

# 巴生巨盟批發城

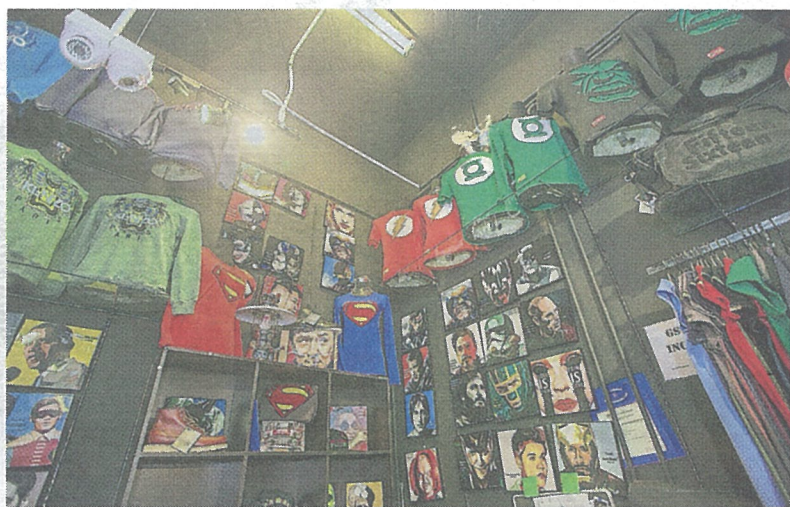
## 逐漸邁向國際化

巴生有三大主要港口，分别为巴生南港、北港和西港；同时，巴生也有三大批发城及商贸城计划，分别是巴生巨盟批发城、巴生港口自由区以及英达岛雪州清真工业园。

其中，凭着巴生地理环境便利，落脚在巴生6年的巴生巨盟批发城已成为东南亚万商云集的交汇点，批发新地标！



林成国觉得巴生占了地理优势，适宜任何经济发展。



巴生巨盟批发城的货品多样化，每日吸引无数雪隆以外的商家前来采购。

報導 陳烜諭

配合星洲日报新春展销会，巴生巨盟批发城董事经理拿督林成国接受专访时表示，巴生拥有全世界第12大的巴生港口，绝对占尽地理优势，加上周遭的高速公路四通八达，毋庸置疑非常适宜任何经济发展。

他说，就以巴生巨盟批发城为例，它于2003年在吉隆坡成立，不过后来发展空间有限，市中心也面临交通拥挤，巨盟批发城就考虑在吉隆坡以外的地区设立更有规模的批发城，而巴生当时就被“相中”。

他披露，巨盟批发城当初选在巴生落脚，确实不被许多人看好，尤其巴生过去也未曾发展过批发城，而且周围的店铺都无人营业。

“结果，巴生巨盟批发城发展至今，在短短6年来就创造无数商机，带动不少周边行业、以及制造无数的就业机会，甚至进驻超过1千家的批发商，其中不乏是年轻商家。”

他说，根据粗略统计，巴生巨盟批发城每日就有超过60%来自雪隆以外的商家前来批发城采购，足以证明巴生巨盟批发城已成为了全马家喻户晓的“品牌”。

他补充，巴生巨盟批发城甚至吸引不少东南亚及中国商家前来采购，也证明巴生只要“策略性”的去推动适当的经济发展，将会是大马通往东南亚及全世界市场最重要且便捷的通道。

### 有优势与国外城市竞争

也是马来西亚批发商总会会长的林成国说，巴生其实可容纳许多类似的“批发或商贸城”，所以巴生港口自由区（PKFZ）以及英达岛清真园区的发展，并不会带给巴生巨盟批发城“威胁”。

他说，相反若这三项计划都能相互合作，反而更凝聚巴生

最大的优势，在国际间与其他城市竞争。

他认为，巴生引入各种各类的发展计划当然不是问题，但必须要有明确的主题及定位，才能吸引到合适的商家进驻与采购。

“我其实都乐见巴生各项计划都能百花齐放发展，尤其奋斗并不是两三年的时间，批发城或商贸城未来能成功，绝对是巴生的成功。”

他说，巴生巨盟批发城这几年来积极与巴生中总紧密合作，就是希望帮助巴生打造成国际商贸城，盼能与新加坡、上海及鹿特丹具有相同的竞争力。



从外国进口的最新颖产品，都可在巴生巨盟批发城寻获！



在短短6年，巴生巨盟批发城已成了全马家喻户晓的“品牌”。

### 製造許多商機

曾多次赞助场地举办过国际性展销会的巴生巨盟批发城，面对展销会带来的经济效益一事，林成国指出，根据过去的经验，展销会确实缔造许多经济商机。

他说，一个成功批发城的定位不应该是“单向贸易平台”，而是应扮演“多向贸易平台”，不仅将中国的商品引入大马，也要协助将中国的商品推销到其他国家，抑或将大马或东南亚的商品带到中国。

他说，展销会就能扮演着“多向贸易平台”的催化剂，将国内外的商家齐聚在一起，透过展销会提升国内外商家的经贸网络，缔造更多元的新商机及联络网。

“不过，可惜的是大马参与多项国际组织或贸易协定，包括即将签署跨太平洋伙伴关系协议、东盟经济共同体、共和联邦组织，但商家们却不懂得从中获利。”

另外，在巴生经商多年的林成国感触表示，巴生外围确实在扩张发展，但可惜巴生市中心昔日光辉不复存在。

他说，市中心是任何城市的“心脏”，政府应该重新塑造巴生市中心的定位，不应该让巴生继续沦为外劳的地点。