Supply Bukit Baru Melaka
- Zensin Agri-organic Food S/B Taman Melaka Raya
- Permagaan Yong Kang Taman Melaka Jaya

Pahang

- Qi Frozen Food Bentong
- B.E Stationery Shop Bentong
- Real Living S/B Gohtong Jaya
- Jenny Fruits Store Gohtong Jaya
- Hang Heng Local Delight- Genting
- Gohtong Jaya Kedai Buah Buanh Gohtong Jaya
- De Bao Local Product Shops Bukit Tinggi Bentong

Johor

- Green Cane Organic Trading Segamat, Johor
- Healthy Home Organic Segamat, Johor
- Organic Home Segamat Baru, Johor
- Truehealth Pharmacy Skudai

MORE INFO



Consult your doctor prior to consuming this product if you are on medication, pregnant, nursing or have a medical condition. | 服用、懷孕、育嬰或在医疗情况者，在服用此产品前，请先咨询医生意见。

265mm x 320mm

CBIP优越榨油技术

素质佳 独一无二

随着原棕油价格低迷，成本效益至关重要，善用榨油科技以有效并稳定提高棕油的产能，成为种植业公司的一大挑战。

有挑战，也有新契机。我国榨油厂工程先驱CB工业产品有限公司（CBIP）的Continuous Sterilization Technology对准市场，预计将可在一年内取得10亿令吉的工程合约。

CBIP董事经理林再明表示，由CBIP属下Modipalm工程研发的这项榨油厂新科技与技术经过36年不断地演进后，技术日趋成熟，已成为备受业界信赖与推崇的榨油厂装置。

他说，洁净排放的榨油厂所带来的高产能绝非昙花一现，数据已显示在此科技下所取得的每日榨取量（OER）相对一致与稳定，全年可取得26%的榨取量，而且所榨取的棕

油素质更佳。

“这项科技发展至今，已是独一无二的技术，根本无从比较。一些顾客甚至对这项技术所带来的产能感到难以置信，对他们而言，产能与质量是出乎意料的非常好。”

数据会说话。Modipalm研发的净排放榨油科技大大减少棕油的流失，且带来全年稳定的榨取量、减少一半的人力与运作成本。在棕油榨取工程界无疑是一枝独秀。

目前已建竣100间洁净排放榨油厂的CBIP，主要20名客户来自全球各地，包括马来西亚、印尼、哥斯达黎加、泰国、哥伦比亚、瓜地马拉等国家，全球已攻下30%的市场占有率。

林再明表示，业界人士见证了洁净排放榨油厂的太多益处，并创造出一定的口碑，而公司在为客户兴建新榨油厂后，新旧产能一经比较便见真章，连带也增加了

公司提升旧厂的客源。

“尤其是在目前原棕油价格（CPO）低迷之际，种植业者不得不更看紧成本效益，如何以更低的成本获取更大的产能，Modipalm这项科技技术便是答案。”

他指出Continuous Sterilization Technology是目前市场较其他榨油过程，更优越的榨油科技，与传统的榨油法决然不同。前者是全自动化、安全、干净及员工数量不多；后者则需要很多员工来看管整个提炼厂的运作，而且工作地点肮脏、需要在高温的情况下工作。

“数据证实此科技下的全年榨油量可高达26%，而且稳定无波动；所榨取的棕油品质更好，而棕油品质则直接影响接下来的炼油效果。”

以每年20万吨鲜果串产能的园丘为例，棕油榨率每增加1%，每年产能将增加额外2000公吨棕油。

成功要诀

精益求精

目前该公司的主要客户群有联邦土地发展局、TH种植、森那美、United Plantations、丰益国际、Golden Agri及Jaya Tiasa等知名种植业公司。未来，该公司将进一步加强与森那美的合作关系，同时开拓海外业务，放眼提升市场占有率至60%。

不断研发，精益求精是CBIP抢占市场先机的成功要诀。诚如林再明所言，CBIP的核心业务是工程技术，未来仍将把重心放在科技这块。

“我们一定要比任何人想得更远、更前瞻。以Continuous Sterilization Technology而言，尽管已投入三四千万令吉的研发

费，一开始要说服种植业公司采用我们的技术也并不容易，但我有信心此科技必定是未来市场的趋势，结果让我们成为市场的领头羊。”

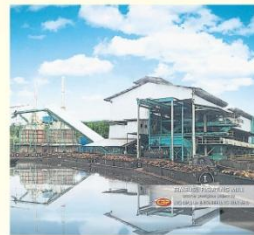
经过7年，耗资四千万令吉研发的“零排放”榨油厂是CBIP攻占市场的最新前瞻科技，放眼将榨油厂废料转换为食物和生物科技产品，从而达到零排放的效果。

有了前车之鉴，林再明将在此科技研发成熟后才推出市场，而这项更环保的榨油技术亦是走在市场的前端。

林再明相信随著环保意识的提升与政府对环境保护的立法与执法，不难预见“零排放”榨油厂将是顺势所趋，成为CBIP下一波继续引领与攻占市场的核心科技。

◀林再明：不断研发，精益求精是抢占市场先机的成功要诀。

▼CBIP目前已建竣100间洁净排放榨油厂，不少知名种植业公司都是其长期顾客。



▲Modipalm工程研发的Continuous Sterilization Technology榨油厂，已成为备受业界信赖与推崇的榨油厂装置。



▲Modipalm榨油厂全自动化、安全、干净及员工数量不多，为种植业者带来更大的成本效益。



尽管我国的橡胶生产排名滑落至世界第五，但无碍于国内手套工业作为全球首屈一指的地位；主要靠的是工艺技术。

我国手套工业四大制造商之一的高产梔品（Kossan）重视风险管理，为保障业绩获得良好成长，将手套产品分为四大块发展，即医疗专用手套（手术、检验、牙科、化疗及洗肾等专用）、实验专用手套、食品专用手套、电子业用无尘手套。

对掌舵人拿督林宽城而言，企业永续经营，维持竞争力的不二法门是不断地随着市场的需求而转型，只要产品品质稳定，精益求精，便能超越竞争。



研发才能有突破。
林宽城：企业发展须投入

高产梔品 精益求精

手套工业领跑者



KOSSAN

位于巴生加埔4里的高产大厦外观。

高产梔品董事经理兼总执行长拿督林宽城指出，手套工业是我国唯一获得最全面发展的工业，从技术、机械、手模、零件、化学药品及原料等，大部分都由国内自行包办生产和供应。

不过，随着市场的转变，包括国内天然胶产量减少、劳资不足、价格低迷及工艺科技的发达，业者已不能再拘泥于原料生产减少的问题上。

聘专才购先进仪器

“对于手套业者而言，即使没有天然胶提炼的乳胶供应，仍可采用本地公司与英国公司联营生产的人造乳胶，后者目前可是全球最大生产商。”

他说，高产梔品也意识到研发的重要性，为了有效开发新产品及提升生产技术，该公司自主独立团队，聘用专业人才、购买先进仪器，以推行深层的研发工作。

林宽城表示，我国政府也应意识到国家经济不能光靠生产原产品来提升；反之，需通过工业发展来推动经济的成长，尤其鼓励国内企业推行研发工作。

“我国政府需提供更多的津贴，鼓励手套业者拓展研发工作，以便进一步提升大马手套业者的开发能力及拓展更先进的工业技术。”

企业研发待开发

他指很多先进国都没有生产橡胶原料，但是其橡胶品工业非常大与强，其中主要原因就是透过高科技技术的发展，推动工业活动的营运。

“西方企业从小规模经营开始，便建立研发产品的系统，并重视注资在研发工作上；近年来，不少东方国家也效仿有关做法，比如台湾、韩国，甚至今天的中国企业，也开始推动研发工作，由此可见，企业最终须投入研发，才能寻求进一步的突破经营。”

他认为，我国企业要重视研发，投入更多资金，政府教育政策也要鼓励大学与企业接轨，共同建立更有效的研发工作。

紧贴观察市场动向

身为一名化学师暨化学工程师，林宽城了解化学用品的危害性，这也让他拥有更高的社会职责与警惕性，避免生产违反良心道德的商品。

“因为了解，所以我选择生产高素质的产品，为公司定位开发蓝海策略的市场，把大约近80%产品销售至欧美、日本等先进国。”

他指这些国家重视企业责任，时刻监督企业遵守社会责任，甚至委派社会审计员前往检验工厂运作，以确保符合营运条例、提供合理员工福利、关注环境保护发展等。”

他说，研发团队让公司掌握所使用工业生产元素，避免触碰重金属、破坏环境及危害使用者健康等原料，让产品顺利通过欧美、日本等市场的门槛。

“高产梔品需要研发团队的辅助，因为除了协助通过高门槛市场之外，更重要的是，是让公司时时紧贴观察市场动向，以便作出应变的策略。”

他指出，与此同时，公司也意识到每个产品有其生命周期，因此依靠强大的研发团队，以保持和提高本身在市场上的竞争能力，尤其是透过研发工作，提高本身的生产技术。

“尽管目前公司产品主要销售欧美及日本市场，但我们也看好亚太区域未来的发展趋势，因为这些市场具备很大的开发潜能。”

