



**LAPORAN LIPUTAN MEDIA HARIAN
AHAD 31 JULAI 2022**

BIL	TAJUK BERITAN AKHBAR	KEMENTERIAN / JABATAN / AGENSI
1.	PROGRAM BIMBINGAN USAHAWAN SSM GALAK KOMUNITI PERNIAGAAN MANFAAT SPPP, UTUSAN.COM -ONLINE	LAIN-LAIN
2.	PROGRAM BIMBINGAN USAHAWAN SSM GALAK KOMUNITI PERNIAGAAN MANFAAT SPPP, MINGGUAN MALAYSIA -ONLINE	
3.	CONSUME LOCAL FOOD WITH PEACE OF MIND, GUANG MING DAILY -ONLINE	
4.	HIGHER IMPORT, RAW MATERIAL PRICES HAVE FORCED COMPANIES TO PASS ON THE EXTRA COST TO DOWNSTREAM CUSTOMERS, SIN CHEW DAILY -ONLINE	

UKKMAFI

UNIT KOMUNIKASI KORPORAT
KEMENTERIAN PERTANIAN DAN INDUSTRI MAKANAN
(UNTUK EDARAN DALAMAN MAFI, JABATAN DAN AGENSI SAHAJA)

TARIKH	MEDIA	RUANGAN	MUKA SURAT
31/7/2022	UTUSAN.COM	ONLINE	

Program Bimbingan Usahawan SSM galak komuniti perniagaan manfaat SPPP



ANTARA para peserta yang hadir pada program Bimbingan Usahawan 2022 (PBU22) di Auditorium Tun Dr. Siti Hasmah, Menara Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) di sini, hari ini.-
UTUSAN/ FARIZ RUSADIO

KUALA LUMPUR: Dalam usaha menyokong inisiatif kerajaan untuk memudah cara rakyat menceburi bidang perniagaan, [Suruhanjaya Syarikat Malaysia \(SSM\)](#) meneruskan penganjurkan Program Bimbingan Usahawan (PBU22) siri kedua bagi tahun 2022 melibatkan lebih 200 peserta dari seluruh negara.

PBU22 yang diadakan secara fizikal dan dalam talian di Menara SSM@Sentral pada 14 Julai 2022, bertujuan memupuk kesedaran masyarakat mengenai keperluan mendaftarkan perniagaan selain menikmati faedah-faedah dan inisiatif yang ditawarkan.

Selain mengetengahkan topik-topik penting seperti kepentingan mendaftarkan perniagaan, PBU22 juga memberi fokus kepada inisiatif Skim Pendaftaran Perniagaan Percuma (SPPP) SSM yang diperkenalkan pada 23 Disember 2020 bagi membantu komuniti perniagaan daripada usahawan kumpulan B40 serta pelajar institusi pengajian tinggi sepenuh masa mendaftarkan perniagaan mereka di bawah Akta Pendaftaran Perniagaan 1956.

Menurut Ketua Pegawai Eksekutif SSM, Datuk Nor Azimah Abdul Aziz, SPPP telah diperkenalkan bagi membantu individu terjejas atau hilang pekerjaan akibat pandemik Covid-19 untuk mendaftarkan perniagaan mereka secara percuma melalui pengecualian fi pendaftaran.

“Sejak mula diperkenalkan hingga 30 Jun 2022, jumlah perniagaan yang berjaya didaftarkan secara percuma di bawah SPPP adalah sebanyak 36,927.

“Keperluan terhadap pendedahan dan pengetahuan di permulaan langkah dalam menceburi bidang perniagaan merupakan salah satu pendekatan yang baik bagi memperkasa budaya keusahawanan dalam komuniti perniagaan di negara ini.

“SPPP telah berjaya membuka landskap dan peluang perniagaan dalam membantu rakyat yang terjejas punca pendapatan atau hilang pekerjaan berikutan pandemik Covid-19 untuk menceburi bidang perniagaan sebagai punca pendapatan yang baru,” katanya semasa majlis perasmian PBU22.

SPPP telah dilancarkan oleh Menteri Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna, Datuk Seri Alexander Nanta Linggi dan pada peringkat awal, skim itu ditawarkan kepada belia dan ibu tunggal dalam kumpulan B40 serta pelajar IPT sepenuh masa di mana skim ini kini tidak lagi terhad kepada golongan itu sahaja.

