

24 APR 2002

LAWATAN-PASARAN/I

LAWATAN PM KE TIGA NEGARA BUKA PELUANG TEMBUSI PASARAN BARU

Oleh: Mohd Arshi Daud

KUALA LUMPUR, 24 April (Bernama) -- Lawatan Perdana Menteri Datuk Seri Dr Mahathir Mohamad ke Maghribi, Libya dan Bahrain selama seminggu telah membuka peluang bagi syarikat-syarikat Malaysia menembusi pasaran-pasaran baru di negara-negara berkenaan.

Selain daripada Petronas, penceburan perniagaan syarikat-syarikat Malaysia di Maghribi dan Libya yang terletak di Afrika Utara dan negara Teluk, Bahrain, adalah kecil.

Tetapi, lawatan yang bertujuan mempertingkatkan hubungan dua hala dan komersial ini akan mengubah prospek perdagangan Malaysia dengan ketiga-tiga negara ini.

Mesyuarat-mesyuarat susulan telah dirancang oleh seramai 70 ahli perniagaan yang mengiringi Dr Mahathir dalam lawatan yang berakhir Isnin lalu itu.

"Lawatan ini amat berjaya kerana Perdana Menteri berada di hadapan untuk membuka pintu bagi semua," kata ketua pegawai eksekutif Perbadanan Komputer Nasional Bhd (NASCOM), Zulkifli Mamat.

"Kini terpulanglah kepada perwakilan perniagaan untuk membuat susulan dan mengambil kesempatan daripada keinginan ketiga-tiga negara ini terhadap produk, teknologi dan kepakaran kita," katanya kepada Bernama di Bahrain Ahad lalu.

Zulkifli, salah seorang ahli perniagaan yang menganggotai rombongan Dr Mahathir berkata, sektor swasta dan awam dari ketiga-tiga negara menaruh keyakinan yang tinggi terhadap barangan buatan Malaysia dan sebilangan mereka akan melawat syarikatnya tidak lama lagi.

NASCOM, yang membuat komputer di bawah jenama 'PC Suria', berhasrat melantik ejen-ejen di Maghribi, Libya dan Bahrain bagi meraih faedah daripada program e-pendidikan di negara-negara berkenaan, katanya.

Syarikat itu, yang telahpun mempunyai 55 pejabat wakil pengedar di seluruh dunia dan mengesport 90 peratus daripada keluarannya, menikmati perolehan bulanan sebanyak RM175 juta.

Bagi pengeluar peti television buatan Malaysia, Anggun Permai Industries Sdn Bhd, sekumpulan bakal pembeli dari Libya akan melawat kilangnya di Pandamaran, Klang dua hingga tiga bulan lagi.

"Sebuah syarikat pembuat TV milik kerajaan Libya, yang mengeluarkan 150,000 buah peti TV setahun berminat untuk membeli 20,000 unit TV kita setiap tahun," kata ketua pegawai eksekutif syarikat itu, Tengku Ngah Putra Tengku Ahmad Tajuddin.

Syarikat Libya itu dijangka mengesahkan tempahannya untuk membeli TV skrin besar 34 inci ke atas dalam bulan Ogos.

"Jika ini menjadi kenyataan, jualan bernilai RM24 juta ini akan menjadi pasaran eksport terbesar bagi Anggun Permai," kata Ngah Putra, 34, yang merupakan anggota perwakilan perniagaan termuda dalam lawatan itu.

Anggun Permai, yang mengeluarkan barangan di bawah jenama-jenama seperti Nikom, Zapporo, Akira dan MEC telahpun mengesport peti TVnya ke pasaran-pasaran bukan tradisi seperti Siberia, Kazakhstan, Krisgystan, Mongolia dan Lubnan.

Syarikat itu, yang juga mempunyai kilang di Krisgystan dan Siberia meramalkan catatan jualan sebanyak RM30 juta tahun ini. Ini merupakan peningkatan sekali ganda daripada RM15 juta yang dicapai pada tahun 2001.

Ngah Putra juga berkata bahawa lawatan tersebut pasti lebih berkesan jika pegawai dari bank-bank Malaysia yang mempunyai kepakaran dalam bidang

pembiayaan eksport seperti Bank Industri turut menyertai lawatan itu.

"Mereka lebih faham tentang pembiayaan yang diperlukan bagi kami menembusi pasaran-pasaran ini," tambahnya.

Sia Ka Ho, pengarah urusan Isito Technology Sdn Bhd berkata, syarikatnya yang mengeluarkan telefon, PABX dan telefon awam sedang berunding bukan sahaja untuk membekal tetapi juga memasang produknya di Maghribi dan Libya.

"Pihak di Maghribi itu akan datang ke Malaysia Mei ini untuk mengesahkan janjiniaga itu.

"Rundingan ini, jika berjaya, membabitkan eksport kelengkapan telekomunikasi bernilai AS\$12 juta (RM45.6 juta) setahun ke pasaran Kesatuan Eropah," katanya.

Mengulas tentang lawatan tersebut pada umumnya, Sia berkata ia berkesan dalam erti kata bahawa wakil-wakil perniagaan Malaysia dapat bertemu dengan rakan-rakan niaga mereka yang merupakan pembuat keputusan dan yang datang menemui mereka untuk mendapatkan peluang perniagaan.

Datuk Megat Mohamed Abdul Wahab, pengarah utusan Royal Mint of Malaysia Sdn Bhd, satu-satunya syarikat pembuat wang, sependapat dengan beliau.

"Biasanya peniaga-peniaga terpaksa mencari bakal pelanggan melalui buku panduan "yellow pages".

"Menjadi sebahagian daripada rombongan ini merupakan satu pengiktirafan, bukan sahaja dari segi mempercepatkan pergerakan kita, tetapi juga mempermudah pertemuan dengan orang yang betul," katanya.

Megat Mohamed berkata, wakil-wakil perniagaan yang kebanyakannya merupakan ahli-ahli perniagaan muda, amat berharap supaya diadakan lagi lawatan rombongan perdagangan seperti ini di masa akan datang.

"Lawatan seperti ini boleh membantu memperkenalkan industri-industri baru yang muncul setiap lima atau enam tahun di Malaysia kepada dunia luar," katanya lagi. -- BERNAMA

MAD MKO KTC KY AA