致力迈向自动化生产

林宽城说，企业经营犹如“逆水行舟，不进则退”，因此企业需不时随着市场需求的转变，做出全方位的转型，包括制造、管理、产品、市场、销售思维等。

他说，高产梔品经在过去35年的发展，一直都在进行上述各方面的转型，包括企业管理、产品生产、市场销售等。

“以生产方面而言，我们在过去2、

3年来，加速了自动化运作，以取代公司对劳工资源的需求，如今劳资需求已大幅减低近两成，未来则放眼再减少5成，以避免对劳工的依赖。”

他坦言，由于意识到劳工或低薪不能成为企业长远发展的策略，因此公司致力迈向自动化生产目标，尤其随着世界一体化后，竞争变得更激烈，因此相信企业未来的竞争不再是价格，而是整体性的，该如何为客户增值，来达到双赢。

加强及创造发展商机

另外，林宽城指巴生中华总商会作为一个结构性非常强稳的商会，在本地商界甚至中国市场，都可扮演举足轻重的角色。

他说，巴生中总因此可协助配合中国推广一带一路和海上丝绸之路政策，协助将大马发展作为中国贸易的中心点，以便把该国商品辐射到其他东南亚，甚至中东回教国市场上。

“我国是中国在东盟首个邦交国，目前也是中国最大贸易伙伴之一，两国也制定在2017年提高双边贸易额至1600亿美元的目标。”

他说，由于两国关系密切，并在语言、文化上有互通之优势，因此商家可利用此特殊点，加强及创造双方之间的发展商机，尤其一旦全面落实东盟经济共同体(AEC)后，这10国市场将融合为一个拥有6亿人口的区域市场，其商机更是无限地扩大。

“上述优势有助于国际市场将我国视为转口贸易枢纽，以便将产品辐射到东南亚一带，甚至中东回教国，我们必须抓紧这个机会，把大马建为中国网的中心点，甚至成为东南亚及中东国家与中国贸易往来的枢纽站。”

至誠恭賀



巴生中華總商會

69周年庆典

大展經綸



B.H. Development Sdn Bhd

140, Persiaran Raja Muda Musa, 42000 Port klang, Selangor.

TEL: 03-3168 4907 FAX: 03-3167 7785

拿督黃福美

恭賀

第69届（2015年）会员大会

2015-2018年度董事名表



▲巴生中华总商会会长拿督林宽城。

巴生中华总商会2015年-2018年度新届董事会

No	职位Position	姓名Name	No	职位Position	姓名Name
1	会长	拿督林宽城硕士	18	资讯及通讯工艺组主任	黄哲强
2	署理会长	梁家兴博士	19	资讯及通讯工艺组副主任	刘国祥硕士
3	副会长	拿督黄福美	20	董事	谢松坤博士
4	副会长	拿督吴文钦硕士	21	董事	李锡循
5	副会长暨工业组主任	林再明	22	董事	郑联兴
6	副会长暨法律组主任	张裕民律师	23	董事	侯墨龙
7	副会长	拿督陈杰辉	24	董事	陈燕辉
8	秘书长暨工业组副主任	戴良麟	25	董事	李光辉
9	副秘书长	刘雁红律师	26	董事	吕锦喜
10	财政	颜全枢	27	董事	邱良泉
11	副财政	黄玉贞	28	董事	陈祈福
12	商务暨财经研究组主任	黄天佐	29	董事	刘建林
13	商务暨财经研究组副主任	李伟丞硕士	30	董事	吴乾林
14	福利组主任	苏顺昌	31	董事	叶福财
15	福利组副主任	陈建成	32	董事	李维念
16	文教组主任	拿督卢顺荣	33	董事	周源河
17	中小型企业暨人力资源组主任	李隆卿	34	董事	许永贵



▲巴生中华总商会于6月20日举办《第69届常年会员大会及2015-2018年年度董事选举》，会员踊跃出席。



▲巴生中华总商会截至4月8日，会员人数是1051人。

林伟才看好手套市场，乳胶和丁腈手套需求将持续增长。



全球最大手套帝国，始于巴生中路。

顶级手套 (Top Glove) 是世界最大的乳胶手套制造商，目前共有 27 间工厂、484 条生产线，年产能达 450 亿个手套，提供多元与具竞争力价格的高品质手套给来自 200 多个国家，超过 2000 名顾客。顶级手套在世界乳胶手套的市场占有率为 25%，放眼在 2020 年增加至 30%。除了通过企业内部的扩张，合并与收购将是另一个扩展业务的方式，以满足全球持续增长的手套需求。

自 2001 年上市，顶级手套 14 年来迅速成长，收入与税后盈利的年均复合增长率 (CAGR) 各为 26% 和 27%。顶级手套也是大马交易所指数富时 70 指数、富时 100 指数及富时全股项指数之一。

截至 2015 年 5 月 22 日，顶级手套市值为 34 亿 6000 万令吉，截至 2014 年 8 月 31 日的财政年，股东资金达 14 亿 5600 万令吉，年营业额为 22 亿 8000 令吉，业绩亮眼。

自上市14年来迅速成长

顶级手套业绩辉煌

紧跟市场走势

顶级手套董事主席斯里林伟才表示，乳胶与丁腈手套各有市场，且持续增长；对此，顶级手套将继续紧跟市场走势，依据市场需求，调整产品结构。

他预计全球乳胶与丁腈手套需求比例为 65% 对 35%，而该公司目前丁腈手套的产能已接近总产能的 30%。

“随着先进国家的需求持续增加，我们也会增产丁腈手套。与此同时，乳胶手套的需求也稳健成长，特别是在卫生警觉与手套使用率相对偏低的发展中国家，需求正迅速增长。”

顶级手套在全球布局，针对需求走势平衡乳胶与丁腈手套的产品结构，以便同时在发展与新兴市场中继续保有领先优势。

秉承高效低成本

尽管全球经济疲软，作为卫生与医药领域的“必需品”，手套需求并无出现波动，而且有增无减，预计每年仍可取得 5 至 6% 的增长率。

林伟才表示，手套业并不受政治或经济不稳定因素所影响，前景仍备受看好。

“虽然如此，手套业是高竞争力的产业，如要继续受益于成长中的手套需求并保有领先地位，我们必须锁定并秉承以高效但低成本，生产高品质手套的经营方针。”

他表示，该公司手套生产线借助先进的科技与机械，同时不惜工本投入研发，精益求精，从而达到高效、低成本与高品质并重的目标。

“公司也开始落实成本自律与优化措施，并向员工持续灌输所有工序都必须以品质为重的宗旨。”



手套是卫生与医药领域的“必需品”，需求有增无减。



顶级手套位于实达阿南的企业大楼已落成启用。



顶级手套未来将增加自动化与电脑化，重量又重量。



顶级手套推行成本自律与优化措施，灌输员工以品质为重的作业方式。

重量重质的自动化设施

林伟才表示，顶级手套将微调产品结构以迎合全球市场的需求，同时继续开发及扩大产品范围，生产可负担、轻型及更耐用的高品质手套，以迎合顾客的需求。

“增加生产力与成本效益是公司持续关注的事项，其中一个方式是通过自动化，以更有效率降低成本并维持产品品质的一致。另一个方式则是集中投入产品研发与改善生产过程中的工序。”

林伟才指顶级手套将继续以每年增建一至两间工厂的扩充速度前进，并确保重量又重质。新厂必须具备更快、更有效率及更先进科技的生产线，还有更多的自动化设施。

并购其他公司壮大业务

该公司正进行的计划包括将于 2016 年 1 月完成的森美兰州波德申芦骨第 27 工厂及 2016 年 7 月完成的泰国普吉岛第 6 工厂的扩充计划；至于巴生第 30 工厂（新厂）则将于 2016 年 12 月落成。

顶级手套至 2016 年 12 月将有 26 间手套工厂、540 条生产线，产能则从 446 亿增加至 522 亿支手套，“我们仍会继续专注在生产手套的核心业务，同时积极探讨任何有发展潜力的扩充方式，包括合并或收购其他公司，以增加公司收入与盈利的基础。”

他指无论国内或海外，只要是能与公司现有的业务互补协和的相同或相关企业，皆有可能成为顶级手套收购的目标与对象。

90年代，说到建批发城，首推吉隆坡，因为首都全国采购商云集之地，国内最方便与重要的产品集散地。进入21世纪，中国推出“21世纪海上丝绸之路”，以及东盟经济共同体（AEC）逐渐成型并落实，今日的批发城目标顾客群不再局限于国内的零售商，而是整个区域市场。

地理位置便利出口及外国采购商到访成了批发城脱颖而出的优势。看准趋势，巴生巨盟批发城抢先布局，与发展商金务大置地（Gamuda Land）合作积极发展位于巴生南区绿林城镇（Bandar Botanic）的批发城项目，规模日益壮大。毗邻西港，前往雪邦吉隆坡国际机场只需30分钟车程，蓄势待发的巴生巨盟批发城正发展成东南亚一站式多元化批发城，朝100亿营业额迈进！



