

:: Meningkatkan Kapasiti dan Keupayaan PKS

Dalam persekitaran yang semakin global dan yang mencabar hari ini, PKS perlu berdaya saing dan berdaya tahan untuk terus wujud. Oleh itu, PKS perlu terus memperkukuh kapasiti dan keupayaan mereka untuk mengeluarkan produk dan perkhidmatan berkualiti tinggi pada harga yang kompetitif.

Pengukuhan kapasiti dan keupayaan melibatkan usaha mendapatkan kemahiran, teknik dan teknologi yang baru, dan cara untuk menggunakan kesemua aspek itu untuk memperbaiki operasi perniagaan mereka. Satu aspek yang penting ialah pengukuhan kemampuan PKS untuk memasarkan dan mempromosikan produk mereka. Satu lagi aspek yang penting ialah memastikan PKS berkemampuan untuk mengurus hal-hal kewangan perniagaan mereka dengan betul.

Saiz PKS yang kecil dan sumber yang terhad boleh menghadkan kemampuan mereka untuk meningkatkan kapasiti dan keupayaan. Secara umum, PKS kurang mempunyai ekonomi mengikut bidangan dan mungkin menanggung kos yang tinggi untuk mendapatkan dan menggunakan teknologi serta meningkatkan kemahiran tenaga kerja mereka. Juga, PKS selalunya mempunyai akses yang terhad kepada maklumat mengenai peluang pasaran, pembiayaan dan kemajuan teknologi yang betul dan tepat pada waktunya.

Satu daripada teras strategik yang dikenal pasti oleh Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan dalam menyokong pembangunan PKS ialah membina kapasiti dan keupayaan PKS dalam tujuh bidang umum, iaitu pemasaran dan promosi, pembangunan sumber manusia, khidmat nasihat, pembangunan usahawan, pembangunan teknologi, pembangunan produk, dan kesedaran dan jangkauan (outreach). Sokongan yang komprehensif dalam bidang-bidang itu perlu dalam memperkukuh daya saing dan daya tahan PKS.

Pemasaran dan Promosi

Penciptaan peluang dan permintaan menerusi strategi pemasaran dan promosi adalah penting bagi prospek pertumbuhan PKS.

Inti pati pemasaran dan promosi tidak terhad kepada pengiklanan, pengedaran dan jualan produk sahaja. Aktiviti pemasaran dan promosi yang efektif merangkumi kemampuan perusahaan perniagaan untuk menjangka dan mengenal pasti tuntutan pelanggan, mencari cara terbaik untuk memenuhi tuntutan itu, dan menjana keuntungan dalam perniagaan mereka.

Semua perusahaan perniagaan, termasuk PKS, boleh menambah bilangan pelanggan, mendapat akses kepada pasaran baru dan menggambarkan imej perniagaan yang positif dan progresif melalui usaha pemasaran dan promosi. Strategi pemasaran dan promosi yang efektif membolehkan perusahaan perniagaan meningkatkan pertumbuhan semula jadi yang tertumpu pada pemegang produk bagi setiap pelanggan yang lebih tinggi serta menarik pelanggan baru berdasarkan tawaran niche dan kemampuan perusahaan perniagaan itu.

Oleh sebab saiz mereka yang secara relatif kecil, PKS berhadapan dengan tenaga kerja,

dana dan pengetahuan yang terhad, yang seterusnya menyekat kemampuan mereka untuk mewujudkan strategi pemasaran dan promosi yang efektif terutamanya di arena antarabangsa.

Berikutan itu, keperluan untuk membuka pasaran baru bagi produk PKS telah dikenal pasti sebagai faktor penting untuk membangunkan PKS Malaysia. Oleh yang demikian, satu bidang tumpuan utama bantuan Kerajaan terhadap PKS ialah pemasaran dan promosi produk dan perkhidmatan PKS.

Pada masa ini Kerajaan menyediakan sokongan kewangan dan bukan kewangan kepada PKS dalam bidang pemasaran dan promosi, dengan bantuan meliputi bidang seperti aktiviti promosi langsung, usaha pembangunan jenama dan francais serta hubungan antara pembekal dengan pelanggan.

Bantuan kewangan diberikan terutamanya dalam bentuk geran dan pinjaman mudah, sementara sokongan bukan kewangan meliputi aspek yang luas, iaitu daripada penganjuran pameran perdagangan dan memudahkan pakatan perdagangan untuk PKS, kepada membangunkan dan memantapkan jenama PKS.

Pelbagai Kementerian dan agensi terlibat secara aktif dalam membantu PKS melalui usaha pemasaran dan promosi. Usaha mereka tertumpu pada:

- Pengembangan pasaran bagi produk;
- Usaha menghubungkan PKS dengan perusahaan yang lebih besar dan syarikat berkaitan Kerajaan;
- Penjenamaan, pembungkusan dan reka bentuk produk; dan
- Pewujudan dan pengukuhan rangkaian dan pakatan perdagangan melalui pertunjukan perdagangan, pameran dan acara lain yang serupa.

Pengembangan Pasaran

PKS perlu mengembangkan perniagaan mereka melangkaui pasaran mereka sekarang supaya mencapai pertumbuhan yang mantap. Banyak PKS tidak mampu untuk melibatkan diri dalam aktiviti yang boleh meningkatkan permintaan terhadap barangan mereka kerana saiz dan sumber mereka yang terhad.

Menyedari hakikat ini, Kerajaan telah menyediakan sokongan khusus kepada PKS yang mahu melibatkan diri dalam aktiviti pengembangan pasaran. Bantuan ini disebarkan melalui pelbagai Kementerian dan agensi.

(a) Geran Pembangunan Pasaran

Satu program bantuan kewangan utama ialah Geran Pembangunan Pasaran yang bertujuan untuk membantu syarikat menembusi pasaran luar negeri. Skim ini ditadbir oleh Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana (SMIDEC).

Syarikat boleh mendapatkan geran padanan sehingga RM100,000 untuk menampung perbelanjaan yang ditanggung dalam aktiviti untuk membawa barangan PKS ke luar negara. Ini termasuk penyertaan dalam misi perdagangan, membuat persediaan bahan promosi dan memperbaiki pembungkusan dan reka bentuk untuk pasaran luar negeri serta kos penubuhan pejabat jualan di luar negara.

Sejak dimulakan pada tahun 2002, skim ini telah memberi manfaat kepada 1,180 PKS, dengan peruntukan sebanyak RM26 juta. Pada tahun 2005, skim ini menyaksikan jumlah kelulusan terbesar, iaitu sebanyak 814 PKS dengan dana berjumlah RM4.8 juta.

(b) Geran Pelaksanaan Standard RosettaNet

Pada bulan Januari 2002, Kerajaan melancarkan Skim Geran RosettaNet dengan menyediakan bantuan kewangan kepada syarikat yang ingin menggunakan RosettaNet, iaitu satu standard penghantaran mesej dan komunikasi yang digunakan oleh rangkaian pembekal elektrik dan elektronik (E&E) global.

Syarikat Malaysia yang menggunakan RosettaNet boleh mengendalikan perniagaan secara elektronik dengan rakan kongsi, pembekal dan pembeli di peringkat global sebagai sebahagian daripada Pengurusan Rantainya Bekalan. Melalui penggunaan sistem ini, ia boleh mengurangkan ketidakcekapan yang disebabkan oleh data yang tidak sempurna, mempercepat masa urus niaga dan mengurangkan kos transaksi perniagaan keseluruhan.

Skim ini menyediakan geran padanan sebanyak 50% sehingga jumlah maksimum sebanyak RM100,000 bagi setiap syarikat, meliputi perbelanjaan seperti pembelian perisian dan perkakasan serta yuran pelesenan.

Pada bulan November 2002, bantuan khusus diberikan kepada PKS yang ingin menyertai rangkaian rantai bekalan E&E antarabangsa. PKS dalam sektor E&E diberi pilihan melaksanakan Standard RosettaNet melalui langganan pelbagai perkhidmatan yang ditawarkan oleh Penyedia Perkhidmatan Aplikasi. Skim itu menyediakan pembiayaan sehingga 70% daripada kos projek yang diluluskan, sehingga jumlah maksimum sebanyak RM30,000 bagi setiap syarikat. Sejak dimulakan pada tahun 2002, sebanyak 45 projek telah diluluskan dengan nilai sebanyak RM2.27 juta.

(c) AgriBazaar

AgriBazaar ialah satu sistem internet untuk petani, pengeluar, peruncit dan pengeksport untuk berinteraksi dan menjalankan perdagangan mereka secara dalam talian. Ia menyediakan maklumat perniagaan yang penting termasuk data mengenai bekalan baru, maklum balas bekalan, sebut harga, perkhidmatan logistik, pengurusan inventori, unjuran pasaran dan pengurusan pembayaran.

Program ini bertujuan untuk menyediakan perkhidmatan dan manfaat kepada syarikat dalam meningkatkan kecekapan dan produktiviti mereka serta daya saing keseluruhan perniagaan pertanian kerana transaksi perniagaan diujarkan dan dipercepat melalui komunikasi yang lebih baik menerusi internet.

PKS yang menggunakan AgriBazaar boleh mendapatkan harga terbaik bagi produk mereka, mengurangkan kos pentadbiran jualan dan pembelian, mengakses pasaran pada bila-bila masa, memperoleh maklumat pasaran dan teknologi terkini, memanfaatkan peluang perniagaan, dan menggunakan platform ini untuk mengiklankan produk mereka. Ringkasnya, PKS dalam industri pertanian dan asas tani boleh menggunakan AgriBazaar untuk mengembangkan perniagaan mereka.

(d) Program Pemasaran dan Promosi FAMA

Perniagaan berasaskan pertanian mendapat sokongan FAMA, iaitu Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan yang wujud khusus untuk mengawasi pembangunan pemasaran dan promosi produk pertanian. FAMA juga menyediakan maklumat mengenai analisis harga, dan keadaan permintaan dan bekalan kepada petani dan peniaga melalui portal maklumat maya mengenai bekalan dan permintaan.

FAMA memantau, menyelaraskan, mempertingkatkan dan membangunkan pemasaran untuk produk pertanian di Malaysia. Ia menyediakan pelbagai program bantuan pemasaran dan promosi kepada perusahaan perniagaan, dan ini termasuk peranan sebagai pemudah perniagaan antara pengeluar dengan pelanggan mereka melalui program seperti TEMAN, Pusat Pungutan dan pengaturan pertanian secara kontrak serta mempromosikan dan memperdagangkan keluaran pertanian dalam pasaran domestik dan antarabangsa. FAMA juga mengendalikan kursus, seminar dan latihan untuk meningkatkan pengetahuan dan kemahiran mengenai pemasaran produk.



(e) Skim Bantuan Pembangunan Francais

Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MECD) membantu perusahaan perniagaan meningkatkan permintaan terhadap barangan mereka dengan mewujudkan rantaian antara pengeluar dengan bakal pembeli serta menyediakan tempat yang membolehkan pengeluar dan perusahaan perniagaan mempamerkan barangan mereka kepada bakal pembeli.

Dalam usahanya untuk meningkatkan bilangan Bumiputera dalam perniagaan, MECD menawarkan latihan kepada pemilik perniagaan di bawah Skim Bantuan Pembangunan Francais, dengan bantuan diberi kepada usahawan individu untuk mewujudkan francais daripada produk dan perkhidmatan mereka yang akan dipasarkan di dalam atau di luar negara. Selain menganjurkan seminar di pusat-pusat latihan, persidangan dan ekspo, MECD juga menerbitkan Direktori Francaisor untuk mempromosikan francais tempatan, dan menawarkan bantuan kewangan dalam bentuk geran yang tidak melebihi RM100,000 bagi setiap produk francais.

Menjalinkan Rantaian Lebih Erat dengan Perusahaan Lebih Besar

PKS mempunyai kemampuan untuk berkembang dan berperanan sebagai pelanggan atau subkontraktor kepada perusahaan yang lebih besar – pembekal bahan mentah, input atau barangan dan perkhidmatan khusus. Dalam membentuk perkongsian atau pakatan dengan perusahaan yang lebih besar, PKS boleh mendapat manfaat daripada pemerolehan pengetahuan dan hubungan, pengembangan teknologi dan pembangunan keupayaan. Bagi perusahaan yang lebih besar, rantaian ini membantu mereka mengurangkan kos pengeluaran dan memudahkan dalam memenuhi keperluan mereka dari segi kualiti dan standard.

(a) Program Rangkaian Perindustrian

Program Rangkaian Perindustrian (ILP) bertujuan untuk membangunkan PKS domestik menjadi pengilang dan pembekal bahagian dan komponen yang berdaya saing dan berkemampuan kepada syarikat besar, syarikat multinasional (MNC) dan pembeli global lain. Melalui sesi pepadanan perniagaan dan rangkaian perniagaan tajaan SMIDEX, seperti Pameran Tahunan SMIDEX, Konvensyen PKS, dan pameran produk mini, pengilang dapat berhubung terus dengan bakal pelanggan.