Dalam pada itu, Nor Azimah berkata, semasa PBU22 siri kedua, peserta didedahkan dalam empat sesi perbincangan iaitu keperluan dan faedah mendaftarkan perniagaan, strategi perniagaan dan pengurusan kewangan, kaedah pemasaran digital dan plenari bersama agensi pembiayaan terlibat

Tekun, Majlis Amanah Rakyat (Mara), Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM), Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA), Perbadanan Nasional Berhad (Pernas), Bank Rakyat serta SME Corporation Malaysia (SME Corp.)

Pada Februari lalu, PBU22 diadakan secara maya dengan penglibatan lebih 1,000 peserta di seluruh negara.

Sementara itu, seorang peserta, Zulkifli Lubis Alimuddin, 56, dari Seremban, Negeri Sembilan berkata, PBU22 menjadi platform terbaik untuk usahawan mendapatkan maklumat lengkap mengenai faedah-faedah dan inisiatif.

Katanya, pendedahan yang diberikan dalam kursus separuh hari itu sekali gus memberi panduan untuknya membesarkan lagi perniagaan baja organik yang diusahakan sejak tahun lalu.

“Ini kali pertama saya menyertai kursus yang disediakan SSM yang mana perkongsian menerusi empat sesi itu memberi banyak maklumat terutama berkaitan pinjaman perniagaan.

“Sehingga kini, saya sudah mengeluarkan enam produk seperti tanah hitam sawit, ibu baja dan racun serangga serta berharap dapat menambah lagi peralatan untuk meningkatkan pengeluaran,” katanya.

Usahawan telekung, Rozita Mat Reshad, 50, pula menyifatkan penyertaan dalam PBU22 sebagai peluang keemasan untuk menimba ilmu baharu perniagaan secara percuma.

Katanya, sebelum ini kesemua kursus bimbingan perniagaan yang disertainya adalah berbayar kerana kekurangan maklumat mengenai program-program yang disediakan agensi kerajaan.

“Walaupun sudah berniaga sejak 2016, baru tiga kali saya menyertai kursus yang disediakan secara percuma oleh agensi terlibat.

“Saya berharap lebih banyak lagi kursus PBU22 diadakan kerana input yang menarik dan membantu menambahkan maklumat usahawan untuk bangkit dalam perniagaan masing-masing selepas diuji dengan pandemik Covid-19,” katanya. -UTUSAN

31 JUL, 2022

Program Bimbingan Usahawan SSM galak komuniti perniagaan manfaat SPPP

Mingguan Malaysia, Malaysia

Page 1 of 2

Program Bimbingan Usahawan SSM galak komuniti perniagaan manfaat SPPP

Oleh ROSALINDA MD.SAID

rosalinda@isentia.com.my

KUALA LUMPUR: Dalam usaha menyokong inisiatif kerajaan untuk memudah cara rakyat menceburi bidang perniagaan, Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) meneruskan pengajuran Program Bimbingan Usahawan (PBU22) siri kedua bagi tahun 2022 melibatkan lebih 200 peserta dari seluruh negara.

PBU22 yang diadakan secara fizikal dan dalam talian di Menara SSM@Sentral pada 14 Julai 2022, bertujuan memupuk kesedaran masyarakat mengenai keperluan mendaftarkan perniagaan selain menikmati faedah faedah dan inisiatif yang ditawarkan.

Selain mengetengahkan topik-topik penting seperti kepentingan mendaftarkan perniagaan, PBU22 juga memberi fokus kepada inisiatif Skim Pendaftaran Perniagaan Percuma (SPPP) SSM yang diperkenalkan pada 23 Disember 2020 bagi membantu komuniti perniagaan daripada usahawan kumpulan B40 serta pelajar institusi pengajian tinggi sepenuh masa mendaftarkan perniagaan mereka di bawah Akta Pendaftaran Perniagaan 1956.

Menurut Ketua Pegawai Eksekutif SSM, Datuk Nor Azimah Abdul Aziz, SPPP telah diperkenalkan bagi membantu individu terjejas atau hilang pekerjaan akibat pandemik COVID-19 untuk mendaftarkan perniagaan mereka secara percuma melalui pengecualian pendaftaran.