林成国一步一脚印在巴生打造东南亚一站式多元化批发城。

2008年，购买下巴生巨盟14.5银英亩的地段，接着伙拍金务大置地，地库增加至25.5英亩，再添11英亩，至36.5英亩，巴生巨盟的成长不言而喻。

Gamuda GM Klang有限公司董事经理拿督林成国表示，以吉隆坡巨盟批发城的规模，营业额已超过10亿令吉；而目前在14.5英亩土地上发展A、B、C座的巴生巨盟批发城将做到吉隆坡的10倍。

“一旦巴生巨盟全面发展，年营业额100亿令吉的目标并不是梦；况且，我们的地库与发展仍是持续不断增加与进行中。最终我们希望能收购金务大在这一带的所有商业地段。”

与金务大缔造合作

林成国眼光独到，深谙批发王国要做到国际化，成为东南亚区域批发中心，必须借势而为，统合综效。

“金务大是一间大型，专注在城镇发展的跨国公司，与巨盟批发城的业务可兼容发展，事半功倍。”

他坦言巨盟与金务大合作将可省下很功夫。他看中的并非金务大是否有发展批发城的能力与潜力，反正这是巨盟的专长，而是这间跨国大企业在世界各地都有发展计划正在进行中。

林成国说，巨盟的最终目标是发展成为东南亚一站式多元化批发城，而要达到这个终极目标，必须具备凝聚整个东南亚市场的能力。

“巨盟其中一个策略便是希望能在东盟国家，如越南、印尼、菲律宾、泰国开设巨盟批发城。”

他表示，巨盟将循序渐进朝这个目标前进，不是很急；但若能在东盟各国开设批发城，即可凝聚东盟各国的批发商，成为卫星批发城。

“届时，巴生巨盟便可成为东盟巨盟的中心，引入东盟其他国家的批发商前来开设贸易据点。”

巴生巨盟批发城

百亿商机



B座的建设工程如火如荼进行中，未来将与A座衔接，打造时装主题的批发中心。

联营方式展开贸易

林成国坦言国际批发商来买进行贸易投资确实面对一定的局限，如签证问题，使到国际区初期不少单位滞空。对此，批发城鼓励国际批发商与马来西亚商家联营。

“以联营方式展开贸易，国际贸易商便无需亲自到来打理业务，结果单位很快便租得七七八八。”

他表示，巨盟批发城原本的目标是将有25%的国际批发商进驻。但基于面对签证问题，目前只有约10%的国际批发商在巨盟从事贸易。巴生巨盟批发城对此采取应对措施是，以现有的国际批发商为出发点，尤其是中国批发商，由他们号召亲戚朋友前来投资，一来有人照应，二来亦可雇佣本地员工，解决签证难的问题。转眼间，国际批发商已陆续入驻。

林成国有信心在天时地利的先天优势下，再获得政府的人和支持，巴生巨盟批发城成为东南亚一站式多元化批发城的目标必能达成。

外国商家慕名而来

有了口碑，巴生巨盟批发城如虎添翼，招商事半功倍，尤其是不少国外批发商都慕名而来，想要在东盟经济一体化的时代，分一杯羹。

“我可以这么说，巴生巨盟批发城的知名度已慢慢打开，不少中国和其他国家的商家都慕名而来。”

林成国认为，我国，特别是巴生要发展成为国际商贸城，万事俱备，尚欠政府更大力度与更投入的配合与协助。

“这主要是因为我国的政策并不鼓励外国人来我国搞贸易。政府部门有必要改变过去对贸易的认知，我们也会继续与相关单位沟通，以让他们更了解未来贸易的大趋势。”

他指政府的刻板印象是国际商家来马是要买产品，但若不是只是为了马来西亚的市场，国际商家不会大费周章自来马销售。

建立转口贸易平台

林成国说，因此对国际商家而言，马来西亚将是一个转口贸易的中心，是对接东盟6亿人口及中东市场的平台。

他表示，未来当转口贸易平台建立起来后，国际商家甚至会来我国寻找更多的商机，包括投入加工产品，更多领域将受惠其中。

“政府必须改变贸易仅会与我商家竞争的认知，否则将忽略更大的利益。尤其是当我们一再签署自由贸易协定的同时，门户大开无可避免，我们必须让本地企业学习把世界当做他们的市场。”

林成国的其中一个建议是促请政府在批发城内设立一站式的审批中心，以针对性的方式协助批发城到世界各地招商，把国际商家带进马来西亚。



巴生巨盟批发城A座已全面投入运作，成为我国其中一个小商品批发总汇。

一站式多元化批发城

巴生巨盟批发城不视其他批发城为竞争对手，因为在林成国的批发王国构思下，我国有朝一日发展为国际贸易国，自能撑起更多的批发城。

“对巨盟来说，我们不担心更多的批发城崛起，而是思考着要如何应对将来的发展。”

巴生巨盟批发城的定位和目标明确，即林成国一再挂在嘴边的东南亚一站式多元化批发城。

“巨盟将是一个国际批发城，有了这个定位，便很清楚知道国际化我们的产品、消费群及批发商来源，非常重要。”

尽管目标愿景远大，林成国一步一脚印，由小做起，脚踏实地，逐步壮大。

“首先，我们必须搞好东南亚市场，并在这方面下了很大的努力和功夫。如果说，国际采购商都能在巨盟购买到东南亚的产品，消费群来源将更广、更大。”

林成国举例说，目前很多人搭飞机到越南、印尼采购，若是在大马、在巴生便能购买到东盟各国的产品，没有理由他们不到此办货。

B座计划明年10月开张

林成国表示，10层楼的B座计划目前正如如火如荼施工中，并已定于2016年10月1日正式开张，定位为国际时装批发中心。

B座1至6楼便有1300个单位，其底层将与A座结合，从而将增加好几个批发单位。一旦落成，A、B及C座将合共有2500个单位，实际可出租面积增加至70万平方尺。

“B座基本上已售罄，部分单位将作为长期投资，这座批发中心以成衣、时装为主要产品。”

B座国际时装批发城的第一期一楼至六楼共由于1300个单位，重点将放在一楼至四楼的915个单位，明年开幕时预计将可全面营业。

林成国说，至于5楼则将保留给国际商家，至今反应相当不错，目前已有多个国家的商业代表到访并表示他们对入驻批发城的兴趣与意愿。

此外，巴生巨盟批发城已投入营业的A座共有763个单位，以批发小商品为主。底层本是餐饮中心，最近规划出1万8000方尺的干粮与清真产品批发中心，增加批发城的多元性。

林成国表示，原本的清真产品区是在4楼，但不少批发商觉得底层比较适合，因此便划出40多个单位，目前已有批发商陆续进驻。

“基本上，A座763个单位皆已投入营业，仅4楼还有部分单位保留给国际批发商。”



公开销售



ETP1 已竣工
@Jalan Sungai Puloh



SPTP 已竣工
@Sungai Puloh Industrial Park



ETP2 建设中
@Meru Industrial Park



ETP4 即将来临
@Olak Lempit



KLANGGROUP™
INDUSTRIAL DEVELOPMENT GROUP

No:2, Jalan Setia Dagang, U13/AK,
Setia Alam, 40170 Shah Alam,
Selangor D.E.

T 03-3358 9998
M 013-219 9988

E enquiry@klanggroup.com
W www.klanggroup.com

Information contained herein is subject to change and cannot form part of an offer or contract. Whilst every reasonable care and effort has been taken, all measurements and specifications are approximate. All art rendering and pictures are artist's impression. The developer cannot be held responsible for any inaccuracy.

巴生集团 KLANGGROUP 品牌遍大马

5名志同道合的商业夥伴于2010年创办巴生集团有限公司（KLANGGROUP），从工业转战房地产业。延续著工业产品所讲究的质量与实用，巴生集团以符合市场需求，满足顾客要求为经营理念，短短5年在工业园产业发展领域创出一片天地。

旗下卓越科技城（ETP）系列的产业发

展有口皆碑。即将进入ETP4，即第四个工业园发展项目，巴生集团4个工业园项目的发展总值已逼近5亿令吉。

5名年龄约40岁的合夥人，如日中天，在工业园发展领域打造出“巴生”品牌后，接著放眼让“巴生”品牌的印记踏足雪隆，走遍全国各地。



▲5名创办人矢言要让“巴生”品牌的印记踏足雪隆，走遍全国各地。

明年建首个中高档公寓

巴生集团首个ETP位于富豪苑地段，共有44间厂房与廉价单位，发展总值为1亿6000万令吉。

第二个工业园则是位于双溪布罗的SPTP，共有12间厂房，发展总值为2500万令吉；紧接著是位于中路工业园的ETP2，发展总值1亿6000万令吉的厂房已售罄，并将于今年底竣工。

至于刚于今年3月推介的ETP3位于双溪加埔英达，合共36间厂房，发展总值为1亿8000万令吉，单位售价从520万令吉起，并将于2016年底竣工。手上还有策划中的ETP4位于Oiak Lempit，发展总值为1亿令吉，并将于明年正式推介。