Untuk mempertingkatkan lagi ILP, Program Pembekal Global (GSP) diperkenalkan. Di bawah GSP, latihan dan bantuan diberikan kepada PKS, bertujuan untuk meningkatkan kemampuan mereka mengeluarkan barangan dan perkhidmatan berkualiti tinggi kepada MNC di Malaysia, serta kepada rangkaian pengeluaran global mereka. Sehingga kini, sebanyak 844 pekerja daripada 183 syarikat telah menjalani latihan di pusat pembangunan latihan di bawah inisiatif ini.

Usaha rantaian SMIDEC sehingga kini tertumpu pada tiga subsektor perkilangan – perniagaan automotif, makanan dan bukan berasaskan makanan. Ia bekerjasama rapat dengan pembuat kereta nasional dan pasar raya besar tempatan untuk membangunkan rantaian pembekal yang sedia ada, serta untuk memperkenalkan PKS sebagai bakal pembekal.

Pada bulan Disember 2005, sebanyak 1,088 PKS telah didaftarkan di bawah ILP, dengan 429 PKS dihubungkan dengan MNC dan syarikat besar. Sehingga kini, program ini telah menjana jumlah jualan sebenar sebanyak RM335 juta yang melibatkan 288 syarikat. Pada tahun 2005, jumlah jualan potensi menjana sebanyak RM88 juta yang melibatkan 415 syarikat. Daripada jumlah ini, RM46 juta diperoleh semasa SMIDEX 2005, dan RM43 juta semasa Konvensyen PKS ASIA.

(b) Program Pembangunan Vendor

Program Pembangunan Vendor (PPV) yang dilaksanakan oleh MECD, menyediakan sokongan kepada PKS Bumiputera yang ingin mendapatkan kontrak bekalan berkaitan Kerajaan, kepada syarikat berkaitan Kerajaan dan MNC. Ia juga menaja penyertaan vendor dalam pameran antarabangsa anjuran agensi Kerajaan.

PKS juga diberi peluang menyertai kursus dan latihan teknikal serta khidmat runding dan nasihat sebagai cara untuk membantu PKS mempertingkatkan kualiti, penyampaian dan reka bentuk produk mereka, sambil pada masa yang sama mengurangkan kos pengeluaran.

(c) Memperkembang Pasaran Tempatan

Program Pengembangan Pasaran Tempatan di bawah Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI) membuka jalan kepada syarikat ICT Bumiputera untuk menyediakan produk dan perkhidmatan kepada syarikat berkaitan Kerajaan (GLC).

Dalam usaha untuk menggalakkan dan membangunkan lebih banyak perusahaan perniagaan ICT Bumiputera, program ini telah berjaya membantu mewujudkan inisiatif kerjasama antara PKS Bumiputera dengan beberapa GLC seperti Tenaga Nasional Bhd, Telekom Malaysia dan Petronas. Jualan sebenar produk dan peluang perkhidmatan telah dikenal pasti, dengan anggaran nilai kontrak sebanyak RM254 juta.

Penjenamaan, Pembungkusan dan Reka Bentuk

Penjenamaan, pembungkusan dan reka bentuk produk yang mantap penting dalam usaha menarik dan mengekalkan pelanggan. Adalah penting untuk membina keupayaan menyelidik, menetapkan, dan membina jenama dan pakej holistik. Ini kerana jenama, pembungkusan dan reka bentuk merupakan janji atau jaminan kepada pelanggan, di samping menggambarkan kelebihan daya saing perusahaan perniagaan berkenaan berbanding dengan pesaing.

Menyedari kepentingan penjenamaan, pembungkusan dan reka bentuk dari segi nilai ditambah kepada produk dan perkhidmatan PKS, Kerajaan telah memulakan skim untuk membantu PKS membentuk strategi jenama, pembungkusan dan reka bentuk.

(a) Geran untuk Mempertingkat Keupayaan Pembungkusan, Reka Bentuk dan Pelabelan Produk PKS

Menyedari kepentingan dan nilai reka bentuk pembungkusan yang baik, serta perlunya mematuhi keperluan pasaran antarabangsa berhubung dengan pelabelan produk, Kerajaan memperkenalkan skim geran ini pada tahun 2005. Skim yang ditadbir oleh SMIDEC ini menyediakan bantuan kepada PKS yang berhasrat untuk memperoleh dan meningkatkan keupayaan pembungkusan, reka bentuk dan pelabelan produk. Untuk tujuan ini, geran ini menyediakan jumlah maksimum sebanyak RM200,000 bagi setiap syarikat. Pada tahun 2005, 16 permohonan bernilai RM0.5 juta telah diluluskan.

(b) Geran Promosi Jenama

Sesuatu produk dengan jenama yang mantap mudah dikenali dan dibezakan daripada pesaingnya dan berpotensi mendapat premium harga. Terdapat kesedaran yang lebih meluas terhadap keperluan menggunakan penjenamaan sebagai alat pemasaran, dan syarikat di Malaysia secara aktif digalakkan melabur dalam membangunkan strategi jenama bagi produk dan perkhidmatan mereka.

Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) telah berusaha dengan gigih untuk membantu syarikat Malaysia membangunkan jenama yang mantap bagi produk dan perkhidmatan yang berasal dari Malaysia, untuk dibawa ke luar negara. Geran Promosi Jenama MATRADE menyediakan PKS dengan geran pembayaran ganti 100% untuk pembangunan dan promosi jenama sehingga had maksimum geran sebanyak RM1 juta bagi setiap syarikat.

(c) Pembangunan Jenama – Malaysia's Best

Malaysia's Best (Yang Terbaik Malaysia) ialah projek penjenamaan FAMA untuk meningkatkan daya saing produk pertanian tempatan dalam pasaran dalam negeri dan antarabangsa. Penjenamaan yang lebih baik bermakna keyakinan pengguna yang lebih tinggi terhadap kualiti dan keselamatan serta imej keseluruhan produk pertanian Malaysia. Melalui program ini, FAMA telah mewujudkan skim untuk mengged, melabel dan membungkus produk bagi memenuhi kehendak pengguna, terutamanya bagi pasaran antarabangsa.



Mewujudkan dan Memperkukuh Rangkaian dan Pakatan Perdagangan

(a) Program Promosi Produk PKS

Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna (KPDN&HEP) menjalankan program khusus untuk meningkatkan penjualan produk PKS tempatan di pasar raya besar. PKS diberi bantuan dalam mewujudkan hubungan dengan pasar raya dan pasar raya besar dengan tujuan untuk membekalkan barangan serta untuk melibatkan diri dalam kerjasama pasaran dan untuk mendapatkan pengalaman kerja.

Sebagai sebahagian daripada usaha ini, KPDN&HEP membawa program promosi PKSnya ke pasar raya dan pasar raya besar di Hong Kong dan Singapura pada tahun 2005 dengan tema "Cita Rasa Malaysia". PKS mempamerkan produk mereka di kedua-dua negara itu dan bertemu dengan bakal rakan kongsi perniagaan dalam usaha menembusi pasaran runcit di sana.

(b) Penjenamaan dan Pemasaran Luar Negara MSC Malaysia

Strategi MOSTI untuk membantu PKS ICT berkembang ke luar negara tertumpu pada pembinaan saluran dan pasaran baru untuk pengeksportan produk ICT tempatan. Program yang sedia ada membantu PKS Bumiputera terlibat dalam perniagaan berkaitan ICT untuk meneroka peluang eksport melalui penyertaan dalam pameran perdagangan, misi pemasaran ke luar negara dan seminar.

Satu perkara yang menjadi tumpuan pada tahun 2005 ialah pasaran OIC. Sebanyak 76 syarikat MSC menyertai pelbagai misi, pameran dan bengkel yang dikendalikan untuk pasaran OIC pada tahun itu. Usaha ini membuahkan hasil dengan kewujudan 10 peluang perniagaan bernilai RM370 juta.

(c) SMIDEX 2005

SMIDEX menganjurkan pameran yang dikenali sebagai SMIDEX setiap tahun. Pameran ini menyediakan platform kepada syarikat yang mengambil bahagian untuk mempamerkan keupayaan produk dan perkhidmatan mereka kepada bakal pelanggan. Ia juga mengukuhkan rangkaian dan rangkaian antara PKS dengan perusahaan besar dan MNC.

Pada tahun 2005, SMIDEX 2005 diadakan dengan kerjasama Dewan Perniagaan dan Industri Antarabangsa Malaysia. Acara ini merangkumi pameran, pertunjukan produk dan sesi pepadanan perniagaan. Sebanyak 315 gerai yang melibatkan 226 syarikat menyertai acara ini, yang telah menarik sebanyak 4,928 orang pengunjung perdagangan. Sesi pepadanan perniagaan yang dianjurkan semasa pameran menjana jualan potensi sebanyak RM45.9 juta.

(d) Showcase Usahawan

Showcase Usahawan ialah inisiatif tahunan yang dikendalikan oleh MECD untuk mempromosikan produk dan perkhidmatan PKS tempatan dalam pasaran dalam negeri dan luar negara. Program ini bertujuan untuk menghubungkan terus pengeluar dengan bakal pengedar, dan berusaha meluaskan jangkauan barangan pengeluar, di samping menyediakan bantuan kepada pengedar untuk mengenal pasti produk berkualiti. Program ini juga menyediakan platform untuk PKS mewujudkan rangkaian hubungan yang mantap antara pembekal, pengedar dan pengguna.

(e) Pameran untuk Mempromosikan Rangkaian

“BUILDEX”, iaitu Pameran Bahan dan Peralatan Pembinaan dan “MALBEX”, iaitu Ekspo Pembinaan Antarabangsa Malaysia ialah inisiatif yang dilaksanakan oleh Kementerian Industri Perladangan dan Komoditi bagi menyediakan forum kepada usahawan dalam industri pembinaan untuk mewujudkan rangkaian perniagaan dan mempamerkan produk mereka. Kementerian ini juga menganjurkan Pesta Perabot Antarabangsa Malaysia untuk industri perabot pada tahun lepas.

(f) Pemasaran dan Promosi untuk Usahawan Desa

Kementerian Pembangunan Luar Bandar dan Wilayah mengendalikan program pemasaran untuk usahawan desa. Skop program ini termasuk penyertaan dalam, dan penganjuran, pameran, ekspo dan misi perdagangan serta penubuhan pusat pengumpulan dan pemasaran bagi produk PKS. Program ini dikendalikan di bawah beberapa agensi termasuk Lembaga Kemajuan Kelantan Selatan (KESEDAR) dan Lembaga Kemajuan Wilayah Kedah (KEDA). Pada tahun 2005, sebanyak 25 pameran/ ekspo diadakan dan berjaya menarik sebanyak 1,100 peserta.

Latihan dan Pembangunan Sumber Manusia

Perusahaan perniagaan yang paling bersedia menghadapi cabaran dan mengambil peluang daripada globalisasi ialah perusahaan perniagaan yang berupaya memanfaatkan kemahiran para pekerja mereka, melalui pembelajaran dan latihan di tempat kerja serta digabungkan dengan amalan organisasi dan kerja yang inovatif. Ini jelas terutamanya apabila pengeluaran barangan dan perkhidmatan menjadi lebih berintensifkan pengetahuan dan kemahiran.

Pengurusan sumber manusia PKS perlu disesuaikan supaya seiring dengan persekitaran perniagaan yang sentiasa berubah dengan mengubah strategi perniagaan dan membuat perbaikan proses dan sistem perniagaan, yang boleh dilakukan melalui peningkatan kemahiran dan latihan pengetahuan untuk pekerja.

Tenaga kerja yang telah dilatih dengan baik memainkan peranan yang penting dalam pertumbuhan perniagaan, menyumbang kepada produktiviti yang lebih tinggi melalui penggunaan peralatan dan kelengkapan pengeluaran yang berteknologi tinggi, lantas meningkatkan produktiviti faktor menyeluruh secara keseluruhan.

Kerajaan menyokong dan menggalakkan latihan dan peningkatan kemahiran pekerja melalui pelbagai skim. Program latihan yang kini ditadbir oleh agensi-agensi Kerajaan menumpukan pada meningkatkan intensiti pengetahuan dan kemahiran tenaga kerja, serta menyediakan pekerja dengan kemahiran terkini untuk menyaingi teknik pengeluaran yang moden dan automatik.

Inisiatif untuk membangunkan PKS yang dilaksanakan oleh pelbagai Kementerian dan agensi kebanyakannya terdiri daripada latihan dan pembangunan. Selain program latihan ini, Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan memberi mandat kepada Perbadanan Sumber Manusia Berhad (PSMB) untuk menyelaraskan dan mengawasi latihan dan pembangunan sumber manusia untuk PKS di negara ini.

