

Cơ hội lớn với doanh nghiệp ở Metalex Vietnam 2009

Từ ngày 8/10 đến 10/10/2009, tại Trung tâm Triển lãm và Hội nghị Sài Gòn (SECC) sẽ chính thức diễn ra Triển lãm Metalex Vietnam 2009. Bà **Nichapa Yoswee**, Giám đốc điều hành Công ty Reed Tradex – đơn vị tổ chức Triển lãm Metalex Vietnam 2009 - trao đổi về sự kiện này. **Ngô Ngãi** thực hiện.



Bà Nichapa Yoswee

Metalex Vietnam 2008 được đánh giá rất thành công. So với năm ngoài, triển lãm năm nay có gì nổi bật, thưa bà?

Metalex Vietnam 2009 là một sự kiện hàng đầu về gia công kim loại và máy công cụ tại Việt Nam. Tính đến nay, đã có gần 200 công ty đến từ 8 quốc gia và vùng lãnh thổ, gồm Thái Lan, Anh, Đức, Trung Quốc, Singapore, Ấn Độ, Nhật Bản, Đài Loan đăng ký tham gia, với quy mô trên 250 gian hàng. Cũng cần nói thêm, qua các đợt triển lãm trước, các nhà trưng bày rất hài lòng với chất lượng của khách mua hàng lẫn đối tác tiềm năng, cũng như triển vọng mở rộng hoạt động kinh doanh tại Việt Nam. Vì thế, trên 90% nhà trưng bày tham dự Triển lãm năm 2008 đã xác nhận sẽ tham dự Metalex Vietnam 2009. Điều này đã khiến quy mô của Metalex Vietnam 2009 nổi bật và lớn hơn hẳn so với năm 2008.

Cụ thể, các lĩnh vực trưng bày ở Metalex Vietnam 2009 gồm những gì?

Các lĩnh vực trưng bày tại Metalex Vietnam 2009 bao gồm: máy công cụ và máy gia công trung tâm; kim loại tấm; công nghệ hàn; hệ thống tự động nhà máy; bơm và van; xử lý vật liệu; khuôn đúc và khuôn rập; công nghệ dây dẫn, đường ống, cáp; hệ thống đo lường kiểm soát;

công cụ và dụng cụ cầm tay. Thông qua việc trưng bày và giới thiệu những công nghệ tiên tiến vào loại bậc nhất thế giới, Metalex Vietnam 2009 hy vọng sẽ mở ra nhiều cơ hội giao thương mới cho các doanh nghiệp nước ngoài lẫn doanh nghiệp Việt Nam.

Khi khủng hoảng kinh tế toàn cầu vẫn ảnh hưởng lớn đến doanh nghiệp, liệu con số trên 30 triệu USD thu được từ doanh số trao đổi mua bán máy móc thiết bị của triển lãm năm ngoài có thể đạt được tại triển lãm năm nay?

Con số hơn 30 triệu USD nói trên đối với một thị trường đang phát triển mạnh như ở Việt Nam hoàn toàn có thể đạt được trong năm nay. Thậm chí, doanh số thu được thông qua việc trao đổi mua bán máy móc thiết bị tại triển lãm này có thể sẽ cao hơn năm ngoài. Với một thị trường đang mở cửa, cộng với một nền công nghiệp đang phát triển mạnh, trong khi nhu cầu cần tiếp xúc với công nghệ mới đang tăng cao, thì không lý gì các doanh nghiệp tham gia lại thất bại ở triển lãm này.

Đứng ở góc độ của một đơn vị tổ chức triển lãm chuyên nghiệp, bà có lời khuyên gì dành cho các doanh nghiệp tham gia sự kiện trong thời điểm này?

Theo tôi, ngay cả trong thời kỳ khủng hoảng kinh tế như hiện nay, việc tham gia triển lãm, xúc tiến thương mại, cũng như tìm đối tác làm ăn càng quan trọng hơn bao giờ hết. Bởi vì, thông qua việc giới thiệu hàng hóa, cải tiến sản xuất, nâng cao công nghệ, cải thiện năng suất, các doanh nghiệp chắc chắn sẽ tìm được cho mình cơ hội tốt để vượt khó. ■