



冯晋哲（右一）极力推广沙巴本土制造的产品，盼能获西马商家和消费者的青睐。左一为林成国。（高建业摄）

巴生巨盟批發城設專賣店 沙巴產品原價採購

（巴生10日讯）如今在雪州巴生巨盟批发城，同样能以原价采购沙巴产品！

巴生巨盟批发城与沙巴工业发展与研究局（DIDR）展开合作，于该批发城设“正宗沙巴产品专卖店”（Authentic Sabah Mart），并由沙巴工业及企业发展部长冯晋哲亲临开幕。

这间位于巴生巨盟批发城的A座底层的沙巴产品专卖店，集合了约300种沙巴中小型企业制造的本地产品。

冯晋哲：沙产品 鲜少在西马寻获

冯晋哲于开幕后受访时表示，尽管沙巴属于大马的一分子，但因地理因素，相隔着南中国海，沙巴的产品鲜少在西马半岛寻获，所以沙巴的中小型企业若要在西马半岛推广产品会面临许多挑战。

也因如此，他说，经过沙巴州政府的努力下，成功集合了300多种沙巴产品带到西马，介绍给西马人，甚至皆以巴生巨盟批发城的影响，推广到海外。

他指出，这是沙巴州首家在西马设立的实体店，希望在推动零售之余，也能带动批发市场，让商家也能从这里批发到沙巴产品，在转移到其他地区售卖。

“我相信这仅仅是开始，接下来还会以更多活动和宣传方式推广沙巴州产品。”

冯晋哲指出，州政府之所以选择在巴生巨盟批发城设西马售价店面，主要是该

批发城是全马最大的批发中心，市场不仅面向西马，且涵盖到国际市场。

他说，该批发城也毗邻巴生港口和首都吉隆坡，是最具策略性的地方。

“沙巴产品若要运来西马得负担运输费，所以我们集中了所有沙巴的产品，才一并全运来西马，而毗邻巴生港口的巴生巨盟批发城，自然是最佳选择。”

林成国：为沙产品 接轨国际市场

巴生巨盟批发城董事经理拿督林成国表示，沙巴产品专卖店是一个起点，相信能为东马沙巴的产品打开与国内及国际市场接轨的大门。

他说，业者在店内售卖的产品，与沙巴当地的价格一样，这对于西马消费者而言是非常好的事。

他指出，该批发城很高兴能与沙巴工业发展与研究局携手合作，也欢迎其他州属的单位一起探讨合作。

“巴生巨盟批发城一直致力于打造为国际批发城，所以批发城内的产品自然需要来自全国各地，我们希望世界各地的商家来到批发城，就能寻获各地的产品。”

林成国表示，批发城每年都会走访各州，以便将各州的产品带到巴生巨盟批发城。

他说，除了沙巴的产品专卖店，巨盟批发城也有一家马六甲产品专卖店。

“不仅如此，我们也设有中国城市义乌和宁波的展览馆，甚至之前还办过印尼的展会，都取得不俗成果。”