Tabung Pembangunan Sumber Manusia

Kerajaan menubuhkan Tabung Pembangunan Sumber Manusia (TPSM) pada tahun 1993 untuk memudahkan latihan semula dan peningkatan kemahiran pekerja secara berterusan. Peranan TPSM telah dipertingkatkan dengan pelulusan Akta Pembangunan Sumber Manusia Berhad pada tahun 2001, yang mewajibkan majikan mendaftar dengan PSMB, sekiranya perniagaan mereka melebihi sesuatu saiz tertentu.

Hampir 10,000 majikan telah mendaftar dengan TPSP, dan daripada jumlah itu, 85% merupakan PKS yang terlibat dalam perniagaan dalam sektor perkilangan dan perkhidmatan.

Syarikat yang berdaftar dengan TPSP membayar levi yang ditetapkan pada sesuatu peratusan daripada jumlah jualan tahunan mereka, dan layak memohon mendapatkan geran latihan yang bersamaan dengan jumlah caruman, untuk membiayai program latihan semula dan peningkatan kemahiran pekerja.

Fokus PKS

Menyedari bahawa majikan yang lebih kecil mungkin menghadapi masalah untuk menanggung kesemua kos latihan pekerja mereka, Kerajaan telah meluluskan skim subsidi latihan bernilai RM20 juta pada tahun 1996, dengan majikan ditawarkan sebanyak RM2 subsidi latihan bagi setiap RM1 yang mereka carumkan kepada TPSP. Skim ini kemudiannya diubah suai, dengan majikan dibenarkan menuntut subsidi sebanyak RM2 bagi setiap RM1 yang mereka belanjakan untuk program latihan semula dan peningkatan kemahiran pekerja mereka.

Sebanyak 1,236 majikan bersaiz kecil telah mendapat manfaat daripada skim ini, dengan sebanyak 17,661 tempat latihan diluluskan. Kebanyakan daripada majikan yang memohon skim ini adalah daripada sektor perkilangan. Ini mencerminkan keperluan latihan pekerja yang lebih tinggi dalam sektor ini.

Pada bulan Mei 2005, Kerajaan memperuntukkan sebanyak RM4 juta lagi ke dalam skim ini, yang kini diberi nama baru, iaitu **Skim Insentif Latihan**.

Di bawah program ini, majikan yang mempunyai antara 10 hingga 49 pekerja dan modal berbayar di bawah RM2.5 juta, ditawarkan RM1 bagi setiap RM1 yang dibelanjakan untuk aktiviti latihan pekerja. Ini sekali lagi terbukti sebagai pendekatan yang popular, dengan keseluruhan dana dikeluarkan dalam beberapa bulan sahaja.

Pada tahun 2000, PSMB menubuhkan **Unit PKS** untuk memberi tumpuan khusus bagi menggalakkan majikan PKS melatih dan melatih semula pekerja mereka. Unit ini berusaha membentuk perunggu minda yang positif terhadap latihan dan latihan semula pekerja bagi PKS dan menggalakkan mereka menggunakan sepenuhnya caruman TPSP mereka.

Aktiviti utama Unit PKS ini berkisar pada menyediakan majikan dengan nasihat latihan, dengan berhubung terus dengan mereka. Unit ini menyediakan program pendidikan seperti ceramah dan seminar untuk membantu majikan berhubung dengan formaliti untuk menggunakan TPSP dan juga memperkenalkan majikan kepada pakar latihan profesional yang boleh membantu dalam latihan pekerja.

Beberapa skim TPSP ditujukan khas pada majikan PKS, dengan tujuan menangani pelbagai isu latihan tenaga kerja yang berkaitan dengan PKS. Aspek latihan PKS yang paling penting ialah kemampuan. Oleh itu, semua skim latihan tertumpu pada isu khusus berkaitan kemampuan latihan di kalangan majikan.

Beberapa skim utama yang ditawarkan oleh PSMB kepada PKS termasuk:

- **Skim Bantuan Latihan (SBL)** – skim pembiayaan utama PSMB, memberi majikan sokong kewangan untuk latihan yang dijalankan oleh tenaga pelatih tempatan atau asing, bagi pekerja di tempat kerja, atau di luar tempat kerja;
- **Skim SBL-Khas** yang menawarkan bantuan kepada majikan yang menghadapi masalah aliran tunai tetapi masih ingin meneruskan program latihan semula dan peningkatan kemahiran. Melalui skim ini, pelatih dibayar terus oleh PSMB. Baki TPSP majikan berkenaan akan ditolak kemudian;
- **Skim PROLUS (Program Latihan Yang Diluluskan)** dengan penyedia latihan yang berdaftar dengan PSMB dibenarkan menawarkan perkhidmatan mereka kepada majikan, yang boleh mengikuti program tanpa mendapatkan kelulusan PSMB terlebih dahulu;
- Satu lagi skim latihan pradiluluskan ialah **Skim PERLA (Perjanjian Latihan Dengan Penyedia Latihan)**, dengan majikan menghantar pekerja mereka untuk menjalani latihan semula/peningkatan kemahiran dengan penyedia latihan terpilih dan sebahagian daripada kos latihan ditanggung oleh PSMB. Ini merupakan laluan kepada program latihan semula dan peningkatan kemahiran yang lebih cepat kerana ia tidak memerlukan majikan mendapatkan kebenaran daripada PSMB terlebih dahulu;

- **Skim Jurupelan (Skim Khidmat Runding untuk Analisis Keperluan Latihan)** yang membenarkan majikan memohon perkhidmatan khidmat runding daripada pakar runding latihan yang berdaftar dengan PSMB. Bantuan kewangan ini adalah sebanyak 80% daripada yuran yang diluluskan, dan ia merupakan usaha sekali sahaja, dengan majikan dijangka menjalankan analisis keperluan latihan mereka sendiri pada masa hadapan; dan
- **Skim Pembelian Alat Bantu Latihan dan Menyediakan Bilik Latihan** yang menyediakan bantuan kewangan sebanyak 80% untuk membeli alat bantu latihan asas dan menyediakan bilik latihan, tertakluk pada had maksimum 20% daripada jumlah levi yang dibayar pada tahun sebelumnya. Ini merupakan cara untuk menggalakkan majikan menjalankan lebih banyak latihan dalam syarikat (in-house) dan mewujudkan budaya latihan dalam organisasi.

Kaji Selidik Keberkesanan Latihan

PSMB menjalankan kaji selidik program latihannya sekali setiap tiga tahun, untuk menilai keberkesanan TPMS, mengenal pasti kelemahan dan kekurangan yang ada. Ini bertujuan untuk memperbaiki skim-skim latihan yang ditawarkan.

Dapatan kaji selidik tahun 2000 hingga 2002 menunjukkan bahawa majikan PKS mempunyai pertimbangan yang berlainan jika dibandingkan dengan perusahaan perniagaan besar dalam sektor perkilangan dan perkhidmatan.

PKS, seperti juga syarikat besar, menyatakan jadual kerja dan kurang pembiayaan sebagai penghalang rancangan untuk melatih pekerja mereka. Selain itu, PKS juga menyatakan kurangnya kemudahan latihan di premis dan tiadanya skim latihan yang sesuai sebagai faktor-faktor yang mengehadkan latihan pekerja. Syarikat yang lebih besar pula menyatakan faktor bertukar ke tempat kerja lain selepas dilatih dan kurang tenaga pengajar sebagai penghalang lebih besar bagi program latihan mereka.

Namun, apabila perlu membuat penilaian mengenai manfaat daripada program latihan pekerja, PKS dan syarikat besar menyatakan prestasi kerja yang lebih baik, kualiti produk yang lebih baik, produktiviti pekerja yang meningkat dan kepuasan pekerja yang lebih tinggi sebagai manfaat utama daripada penyertaan dalam program latihan.

Memperluas Liputan

Memandangkan peranannya sebagai penyelaras latihan dan pembangunan sumber manusia bagi PKS, PSMB telah memulakan rancangan yang komprehensif untuk membuat analisis keperluan latihan bagi beberapa subsektor dengan tujuan untuk lebih memahami keperluan latihan PKS dalam industri-industri itu supaya program latihan yang direka khusus akan dapat dibentuk. Sebagai permulaan, satu usaha untuk menilai dan mengenal pasti keperluan latihan bagi majikan dalam sektor makanan dan minuman, logistik dan pengedaran sedang dijalankan.

Program Peningkatan Kemahiran SMIDEC

Program ini bertujuan untuk meningkatkan kemahiran dan keupayaan pekerja PKS dalam bidang teknikal dan pengurusan, terutamanya dalam bidang yang penting seperti elektrik dan elektronik, teknologi maklumat, reka bentuk perindustrian dan bidang kejuruteraan. Program ini dijalankan di 21 buah Pusat Pembangunan Kemahiran di seluruh negara. PKS yang menghantar pekerja mereka untuk latihan di pusat-pusat itu layak mendapat geran latihan sebanyak 50% daripada SMIDEC. Selaras dengan pengembangan dalam skop SMIDEC untuk meliputi sektor perkhidmatan dan untuk memenuhi keperluan industri dalam bidang teknikal yang baru, dua pusat baru ditubuhkan pada tahun 2005. Sebanyak RM1.27 juta telah digunakan untuk melatih sebanyak 1,012 pekerja di pusat-pusat itu pada tahun itu.

Portal HRD

Menyedari bahawa program latihan, latihan semula dan peningkatan kemahiran sumber manusia perlu dijalankan secara berterusan sekiranya daya saing perusahaan perniagaan ingin dikekalkan, Kerajaan sentiasa berusaha untuk memastikan skim latihan boleh diakses oleh semua majikan dengan mudah.

Pembangunan Sumber Manusia Berhad (PSMB), yang telah diamanahkan untuk menyediakan peluang latihan kepada seberapa banyak pekerja, sedar perlunya satu kaedah yang cepat dan berterusan bagi mengakses maklumat dan jadual latihan. Oleh itu, PSMB telah melancarkan Portal HRD (www.hrdportal.com.my), iaitu satu pusat sumber latihan dalam talian bagi majikan, pekerja dan penyedia latihan.

Jika sebelum ini, tenaga pengajar perlu mengiklankan program latihan mereka secara berasingan tanpa mengetahui sama ada maklumat itu sampai kepada majikan, kini mereka boleh mempamerkan maklumat program mereka dalam Portal HRD, dan dapat memastikan yang maklumat itu akan sampai kepada kumpulan sasaran, iaitu majikan.

Bagi majikan yang sentiasa kesuntukan masa, peluang mereka mengakses sesuatu laman web 24 jam sehari, 7 hari seminggu dan dari mana-mana sahaja, menjadikan proses menempah program latihan yang diperlukan lebih efisien bagi diri mereka dan pekerja mereka.

Akses Sepanjang Masa

Sebagai sebuah pusat latihan sehenti, Portal HRD menawarkan peluang kepada penyedia latihan untuk memasarkan program latihan melalui internet. Portal ini:

- Membolehkan promosi program latihan dan aktiviti latihan lain secara berterusan dalam format kalendar yang dinamik;
- Menyediakan profil program latihan yang lengkap dengan butiran maklumat mengenai pusat latihan, tenaga pengajar, ringkasan kursus, jadual kursus, yuran kursus, lokasi latihan dan skim latihan yang boleh dituntut di bawah PSMB;

- Menawarkan pemprosesan pendaftaran untuk latihan dalam talian; dan
- Menyediakan e-mel dan perkhidmatan penghantaran pesanan segera secara percuma untuk lebih memudahkan komunikasi antara tenaga pengajar dengan majikan.

Penyedia latihan juga boleh menggunakan Portal ini untuk menyalurkan butiran maklumat kursus terkini, pada kos yang menjimatkan dan tepat pada masanya.

Sebaliknya, majikan boleh menggunakan Portal ini untuk membuat carian dalam talian program latihan yang paling sesuai dengan keperluan mereka. Jika sebelum ini, membuat perbandingan kursus mungkin sukar, ia kini boleh dilakukan dengan sekali carian sahaja melalui komputer. Apabila sesuatu kursus yang sesuai dikenal pasti, maklumat terkini mengenai yuran kursus, ringkasan kursus dan profil tenaga pengajar akan diberikan.

Perkhidmatan pendaftaran secara dalam talian bukan hanya membolehkan majikan mendaftar untuk program latihan, tetapi mereka juga boleh memantau status pendaftaran mereka dengan penyedia latihan.

Pautan kepada Skim PSMB

Portal HRD juga memberikan ahli PSMB akses kepada SBL Online dan SBL-Khas Online, iaitu satu lagi perkhidmatan dalam talian PSMB yang membolehkan majikan mengemukakan permohonan untuk geran latihan secara dalam talian.

Ini memudahkan lagi majikan untuk membuat pendaftaran untuk latihan dengan penyedia latihan dan memohon geran latihan dengan PSMB.

