

PM tegur peniaga takut pasarkan produk sendiri

UM 20 AUG 2001

Daripada G. MANIMARAN

KAMPALA (Uganda) 19 Ogos — Datuk Seri Dr. Mahathir Mohamad menegur sikap negatif ahli-ahli perniagaan Malaysia yang tidak sanggup menerokai pasaran produk keluaran Malaysia di negara-negara lain, sebaliknya hanya menyerahkan soal pemasaran barangan keluaran mereka kepada pihak ketiga.

Sambil menegaskan sudah tiba masanya para peniaga mengubah budaya itu yang merugikan mereka dan negara, Perdana Menteri berkata, ahli-ahli perniagaan perlu tampil memasarkan produk secara terus tanpa bergantung pihak lain untuk memasarkan produk masing-masing.

“Orang kita malas, kalau boleh mereka mahu orang lain menjalankan perniagaan, mereka hanya mengeluarkan (barangan sahaja).

“Ke mana produk mereka pergi, mereka tidak kisah. Kini ramai sudah mula sedar bahawa dalam pemasaran, ada banyak keuntungan. Mereka harus belajar untuk memasarkan produk mereka.

“Kini ada banyak pusat (pemasaran dan pendedaran) yang ditubuhkan untuk mengedarkan produk keluaran Malaysia, saya yakin kita boleh mengenal pasti pengimport, ejen-ejen pendedaran yang akan memasarkan produk kita,” kata beliau kepada wartawan Malaysia selepas merasmikan Pusat Perniagaan Malaysia (MBC) di sini, petang semalam.

MBC ditubuhkan oleh MASSCORP Trading Sdn. Bhd. yang merupakan sayap pelaburan Malaysian South-South Corporation Berhad. MBC telah mengimport dan memasarkan produk perubatan dan kelengkapan rumah buatan Malaysia bernilai RM760,000 (AS\$200,000) ke sini dalam tempoh tiga bulan sejak Mei lalu.

kan. Bukan setakat cuba datang, memperoleh banyak pulangan dan kemudian keluar”.

Terdahulu dalam ucapannya, Perdana Menteri menyarankan ahli-ahli perniagaan Malaysia menggunakan formula amalan konsep perkongsian bestari yang menekankan pendekatan “menang-

menang supaya semua pihak yang terlibat mendapat manfaat dan faedah”.

“Saya berharap ahli-ahli perniagaan Malaysia di Uganda akan menggunakan kaedah memakmurkan jiran dalam menjalankan perniagaan mereka,” katanya.

Dr. Mahathir yang dilihat sebagai perintis menggerak-



GLOBAL 2001 (SAID/LID)

Beliau yang kini berada di ibu negara Uganda sempena Global 2001 (SAID/LID) menyatakan demikian ketika ditanya kedudukan ahli-ahli perniagaan Malaysia menjalankan pemasaran produk mereka ketika pasaran antarabangsa semakin terbuka ekoran pelaksanaan Perjanjian Perdagangan Sedunia (WTO) dan Kawasan Perdagangan Bebas ASEAN (AF-TA) tidak lama lagi.

Tanpa tidak menafikan bahawa seseorang ahli perniagaan akan menghadapi persaingan di mana-mana sahaja mereka berniaga, Dr. Mahathir menegaskan:

“Kita akan berhadapan dengan persaingan, khususnya produk China akan menjadi lebih bersaing. Tetapi kita harus belajar bagaimana untuk bersaing dengan mereka, mengeluarkan produk dengan kualiti tinggi, mempunyai pemungkusan dan pemasaran yang baik. Kita boleh lihat produk-produk yang dieksport ke sini (Uganda), yang diterima di sini.

Sebagai contoh, kata beliau, produk-produk Malaysia tidak dipasarkan terus ke Yemen, sebaliknya ia diimport ke negara tersebut menerusi negara-negara ketiga.

Ketika ditanya mengenai pendekatan yang perlu ada pada ahli-ahli perniagaan Malaysia di luar negara, Dr. Mahathir menjelaskan, kerajaan tidak menghalang orang

lain daripada menjalankan perdagangan dan perniagaan.

Bagaimanapun, menurut beliau, jika mereka menjalin kerjasama dengan MASSCORP, adalah lebih mudah kerana kerajaan memberi sokongan penuh kepada entiti itu.

“Saya berharap mereka ini (ahli-ahli perniagaan Malaysia) akan bekerjasama. Kalau ada sedikit persaingan tidak mengapa, sebaliknya tidak harus ada persaingan yang memusnahkan orang lain,” tambahnya.

Berkaitan dengan amalan konsep Perkongsian Bestari, Perdana Menteri memberitahu, ahli-ahli perniagaan Malaysia seharusnya membantu rakyat tempatan di negara mereka melabur.

Beliau yang puas hati dengan suasana amalan itu di Uganda dan Namibia memberitahu: “Kita membimbing mereka membangunkan perniagaan mereka. Itu merupakan cara yang perlu diguna-

kan konsep perkongsian bestari menerusi dialog-dialog Global, SAID dan LID menambah, pendekatan sedemikian bukan sahaja akan mendatangkan pulangan kepada ahli-ahli perniagaan terbabit, tetapi membantu mewujudkan peluang-peluang pekerjaan dan kemahiran menjalankan perniagaan.

—Utusan.