"Sejak mula diperkenalkan hingga 30 Jun 2022, jumlah perniagaan yang berjaya didaftarkan secara percuma di bawah SPPP adalah



SEBAGIAN usahawan dari seluruh negara yang menyertai PBU22 siri kedua di Menara SSM@Sentral, baru-baru ini. - MINGGUAN/FARIZ RUSADIO

sebanyak 36,527.

"Keperluan terhadap pendedahan dan pengetahuan di permulaan langkah dalam menceburi bidang perniagaan merupakan salah satu pengekatan yang baik bagi memperkasa budaya keusahawanan dalam komuniti perniagaan di negara ini."

"SPPP telah berjaya membuka landskap dan peluang perniagaan dalam membantu rakyat yang terjejas punca pendapatan atau hilang pekerjaan berikutan pandemik COVID-19 untuk menceburi bidang perniagaan sebagai punca pendapatan yang baru," katanya semasa majlis perasmian PBU22.

SPPP telah dilancarkan oleh Menteri Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna, Datuk Seri Alexander Nanta Linggi dan pada peringkat awal, skim itu ditawarkan kepada belia dan

ibu tunggal dalam kumpulan B40 serta pelajar IPT sepenuh masa di mana skim ini kini tidak lagi terhad kepada golongan itu sahaja.

Dalam pada itu, Nor Azimah berkata, semasa PBU22 siri kedua, peserta didedahkan dalam empat sesi perbincangan iaitu keperluan dan faedah mendaftarkan perniagaan, strategi perniagaan dan pengurusan kewangan, kaedah pemasaran digital dan penerbit bersama agensi pembiayaan terlibat TEKUN, Majlis Amanah Rakyat (MARA), Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA), Perbadanan Nasional Berhad (PerNAS), Bank Rakyat serta SME Corporation Malaysia (SME Corp).

Pada Februari lalu, PBU22 diadakan secara maya dengan penglibatan lebih 1,000 peserta di seluruh negara.

Sementara itu, seorang peserta,



ZULKIFLI LUBIS
Usahawan baja dan racun serangga



ROZITA MAT RESHAD
Usahawan Telekung

Zulkifli Lubis Alimuddin, 56, dari Seremban, Negeri Sembilan berkata, PBU22 menjadi platform terbaik untuk usahawan mendapatkan maklumat lengkap mengenai faedah faedah dan inisiatif.

Katanya, pendedahan yang dibenarkan dalam kursus separuh hari itu sekali gus memberi panduan untuknya membesarkan lagi perniagaan baja organik yang diusahakan sejak tahun lalu.

"Ini kali pertama saya menyertai kursus yang disediakan SSM yang mana perkongsian menerusi empat sesi itu memberi banyak maklumat terutama berkaitan pinjaman perniagaan."

"Sehingga kini, saya sudah mengeluarkan enam produk seperti tanah hitam sawit, ibu baja dan racun serangga serta



SPPP telah berjaya membuka landskap dan peluang perniagaan dalam membantu rakyat yang terjejas punca pendapatan atau hilang pekerjaan berikutan pandemik COVID-19."

DATUK NOR AZIMAH
CEO SSM

berharap dapat menambah lagi peralatan untuk meningkatkan pengeluaran," katanya.

Usahawan telekung, Rozita Mat Reshad, 50, pula menyifatkan penyertaan dalam PBU22 sebagai peluang keemasan untuk menambah ilmu baharu perniagaan secara percuma.

Katanya, sebelum ini kesemua kursus bimbingan perniagaan yang disertainya adalah berbayar kerana kekurangan maklumat mengenai program-program yang disediakan agensi kerajaan.

"Walaupun sudah berniaga sejak 2016, baru lga kah saya menyertai kursus yang disediakan secara percuma oleh agensi terlibat."

"Saya berharap lebih banyak lagi kursus PBU22 diadakan kerana inisiatif yang menarik dan membantu menambah maklumat usahawan untuk bangkit dalam perniagaan masing-masing selepas diuji dengan pandemik COVID-19," katanya.