PSMB berharap dengan kemudahan tambahan yang ditawarkan oleh Portal HRD akan menggalakkan majikan untuk mengambil pendekatan yang lebih proaktif apabila merancang keperluan latihan organisasi mereka.

Platform PKS

Memandangkan Portal HRD memberikan banyak manfaat kepada majikan, MPPK telah meluluskan penggunaan Portal HRD ini sebagai platform umum bagi PKS untuk mendapatkan program latihan mereka supaya dapat melatih semula dan meningkatkan kemahiran tenaga kerja mereka.

Oleh itu, keahlian Portal HRD telah diperluas untuk merangkumi semua majikan dan agensi latihan kerajaan yang berkaitan dengan pembangunan PKS di Malaysia. Adalah diharapkan usaha ini akan menggalakkan lebih banyak majikan amnya, dan majikan PKS khususnya, untuk mendapatkan manfaat daripada kemudahan yang disediakan oleh Portal HRD ini.

Khidmat Nasihat kepada PKS

Lazimnya, PKS kurang mempunyai kepakaran dan pengetahuan yang diperlukan untuk memperbaiki operasi perniagaan mereka dan untuk terlibat dalam rancangan pengembangan perniagaan.

Oleh itu, khidmat nasihat merupakan bahagian yang penting dalam rangkaian sokongan yang perlu untuk menyokong pertumbuhan PKS, bagi membantu prestasi keseluruhan dan daya saing mereka.

Kaji Selidik yang dijalankan oleh Bank Negara Malaysia pada tahun 2001 mendapati bahawa PKS memerlukan khidmat nasihat terutamanya dalam bidang perakaunan dan kewangan, pemasaran, pentadbiran perniagaan dan pengurusan, ICT dan pengetahuan teknikal.

PKS memerlukan bimbingan sepanjang kitaran perniagaan mereka, iaitu pada hampir setiap peringkat perniagaan mereka. Jenis bantuan yang diperlukan adalah pelbagai, daripada pengurusan profesional syarikat hingga hal-hal berkaitan perniagaan dan teknikal.

Terdapat pelbagai cara PKS boleh menggunakan khidmat nasihat.

Rancangan pengembangan perniagaan PKS yang terhad akibat ketidakupayaan untuk mendapat pembiayaan ekoran perancangan perniagaan yang lemah sebagai contoh, memerlukan bantuan dalam merumuskan perancangan yang fokus dan bermakna, yang akan membolehkan PKS tersebut mengembangkan perniagaannya.

Begitu juga, sesuatu produk PKS yang tidak berdaya saing dan nilai ditambahnya rendah memerlukan input teknikal mengenai cara untuk memperbaiki kaedah pengeluaran dan kualiti, dan akhirnya membawa kepada pertumbuhan dan pengembangan perniagaan.

Tidak seperti perusahaan besar, PKS menghadapi kekangan dari segi saiz dan jumlah sumber yang mereka ada untuk melabur dalam penyelidikan dan pembangunan, terutamanya dalam bidang inovasi produk serta pemasaran dan promosi produk. Kesemua aktiviti ini penting bagi sesebuah perusahaan perniagaan untuk terus kekal dalam persekitaran yang semakin kompetitif.

Dengan mempunyai akses kepada nasihat pakar ini akan dapat memperkukuh proses pembelajaran PKS, iaitu membantu mereka mengetahui amalan terbaik industri dan meningkatkan kebolehan untuk memenuhi komitmen perniagaan dan kewangan mereka.

Menyedari hakikat ini, agensi Kerajaan menyediakan pelbagai khidmat nasihat kepada PKS.

Terdapat dua jenis khidmat nasihat yang diberikan kepada PKS:

- Nasihat pengurusan perniagaan dan kewangan, yang merangkumi bidang seperti pemasaran, perakaunan dan kewangan, teknologi maklumat dan pengauditan; dan
- Nasihat teknikal, yang merangkumi bidang seperti R&D dalam teknologi pengeluaran, maklumat teknikal mengenai harta intelektual, inovasi produk, dan pensijilan. Beberapa agensi Kerajaan juga menawarkan program inkubator dan bantuan kepada syarikat teknologi baru, menawarkan sumber perkongsian, kepakaran dan modal intelektual.

Sokongan Pengurusan Perniagaan dan Kewangan

Agensi Kerajaan menawarkan kepada PKS sokongan pengurusan perniagaan dan kewangan untuk meningkatkan daya maju, daya saing dan daya tahan mereka. Penekanan yang diberikan selama ini adalah untuk menyediakan bantuan kepada PKS meningkatkan kualiti kertas cadangan yang diperlukan dalam permohonan pembiayaan. Beberapa agensi telah menyediakan infrastruktur yang khusus untuk tujuan ini, termasuk menyediakan pasukan khusus untuk menasihati dan memberikan kaunseling kepada PKS.

Bank Negara Malaysia mempunyai mekanisme untuk membantu PKS dalam hal berkaitan pembiayaan, iaitu daripada menyediakan maklumat mengenai jenis pembiayaan yang ditawarkan kepada PKS, hinggalah kepada membantu perusahaan perniagaan menstrukturkan semula dan menjadualkan semula pinjaman, dan juga bertindak sebagai perantara antara peminjam dengan institusi kewangan. Peranan perantaraan dijalankan melalui Skim Penyelesaian Hutang Kecil Bank Negara Malaysia.



Pada tahun 2005, Bank Negara Malaysia melancarkan Laman Informasi, Nasihat dan Khidmat (BNM LINK) untuk memudahkan pemberian respons yang cepat dan cekap kepada pertanyaan orang awam dan juga PKS. Ini dilakukan dengan sentiasa memberi pengetahuan teknikal dan nasihat serta membantu menyelesaikan aduan dan menjawab pertanyaan.

PKS juga boleh mendapatkan bantuan nasihat terus daripada bank perdagangan dan institusi kewangan pembangunan (IKP) tertentu. Institusi perbankan juga mempunyai unit khas untuk mengendalikan pelanggan PKS dan Bumiputera. Unit ini memberi perkhidmatan yang meluas, termasuk daripada menyediakan PKS dengan perancangan kewangan yang sesuai dengan keperluan mereka, kepada menyediakan perkhidmatan pengurusan tunai, serta perkhidmatan sokongan lain seperti pengurusan kewangan dan perlindungan insurans.

IKP seperti SME Bank, Bank Pertanian Malaysia, Exim Bank dan Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC), menawarkan khidmat nasihat dan rundingan kepada PKS dalam bidang pengurusan dan pemasaran.

SME Bank juga telah diberi mandat untuk membimbing dan memenuhi keperluan unik PKS. Dengan peranan utamanya untuk menyumbang ke arah pertumbuhan masyarakat usahawan Malaysia yang lebih mantap, SME Bank berperanan sebagai pusat kewangan sehenti yang bertindak balas kepada keperluan pembiayaan dan pertumbuhan perniagaan PKS.

Selain menyediakan pembiayaan, SME Bank juga diberi mandat untuk menyediakan khidmat nasihat kewangan dan perniagaan untuk menyokong pertumbuhan PKS.

Dalam membimbing PKS, SME Bank juga menjalankan pelbagai program latihan keusahawanan dengan matlamat untuk menyalurkan pengetahuan dalam pelbagai aspek perniagaan untuk membangunkan usahawan yang berdaya saing dan berdaya tahan.

CGC juga menyediakan khidmat nasihat kepada PKS melalui panel Entiti Khidmat Nasihat Perniagaan (BASE). Perkhidmatan ini membantu PKS menyediakan pelan perniagaan dan kertas kerja untuk memohon pinjaman dan semua urusan yang berkaitan dengannya.

Sokongan Nasihat Teknikal dan Pengurusan

Selain akses kepada pembiayaan, PKS juga memerlukan akses kepada teknologi dan pemindahan teknologi untuk berkembang.

Panel Penasihat Pakar PKS telah dilancarkan oleh SMIDEC pada tahun 2003, yang bertujuan untuk menyediakan bantuan teknikal supaya PKS boleh meningkatkan kecekapan, produktiviti dan keupayaan teknologi mereka. Syarikat boleh memohon sehingga RM18,000 setiap satu untuk menampung kos menggunakan khidmat pakar untuk menyediakan laporan kajian kemungkinan bagi rancangan yang dicadangkan.

Pakar industri yang berdaftar di bawah skim ini mengajar bidang yang berkaitan teknologi dan jentera yang digunakan oleh sesebuah perusahaan perniagaan, pengeluaran barangan dan ICT.

Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI) menyediakan khidmat nasihat teknikal berhubung dengan standard dan pensijilan, serta hal-hal kesihatan dan keselamatan, untuk membantu PKS mencapai standard antarabangsa dalam perkara-perkara ini.

Pada tahun 2005, sebanyak 56 syarikat mendapat manfaat daripada khidmat nasihat ini.

Selain itu, MOSTI juga membantu lebih 80 PKS dalam bidang seperti penyelidikan dan pembangunan produk baru, teknologi dan proses, lantas menanamkan daya kreatif dan meningkatkan kualiti dan produktiviti.

Khidmat nasihat Kementerian Pembangunan Luar Bandar dan Wilayah tertumpu pada melengkapkan usahawan desa dengan pengetahuan dan kemahiran keusahawanan, dan untuk menyebarkan maklumat mengenai peluang keusahawanan kepada usahawan desa. PKS yang terlibat dalam perladangan dan komoditi mempunyai akses kepada khidmat nasihat teknikal yang disediakan oleh Kementerian Industri Perladangan dan Komoditi. Melalui khidmat yang diberi kepada perusahaan perniagaan dalam industri pembalakan, minyak sawit, getah, koko, lada hitam dan tembakau, khidmat nasihat teknikal menumpukan pada peningkatan pengetahuan PKS mengenai amalan terbaik dalam industri masing-masing. Penggunaan bioteknologi untuk meningkatkan produktiviti juga merupakan satu ciri khidmat nasihat yang disediakan oleh Kementerian ini.

Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA) dan agensi-agensinya menyediakan khidmat nasihat dan rundingan dalam pelbagai bidang pertanian, dalam usaha untuk meningkatkan pengeluaran dan mengeluarkan produk yang berkualiti. Usaha kini ditumpukan pada program pengeluaran makanan seperti pertanian satelit dan pertanian nukleus. Kementerian itu juga telah mengambil inisiatif untuk memberi khidmat nasihat bagi meningkatkan produktiviti dan daya saing perniagaan tani, hortikultur, ternakan, akuakultur dan perikanan.

Pengeluar pertanian juga diberi nasihat mengenai penggunaan teknologi moden untuk meningkatkan hasil tanaman dan mewujudkan pengeluaran yang mampan. Institut Penyelidikan dan Pembangunan Pertanian Malaysia (MARDI), yang merupakan sebuah agensi di bawah MOA, menyediakan khidmat nasihat teknologi kepada petani dan peniaga dalam sektor pertanian.

MECD dan agensinya menyediakan perkhidmatan kepada usahawan dalam semua sektor, dengan sokongan yang diberi meliputi aspek bantuan kewangan dan juga perkhidmatan teknikal. Kementerian itu juga mempunyai Portal Usahawan, (www.mecd.gov.my), iaitu portal maklumat dan komunikasi. Pada tahun 2005, Kementerian itu dan agensinya juga menganjurkan beberapa bengkel latihan, seminar dan kursus untuk memberi khidmat runding yang diperlukan kepada usahawan.

Senarai penuh khidmat nasihat PKS yang disediakan oleh Kementerian dan Agensi Kerajaan terdapat dalam Portal SMEinfo (www.smeinfo.com.my).

Pembangunan Usahawan

Konsep apa yang membuatkan seseorang itu menjadi usahawan, dan apakah keusahawanan, amat berbeza-beza. Ia meliputi banyak aspek – daripada inovasi kepada pengambilan risiko, cekap pasaran dan memiliki dan mengurus sesuatu perniagaan.



Terdapat perbezaan pendapat sama ada usahawan itu wujud secara semula jadi atau dibangunkan. Ada pendapat yang percaya bahawa keusahawanan itu merupakan sifat peribadi, iaitu kemampuan yang wujud pada seseorang itu, yang terserlah sama ada dengan sendirinya atau tidak, manakala ada juga yang percaya bahawa sementara sifat peribadi seseorang memainkan peranan, usahawan dapat dilatih dan dibangunkan.

Namun demikian, keusahawanan diterima umum sebagai pemacu inovasi dan pertumbuhan ekonomi yang perlu bagi sesebuah negara. Oleh itu, kebanyakan negara menggalakkan keusahawanan secara aktif sebagai cara untuk mempercepat pembangunan ekonomi.

Pendekatan terhadap pembangunan keusahawanan di Malaysia adalah holistik. Sokongan Kerajaan adalah dalam bentuk program yang dirangka bagi menyediakan infrastruktur supaya lebih mudah bagi usahawan untuk menceburi dunia perniagaan, menanam semangat keusahawanan dan mendidik usahawan yang berpotensi melalui latihan.