A级建筑物获厂商盛赞

黄贵利表示，他们都是做工业出身，非常了解工厂的要求，也不介意用更高的成本，为顾客提供更好的厂房设备。

ETP3属于A级建筑物，全砖墙工厂符合食品工业用途与规格。一般而言，顾客无需装修升级，便可投产，反而节省更多。

“ETP的产业系列反应不俗，顾客的回馈都很好。其中在地价节节上升之际，ETP系列工厂善用空间设计出可高达48尺高厂房，让业主还能增加一个平台或阁楼，备受好评。”

业界很多人以为巴生集团只建工厂，也许应该这么诠释，即巴生集团的ETP系列产业已树立起良好的口碑，工业园产业发展已是巴生集团的一个品牌。

执行董事黄贵利表示，未来的巴生集团也往住宅、商业产业发展。该集团目前便有一项大型的住宅区计划正在筹备中，地点位于吉隆坡蕉赖，拥有50英亩的黄金地段，第一期的公寓计划预计将于明年推介。

“以蕉赖这个发展项目而言，周围相对都是发展成熟的地区，周边人口至少有30至40万人，有一定的市场需求。这项产业计划的发展总值为15亿令吉。”

其他让厂商青睐的规格包括400AMP的电流供应、空旷地段铺设全混凝土，以及升降机等。无疑，ETP已成为厂商口中现代化卓越工厂的称号。

“很多中小型工厂，创业初期只是租用排厂一个店面，随著规模的扩张，再租用其他排厂，以致他们必须行走于数间排厂之间。ETP便是为这类顾客群提供既有企业形象又实用的工厂。”



►热卖中的ETP3，具备A级的建筑规格。



▲黄贵利与伙伴打造出备受好评的ETP系列工业园，在产业界创出一片天地。

规格与设计符合国际水平

巴生集团5名股东，4人从事工业，1人则是工厂建筑商，从厂商角度建工厂。

随著工业发展模式的演进，企业发展壮大后，讲求的是企业形象，对工厂都会有一定的要求；因此如何结合实用与企业形象是现代化工厂不可或缺的设计。

他表示，ETP拥有高素质的顾客群，包括外资厂商也进驻其中，从Glenmarie、蒲种及梳邦等工业区迁厂至此。

“外资尤其讲究工厂的安全，除了

依足大马的安全指标，也会遵守各自国家的工厂指南，要求非常严格。”

换言之，ETP的工厂规格与设计符合国际水平与外资的需求，亦是擦亮了巴生集团作为工业园新贵发展商的品牌。

“建工厂与设计产品一样，必须以人为本。我们从顾客的角度出发，不能说，产业卖出去赚钱即可，我们还要站著顾客的立场，想想他们要的到底是一间什么样的工厂？”

黄贵利直言本身与股东都是过来人，是发展商，亦是厂商，不能只为赚钱，必须为需求而做。

看好巴生成新工业区

黄贵利看好工厂将逐渐往外围迁移，城郊工业园成功的关键在于交通与地理位置。

“一间工厂的利润就是这么多，但产业价格却越来越高，尤其是蒲种、梳邦及沙阿南等地的工业园，未来的工业成本可能也会水涨船高，与利润不成对比。”

他说，因此靠近港口，且交通四通八达的地区，如巴生、万津等地点将崛起成为新工业发展区。大势所趋，ETP也在这些地点顺势而起。

“产业市场起落有时，重点在于是否把握住市场的需求。说到底，大马仍是一个注重工业发展的国家，我相信工业园产业市场仍有发展的空间。”

未来的巴生集团继续往外扩张。“只要有适合的土地及需求，往外走、多元化发展将是肯定的。”



▲巴生集团位于实达阿南镇的总部。



Get QL Eggs for your heart today!

QL Eggs is dedicated to supporting IJN Foundation's ongoing initiatives and raising awareness on heart wellness.



www.qleggs.com

www.facebook.com/QLeggs

Another Quality Product By:



全利资源 掌握先机 逆转取胜

QL Resources Berhad



精通实战经验 成业界状元

投资资金不如投资农业俨然成为商场投资的最新金科玉律，为传统农业带来革新。

作为亚洲最大鱼浆和鱼丸生产商，以及拥有国内规模数一数二的蛋鸡农场的全利资源便是传统农业革新的佼佼者。掌舵人谢松坤兼容传统经验与创新科技，让传统农业成为跨国企业。

“其实全利资源旗下的核心业务都属于传统行业，就是普遍不过的小生意；但如何将小生意带上国际舞台却是一门大学问。”

全利资源凭著高效管理、不断创新科技带著传统农业（Agriculture）变身为农业生意（Agribusiness），以优越的农业技术，结合地方天然资源，为旗下业务创造出最大的价值。

行行出状元，谢松坤认为，要在传统生意上崭露头角，成为领头羊的首要条件是“精通”，不只要做好，还要精通掌握实战经验，成为业界的“状元”。

毕业于马来亚大学数学系，曾担任马大助教及玛拉工艺大学讲师，同时也是英迪学院创办人之一，谢松坤在教育领域的专业背景，看似与全利资源旗下的业务风马牛不相及，但学习与管理跳不脱“术有专攻”态度。

“不要嫌弃自己的背景及工

作行业，要创业就必须朝著自己熟悉的领域去发展，所谓的精通，不仅是掌握行内的经营技巧，也要通晓行业的管理诀窍。”

他举例，要做好生产鸡蛋的行业，便需彻底掌握禽畜养殖的秘诀。精通也就是一般人所说的实战经验，它可以让饲养者充分掌握动物脾性及徵兆，探视和符合鸡只成长的需求，达到了事半功倍的效果。

除了仰赖老道的经验，养殖业还必须结合创新科技，以突破农业低毛利的困境。

“结合高科技可改善传统农场不足之处，如提升农场设备、改良饲料配方、改善农场饲养环境等，以提高鸡只的生产效率。”谢松坤很早便洞悉创新高科技将是带动产业起飞的动力。

以蛋鸡农场而言，全利资源建设现代化的养鸡场，应需求安装空调、感应仪器等，通过科技有效管理鸡寮的温度、潮湿度及异味等问题。

“在禽畜业务上，创新不仅仰赖高科技，还得结合丰富的养殖经验，因此尽管我们搜罗及引进全球高科技技术，但同时也自行发明和创新，以配合本地养殖环境的需求。”

传统经验与创新科技的结合，让全利资源稳健成长，领先同业。

农业被视为在全球粮食危机中，最具爆发力的明星产业，投资巨擘，如投资大亨罗杰斯、股神巴菲特，甚至微软创办人比尔盖兹也都看好农业未来的发展。

然而，明日之星，也需要后天的栽培，传统农业不能一层不变，故步自封，只有与时俱进，不断创新，才能平步青云，搭上这波全球黄金农粮新商机。

全利资源（QL Resources Berhad）创办人兼董事经理谢松坤博士在雪州沙白安南大港双隆渔村出生与成长，对传统农业如何才能逆转取胜，更能感同身受，掌握先机。

公司旗下的三大核心业务，综合禽畜业、海产制造业及粮油业三分天下，结合不断创新的高科技，彻底转变务农“看天吃饭”的无奈，至今已建立起各自产业的价值链。

对谢松坤而言，农业绝非夕阳产业，改变思维就有大商机。



对谢松坤而言，要做好卖鸡蛋的工作，先得学好禽畜养殖秘诀。图为全利资源生产的Omega鸡蛋。

创新以提高竞争能力

在竞争激烈的传统行业里，只有通过提升竞争力，才能摆脱红海市场的厮杀险境，而创新就是提高竞争能力的主要诀窍。

谢松坤坦言，传统食品行业并不存在蓝海经营，因此要生存，便必须在紫海中求上进，通过创新发展，让自己在领域中站稳脚步，既不受同业钳制，也能在市场上自由游刃。

他举例，所谓提高竞争能力，就是在效率上跟别人不一样，就以鸡蛋行业为例，市场生产一颗鸡蛋需要20仙，业者就得尝试通过降低成本来取胜；相对，在销售方面，提高生产效率外，业者还能提高产品的品质、包装及服务，而在高价位上胜人一筹。

他说，虽然台湾农业科技发达，但该区四季分明，而我国气候则是常年炎热或潮湿，

常常发生强风和雷雹侵袭等问题，这一切都得靠本身经验，以创新方式去解决和纠正所使用的先进仪器。”

他指基于此，其企业也成立本身的内部研发团队，主要功能提升科技及研发工作。

“不过，创新并不局限于技术的研发，还包括饲料配方、市场销售等，比如过去是以一大箱子销售鸡蛋，现在则因应市场的需求，按家庭规模的需要，分成几种包装，再以A、B、C类型鸡蛋大小分类出售。”

他说，这既是一种策略，也是应市场需求的变化，透过适当的包装，让消费者可以天天吃到新鲜的鸡蛋。

“吃，也有创吃策略，比如向消费者说明鸡蛋的营养价值，通过教育指导消费者正确的饮食方式，让他们可以吃到新鲜且有营养的食品。”