31 JUL, 2022



Program Bimbingan Usahawan SSM galak komuniti perniagaan manfaat SPPP



Mingguan Malaysia, Malaysia

Page 2 of 2

SUMMARIES

KUALA LUMPUR: Dalam usaha menyokong inisiatif kerajaan untuk memudah cara rakyat menceburi bidang perniagaan, Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) meneruskan penganjuran Program Bimbingan Usahawan (PBU22) siri kedua bagi tahun 2022 melibatkan lebih 200 peserta dari seluruh negara. PBU22 yang diadakan secara fizikal dan dalam talian di Menara SSM@Sentral pada 14 Julai 2022, bertujuan memupuk kesedaran masyarakat mengenai keperluan mendaftarkan perniagaan selain menikmati faedah-faedah dan inisiatif yang ditawarkan.



31 JUL, 2022

Consume local food with peace of mind

Guang Ming Daily, Malaysia

Page 1 of 7



我的安心餐桌

10~13 > 社区猎人

吉隆坡安邦太子园巴刹人潮络绎不绝，陈添财的有机及无公害小菜档毫不起眼，
但顾客从未间断。仿佛挑战有机饮食的阶级界线般，
陈添财尝试透过“从产地到餐桌”多层次配销系统保护农民，形塑新的庶民健康饮食文化。

31 JUL, 2022

Consume local food with peace of mind

Guang Ming Daily, Malaysia



社区猎人:陈添财

猎人

56岁的陈添财是一名有机及无公害菜贩，也是马来西亚农民产销合作社的董事主席。他一半的岁月都与农为伍，说他是农人，一点也不为过。

陈添财出生在森美兰瓜拉庇能，在澳洲取得商业管理学士学位后，曾先后在汽车零部件业担任高级经理和创业长达10年。与农结缘，与他喜欢大自然及关心食品安全的性格息息相关。2014年，他创立生物有机肥料公司，推荐农民使用天然及低污染的农药。

过程中，感受到农民辛劳付出与回报不成正比的无奈，也发现农药过度使用衍生土壤破坏和食物健康安全的威胁，他便在2015年加入农民产销合作社，积极推动有机及无公害蔬菜种植、协助菜农取得“马来西亚良好农业规范”（MyGAP）认证和“从产地到餐桌”多层次产销系统等等。

他自己也以身试法，向马来西亚博特拉大学租用土地实验无农药的自然农耕，2019年进入士拉央批发公市担任头盘商，了解传统产销制度和生态，并在安邦太子园和蕙赖农力花园小巴刹开档卖有机与无公害蔬菜，掌握消费市场动态。

太子园巴刹分有盖档与露天档口，陈添财的菜档在露天巴刹。



吃在地吃健康

3年前，陈添财胆粗粗在安邦太子园小巴刹摆卖有机和无公害蔬菜，却逐渐开启庶民有机饮食社区扎根的新

早上六点多，天未亮，太子园露天巴刹的小贩们陆续撑起帐篷开档。

陈添财的档口在巴刹中央位置，摊位上的蔬菜种类二十多样，每种一小

堆，置身在四周堆叠如山的普通菜摊档间，很难引人注目。然而，天大亮后的安邦安哥络绎不绝，敲着“有机菜是有钱人吃的”的想法。陈添财用小小摊位，打开有机菜的庶民饮食文化视野。谁说小市民不吃有机菜？

陈添财的愿意，也在挑战庶民菜市场极限。“我在3年前开始在这里卖有机和无公害蔬菜。”带着实验性质，顾客从一开始的嫌弃、菜不美且质疑，到今天一再回头“翻寻味”，陈

添财真的很欣慰。尤其在疫情期，当绝大部分人陷入经济困境时，他的草根人潮更多，有机和无公害蔬菜成为普罗市民健康安全的定心丸。

“开始时，嫌弃，我就送给他们尝。不信有机菜跟其他菜不同，我就跟他们解释农药对健康的伤害，现在很多回头客了。”他是边卖边教育，听顾客分享他们喜欢有机菜的浓郁菜香和鲜甜，以及身体健康的改变，陈添财就更有动力往前走。