Satu perkembangan penting dalam usaha Kerajaan menggalakkan pembangunan usahawan ialah penubuhan Kementerian Pembangunan Usahawan pada tahun 1995, yang seterusnya berkembang menjadi Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MECD) pada tahun 2004. Sebagai penggerak utama kejayaan keusahawanan di Malaysia, MECD bermatlamat membantu bakal ahli perniagaan menangani banyak aspek dalam membina perniagaan yang berjaya.

Selain MECD, Kementerian, agensi dan institusi lain juga secara aktif menggalakkan pembangunan usahawan dalam sektor masing-masing, termasuk SMIDEC, Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani, Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi, Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah, serta institusi pendidikan tinggi.

Sistem sokongan terdiri daripada bantuan kewangan dan bukan kewangan. Usahawan diberi akses kepada pelbagai mekanisme bantuan kewangan, termasuk geran, pinjaman mudah, pembiayaan ekuiti, modal usaha niaga, jaminan kredit dan insentif cukai. Bantuan bukan kewangan juga pelbagai: khidmat nasihat, latihan, bantuan R&D dan inovasi, pusat inkubasi dan khidmat mentor.

Tiada usaha yang dikesampingkan dalam mewujudkan persekitaran yang sesuai untuk usahawan merealisasikan idea inovatif mereka, dan untuk mengembangkan dan mengekalkan perniagaan mereka apabila ia telah diwujudkan.

Mewujudkan Generasi Usahawan Selanjutnya

Aktiviti keusahawanan telah diperkenalkan di sekolah-sekolah untuk mengembangkan semangat keusahawanan di kalangan kanak-kanak pada peringkat usia yang muda. Usaha tertumpu pada pendedahan kanak-kanak kepada peluang kerjaya yang terbuka dengan menjadi usahawan, dan untuk menggalakkan mereka membangunkan wawasan keusahawanan mereka sendiri.

Di samping itu, dalam institusi pendidikan tinggi, usaha tertumpu pada pemupukan sikap perniagaan positif pelajar dan perkembangan idea, serta perkembangan kemahiran mereka dalam membangunkan perniagaan yang berdaya maju. Pendidikan secara formal ialah cara yang dapat menyedarkan bakal usahawan akan kekuatan dan kelemahan mereka dan lebih bersedia menggunakan sebarang peluang di hadapan mereka.

Menyedari pentingnya menggalakkan kemahiran keusahawanan pada peringkat usia yang muda, Kementerian Pelajaran dan Kementerian Pengajian Tinggi menekankan perkara ini dalam aktiviti kokurikulum di sekolah dan institusi vokasional, serta institusi pengajian tinggi. Program latihan dan sangkutan industri juga disediakan untuk melengkapkan golongan muda dengan kemahiran dan pengetahuan yang perlu dalam dunia perniagaan. Graduan diberi kesedaran mengenai, dan dihubungkan dengan, Kementerian-kementerian lain seperti MECD, untuk mempertingkatkan kemahiran keusahawanan mereka.

Satu perkembangan penting ialah penubuhan Institut Keusahawanan Nasional (INSKEN) pada bulan Januari 2005. INSKEN, yang ditubuhkan oleh MECD, bertujuan membantu mewujudkan dan membangunkan usahawan bertaraf dunia sebagai sebahagian daripada usaha negara untuk menggalakkan Masyarakat Perindustrian dan Perdagangan Bumiputera yang berkembang maju.

Seperti yang dihasratkan, INSKEN bukan semata-mata institut latihan untuk bakal ahli perniagaan, malahan selain menjalankan kursus latihan perniagaan yang relevan, INSKEN akan secara aktif menyediakan data dan penyelidikan pasaran untuk menyokong usahawan, bertindak sebagai pusat sehenti maklumat dan penyelidikan bagi usahawan mendapatkan maklumat untuk menjalankan perniagaan, menyediakan perkhidmatan pakar runding bagi usahawan, dan juga berusaha untuk membangunkan program keusahawanan dalam negeri dan melalui pakatan strategik dengan negara-negara di seluruh dunia.

INSKEN akan menyediakan maklumat mengenai peluang perniagaan yang tersedia di seluruh dunia, dan akan berusaha untuk membangunkan program keusahawanan dalam negeri dan melalui pakatan strategik dengan negara-negara di seluruh dunia.

INSKEN akan menyediakan maklumat mengenai peluang perniagaan yang tersedia di seluruh dunia, dan akan berusaha untuk membangunkan program keusahawanan dalam negeri dan melalui pakatan strategik dengan negara-negara di seluruh dunia.

INSKEN akan menyediakan maklumat mengenai peluang perniagaan yang tersedia di seluruh dunia, dan akan berusaha untuk membangunkan program keusahawanan dalam negeri dan melalui pakatan strategik dengan negara-negara di seluruh dunia.

Bantuan untuk Usahawan

Bantuan Kerajaan diteruskan sehingga pada peringkat permulaan perniagaan dengan bantuan kewangan dan bukan kewangan ditawarkan kepada usahawan untuk memudahkan kemasukan mereka ke dalam dunia perniagaan. Program yang diperkenalkan bertujuan menyediakan persekitaran yang menyokong usahawan berpotensi untuk merealisasikan cita-cita mereka.

Program khusus yang dilaksanakan oleh MECD adalah untuk menggalakkan usahawan yang berdaya maju, berdaya tahan dan berdaya saing. Program ini dirangka untuk membimbing usahawan dan membantu mereka dengan menyediakan latihan dan nasihat, bantuan pembiayaan, dan premis perniagaan. Program ini termasuk:

- **Program Pembangunan Vendor (PPV):** PPV memberi sokongan kepada PKS Bumiputera yang bercadang untuk terlibat dalam menyediakan produk dan perkhidmatan kepada syarikat berkaitan Kerajaan dan MNC dalam aktiviti penggunaan perkhidmatan pihak ketiga mereka. Industri yang diberi keutamaan di bawah PPV termasuk automotif, elektrik dan elektronik, dan telekomunikasi. MECD menghubungkan usahawan (vendor) dengan pembiaya kewangan dan syarikat induk, yang bertanggungjawab memberi latihan dan menyediakan bantuan teknikal kepada vendor.
- **Program Pembangunan Francais:** Program ini menggalakkan penglibatan Bumiputera dalam perniagaan francais dengan menyediakan latihan, pembiayaan, premis perniagaan dan pemantauan kemajuan usahawan yang terlibat dalam perniagaan francais.
- **Program Groom Big:** Program ini, yang bermula sebagai projek untuk mengenal pasti dan menggalakkan pewujudan perusahaan Bumiputera sekunder, bertujuan meningkatkan bilangan keseluruhan perusahaan Bumiputera bersaiz kecil dan sederhana di samping memupuk golongan perusahaan perniagaan Bumiputera global yang baru. Perusahaan perniagaan terpilih dengan jualan antara RM1 juta hingga RM25 juta diberi latihan dan bimbingan untuk meningkatkan perniagaan mereka yang sedia ada. Bantuan adalah holistik dan dirumus khusus mengikut keperluan perusahaan perniagaan, dan ia boleh diberikan untuk membantu membiayai perniagaan, mengembangkan produk dan rangkaian antarabangsa.

Untuk menambah dan meningkatkan penglibatan Bumiputera dalam perniagaan runcit, Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) menyediakan bantuan melalui Dana Projek Runcit Usahawan Bumiputera (PROSPER) dengan menyediakan pembiayaan ekuiti dan modal masing-masing sehingga 30% dan 90% daripada jumlah kos projek.

Siri jerayawara Gerak Usahawan bertemakan “*Pemilihan Keusahawanan sebagai Kerjaya*” ialah program *outreach* penting untuk mewujudkan kesedaran di kalangan usahawan dan PKS mengenai pelbagai program bagi menyokong pembangunan usahawan. Jerayawara itu, yang diadakan di lima negeri pada tahun 2005 – iaitu Selangor, Kedah, Terengganu, Johor dan Sabah – bukan sahaja membabitkan MECD dan agensinya, bahkan melibatkan semua Kementerian dan agensi Kerajaan yang bertanggungjawab terhadap beberapa aspek pembangunan usahawan, serta institusi kewangan. Gerak Usahawan juga menyaksikan penglibatan syarikat berkaitan Kerajaan yang besar seperti Petronas, Tenaga dan Telekom, menawarkan kepada usahawan peluang untuk mengkaji kemungkinan menjalankan perniagaan dengan syarikat-syarikat besar ini sebagai pembekal atau kontraktor.

Peluang perniagaan yang dibawa melalui program itu kepada usahawan dan bakal usahawan adalah yang terbesar pernah diadakan di satu tempat, yang mewujudkan banyak peluang bagi penubuhan perusahaan perniagaan mikro dan kecil yang baru, dan menyediakan potensi bagi perusahaan perniagaan yang sedia ada untuk berkembang.

Siri jerayawara itu memberi peluang kepada usahawan dan bakal usahawan untuk berbincang mengenai masalah khusus dengan pegawai yang berkenaan daripada jabatan Kerajaan, menyelesaikan isu pelesenan, kelayakan untuk mendapatkan pembiayaan dan aspek menjalankan perniagaan lain dalam tempoh masa beberapa jam sahaja dan dengan itu tidak perlu berkunjung ke pelbagai jabatan berkali-kali.

Keusahawanan Wanita

Sumbangan wanita kepada ekonomi negara semakin penting. Wanita merupakan separuh daripada jumlah penduduk dan kira-kira 36.7% daripada jumlah tenaga kerja Malaysia sebanyak 10.9 juta orang, di samping penglibatan mereka yang semakin meningkat dalam bidang profesional, pengurusan dan teknikal.

Sejak beberapa tahun ini, peranan wanita dalam dunia perniagaan telah menjadi bertambah penting. Dengan perubahan dalam trend perniagaan dan kepentingan industri perkhidmatan semakin meningkat, kita menyaksikan lebih ramai usahawan wanita menceburi bidang perniagaan komersial dalam pasaran tertentu.

Menyedari potensi sumbangan wanita, satu aspek yang menjadi tumpuan Kerajaan adalah untuk meningkatkan penyertaan wanita dalam perniagaan dan keusahawanan. Semasa Rancangan Malaysia Ke-8 (RMK8), program-program khusus telah dilaksanakan oleh Kerajaan untuk meningkatkan lagi penglibatan wanita dalam perniagaan.

Agenda pembangunan wanita terus diberi tumpuan dalam Rancangan Malaysia Ke-9 (RMK9). Kerajaan akan mempergiat usaha untuk menyediakan persekitaran yang membolehkan penyertaan wanita secara lebih berkesan dalam pembangunan negara.

Penekanan diberi kepada usaha untuk melengkapkan wanita dengan kemahiran dan pengetahuan bagi membolehkan mereka menjadi kompetitif dan serba boleh untuk bergiat dalam ekonomi berasaskan ilmu yang semakin mencabar. Oleh itu, fokus khusus akan diberi kepada latihan dan menggalakkan celik ICT.

Teras strategi di bawah RMK9 merangkumi pembangunan usahawan wanita. Usaha akan diambil untuk meningkatkan penyertaan wanita dalam aktiviti perniagaan dan keusahawanan melalui penyelarasan bantuan kewangan dan program latihan yang lebih baik. Lebih banyak peluang akan dibuka kepada wanita untuk menjalankan perniagaan asas tani, memanfaatkan potensi bioteknologi dan meningkatkan rangkaian. Jendela khas akan diwujudkan dalam program kewangan sedia ada untuk meningkatkan akses usahawan wanita kepada pembiayaan.

Fokus terhadap Wanita

Susulan penekanan yang diberi kepada wanita di bawah RMK8, Kementerian Pembangunan Wanita, Keluarga dan Masyarakat (KPWK) telah ditubuhkan pada tahun 2001 untuk menerajui kesamaan jantina, dan inisiatif pembangunan keluarga dan masyarakat. KPWKM, sebagai agensi utama dalam meningkatkan penyertaan wanita dalam perniagaan, telah sentiasa bekerjasama dengan agensi-agensi kerajaan lain di peringkat persekutuan dan negeri serta organisasi bukan kerajaan dalam menjalankan program latihan kemahiran dan keusahawanan. Ini selaras dengan misinya untuk memasukkan perspektif wanita ke dalam segala aspek Kerajaan dan matlamatnya untuk meningkatkan penyertaan wanita dalam keluarga dan masyarakat.

Kursus-kursus yang dianjurkan adalah dalam bidang perniagaan, perakaunan, kemahiran organisasi, pengurusan kewangan, pembangunan produk pertanian, pengeluaran dan pembungkusan kraf tangan tempatan, yang masing-masing bertujuan untuk membantu wanita menjadi mahir dalam bidang perniagaan yang dipilih.



KPWKM juga secara aktif menggalakkan wanita untuk bekerja dari rumah.