建设下游产品品牌

全利资源业务至今已扩大到全球市场，未来将继续巩固下游产品品牌的建设。

谢松坤乐观看待公司发展前景，且不用担心市场出现饱和和同

题，只要与时俱进，不断开发应市场需求的新产品，运用对的技术和策略，仍相信各市场都有发展的潜能。

他指出，现今冷冻技术的进步与特别食品配方相结合，不仅能够保持食物的新鲜度，而且也不

建立自身道德价值观

随著时代进步，食品行业也面对多项挑战，除了应付新兴市场及发展中国家“吃得饱”需求外，还要应付先进国家，要求“吃得好”的粮食安全。

面对粮食市场“大量平价”与“精致安全”的两大商机，谢松坤认为，食品企业须建立正确道德观，并通过公开、透明的作业模式，才能有效做好食品行业的风险管理工作。

“食品企业一定要建立本身道德价值观，强调诚信理念，才能确保不会做出损人利己的产品。”

他说，拥有正确道德价值观的企业，在生产食品时便会避开使用有害原料，比如过去人们制作鱼丸时，使用硼砂原料，以加强鱼丸的弹性。但这有害人体，应开发无副作用的替代品。

“有道德约束的企业家，自然会尝试寻求新的替代方案，并且可以坦荡荡地在商品上标注，向消费者说明。”

会破坏其原味，因此有助于食品工业扩大销售市场欧美国家。

询及该公司目前在中国市场的发展时，他指尽管该公司去年尝试进入中国市场营运；不过，仍抱持步步为营心态，小心翼翼地摸索前进的道路。

►谢松坤认为，传统生意提高竞争能力的首要条件是“精通掌握”。



the FORUM

SUNSURIA SEVENTH AVENUE

A CONCOCTION OF PRIME RETAIL SHOPS AND OFFICES
ON FREEHOLD LAND WITH A LIFESTYLE AURA



Artist Impression

HIGH GROWTH AREA OF SETIA ALAM PUTS THE FORUM AT THE CENTER OF IT ALL

SUNSURIA, winner of The EDGE-PEPS Value Creation Excellence Award 2014 & Asia Pacific Property Awards 2015 proudly presents The FORUM Sunsuria Seventh Avenue - A celebration of urbanity that is unique, stunning and refreshing. This freehold vibrant integrated mixed development has been granted an "International Zone" offering prime commercial, corporate and residential spaces and is poised to become the only quintessential commercial centerpiece within the heart of Setia Alam.



CALL NOW 03-6142 2727 VISIT US www.sunsuria.com JOIN US www.facebook.com/sunsuriaberhad

Visit our Sales Gallery. (Mon-Fri, 8.30am to 5.30pm) ; (Sat-Sun, 10am to 5pm)
Suite 1-3A, Main Tower, Sunsuria Avenue, Persiaran Mahogany, Kota Damansara PJU 5,
47810 Petaling Jaya, Selangor D.E.

Disclaimer : All illustrations are artist impressions only. All information and representations contained herein are subject to changes, modifications and/or substitutions as may be required or

AN AWARD-WINNING DEVELOPER :

THE EDGE-PEPS
Value Creation Excellence
AWARDS 2014 | Non-Residential
THE CORE KOTA DAMANSARA



Asia Pacific Property Awards Architecture
Best Residential Landmark Architecture Malaysia

SUNSURIA
Building Today Creating Tomorrow

拥有超过25年的房地产发展经验，征阳集团（Sunsuria Group）诚信摆第一，在不断创新下，至今已发展成为我国一家全面与品牌具口碑的房地产公司。

该集团位于布城南部走廊的旗舰发展项目，即占地375英亩的厦门大学城镇——征阳城综合发展计划，更是万众期待。除了打造“智能、宜居和永续”的智慧城市，更肩负着传承厦大创办人陈嘉庚兴学办教育的历史使命，搭建马中两国文化与教育事业的桥梁。

征阳集团默默耕耘25年，过去5年创造出超过25亿令吉发展总值的房地产项目，为今日的征阳集团奠定下稳固的基础。从零基础率出发，征阳集团正犹如向日葵般一步一脚印踏上征途，追逐阳光。

征阳集团位于布城南端的征阳城是一项超过10亿令吉发展总值的综合发展计划，以“智能、宜居和永续”为主题概念，结合商业、住宅、娱乐等设施，专注推荐以智能生活与永续发展相配合的宜居智慧城市。

这项发展将环着厦门大学（厦大）马来西亚分校校园而兴建。另外，美国著名品牌销售中心（KLIO）也已开始在邻近地区兴建其销售中心。

对执行主席拿督戴良业而言，这项旗舰发展项目，除了是征阳集团迈向另一里程碑的重点发展项目，更肩负著华侨兴学办教育的历史使命。

“由陈嘉庚创办的厦门大学，与海外华侨华人有著广泛密切的历史渊源，与东南亚各国有著特殊情感和现实联系，而且该校历史上也对东南亚地区的历

史、文化、经济和社会等多方面有过很深的研究。”

承担一带一路责任

他认为，厦大在建校93年后，获准赴马来西亚兴办中国第一所海外大学分校，既实现中国高等教育走向国际的创新和尝试，也为“一带一路”国家战略实施承担起一份责任及奠下坚实基础。

“厦大马来西亚分校的建设，自中国主席习近平、我国首相纳吉的共同见证下，成为中国与马来西亚两国政府平台上的主要项目，也是马中两国友谊的一个重要里程碑，未来必能对马中两国的文化和教育事业做出巨大贡献。”

戴良业指厦大作为中国知名的高等学府，进驻我国肯定也有助提升我国的教育水平，同时为各族莘莘学子提供一个

互相学习交流，和谐共处的平台。

“我国学生从学习中更能了解中国当地的经济、文化、教育及社会情况，有利于他们日后往中国企业就业发展，开拓国际视野。此外，厦大马来西亚分校预计将有30%是东盟国家学生，利于政府打造马来西亚成为区域教育中心。”

戴良业认为，在“一带一路”战略实施中，不仅需要一大批具体实践者和建设者，也要培养一大批高端的理论和策略研究者，为“一带一路”战略实施提供策略方面的支持。

“厦大在马来西亚设立分校，有助“一带一路”沿线国家培养一批知华、友华和亲华的高端研究者和政府决策人士，同时也有益于中国与其他东盟国家的教育合作，促进多国的友好关系，让我国在东盟具备一定的影响力。”

马来西亚分校厦大再版

厦大马来西亚分校将是原校的再版，设有群贤楼群及芙蓉湖。

戴良业说，150英亩的校地可容纳超过一万名学生就读，预料在2020年能吸引5000名学生。首阶段将于2015年终建成，并于2016首季开始招第一批学生。目前所拟定的课程中，已有7项课程获得大马学术资格鉴定机构的临时认证。

“至于中国学生预计在明年9月完成当地高考后再前来就读。大学的工程目前集中第一阶段主要校园工程，相信能赶在明年第一批学生入学前竣工。”

现有的机场直透快铁（ERL）沙叻丁宜站位于征阳城内，从沙叻丁宜站乘搭机场快铁至国际机场只需6分钟，距离吉隆坡市中心的仙特拉站只需28分钟。其位置毗邻吉隆坡国际机场（KLIA），并和多个高速公路连接。

除了工程进展满意，该校更获得马两国政商界名人的捐助，包括杨忠礼集团创办人丹斯里杨忠礼捐出1000万人民币、101集团董事主席丹斯里李深静3000万人民币，以及我国首富、嘉里集团董事长郭鹤年捐出2亿人民币。



▲厦门大学、征阳集团及中国开发银行签署三方缔结合作仪式，由首相纳吉（后右起）及中国国家主席习近平见证。

▲征阳集团在哥打白沙罗项目The CORE获得2014年The EDGE-PEPS的“价值创造卓越奖”，右二是戴良业。

一步一脚印诚信奠定基础

诚信是征阳集团成功的基础。戴良业强调征阳是一步一脚印，凭著诚信打下目前的基础。

未来，该集团将继续以提升素质、价值及生活品质的发展，进一步巩固在市场的实力与竞争力。

“征阳是经过25年的默默耕耘，方能成为国内一家全面的房地产发展公司。我们以不断创新、为顾客提供高附加价值与优质的发展计划为根基。”征阳集团并非骤然冒起的房地产公司，成立于1989年的征阳集团拥有超过25年的房地产发展经验，努力备受业界认可。

该集团至今已建成的2500单位种类多元，包括工业厂房、商业店铺及住宅单位，过去的5年的

发展总值超过25亿令吉并荣获不少奖项，包括哥打白沙罗项目The CORE获得2014年The EDGE-PEPS的“价值创造卓越奖”、兴建中的Suria Residence荣获2015-2016年度APPA (Asia Pacific Property Awards) 亚太产业奖住宅区景观设计五星级大奖，以及Seventh Avenue 1则荣获最受推荐办公室设计奖。该集团以高度关注环境素质的设计风格，获得评审团的青睐。