社区

安邦太子园巴刹

安邦太子园（Taman Muda）位于吉隆坡蕉岭与安邦之间，所以有人叫它安邦太子园，也有人称它为蕙赖太子园。由于被几个华人社区包围，发展成今日全吉隆坡最多华人档口的传统巴刹。

太子园巴刹位于武吉丹戎6至9路（Jalan Bunga Tanjung），成立于1983年，而在此之前，小贩大都以骑摩多的流动方式四处兜售，至今档口已高达三百多档。巴刹分成有盖档和露天摊档，陈添财的菜档就在露天巴刹。

他说，露天巴刹的摊子虽不比有盖巴刹多，但也有数十档。受到天气及露天环境不易保鲜的条件限制，露天巴刹的竞争性也更大，为了及早收摊，很多小贩每到早上十点多就开始削价卖菜。但也形成巴刹人潮络绎不绝的热闹景象。



陈添财：农民最辛苦，赚的却最少。





31 JUL, 2022

Consume local food with peace of mind

Guang Ming Daily, Malaysia

让人人都吃得起

他拿起一颗西兰花举例：“这颗有机西兰花就像人的大脑，吃下去能补脑，茎像脊椎骨，能增强免疫系统。用水洗下去，水会直接穿过去，不像加了一层蜡的进口西兰花，水会分散溅开。”

当然，更重要的是，过度喷洒农药导致的药物残留问题，是一大健康威胁。“比如芥兰，一般菜种28天就可以收割，芥兰却要种45天，生长期越长，虫害就越多，就需要打更多的农药。”有些菜农为了减少亏损的风险，会提早收割，生长不够成熟的菜，味道和营养也会差很多。

浓郁的原生味道是有机与无公害蔬果的特质，也是能量的来源。“这些菜不施加农药，采用堆肥或自然生物法提供农作物营养，能保持食物的原味。”他说，很多蔬菜在农药过度施加后，土壤酸化，失去生命力，蔬菜原有的味道也在过度催生下流失。

陈添财一直希望，这样的在地产销模式能在社区萌芽、茁壮与成长。有机和无公害食材形塑的健康安全生活型态，也能渗透每一个传统小巴刹，让人人都吃得起。

菜贩的工作时间从每天清晨五点多开始。

有机西兰花因为没有加蜡，水都能直接穿透里面。



太子国巴刹位于武雅马哇路旁

惯行菜价不稳 有机菜有定价

在地生产的食物，在面对全球市场的变化莫测时也更具韧性。陈添财说：“有机菜有定价，不像普通菜跟着市场起起伏伏。”特别是，受到俄乌战争、全球能源短缺及中国防疫政策等因素影响，间接入口化学肥料、饲料的农场，以及来自中国、泰国及越南等入口蔬菜的菜贩，都面临成本高涨而被迫卖得贵的窘境。

“我卖了有机菜3年，都没有起过价。”他补充，有机菜用堆肥及生物虫类等自然方法，因此不受人口化肥和长途运输等影响，但也面对劳工短缺的问题。

有机菜因为需要2至3年时间养土、少翻种植及栽种时间较长，价格比惯行菜贵。以切大的蔬菜价格表为例，有机菜比普通菜贵25%至50%不等。但随着通货膨胀，现在的普通菜价格跟有机菜差不多，“有些菜甚至更贵，比如四季豆苗。”他补充。



陈添财售卖有机及无公害菜，边卖菜边教育顾客

每天清晨五点开始，是菜贩的日常



紫番薯、金瓜等都是少农药的无公害蔬菜

缩短运输时间保鲜

“这是我们的招牌菜！”橙红艳丽的樱桃小番茄两头尖尖，据他说，只有他在卖这个品种，用水冲一冲，就可以入口，满满溢溢浓郁清甜的味道，白嫩与一般带酸的小番茄非常不同。

还有菜心花、紫番薯、香蕉、玉米、红萝卜等等有机蔬菜，以及金瓜、番薯、豌豆等少农药蔬菜，都改变了不少蕉岭及安邦居民的习惯。他笑说，关键在于蔬果的能量，而能量来自好品质，品质又有赖在地生产的透明流程。

