

Generasi yang terlibat dalam sektor perdagangan sering berubah

## Usaha perlu berterusan

### MUKADIMAH

SEBUT sahaja Tan Sri Rafidah Aziz, dirinya tidak perlu diperkenalkan lagi. Beliau dikagumi oleh kawan dan lawan, baik di dalam dan juga luar negara.

Kelantangan Rafidah dalam memperjuangkan kepentingan Malaysia dan rantau ASEAN di pentas antarabangsa, menjadikan beliau popular dengan gelaran 'wanita besi'.

Biarpun tidak lagi berada di dalam kerajaan, bekas Menteri Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI) selama lebih 20 tahun itu, kini kembali aktif memberikan sumbangan ke arah meningkatkan hubungan perdagangan dan pelaburan antara kedua-dua benua.

Pembabitannya dalam Forum Malaysia-Eropah (MEF), baru-baru ini sebagai penaung dan juga penasihat dijangka membantu menggalakkan hubungan antara Malaysia dengan benua Eropah.

"Saya sebenarnya langsung tidak merancangnya. Saya didatangi mereka (MEF) yang merasakan satu kerugian sekiranya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki tidak dipergunakan," kata Rafidah kepada *Utusan Malaysia* dalam temu bual di Kuala Lumpur. Dalam pertemuan dengan wartawan MOWARDI MAHMUD dan AINUL ASNIERA AHSAN, beliau memperkatakan tentang peranan MEF dan juga perkembangan hubungan perdagangan antara Malaysia dengan Eropah.

Biarpun hubungan perdagangan di antara Eropah dan Malaysia telah terjalin untuk sekian lama tetapi masih banyak perkara yang tidak difahami mereka tentang ASEAN, potensinya dan juga kawasan perdagangan bebas yang ada. Tahap pengetahuan di kalangan negara Eropah masih berbeza-beza. Yang pasti masih ada di kalangan pelabur dan usahawan Eropah yang tidak mengetahui pusat perdagangan ASEAN, peranan Malaysia sebagai pusat serantau dan pemerolehan, pejabat sokongan dan pusat panggilan bagi ASEAN. Penubuhan MEF ini baik dan dijangka dapat membantu Malaysia untuk memperkukuhkan dan meluaskan hubungan perdagangan pada masa depan.

Jadi usaha untuk menarik mereka tiada kesudahan?

Ini pentingnya misi perdagangan kerana generasi yang terlibat dalam sektor ini sering berubah-ubah. Setiap tahun, syarikat-syarikat asing akan mengalami perubahan dalam pengurusan pentadbiran, Ketua Pegawai Eksekutif baru, pegawai pemasaran baru, tidak kurang juga muka-muka baru dalam dewan-dewan perniagaan. Jadi, kita perlu kerap mengadakan pertemuan dengan mereka kerana ada juga polisi dan dasar-dasar yang berubah, perkara ini perlu diperjelaskan. Dulu, kalau saya pergi ke Arab Saudi, dalam satu dewan susah untuk saya temui orang Arab, semuanya orang Eropah, golongan wanita apatah lagi. Tetapi sekarang, berbeza. Sebanyak 90 peratus usahawan Arab kini mengendalikan perniagaan sendiri dan jumlah golongan wanita yang menjadi ahli dewan perniagaan juga bertambah. Jadi, kalau kita tidak sering berulang untuk menemui pelabur potensi, Malaysia akan hilang daya saing kerana negara-negara lain terutama pesaing terdekat kita semakin aktif dalam mengadakan misi perdagangan. Ketika saya menjadi menteri dahulu, misi perdagangan ke Jepun dan Eropah sekurang-kurangnya setahun sekali atau setahun dua kali. Lebih kerap kita berjumpa, hubungan lebih akrab, maklumat yang disampaikan terkini, sekali gus menunjukkan betapa seriusnya Malaysia dalam menjalinkan perdagangan dengan negara-negara terbabit.

Apakah isu-isu yang kerap ditanya oleh pelabur dan usahawan Eropah?