除了征阳城综合发展项目，其他进行中的项目包括位于武吉日落洞的Trivo商业发展项目、Suria Residence豪华永久地契服务公寓项目、实达安南开发13英亩的The Forum @ Sunsuria Seventh Avenue 离独立洋房。在柔佛依斯干达经济特区方面，该集团也与日本企业联营Sunsuria Medini综合发展项目。

2016财年可达9亿令吉销售目标

戴良业认为，居者有其屋是国人的传统，因此相信国内房产买卖依旧强劲，同时也因马币走软，买房不失为一个对冲的策略。

他坦言，目前房市确实受政

府的降温措施影响而放缓，除了消费税的实施，主要还是贷款申请困难。不过，雪隆一带还未有房产过剩的现象，柔南则因之前开发太激烈而出现短暂的过剩情况，整体而言，国内未来房产买

气不减。“征阳集团将在未来12个月，推出发展总值达10亿令吉的房地产项目，放眼截至9月底2016财年可达9亿令吉销售目标。征阳城是集团的主要发展，首阶段发展单位会以介于30万到50万令吉之间的可负担价位出售。”



▲占地375英亩的厦门大学城镇——征阳城综合发展计划，将打造一个“智能、宜居和永续”的智慧城市。

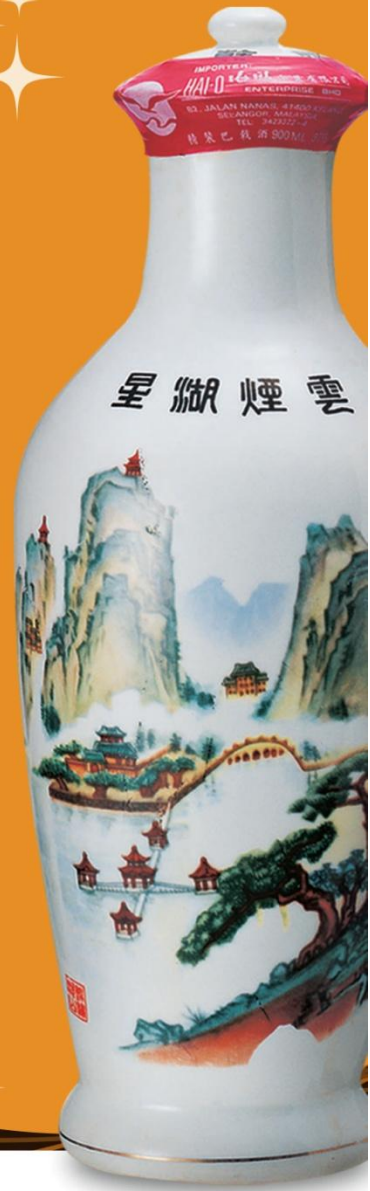


巴戟酒

- 强腰膝
- 补气血
- 壮身体

壮气凌云

笑傲乾坤，壮气凌云更撼天地，尽显英雄好汉真本色！
豪壮气概直冲云霄。小酌一杯海海鸥巴戟酒，有万马奔腾之雄势，
千秋万世，唯有忠肝义胆才是真汉子的不二铁证，



售卖处：**1688** 连锁店

AEON、Giant、AEON Big、Eonsave、NSK及各大药行酒庄以及百货超级市场。

电话：03-3341 9675 传真：03-3342 8285

飞越黄金40年

海鸥乘风破浪飞过了“黄金40年”，踏入接下来的“钻石40年”，凭着深耕马中商贸的优势，搭上中国倡议的“一带一路”列车，准备展翅翱翔全世界。

海鸥创办人兼董事经理陈凯希说，前一个40年的海鸥作风保守，这是韬光养晦；后一个40年，海鸥不一定是锋芒毕露，但必将显现海鸥本色，让有海的地方就有鸥！

16万8000令吉是陈凯希创办海鸥的资本，连他自己都无法想像这样的资金能搞出这样一个事业。

“海鸥走过40年，真的好不容易。走到今天，我觉得这是一间死不去的公司，白手起家，从无到有，从有到今天的上市规模。”

海鸥企业就如现实的海鸥一样，一直乘风破浪，在艰苦的环境中求存。1996年12月在大马交易所次板上市，经过了9年的奋斗才年升上主板，陈凯希说，这段时期的海鸥人都在艰苦奋斗。

海鸥的成长不是一帆风顺，因为公司保守；但相对而言，也因为

保守，40年打下的基础坚如磐石，而且凝聚力强，形成一个海鸥大家庭。

海鸥集团依据产品类别分为10间公司，各司其职，开发与行销各自的主打产品。无论是直销、药、酒、茶叶公司都必须自力更生，作出成绩。



▲陈凯希有信心海鸥在“一带一路”的倡导下，必可飞得更远。



▲海鸥位于巴生加埔路的总部结彩欢庆40周年纪念。

追随中国海上丝绸之路

海鸥从2015年5月1日开始，进入“钻石40”时代，踏上“二十一世纪海上丝绸之路”。陈凯希支持与坚信在中国主导的海上丝绸之路下，所有的海岸线将全部衔接起来，土地、人民衔接后，终有一天连疆界也会慢慢消失。

“目前已有50多个国家，包括很多大国以及东协所有国家都认同中国的海上丝绸之路，成功将是必

然的事，海鸥也会因此得益。”

他指海鸥在过去比较低调和保守，适逢40周年遇上海上丝绸之路的大时代，上一个“黄金40”所奠定的基础将是一个“宝藏”，公司必须要有更大的志向，搞一个更大的格局。

“我对这个时代的来临感到很兴奋，海鸥在5月1日庆祝40周年后将进入‘钻石40’，我们将以更积

极进取的方式，追随著中国海上丝绸之路的步伐迈进。”

他相信中国一定会成为世界最大的经济体，也是未来世界的中流砥柱。无论是高铁或沿海的开发，最终必定有利于有关国家，因为中国要实现世界和谐，便必须有所贡献。

“未来，马来西亚要跟著中国走，向东学习的对象将不再是日本，而是中国。”

薄利多销 默默耕耘

用“守得云开见月明”来形容海鸥过去40年的发展，陈凯希说，十分贴切。

海鸥不是一开始就见到曙光，海鸥人一直默默耕耘，没想到中国的崛起使到海鸥成为一间上市公司。在与中国商贸往来之间，海鸥不知不觉也跟著中国的步伐前进。

“在那个历史时期，海鸥从不放弃为马中两国的友好制造机会，不知不觉间，我们也发展成为马来西亚最多中国文化产品的公司。”

过程中，陈凯希组织起马中友好协会、马中经贸总商会及马中医药保健公会等，以至后期的文化艺术组织；尽管过程挫折与挑

战重重，海鸥仍坚持走马中商贸这条路。

就这样，海鸥通过“收集”中国百年老店及最好名牌产品，无形中成为了业界的权威，非刻意而为，而是经过长时间的努力。

“不管是药品、酒、日用品，

海鸥拥有的中国名牌产品最多，与中国合作的机构也是最多，其中最成功的是北京同仁堂。”

陈凯希认为中国货有一个特点，就是薄利多销。你赚少但可以销很快，薄利多销的路难走，但到最后会比别人来得顺利。这使到海鸥草创至今仍坚持薄利多销的路线，只要成本不加，价格基本上维持不变。

钻石40衔接世界海鸥

陈凯希已经预见海鸥前一个“黄金40”来留下的这桶金，在后一个“钻石40”将倍增成为10桶或更多桶金。

“我把过去的40年当做海鸥的‘黄金40’，接下来海鸥将进入‘钻石40’。我将把孩子、兄弟、周边的朋友都衔接起来，搞一个属于全世界海鸥。”

进入“钻石40”的海鸥转守为攻，以更开放与进取的发展模式，投入出口与医药研发项目。

陈凯希说，过去的海鸥很保守，只进口中国货，并没有搞出口；未来的40年，海鸥将扩大投

资范围，顺势而上，依据中国市场的需求扩大出口业务。

他表示，在下一个“钻石40”之路，海鸥将把最好的产品做到国际化，以乘百、乘千的方式倍增。他坚信海鸥的“钻石”的这一天必定会到来。

对陈凯希而言，中国提倡的“一带一路”不只具有经济意义，还有和平、友好及合作共赢的意义。马中1974年建交，1975年即创立海鸥，并与中国建立起密切商贸夥伴关系的企业掌舵人，陈凯希乐见其成，而且必将参与其中，扮演积极的角色。

李良华：零售行业必须紧贴消费市场，改变创新才能持久。



雪隆区，无论是城市或郊区，几乎每个住宅区都可以看到一个青底橙字的大招牌，“99 Speedmart”购物车的 Logo 深入人心。消费者口中的“99”，已与购买日用品、粮食划上等号，“又近、又便宜”改变着现代双薪家庭的消费形态。作为全国最大的连锁迷你超市，99 Speedmart 目前只在 6 个州属与首都扩张连锁店，巨人的成长，仍无可限量。