Menyedari hakikat bahawa banyak wanita perlu berada di rumah sebagai penjaga utama keluarga, KPWKM sedang mengambil inisiatif untuk melancarkan Program Pejabat di Rumah. Program ini akan memberi wanita keflexibelan bekerja dari rumah sendiri dengan selesa, dan ramai antara mereka yang mungkin akan menubuhkan perusahaan persendirian atau perkongsian kecil dari rumah, lantas meningkatkan bilangan perusahaan milik wanita.

Mewujudkan pejabat atau tapak perniagaan dari rumah dan bukan menyewa premis akan turut membantu dalam mengurangkan kos permulaan apa-apa perniagaan kecil. Keperluan untuk menyewa pejabat, mengubah suai premis dan menanggung kos operasi tidak timbul.

Usaha yang khusus juga telah diambil oleh Kementerian untuk membangunkan kemahiran ICT bagi wanita. Satu projek utama dalam bidang ini ialah pelancaran Portal NurITA, iaitu portal interaktif yang memberi kemudahan dalam talian kepada wanita dalam perniagaan. Ia dilancarkan sebagai alat untuk menggalakkan wanita menggunakan ICT untuk membina dan meningkatkan perniagaan mereka.

Rencana Khas : Keusahawanan Wanita

Portal NurITA menyediakan wadah bagi usahawan wanita untuk memasarkan produk mereka, mendapat akses kepada maklumat mengenai kekosongan jawatan, dan juga memperoleh maklumat mengenai khidmat perundangan dan kaunseling lain. Maklumat mengenai kemudahan dan perkhidmatan yang disediakan oleh agensi Kerajaan turut dimuatkan dalam laman web ini.

Bantuan Khusus untuk Usahawan Wanita

Semua dana khas yang ditawarkan oleh Kerajaan boleh diakses oleh usahawan wanita. Secara amnya, dana tersebut disediakan untuk pelbagai segmen perniagaan dan tidak khusus untuk sesuatu jantina sahaja.

Walau bagaimanapun, menyedari potensi usahawan wanita dalam pembangunan ekonomi, inisiatif telah diambil untuk menggalakkan lagi penyertaan wanita dalam perniagaan, melalui penubuhan dana khusus untuk manfaat usahawan wanita. Ini termasuk:

Skim Bantuan Khas untuk Usahawan Wanita

Untuk memudahkan lagi pembangunan usahawan wanita dan mempertingkatkan keupayaan dan kapasiti mereka, SMIDEC telah memperkenalkan Skim Bantuan Khas untuk Usahawan Wanita pada tahun 1999 untuk memberi lebih akses kepada pelbagai skim geran pepadanan dan pinjaman mudah untuk usahawan wanita.

Menyedari bahawa kebanyakan wanita terlibat dalam sektor perkhidmatan, Skim ini mempunyai liputan khas dalam sektor itu, termasuk perkhidmatan berkaitan perkilangan, perkhidmatan pengurusan profesional, perkhidmatan berkaitan IT, perkhidmatan pendidikan, pembangunan perisian, reka bentuk dan pembungkusan, penyelidikan dan pembangunan, pemasaran, pelancongan dan perkhidmatan perniagaan lain.

Skim ini bertujuan untuk:

- Meningkatkan keupayaan teknologi dan kemahiran teknikal/ kepakaran usahawan wanita;
- Mengintegrasikan lebih banyak perusahaan perniagaan yang dimiliki dan diuruskan oleh wanita ke dalam arus perdana perkilangan melalui hubungan dalam dan antara industri; dan
- Meningkatkan daya saing global syarikat yang dimiliki dan diuruskan oleh wanita.

Rencana Khas : Keusahawanan Wanita

Skim ini dibuka kepada perusahaan perniagaan yang dimiliki secara majoriti oleh wanita, atau yang diuruskan oleh wanita. Pada 31 Disember 2005, sejumlah RM50.9 juta diluluskan kepada 531 usahawan wanita di bawah pelbagai skim bantuan kewangan yang ditawarkan oleh SMIDEC. Daripada jumlah itu, RM21.6 juta atau 42.4 peratus diluluskan kepada 43 usahawan wanita di bawah Skim Pinjaman Mudah untuk PKS.

Di bawah Skim itu, keutamaan diberikan kepada perkilangan atau aktiviti yang berkaitan dengannya, perkhidmatan serta peserta dalam Program Rantaian Industri (ILP), yang bertujuan untuk membangunkan PKS supaya menjadi pengeluar dan pembekal kepada syarikat besar, syarikat multinasional dan juga pembeli global, yang kompetitif dan berkeupayaan. ILP memudahkan hubungan industri dengan program lain yang dijalankan oleh SMIDEC seperti pepadanan perniagaan dan rangkaian perniagaan. Ini bertujuan untuk menggalakkan dan mendorong usahawan wanita untuk memajukan perniagaan mereka ke tahap yang lebih berdaya saing dan global.

Jumlah kelulusan paling tinggi dari segi bilangan usahawan adalah di bawah Skim Geran Pembangunan Pasaran (GPP). Skim GPP telah meluluskan bantuan kepada 128 usahawan wanita. Penggunaan GPP yang tinggi, yang memberi bantuan kepada PKS untuk memasuki pasaran eksport, menunjukkan kesedaran usahawan wanita untuk mengejar peluang dalam pasaran eksport.

Dana Pemerolehan Teknologi untuk Wanita

Dana ini, yang diperkenalkan pada tahun 1999 dan ditadbir oleh Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia (MTDC), bertujuan untuk menggalakkan usahawan wanita menceburi perniagaan dalam bidang perkilangan dan bidang berkaitan perkilangan. Melalui dana ini, MTDC menyediakan pembiayaan dalam bentuk geran kepada usahawan wanita yang terlibat dalam industri teknologi.

Objektif dana itu adalah untuk:

- Mengintegrasikan lebih banyak syarikat milik wanita ke dalam arus perdana sektor perkilangan;
- Mempertingkatkan keupayaan teknologi, kemahiran teknikal dan kepakaran syarikat milik wanita; dan
- Meningkatkan daya saing syarikat milik wanita.

Bantuan diberi dalam bentuk separa geran untuk memperoleh teknologi atau menghadiri program latihan bagi pelbagai tujuan. Ini termasuk urusan pelesenan teknologi dan mendapatkan hak paten, prototaip dan reka bentuk, serta kelengkapan dan jentera berteknologi tinggi, sehingga nilai maksimum sebanyak 70% daripada jumlah kos projek atau RM1 juta, yang mana lebih rendah. Firma juga diberi bantuan untuk memperoleh kepakaran teknikal dari luar negara untuk meningkatkan proses dan produk serta melatih pekerja untuk mendapatkan kemahiran teknikal yang baru.

Dalam hal ini, geran itu menampung sehingga 50% daripada jumlah kos projek atau RM30,000, yang mana lebih rendah. Bagi pembelian kelengkapan dan jentera berteknologi tinggi, geran sehingga 50% daripada jumlah kos projek atau RM1 juta, yang mana lebih rendah, boleh disediakan.

Dengan tujuan untuk menyediakan jendela khas untuk membolehkan usahawan wanita bergerak menuju rantaian nilai pengeluaran yang lebih tinggi, dana itu yang mengambil pendekatan berfokus dan bersasaran, telah mendapat sambutan yang baik oleh usahawan wanita.

Pada akhir tahun 2005, MTDC meluluskan pengeluaran dana sebanyak RM24 juta kepada 46 syarikat. Bagi memberi perkhidmatan yang lebih baik kepada PKS, skim itu sedang diperhalusi lagi bagi meningkatkan daya saing perusahaan perniagaan yang dimiliki dan diuruskan oleh wanita.

Program Francais Wanita

Program ini, yang ditadbir oleh Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi, bertujuan untuk mewujudkan usahawan wanita yang berkaliber tinggi, yang berdaya saing dan berkeyakinan dalam perniagaan francais. Ini pada asasnya merupakan program latihan untuk mendidik usahawan wanita dalam bidang pengurusan perniagaan dan risiko. Program ini turut menyediakan motivasi untuk pembangunan diri dan latihan praktikal melalui sangkutan dengan rangkaian francais terpilih. Selepas mengikuti latihan, peserta akan menerima bantuan lanjutan dalam penyediaan pelan perniagaan untuk membantu usahawan baru yang meningkat maju mendapatkan pembiayaan dan memudahkan peralihan mereka ke dunia perniagaan.

Program Jangkauan Perdagangan Wanita

Satu program khas untuk usahawan wanita yang terlibat dalam perniagaan kecil dan sederhana, yang dinamakan Program Jangkauan Perdagangan Wanita diperkenalkan oleh MATRADE pada tahun 2005. Matlamat utama program ini adalah untuk membantu wanita dalam kegiatan perniagaan kecil dan sederhana untuk menceburi pasaran eksport melalui penglibatan dalam pelbagai aktiviti promosi eksport. Program ini membantu usahawan wanita untuk menembusi pasaran eksport dan meningkatkan kemahiran eksport dan pengetahuan tentang pasaran di kalangan syarikat yang terpilih.

Pembangunan Usahawan Tekno

Sebagai sebahagian daripada usaha pembangunan keseluruhan, sokongan Kerajaan pada tahun-tahun kebelakangan ini tertumpu pada usaha membantu pertumbuhan usahawan dalam sektor teknologi maklumat dan komunikasi (ICT), iaitu usahawan tekno.

Penekanan utama diberi pada usaha memperkukuh lagi keupayaan sumber manusia dalam ICT, meningkatkan infrastruktur fizikal dan perisian, dan membangunkan serta membimbing satu bilangan perusahaan kecil dan sederhana (PKS) yang besar dalam bidang ICT.

Bagi mencapai matlamat ini, program pembangunan usahawan tekno yang kebanyakannya dilaksanakan oleh Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI) dan agensi-agensinya, memberi fokus pada usaha membimbing perusahaan perniagaan baru, dengan memberi sokongan teknikal, kewangan dan operasi yang perlu supaya perusahaan baru yang kecil dapat berkembang menjadi perusahaan perniagaan yang kukuh sepenuhnya.

Aplikasi Perdana Pembangunan Usahawan Tekno

Perbadanan Pembangunan Multimedia (MDeC) telah melancarkan Aplikasi Perdana Pembangunan Usahawan Tekno (TDF) pada tahun 2001 untuk menyokong usaha pihak Koridor Raya Multimedia (MSC) membangunkan PKS ICT. TDF bertujuan mewujudkan satu persekitaran yang membimbing PKS ini supaya muncul sebagai PKS ICT yang dapat bersaing dan berkembang maju.

Inisiatif ini telah dinamakan semula sebagai Program Pembangunan Usahawan Tekno (TeDD) di bawah Rancangan Malaysia Kesembilan.

TeDD akan memulakan program yang menjurus ke arah pembangunan usahawan tekno, iaitu bagi syarikat ICT yang baru mula operasi dan yang sedia ada. Ia berperanan sebagai pemangkin dan pembimbing untuk membangunkan sekelompok PKS ICT yang berdaya saing, dengan menawarkan bantuan untuk memudahkan pertumbuhan PKS ICT menjadi syarikat MSC bertaraf global.

Program-program di bawah TDF termasuk:

- Program Jangkauan (Outreach);
- Program Pusat Kompetensi Usahawan Tekno MSC;
- Program Pembangunan Usahawan ICT Bumiputera;
- Program Pembangunan Penerokaan (Start-up);
- Program Pembangunan Inkubasi Nasional; dan
- Program Anugerah ICT Asia Pasifik (APICTA)

Program Jangkauan (*Outreach*)

Program jangkauan (*outreach*), yang merupakan usaha MDeC untuk memberi maklumat dan pendidikan umum, membawa lebih banyak kesedaran mengenai Program-program Pembangunan Usahawan Tekno kepada lebih banyak orang awam. Ini dilakukan dengan harapan ia dapat menggalakkan syarikat untuk berkecimpung dalam bidang perniagaan berkaitan ICT, yang akhirnya akan membolehkan syarikat berkenaan menjadi syarikat bertaraf MSC.

Projek-projek utama dalam kategori ini termasuk usaha mengenal pasti dan membantu syarikat yang berpotensi menjadi syarikat MSC, dan juga menyediakan maklumat dan sumber komunikasi dalam talian kepada perusahaan perniagaan ICT yang baru melalui Portal Pembangunan Usahawan Tekno (www.technopreneurs.net.my). Portal ini menyediakan pangkalan data Industri PKS ICT yang komprehensif dan terbuka kepada orang ramai. Pangkalan data ini termasuk syarikat bertaraf MSC dan bukan bertaraf MSC.

Selain itu, MDeC juga menerbitkan Direktori Tahunan Industri ICT MSC dengan memberi penekanan pada pemasaran produk PKS ICT.