蔬果放的时间越久，能量就一天天流失。传统

惯行农法来自全马各地和外国，因为运送的距离长，加上产销过程的繁复程序，食物必须花费很长时间才能到达消费者手中，营养就一点一点地流失了。

他卖的蔬果全来自马六甲、金马仑高原和云顶半山，菜农收割后直接送到他家，或送到一个集中心，他再过去拿。“时间缩短，菜就新鲜。”蔬菜不需要提早收割，也不必为了保鲜而增加化学添加物。

有机蔬菜的生长期足，菜味浓郁

陈添财精口的招牌菜之一：樱桃小番茄



31 JUL, 2022

Consume local food with peace of mind

Guang Ming Daily, Malaysia

一棵菜的价格到底怎么算？

根... 在何佳斌、合作社... 暨在区内各地的小巴... 创建上项目...

从产地到餐桌

供应链有啥左右因素？

近几个月来，受到生产到配销及全球原料每层层因素影响，蔬菜的价格狂飙。

有没有可能透过一种少层次的配销系统，达到菜价稳定、保护农民的目标？

在产地端，面对经济波动的影响，存在交叉了其他因素的限制。蔬菜的价格波动，也是难以避免的。... 我们建立的小巴到产地网络限制购买消费者。... 我们同时协助农民努力，今天已看到主要成效的，是帮助农民从传统收购的中间商手中，获得了减少配销层级，增加农民利润的想法。... 农场和供应链方式，得使他们加入果链，到供应链安全的蔬菜。... 在销售端，合作社还在与各地的传统巴刹以原有方式销售... 这能多元及稳定收入的可能性。



31 JUL, 2022

Consume local food with peace of mind

Guang Ming Daily, Malaysia

Page 5 of 7



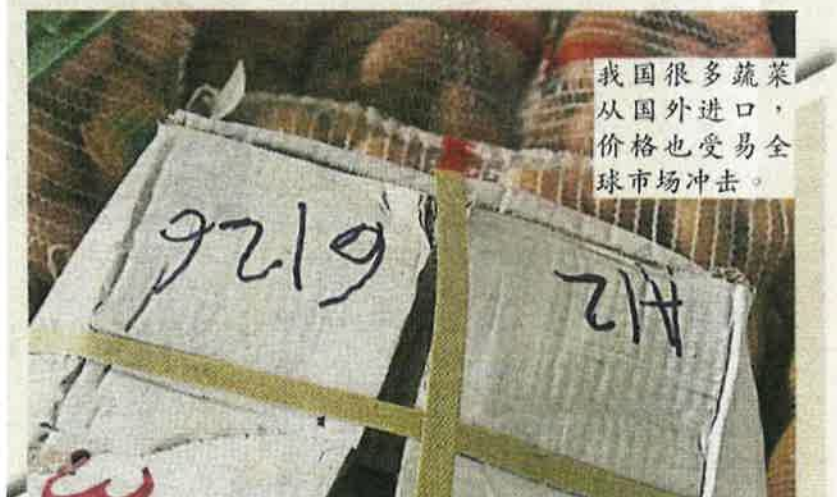
无公害蔬菜 最好有定价

陈添财强调，农民和小巴刹菜贩的收入稳定是他们最在意的。“我们希望无公害蔬菜也能像有机菜一样，订一个固定价格。”价格固定后，再减少配销层次，农民的利润也就能提升，才能安心心的种出好吃的菜。

这个理想在疫情前就一直前进，他们走访农场、辅导农民、开辟有机菜园、推动菜农MyGAP有机认证及进入士拉央公市的批发系统，他自己甚至亲自在吉隆坡安邦太子园及蕉赖友力花园巴刹开档，售卖有机及无公害蔬菜，掌握消费市场的特性和发展趋势，提高少层次的新配销系统推动的可能性。

“疫情停了两年，现在我们与马中农产销合作社有限公司签署策略伙伴协议，共同推动这条产销链。我们计划招募80个合伙人，每个出资5000令吉，筹到20万令吉后，就正式开跑。”