Walaupun Malaysia kerap mengadakan misi perdagangan tetapi antara isu yang popular dan kerap ditanya adalah pemprosesan, isu sisa pepejal, pembungkusan serta keselamatan dan kesihatan pengguna. Mereka terlalu terperinci dalam pelbagai aspek, sebab itu Kesatuan Eropah begitu teliti berhubung pukat yang digunakan oleh nelayan Malaysia untuk pastikan tidak tertangkap

RAFIDAH AZIZ



penyu. Mungkin bagi kita, isu-isu seperti remeh tetapi tidak mereka.

Sesetengah orang melihat misi perdagangan sekadar mencari pelaburan dan pasaran sahaja?

Jangan harap apabila mengadakan misi perdagangan kita akan hanya berjumpa usahawan dan pelabur sahaja. Tidak, tidak, tidak. Ia sebenarnya lebih daripada itu. Apabila kita mengadakan misi perdagangan kita perlu melengkapkan diri dengan segala maklumat kerana usahawan dan pelabur luar bukan sekadar berminat untuk mengetahui aktiviti ekonomi sahaja sebaliknya menyeluruh. Mereka hendak mengetahui isu terkini, mengenai penjagaan alam sekitar dan segala aspek. Saya tidak menafikan mereka juga bertanyakan mengenai pemuliharaan alam sekitar sejak Bruno Manser (seorang warga yang mendakwa dirinya aktivis alam sekitar), membangkitkan isu penduduk Penan.

Dengan persaingan menarik pelaburan semakin sengit, mampukah Malaysia terus menjadi pusat kepada Eropah?

Itu tidak menjadi masalah sekiranya Malaysia mampu mengekalkan kestabilan politik dan ekonomi tetapi pada masa sama perlu kekal kompetitif dan memberi layanan yang baik kepada pelabur asing.

Kini terdapat peralihan tumpuan daripada pasaran tradisi kepada pasaran baru, Apa pandangan Tan Sri?

Sebelum meneroka pasaran baru kita perlu pastikan adakah ia berbaloi atau tidak. Kita kena tengok potensi kuasa membeli negara terbabit besar atau sebaliknya. Kita mungkin tidak berapa sesuai memasarkan produk kita di Chile berbanding dengan negara China kerana barangannya murah. Kalau negara kecil pun, tidak semestinya kita tidak boleh teroka, tengoklah keadaan.

Ini kerana syarikat-syarikat Malaysia masih boleh menawarkan perkhidmatan seperti menjalinkan pakatan membina sekolah dan hospital. Cuma ingin saya tekankan bahawa pasaran tradisional tidak boleh dilupakan terus. Keadaan itu boleh diibaratkan dengan peribahasa 'Dengar guruh di langit, air tempayan dicurahkan'. Lagipun kita mungkin memerlukan masa untuk meneroka pasaran baru, kalau strategi baik mungkin lama kalau tidak sukar untuk dipertahankan.

Adakah pasaran Eropah masih lagi penting kepada kita?

Kita jangan lihat 27 negara Eropah sahaja, ia juga membabitkan Scandinavia. Setakat ini, saya percaya baik Malaysia mahupun Eropah, minat kedua-dua pelabur masih tinggi.

Sekarang Tan Sri bukan lagi dalam kerajaan, apakah saluran yang digunakan untuk menyampaikan maklum balas MEF?

Sebagai ahli Majlis Tertinggi, saya gunakan saluran tersebut.

UTUSAN: Bagaimana Tan Sri boleh terlibat dengan MEF?

RAFIDAH: Matlamat MEF adalah meningkatkan lagi pemahaman berkaitan Malaysia-Eropah dan berfungsi sebagai enjin bagi menganjurkan forum, dialog dan sesi perangkaan peringkat tinggi di Malaysia dan Eropah. Saya dijemput oleh mereka dan dengan pengetahuan dan pengalaman yang ada, saya boleh berkongsi dengan MEF.

Boleh dijelaskan apa itu MEF?

Forum ini ditubuhkan pada 2007 oleh sebuah kumpulan yang terdiri daripada sektor swasta dan juga individu yang mahukan melihat hubungan perdagangan yang kukuh antara kedua-dua pihak. MEF berada di luar lingkungan kerajaan dan merupakan organisasi bukan membuat keuntungan.

Hubungan perdagangan Malaysia dan Eropah bukan baru, jadi apa perlu MEF?