Program Pusat Kompetensi Usahawan Tekno MSC

Sebagai inisiatif yang khusus terhadap industri, program ini bertujuan meningkatkan pengetahuan, kemahiran dan kompetensi usahawan tekno serta kumpulan pengurusan PKS ICT. Usaha-usaha juga dijuruskan untuk menggalakkan siswazah menganggur menceburi bidang keusahawanan tekno dengan menyediakan program kemahiran semula, serta mempromosikan keusahawanan tekno sebagai satu budaya di kalangan belia Malaysia.

Program-program yang khusus termasuk syarahan pendidikan dan bengkel, serta menghubungkan usahawan tekno dengan perusahaan perniagaan yang berjaya dalam bidang yang sama, dan menghubungkaitkan mereka dengan persatuan berkaitan perniagaan yang relevan.

Sejak setahun lalu, kira-kira 300 usahawan tekno dan pengurus kanan telah dilatih dan dibimbing, dan hampir 100 siswazah menganggur telah diberikan kemahiran untuk menceburi bidang keusahawanan tekno. Mereka seterusnya telah mengemukakan 30 idea bagi perniagaan berkaitan ICT yang baru.

Program Pembangunan Usahawan ICT Bumiputera (BITE)

Usaha pendidikan dan pembangunan bagi membangunkan usahawan tekno ICT Bumiputera dijalankan bersama-sama oleh MDeC dan Majlis Amanah Rakyat (MARA). Selain itu, MDeC bersama-sama dengan Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MECD) telah menubuhkan Akademi E-Biz bagi menyediakan latihan kepada usahawan dan usahawan tekno ICT Bumiputera.

Program Pembangunan Penerokaan (Start-up)

Bantuan yang diberikan di bawah Program Pembangunan Penerokaan (Start-up) di peringkat lebih awal pembangunan perniagaan memudahkan pembangunan idea, pembuktian konsep (proof of concept) dan prototaip untuk mewujudkan PKS ICT yang baru. Program ini juga membantu pembangunan PKS ICT yang sedia ada untuk terus beroperasi dan berkembang.

Projek-projek utama termasuk rangkaian kepada, dan perkongsian dengan penggerak utama dalam industri masing-masing dan juga khidmat nasihat kepada usahawan tekno dengan membantu mereka membuat perancangan perniagaan yang berdaya maju, strategi pemasaran dan meningkatkan akses keseluruhan mereka kepada pembiayaan.

Program Pembangunan Inkubasi Nasional

Program ini dibentuk untuk menyediakan kemudahan bagi menyokong pembentukan dan pembangunan usahawan berasaskan ICT. Ia bertujuan untuk menggalakkan, mengurus dan membangunkan nilai inkubasi perniagaan ke arah pembentukan industri inkubasi yang dinamik bagi mempercepat pertumbuhan usahawan tekno dan PKS ICT.

Antara projek utama program ini termasuk Perkembangan Pesat Perniagaan PKS ICT dan Pembangunan Industri Inkubator. Program ini turut mempromosikan, mengurus dan membangunkan Makmal Teknologi Perkembangan Pesat (Acceleration Technology Labs).

Pada masa ini terdapat 17 Inkubator Bertaraf MSC di seluruh negara dan kesemua inkubator ini telah sama-sama menubuhkan Persatuan Rangkaian Inkubator Nasional pada tahun 2005. Makmal Teknologi Perkembangan Pesat telah ditubuhkan pada tahun 2004 dan sehingga kini ia telah membantu sebanyak 82 syarikat, dan mensasarkan untuk membantu 150 lagi syarikat pada tahun 2006.

Program APICTA

Program pengiktirafan ini bertujuan memilih syarikat-syarikat berkembang maju yang berpotensi serta mempercepat pembangunan mereka menjadi Syarikat Global MSC.

Terdapat anugerah pengiktirafan tahunan di peringkat nasional (MSC-APICTA) dan antarabangsa (APICTA) bagi memilih syarikat ICT Malaysia, usahawan tekno dan pelajar yang terlibat dalam perniagaan berkaitan ICT yang terbaik.

Anugerah ini juga bertindak sebagai platform bagi rangkaian dan pewujudan peluang perniagaan dan kerjasama bagi syarikat-syarikat terbabit, di samping mesyuarat-mesyuarat dan forum-forum yang diadakan bagi mempertemukan perusahaan perniagaan berasaskan ICT yang terbaik di dunia dengan rakan niaga tempatan mereka.

Program Inkubasi Perniagaan

Program Inkubasi Perniagaan yang diuruskan oleh Taman Teknologi Malaysia (TPM) bertujuan membangunkan perusahaan perniagaan kecil dan menggalakkan pembangunan usahawan dalam tiga fasa iaitu, fasa inovasi, fasa inkubasi dan akhir sekali, fasa perusahaan. Melalui pelbagai bantuan, program ini diharap dapat mempromosikan perusahaan perniagaan yang boleh berdaya maju dari segi kewangan apabila mereka sudah tidak berada dalam program inkubasi kelak. Proses melatih dan membimbing ini akan berjalan sehingga perusahaan perniagaan ini sudah tidak bergantung lagi pada program ini, dengan sebahagian daripada perusahaan perniagaan itu cuba mendapatkan penyenaian di bursa saham.

Mereka yang mendapat manfaat daripada program ini kebanyakannya ialah firma-firma kecil yang baru yang memerlukan bantuan pada waktu paling genting iaitu semasa tempoh permulaan perniagaan. Syarikat-syarikat diberikan sewa yang fleksibel atas bangunan-bangunan yang mudah untuk diperluas, akses kepada maklumat untuk membuat prototaip daripada produk yang telah mereka hasilkan, akses kepada jentera, kelengkapan makmal, makmal dan ruang auditorium. Perkhidmatan sokongan lain termasuk penempatan bersama *server*, rangkaian kampus dan juga pembiayaan modal usaha niaga.

Pada akhir tahun 2005, TPM telah berjaya memperlempang 82 syarikat melalui peringkat-peringkat berikut:

Inovasi ke Inkubator	12 Syarikat
Inkubator ke Syarikat Perusahaan	18 Syarikat
Syarikat Perusahaan ke Cyberjaya dan Lokasi-lokasi lain	28 Syarikat
Penyenaraian di MESDAQ dan papan kedua	24 Syarikat

Program Inkubasi Teknologi

Program Inkubasi Teknologi yang dibangunkan SIRIM bertujuan menggalakkan pembangunan pengilang-pengilang perindustrian yang baru berasaskan teknologi dan kepakaran yang terdapat di SIRIM. Di bawah program ini, pengilang-pengilang mendapat akses kepada bantuan teknikal mengenai teknologi, khidmat nasihat pembangunan perniagaan dan juga geran.

Antara perkhidmatan yang disediakan termasuk penambahbaikan produk, jentera dan peralatan proses, perundingan mengenai pengurusan projek dan kepakaran teknikal, ruangan untuk pengeluaran percubaan, khidmat percubaan dan kalibrasi serta program keusahawanan. Antara teknologi yang sedia ada termasuk pengilangan yang maju, aplikasi elektronik dan komputer, pemprosesan bahan dan fabrikasi, dan teknologi kimia.

Pada akhir tahun 2005, terdapat 44 syarikat yang beroperasi di bawah program ini, manakala tiga syarikat telah berjaya menamatkan program itu.

Kelompok Pembangunan Teknologi

Kelompok Pembangunan Teknologi ialah satu program inkubasi di bawah Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia (MTDC). Matlamatnya adalah untuk membangunkan sekelompok syarikat berasaskan teknologi tinggi yang beroperasi di dalam universiti atau institusi penyelidikan, dalam persekitaran yang memudahkan interaksi dan meningkatkan kerjasama antara penyelidik dengan peniaga.

Pada masa yang sama, para penyewa ditawarkan khidmat lain yang dapat membantu mereka berkembang dan keluar daripada inkubator, lengkap dengan kebolehan bersaing dalam pasaran terbuka. PKS akan mendapat manfaat daripada program ini melalui kerjasama dengan syarikat-syarikat berasaskan teknologi tinggi lain dalam usaha menjadi syarikat berasaskan pengetahuan.

Pada masa ini terdapat 24 syarikat dengan sejumlah 800 pekerja di bawah program ini. Daripada jumlah itu, 67 % adalah dalam kelompok industri ICT dan multimedia, 29% lagi dalam bidang bioteknologi dan selebihnya dalam bidang automasi dan perisian.

Melangkah Ke Hadapan

Dalam Rancangan Malaysia Kesembilan, pembangunan ICT terus diiktiraf sebagai fokus strategik. Ia merupakan tunjang yang perlu dalam menyokong asas bagi menjadikan Malaysia sebuah ekonomi berasaskan ilmu.

Penekanan pada tahun-tahun akan datang adalah dalam memangkinkan pertumbuhan PKS ICT berasaskan pengetahuan yang akan menyumbang kepada pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan meningkatkan nilai bersih kepada sektor ekonomi, khususnya pertanian, perkilangan dan perkhidmatan melalui pembolehan ICT.

MDeC akan membina ekosistem pembangunan keusahawanan tekno dan menyediakan sumber bagi pertumbuhan dan pembangunan sebilangan PKS ICT berasaskan pengetahuan yang mapan melalui Program Pembangunan Usahawan Tekno. Pusat Pengkomersialan Teknologi akan ditubuhkan dan pembiayaan permulaan bagi perniagaan akan disediakan. Perkhidmatan pembangunan usahawan tekno akan termasuk akses kepada pasaran, tunjuk ajar oleh mentor, khidmat nasihat perniagaan, pembangunan kompetensi usahawan tekno, pembangunan global dan pembangunan perancangan perniagaan. Keusahawanan Bumiputera dalam ICT akan terus digalakkan melalui pengukuhan Program Pembangunan Usahawan ICT Bumiputera.

Tumpuan Sektor

Kementerian Pembangunan Luar Bandar dan Wilayah (KPLW), dengan kerjasama semua agensi dan Kementerian lain, telah menjalankan usaha membangunkan dan mengkomersialkan produk atau perkhidmatan melalui program Satu Daerah Satu Industri. KPLW menyediakan geran yang digunakan untuk projek pembangunan produk atau perkhidmatan, latihan teknikal, jentera dan kelengkapan, premis perniagaan, penyelidikan dan pembangunan serta promosi dan pemasaran.

Dalam industri kraf, Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia (PKKM), yang ditubuhkan untuk membangunkan dan menggalakkan usahawan kraf serta industri kraf pada amnya, menjalankan usahanya melalui empat program pelaksanaan utama. Program ini, yang merangkumi latihan, pemberian insentif serta penyelidikan dan pembangunan, membantu mengembangkan kepelbagaian produk kraf Malaysia, dan juga membantu usahawan kraf menjual barangan mereka di dalam dan di luar negara. PKKM turut menyediakan peluang untuk mempamerkan hasil kraf dalam acara khas yang dianjurkan khusus untuk industri itu.

Kementerian Perusahaan Perladangan dan Komoditi juga memainkan peranannya dalam membangunkan usahawan dalam bidang yang berkaitan dengan pengeluaran produk berasaskan minyak sawit, kayu, lada hitam, getah dan koko. Program pembangunan usahawan yang dikendalikan oleh agensinya menumpukan pada penggalakan pemindahan teknologi, R&D dan pembangunan produk baru.

Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA) telah menggalakkan keusahawanan dalam sektor pertanian dan industri berasaskan pertanian. Salah satu daripada program utamanya ialah membangunkan usahawan Bumiputera yang berdaya tahan dan berdaya saing dalam industri pertanian dan makanan seperti yang digariskan dalam Dasar Pertanian Negara Ketiga. MOA membantu usahawan Bumiputera terpilih untuk hadir dan menyertai ekspo dan pameran untuk mempromosikan produk mereka di dalam negeri dan di peringkat antarabangsa melalui geran padanan. Program itu meliputi aktiviti latihan dan pemasaran serta promosi.

Pembangunan Teknologi

PKS perlu menerapkan teknologi pengeluaran terkini dan paling sesuai dalam operasi mereka untuk meningkatkan kecekapan dan produktiviti. Pemodenan pengeluaran akan menambah baik operasi mereka dari segi pengurangan yang ketara dalam masa pengeluaran, peningkatan kualiti produk, pengurangan kos, penggunaan guna tenaga yang lebih cekap dan peningkatan dalam aspek operasi dan perniagaan yang lain.

Penerapan teknologi bukan lagi satu pilihan bahkan menjadi satu keperluan kepada PKS untuk terus berdaya saing dan berdaya tahan dalam usaha mereka menuju ke arah persekitaran perindustrian nilai ditambah yang tinggi dengan tuntutan pengguna yang pesat meningkat. Dengan persaingan yang semakin sengit dalam pasaran tempatan dan antarabangsa, PKS terpaksa menerap teknologi baru untuk terus maju.

Beberapa PKS mungkin menghadapi masalah untuk menerima pakai teknologi baru kerana kekurangan sumber dan pengetahuan.