他说，这套系统在马来西亚是一套新概念，不容易说服人，因为没有先例可循。尽管如此，不做就无法打破格局，也就不会有改变。





31 JUL, 2022

Consume local food with peace of mind

Guang Ming Daily, Malaysia

Page 6 of 7

提倡少层次配销 护农利民

陈添财提倡的少层次配销概念，与全球兴起的“从产地到餐桌”运动契合。

自二战后全球推动绿色革命——现代化农业来提升农作物产量后，全球粮食急速增加，饥饿及营养不良人口大量减少；但与此同时，为了大量生产及追逐市场价值，化学农药使用超标，药物残留威胁健康，土壤酸化，农药污染水资源等问题也相继涌现。而且，人与农场的距离越来越遥远，我们不知道食物是怎样种出来的。

2000年起，“从产地到餐桌”概念在欧美兴起，主张餐桌上的食物直接来自农场，而不是透过一层又一层的店铺、巴刹、批发及头盘商等过程。产地直送，消费者得以知道农场的种植情况，扮演蔬菜生产的监督者，农场也会采取健康少污染的方式种植蔬菜。

与此同时，消费者在与农场的互动中，增加自己对食物生产的认识，也较能体恤及同理农民的辛劳，进而更珍惜食物、爱护环境，达到照顾农民、减少浪费、珍惜生命等永续发展目标。



31 JUL, 2022

Consume local food with peace of mind

[Guang Ming Daily, Malaysia](#)

Page 7 of 7

SUMMARIES

吉隆坡安邦太子园巴刹人潮络绎不绝，陈添财的有机及无公害小菜档毫不起眼，但顾客从未间断。仿佛挑战有机饮食的阶级界线般，陈添财尝试透过“从产地到餐桌”多层次配销系统保护农民，形塑新的庶民健康饮食文化10-13 > 社区猎人

社区猎人：陈添财 56岁的陈添财是一名有机及无公害菜贩，也是马来西亚Jg k 亚农民产销合作社的董事主席。他一半的岁月都与农为伍，说他是农人，一点也不为过陈添财出生在森美兰



31 JUL, 2022

Consumers Association: Higher import, raw material prices have forced companies to pass on the extra cost to downstream customers

Sin Chew Daily, Malaysia

Page 1 of 2

消協：原料進口價飆漲 成本迫轉嫁消費人

報導 陳城周

【吉隆坡30日訊】大馬消費人協會聯合會（FOMCA）主席馬里慕都表示，商家或熟食小販面對原料價格飆漲，才不得已把成本轉嫁給消費人。

“个人认为，要让食物调低售价不大可能，因为令吉兑美元过于疲弱，造成我们连饲料都买不起。”

他接受《星洲日报》访问时说，一些原料如制作印度煎饼和糕点的面粉都是进口，令吉疲弱肯定造成成本上涨，最后唯有调整食物价格。

他解释，我国也有生产原材料，但很多时候出口到他国，经过提炼加工再运回来卖给大

马

他坦承食物价格上涨，该联合会或消费人协会不能做甚么，但政府可采取数项应对措施，以抑制食品通胀。

消协向政府提出5项建议，包括制定长期解决方案，以保障食品安全（food security），政府也要制定食物进口的计划，允许食肆业者从外国进口食物，确保来源充足，就能抑制食物的售价。

“政府应该善用国内80万公顷荒废土地进行耕种，政府可提供低息融资及种子补助拨款（seed grant），鼓励更多人耕种，才能提高农粮生产。”

其他建议是农业机构如联邦农业销售局（FAMA）要收购农产品，然后分销和供应到全马各地。

他指在通胀课题上，只有政府才能解决问题。目前食物和加工食品，涨幅介于20%至25%。



31 JUL, 2022

Consumers Association: Higher import, raw material prices have forced companies to pass on the extra cost to downstream customers

[Sin Chew Daily, Malaysia](#)

Page 2 of 2

SUMMARIES

消協：原料進口價飆漲 成本迫轉嫁消費人陳城周(吉隆坡30日訊) 大馬消費人協會聯合會(FOMCA)主席馬里慕都表示，商家或熟食小販面對原料價格飆漲，才不得已把成本轉嫁給消費人。“個人認為，要让食物調低售價不大可能，因為令吉兌美元過於疲弱，造成我們連飼料都買不起。”他接受《星洲日報》訪問時說，一些原料如製作印度煎餅和糕點的面粉都是進口，令吉疲弱肯定造成成本上漲，最後唯有調整食物價格。他解釋，我國