截至目前，99 Speedmart 在吉隆坡、雪兰莪、森美兰、霹靂、马六甲及沙巴，合共有超过 650 间连锁店，店数持续增加中。

连锁超市领头羊

99 Speedmart 又近又便宜

时光回到 28 年前，99 Speedmart 创办人兼董事经理李良华从创办协和杂货店起家。

初出茅庐的李良华与其他白手兴家的年轻小伙子一样地埋头苦干，事业草创初期的艰苦不在话下；与其他杂货店业者不同的是他预见到未来人们消费模式将出现巨大的变化，迷你超市的经营模式在心中慢慢萌芽。

“协和创办于 1987 年，99 Speedmart 则是在 1992 年才开始，前后已 28 年，说短不短，其实已是半个人生。”

在协和时代的前 5 年，李良华还年轻，创业那年，他才 23 岁。他说，经营杂货店 3 年后，对于杂货店的经营方式已摸熟摸透，业务与管理大致上已进入轨道。少了挑战，游刃有余的李良华开始思考未来的发展与方向，首间迷你超市孕育而生，成为 99 连锁迷你超市的雏形。

“转型为迷你市场后，我觉得这间迷你市场是可以做连锁，因此筹备了两年，1992 年开始了第一间 99 Speedmart 迷你超市。”

以终为始的李良华，连锁店目标明确，在筹备过程中，便可复制作为迷你超市的经营模式，继而再迎合消费者的需求。最终心中的幼芽开花结果，首间迷你超市备受消费者欢迎，两年后第二、第三间连锁店接踵而至。



99 Speedmart 位于发源地巴生的新大厦即将落成启用。



99 Speedmart 连锁店覆盖率广，雪隆区几乎每个住宅区都可见到其醒目的“99”购物车招牌。

薄利多销 方便顾客

99 Speedmart 这几年发展迅速，如雨后春笋般四处可见，扩张速度之快远远超越同业。

谈及成功之道，李良华谦虚地归功于产业的自然发展定律。

“当规模小的时候，受限于成本，我们很难一下子大展拳脚，但当逐渐壮大至一定的规模时，在能力比较许可下，如臂使指，做起来自然比较得心应手，这是这几年来扩张速度越来越快的原因。”

随着消费形态的改变，零售业市场竞争异常激烈，已有 650 间连锁店的巨人如何异军突起，再创成长，李良华认为不断创新、站稳市场定位，以及紧贴消费形态的转变是成败关键。

“就像我们的口号‘又近又便宜’，代表着我们首先必须做到薄利多销。其次，则是为顾客带来方便，因此整间店的摆设、所选择的货品都会尽量以客为尊，皆是顾客想要或符合他们需求的品牌和种类。”

逐渐扩张至其他州属

仔细观察，99 Speedmart 其实便是一间小型超市，货品琳琅满目，却又不会一揽子纳入其中，所主打的几个主要品牌便是市场上最受消费者欢迎的品牌。

李良华认为，99 Speedmart 目前的模式仍适合现今的消费市场，而且版图仅扩展至 6 个地区与州属，未来的扩张计划绝不会止于 650 间连锁店。

99 Speedmart 的版图目前开始北上霹雳州、南下马六甲，甚至东渡南中国海至东马沙巴，已有 20 多间连锁店。接下来，最南部柔佛州及东海岸彭亨州等，都是 99 Speedmart 计划进军的市场。

靠近住家方便购物

在百花齐放，竞争激烈的零售业中，99 Speedmart 除了薄利多销的“又便宜”优势外，“又近”是另一个与大卖场、网购抗衡，甚至以小博大的关键。

“马新两国的就业率很高，而且很多都是双薪家庭，两夫妇平日都上班，只有周六和日是他们陪伴家人的家庭日。”

他指在这样的情况下，很多家庭不会选择在节假日购买日用品，反而是在平常放学后，或者午餐时间购物。

“99 Speedmart ‘又近’及广泛的连锁店网络，贴近并符合这类消费群的需求与消费模式。打工一族在最靠近住家或办公室的连锁店，便可解决他们日用品的购物无需求。”

李良华与 99 Speedmart 一路走来，见证着消费模式的演进。在生活压力越来越大的双薪家庭模式下，加上交通方便、拥有一族普遍，消费者与商店的“距离”越拉越近。

“现代人几乎每个家庭都有车，有时只是想购买一两样日用品，买了就走，少有一次性大量‘进货’。”

现代家庭想买就买，已很少有一次过买足一星期的日用品。99 Speedmart 广泛覆盖的连锁网络，对准新人类的消费模式。

“99 Speedmart 顾客平均每月上门光顾 8 至 10 次，而且时常买、频密地去买，所买到的东西也比较新鲜。比如说，冷冻及面包等食品，消费者不可能一周买一次，一般来说，一两天就会去买。”

李良华表示，只要一个住宅区的人口大约达到一万人，租到店，他便开设一间连锁店。一些大型的住宅区，甚至可能有两间以上的连锁店。

网购崛起未来趋势

持续扩张店数是 99 Speedmart 未来的发展方向，但对李良华而言，如何在既有的店中创造成长是更大的学问。

“我们需要精彩化、多元化现有的迷你超市，比如说增加服务的种类，甚至将来做到网购。”

李良华认为，网购崛起有利有弊，不全然代表着零售业将不堪一击，走入历史。

“首先，我们必须接受现在年轻人生活方式已大不同，购物不一定选择传统的方式；无论是超市、杂货店都好，网购可能是未来的趋势。”

“不过，我国的网购模式还未成熟，冒牌货、货不对办问题层出不穷。尽管如此，网购是世界未来的购物趋势，零售业者也要想办法法应对。”

他表示，网购现阶段而言，其实还不太适合在迷你超市推行，但总有思考的空间。

“也许我们可以从宅配开始做起，这不是不可能的事，我们必须预见到未来的趋势，以及消费者购物模式的演变，而相对调整。”

李良华认为零售业必须紧贴消费市场，如果改变能带来生意，何乐而不为？只要是时代的需要，符合顾客群的选择与方向，接受不接受都要变，变则通，通则久。

李良华希望让顾客方便，未来可能探讨售卖一些精选熟食，但以迷你超市的模式而行，范围不会如便利店般广，但会专一选择某个品牌搭配衬托。

欢迎精明消费者

对李良华而言，方便顾客的经营理念放诸四海皆准。不只是迷你超市，杂货店、便利店也都一样可办到，并在零售市场中占有一席之地。

“我们喜欢顾客会算，最好是精明消费者，因为他们会更了解我们提供给他的货品物有所值，价格相对公道，而且产品品牌更好。”

发展至今日的规模，李良华在采购货品这一环仍是亲力亲为。任何的新产品一定要经过他的筛选才能上架。

“我们不能说因为‘又近又便宜’，有便宜就进货，必须把关好货品的品质，才能符合我们中上与小顾客群的定位。”

在李良华眼中，零售业是服务业，从来便没有成熟期，只有无止境随着消费形态而转变、创新，变得更好、更强大。就算是巨人，也还有成长的空间！



Ali Shan®

YOUR GREAT CHOICE!
您最佳的选择!

SAGA
ROYAL ELEPHANT 象皇牌

Products Catalogue

天華有限公司 TIAN HUA SDN BHD (118128-A)

No. 2, Lorong S513/6B, Subang Jaya Industrial Estate,
47500 Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia.
Tel : (603)5634 6712, 5634 6770 Fax : (603)5634 9418

Shah Alam U9

MONTEREZ
GOLF & COUNTRY CLUB

Golf View Exclusive BUNGALOW

全新別墅 (已有CF), 高尔夫球场景, 环境清幽, 会所内设有室外泳池, 网球场, 保龄球场, 壁球场, 商务会议室, 餐厅, 高尔夫球练习场及18洞高尔夫球场。

送全屋12台冷气
送太阳能热水器系统
送警报系统
低头期 (优惠配套)

LA : 7,621 sq ft
BU : 6,900 sq ft
卧室 : 5+1
浴室 : 6+1 (主人房送按摩浴缸)

喜歡高爾夫球的您, 還是喜歡環境清幽的你,
Monterez Golf & Country 是你的首選!

Love Golf? Play More!

Developed by :
SMD DEVELOPMENT GROUP
No 15, Persiaran KIP 1, Taman Petrolia KIP,
Klang, 52200 Kuala Lumpur, MALAYSIA.

017 - 887 6542
03 - 6275 1006

www.smdgroup.com.my

至誠恭賀



巴生中華總商會
69周年庆典
惠商利民

张朱律师楼
J.M. CHONG, VINCENT CHEE & CO
Advocates & Solicitors
Suite 6A.01-6A.04, Level 6A, Menara Trend, Intan Millennium Square,
No.68, Jalan Batai Laut 4, Taman Intan, 41300 Klang, Selangor Darul Ehsan
Tel: 03-3342 2862 (10 Hunting Lines) Fax: 03-3342 1399
Email: klang@jmcvc.com

Branch:
张朱律师楼
J.M. CHONG, VINCENT CHEE & CO
Advocates & Solicitors
Suite 9.03, 9th Floor, Menara Raja Laut,
No.288, Jalan Raja Laut, 50350 Kuala Lumpur.
Tel: 03-2694 9988 Fax: 03-2694 3399
Email: kl@jmchongvincentchee.com.my

WITH OVER 30 YEARS EXPERIENCE

We are specialize in:-

- Customised pallets
- Pallets repairs services
- Recycle pallets
- Timber suppliers
- Racking system
- Wooden Box
- Plastic pallet
- Heat treatment service (ISPM 15)



TAIK SIN
Quality Pallet Specialist

TAIK SIN TIMBER INDUSTRY SDN BHD
(38967-T)
PALLETPRO MARKETING SDN BHD
(264788-P)

No. 1C & 3C, Jalan Pendamaran / KS05,
Pandamaran, 42000 Port Klang,
Selangor Darul Ehsan.

TEL : +603 3168 6842/+603 3167 9130
FAX : +603 3167 2997
Email : admin@taiksintimber.com.my
Website : www.taiksintimber.com.my

巴生中总



巴生中华总商会 慈善活动



本会女企业家组与福利组联办，于2015年1月31日（星期六），早上10点假巴生中华总商会礼堂进行三阳开泰庆丰年慈善活动2015。由于经济不景气，美元高涨，马币疲软，造成百物上涨，原本家境贫穷的家庭更是雪上加霜，困不堪言。本组原本的宗旨是协助60户家庭，但在审核及应征时，发现真的有很多家庭需要本会的协助，为此增至101户家庭。

本会代表出席者有会长梁家兴博士、拿督陈杰辉、苏顺昌、郑联兴、刘雁红律师、黄玉贞、王为圆、陈怡心、颜彩铃、郑梅蓉、王婷婷、陈银英、方良香、蔡政雯、郑伟欣、陈霖闻及梁丽雯。



礼貌拜访 Press Metal Berhad

本会女企业组和工业组于2015年2月5日礼貌拜访Press Metal Berhad。Press Metal Berhad是一家跨国的大行铝业挤压企业，在英国、澳大利亚、北美洲、香港、迪拜和中国均有生产和销售基地。集团成立于1986年，并于1993年在马来西亚上市。经过多年的发展，齐力工业集团已具备每年20万吨的铝冶炼能力和年铝型材产量达到16万吨。

Press Metal Berhad集团执行副主席管保明率领一众高层欢迎本组莅临，同时也为组员们详细介绍公司概况及参观工厂的日常运作。本会代表出席者有戴良麟、刘雁红律师、黄玉贞、李隆卿及工业组组员和女企业家组员组等共27位。

活动回顾



礼貌拜访

陈大毛瑟（马来西亚）有限公司



本会女企业家组及工业组于2015年5月13日，早上10点正礼貌拜访位于沙亚南的陈大毛瑟（马来西亚）有限公司。陈大毛瑟（马来西亚）有限公司成立于1975年，在创办人拿督斯里陈正财博士的带领下，从少于30名员工的钢桶制造厂，先今已成为拥有3条最先进的滚筒生产线的大型制作钢桶厂，超过200名员工，平均每天8000桶钢桶。

本会出席者有刘雁红律师、黄玉贞、戴良麟、邱良泉、许玉敏、王为圆、薛萍珠、周洙利、王惠甜、梁翠雯、方良香、陈明娥、苏林维、林俊贤、林镇翔、伍秀侑、邱文杰及韩运。



GST Plus 消费税研讨会

本会商务暨财经研究组于2015年3月14日，上午9时至下午5时，于巴生中华总商会礼堂举办第2次消费税+（GST PLUS）研讨会，主讲嘉宾是李伟丞硕士及林斗敬先生，媒介语为华语。

李伟丞表示此研讨会是属于消费税研讨会第二阶段，着重于实施消费税后，公司的业务运营，即销售、采购、库存、信息技术、人力资源及财务执行。他也表示研讨会主要是把消费税的概念、机制及规则套入公司的业务运行，也让公司熟悉商业交易编排23个消费税税码的方式，同时了解如何准备消费税GST-03表格。

林斗敬表示消费税商家电脑化帐目及资料后，其次需考量到结账期限，尤其消费税落实后，政府给予的结账期限只有1个月或3个月，而不再是每年只结账一次才来交税。他也表示收据在消费税落实后也将分成两种区别，分别是完整税务收据和简化税务收据，而公司需针对不同消费者开出不同的税务收据，好让商家能依据收据获得回扣。



华商 DIY微电影课程说明会

本会超时空创意小组于2015年4月15日举办华商DIY微电影课程说明会。此微电影课程说明会主要目的是推广微电影课程及了解微电影对企业营销的影响。此说明会将汇集2位专业主讲人针对微电影对企业的价值及利用手机制作微电影简单的专业知识。此说明会的媒介语为华文。

本会董事代表出席者有梁家兴博士、邱良泉、黄玉贞、刘雁红律师及莫壮俊和参与者等。



活动回顾



与马来西亚投资发展局交流会

本会工业组于 2015 年 6 月 18 日与马来西亚投资发展局进行国内投资，贸易等课题的交流。

本组针对中总调查的‘2014 下半年大马经济状况调查表’简单分析大马目前的经济状态。同时，本组也与马来西亚投资发展局副行政总裁拿督 PHANG AH TONG 交流第 11 大马计划如何影响经济，令吉贬值对本地企业的影响等等课题。

本会代表出席者有拿督斯里郑文记、拿督陈杰辉、林再明、戴良麟、邱良泉、黄玉贞及温淑惠。

广东省商务厅代表团考察巴生港口自由贸易区



28th years

since 1987

PERAK
SELANGOR
KUALA LUMPUR
NEGERI SEMBILAN
MELAKA
SABAH

Near 'n Save

99Speedmart is a rapidly growing chain of refreshing 'new and improved' mini-markets that meets consumers' needs for groceries, offering unsurpassed value and absolute convenience!

Distribution Centre

99 SPEED MART SDN BHD CO. NO. 5193373 LOT P.T. 33198 • BATU 4 • JALAN KAPAR • MUKIM KAPAR • 42100 KLANG • SELANGOR DARUL EHSAN • MALAYSIA
TEL : (603) 3291 7699 / (603) 3290 1199 FAX : (603) 3291 7199 WEBSITE : www.99speedmart.com.my



东南亚货品最齐全的总汇批发

The Most Comprehensive One Stop Wholesale City in South-East Asia



还有更多
商品供您
选择!



中小型业者全新的一站式创业平台

- ▶ 一个让您创业、开发商机的最佳起点。
- ▶ 无需奔波或出国采购，就可以获得全面的商品选择及资讯。
- ▶ 无论您想买卖任何商品，只要您说出来，这里就找得到!
- ▶ 大小型的批发商，在此为您提供最齐全、种类最广泛的货源。



潮流服饰、布料、手提袋、行李箱、手表、童装、玩具、文具、眼镜、化妆品、家居用品、礼品、高科技产品、电子电脑配件、手机配件、户外活动相关用品、窗帘、窗饰，以及更多商品供您选择。



Developer of Wholesale Malls

Developed by:

Gamuda GM Klang Sdn Bhd (1020512-U)

A-G-002, Ground Floor, Block A, GM Klang Wholesale City, Jalan Kasuarina 1,
Bandar Botanic Capital, 41200 Klang, Selangor, Malaysia.

+603 3325 1788

www.gmklang.com

gmkwholesale



TOP GLOVE

TOP QUALITY, TOP EFFICIENCY



The World's Largest Rubber Glove Manufacturer

Consistently producing high quality gloves with efficient low cost

Established in 1991, **Top Glove** is the world's leading manufacturer of high quality Latex Examination, Nitrile, Surgical, Vinyl, Household, Cleanroom, Cast Polyethylene (CPE), Thermoplastic Elastomer Glove (TPE) and Industrial gloves. Over the years, we have since expanded from one factory to 27 factories with 500 advanced production lines and a production capacity of 45 billion gloves per year. Currently, we export to more than 200 countries worldwide.

顶级手套建立于1991年，是全球最大乳胶手套制造商，产生系列高品质的手套，包括乳胶，丁腈，外科，家用，无尘室，氯化聚乙烯（CPE），热塑性弹性体手套（TPE）和工业手套等。从最初一间手套厂扩展到今天27工厂，如今已具备大量产能，共计500条生产线，年产量超过45亿只手套。目前手套已销售至全球超过200个国家和地区。



SCAN ME



Head Office (F9) :
Lot 4969, Jalan Teratai,
Meru, 41050 Klang,
Selangor D.E., Malaysia
Tel : +603-3392 1992 / 1905
Fax : +603-3392 1291 / 8410
Email : sales@topglove.com.my

U.S.A Marketing Office:
TG Medical (U.S.A.) Inc.,
165, North Aspan Avenue,
Azusa CA 91702, U.S.A.
Tel : +1-626 969 7838
Fax : +1-626 969 7823
Email : sales@topgloveusa.com

Germany Marketing Office:
Bliersheimer Str.80,
47229 Duisburg,
Northrhine-Westfalia, Germany.
Tel : +49 (0) 2065 76421 0
Fax : +49 (0) 2065 76421 19
Email : tp@topglove.de