Untuk memudahkan dan membantu PKS menggunakan teknologi yang lebih baik dalam operasi mereka, Kerajaan menyediakan program bantuan kewangan dan bukan kewangan dalam bidang berikut:

- Penggunaan teknologi; dan
- Pembaikan proses keseluruhan melalui penggunaan peralatan yang khusus untuk sistem dan proses perniagaan yang efisien.

Bantuan kewangan yang ditawarkan adalah dalam bentuk geran, insentif dan pinjaman mudah, manakala bantuan bukan kewangan merangkumi menyediakan latihan hingga kepada sokongan R&D.

Penerapan Teknologi

(a) Geran untuk Pembaikan Produk dan Proses

Bagi membantu PKS meningkatkan kemampuan teknologi mereka, Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI), menyediakan bantuan melalui Geran untuk Pembaikan Produk dan Proses.

Skim ini menawarkan geran padanan bagi PKS memperbaiki dan meningkatkan produk, reka bentuk produk dan proses yang sedia ada. Di bawah skim ini, PKS layak untuk menuntut kos perkhidmatan rundingan oleh pakar teknikal, pemerolehan teknologi dan juga untuk latihan yang berkaitan dengan pembangunan teknologi dan kemahiran, ujian dan kaliberasi, untuk peralatan ujian dan untuk kos bahan yang digunakan dalam mereka bentuk dan membina prototaip. Setiap PKS layak mendapat geran sehingga jumlah maksimum sebanyak RM500,000.

Dalam Rancangan Malaysia Kelapan, sebanyak 234 projek bernilai RM15.6 juta telah diluluskan. Pada tahun 2005, sebanyak 102 permohonan diterima, dan 61 daripadanya diluluskan untuk mendapatkan geran sebanyak RM4.8 juta.

(b) Pinjaman Mudah untuk Penerapan ICT

Kerana respons yang amat menggalakkan untuk Geran bagi Meningkatkan Keupayaan Reka Bentuk Kejuruteraan dan Geran untuk E-Perkilangan yang diperkenalkan oleh MITI pada tahun 2002, skim-skim itu telah ditukar kepada Pinjaman Mudah untuk Penggunaan ICT pada tahun 2004.

Skim ini adalah untuk menggalakkan PKS meningkatkan perniagaan mereka dengan menggunakan ICT dalam proses dan operasi mereka. Di bawah skim ini, PKS dibantu dalam pembelian perisian dan perkakasan yang relevan dan juga untuk menampung kos melaksanakan jaringan dan sistem. Nilai pinjaman adalah daripada RM20,000 hingga RM250,000.

Sejak skim ini diperkenalkan pada tahun 2004, sebanyak 22 permohonan telah diluluskan dengan jumlah sebanyak RM3.9 juta. Daripada jumlah ini, 11 projek dengan nilai pinjaman sebanyak RM2 juta telah diluluskan pada tahun 2005.

(c) Program Peningkatan Pengetahuan dan Kemahiran

Institut Teknologi Nuklear Malaysia (MINT) menjalankan program peningkatan pengetahuan dan kemahiran bagi PKS dalam sektor ICT untuk meningkatkan produktiviti dan daya saing syarikat.

Program ini meliputi bidang yang luas, termasuk latihan yang diperlukan oleh Akta Lembaga Pelesenan Tenaga Atom. Ia merangkumi latihan dalam bidang teknologi ujian dan pemeriksaan untuk loji; jaminan dan pengurusan tekno; dan keselamatan dan kesihatan alam sekitar.

Sebanyak 55 latihan dan kursus teknikal telah dianjurkan oleh MINT pada tahun 2005.

Pembaikan Proses

(a) Tabung Pemerolehan Teknologi (TAF)

TAF telah ditubuhkan untuk memudahkan pemerolehan teknologi yang strategik dan relevan oleh syarikat Malaysia, terutamanya PKS, untuk meningkatkan tahap teknologi dan proses pengeluaran.

Objektif TAF adalah:

- Untuk menggalakkan peningkatan teknologi melalui pengenalan dan penggunaan teknologi moden dan efisien dalam pengilangan dan pembangunan fizikal produk atau proses yang sedia ada dan baru; dan
- Untuk meningkatkan daya saing PKS untuk membolehkan mereka bersaing di peringkat global.

Melalui Tabung yang ditadbir oleh Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia ini, syarikat diberi geran separa sebanyak 70% daripada kos teknologi atau RM2 juta, yang mana lebih rendah, untuk melabur dalam teknologi moden dan efisien untuk pembaikan proses atau pembangunan produk. TAF telah memberi manfaat kepada banyak PKS yang sedar akan keperluan untuk mengetahui teknologi terbaru dan mengurangkan masa pembangunan teknologi bagi pembangunan pelbagai produk dan proses.

Dalam Rancangan Malaysia Kelapan, Tabung ini telah diberi peruntukan sebanyak RM73 juta. Pada akhir tahun 2005, 43 projek bernilai RM63.5 juta telah diluluskan.

(b) Program Inkubasi Teknologi

Program yang telah dibangunkan oleh SIRIM ini, bertujuan untuk menggalakkan pembangunan pengilang perindustrian baru berasaskan teknologi. Di bawah program ini, pengilang baru akan mendapat manfaat daripada penjimatan kos terhadap jentera dan pelaburan untuk loji, dan juga mendapat bantuan teknikal berkenaan teknologi dan perundingan dalam pembangunan dan penambahbaikan perniagaan. Pengilang akan juga dibantu dalam pembaikan produk dan proses, serta penggunaan jentera dan peralatan. Pada akhir tahun 2005, sebanyak 44 syarikat beroperasi di bawah program ini.

Pembangunan Produk

Kesungguhan PKS untuk mengekalkan daya saing bagi menghadapi globalisasi dan persaingan yang semakin pesat perlu bergantung pada peningkatan inovasi serta penyelidikan dan pembangunan (R&D) bagi membangunkan produk baru yang mempunyai teknologi yang lebih tinggi dan permintaan yang tinggi.

Pelaburan sedemikian adalah selaras dengan hasrat Kerajaan untuk meningkatkan pengilang ke tahap yang lebih tinggi dalam rantai nilai, mengeluarkan barangan yang dapat dibezakan melalui ketinggian tahap teknologi yang digunakan.

Untuk tujuan ini, sejak sedekad yang lalu Kerajaan telah mengambil langkah-langkah untuk mewujudkan persekitaran yang sesuai bagi menggalakkan PKS untuk terlibat dengan aktiviti R&D mereka sendiri, dengan menyokong usaha itu melalui geran penyelidikan dan program bantuan teknikal. Matlamat program adalah untuk:

- Memudahkan penerimapakaian teknologi bagi meningkatkan dan menambah nilai pada produk akhir;
- Menggalakkan R&D untuk penambahbaikan dan inovasi produk; dan
- Menggalakkan peningkatan kualiti dan akreditasi

Penerapan Teknologi bagi Menambah Baik Produk

Beberapa Kementerian dan Agensi Kerajaan pada masa ini mempunyai program untuk menggalakkan penggunaan perkakasan ICT sebagai satu cara bagi meningkatkan proses kerja PKS serta kualiti dan jenis produk mereka.

Satu aspek untuk meningkatkan penggunaan ICT ialah pengenalan **standard kualiti** untuk perniagaan ICT. Dengan mematuhi standard yang ditetapkan melalui program seperti Program Kecemerlangan Kualiti bagi Perisian dan Teknologi PKS (QuESTS) dan Program Pembangunan Keupayaan Pengurusan Projek MSC, PKS akan mampu meningkatkan kualiti produk mereka, dan seterusnya mampu bersaing dalam pasaran antarabangsa dengan lebih baik. Pada akhir bulan Disember 2005, sebanyak 46 syarikat telah mendapat manfaat daripada program peningkatan kualiti ini.

Projek Induk MSC diperkenalkan untuk menggalakkan PKS bukan ICT menggunakan perkakasan ICT bagi meningkatkan operasi dan kaedah pengeluaran mereka. Matlamat projek ini adalah untuk mewujudkan dan menyediakan platform dan portal dalam talian untuk kegunaan PKS dalam menawarkan produk dan perkhidmatan mereka kepada pengguna yang lebih meluas. Pada akhir tahun 2005, sebanyak 954 PKS daripada pelbagai subsektor bukan ICT berjaya menerima pakai alat e-perniagaan bagi meningkatkan operasi mereka.

Program Penambahbaikan yang dilaksanakan oleh SMIDEC dengan kerjasama agensi Kerajaan lain, bertujuan membantu PKS meningkatkan operasi perniagaan penting mereka, seperti kualiti produk dan keefisienan pengeluaran, serta pembungkusan dan pelabelan. Di bawah program ini, subsektor yang diliputi merangkumi pemprosesan makanan, perabot kayu, kosmetik dan kelengkapan persolekan berasaskan herba, serta jentera dan kejuruteraan.

Penggalakan R&D bagi Penambahbaikan Produk dan Inovasi

Dalam usaha yang berterusan untuk menggalakkan budaya penyelidikan dan pembangunan di kalangan perusahaan perniagaan, kini terdapat beberapa program yang memberi tumpuan pada penggalakan syarikat untuk melabur dalam R&D bagi membangunkan serta meningkatkan produk mereka. Pelbagai insentif kewangan dan fiskal disediakan oleh Kerajaan untuk menyokong PKS bagi menggalakkan kerjasama antara institusi penyelidikan awam dengan entiti sektor swasta bagi meningkatkan pengkomersialan R&D.

(a) Program Penyelidikan Kontrak

Institut Penyelidikan Teknologi Nuklear Malaysia (MINT) menjalankan Program Penyelidikan Kontrak yang bertujuan menyediakan sokongan R&D kepada PKS berdasarkan masalah semasa dan keperluan masa depan mereka melalui penyelidikan kontrak. Program ini menyediakan saluran bagi para penyelidik dan PKS membangunkan produk dan perkhidmatan baru untuk tujuan pengkomersialan. Penyelidikan yang dijalankan di bawah program ini berusaha untuk menghasilkan produk yang lebih baik serta membantu mewujudkan cara baru pengilangan produk.

Penyelidikan kontrak dapat dijalankan dalam bidang yang merangkumi teknologi industri, teknologi perubatan, teknologi agro dan biosains, teknologi pemprosesan radiasi dan teknologi alam sekitar.

Satu contoh kejayaan yang dicapai di bawah program ini ialah penciptaan produk baru keseluruhannya, iaitu *Prevulcanised Natural Rubberlatex By Radiation* (RAYMINTEX), yang merupakan satu-satunya jenis produk getah yang bebas daripada kimia.

(b) Skim Geran Penyelidikan dan Pembangunan Industri

Skim Geran Penyelidikan dan Pembangunan Industri (IGS), yang ditadbirkan oleh MOSTI, bertujuan untuk:

- Menggalakkan industri menjadi lebih inovatif dalam R&D bagi membangunkan teknologi baru atau teknologi asli yang dimajukan dengan ketara;
- Mempromosikan pengkomersialan keluaran R&D; dan
- Mempromosikan kerjasama dan hubungan antara sektor awam, sektor swasta dan universiti tempatan /institut penyelidikan.



Matlamat IGS adalah untuk meningkatkan R&D sektor swasta dan menggalakkan kerjasama yang erat antara sektor swasta dengan Institut Penyelidikan Awam (IPA) serta universiti awam melalui hubungan kerjasama. Syarikat usaha sama yang dikuasai oleh rakyat Malaysia termasuk syarikat berstatus MSC layak untuk memohon. Kerjasama dengan IPA tempatan atau universiti merupakan satu keperluan. Cadangan R&D yang diluluskan hendaklah dijalankan di Malaysia. Skim ini meliputi beberapa bidang teknologi keutamaan, antaranya, aeroangkasa, bioteknologi, seramik, elektronik, teknologi akuakultur, ternakan ayam itik dan produk berasaskan ayam itik, serta produk berasaskan sumber.

Pada akhir bulan Disember 2005, sebanyak 108 projek R&D dibiayai di bawah Skim IGS. Sebanyak 66 daripada projek ini telah berjaya menyempurnakan peringkat R&D mereka dan membangunkan penunjuk prototaip, dan kini pelbagai pihak berkenaan sedang mengkomersialkan keluaran R&D mereka. Sebanyak 26 projek yang disempurnakan telah berjaya dikomersialkan dengan nilai jualan sebanyak RM147.5 juta.

(c) Dana Pengkomersialan R&D (CRDF)

Dana ini, yang ditadbirkan oleh Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia (MTDC), telah ditubuhkan untuk menggalakkan syarikat tempatan, terutamanya PKS, untuk terlibat dalam pengkomersialan hasil kajian R&D tempatan. Dana ini menyediakan bantuan kepada syarikat yang layak, yang menjalankan pengkomersialan hasil R&D dalam bentuk geran separa antara 40% hingga 70% daripada kos projek yang diluluskan.

PKS mendapat manfaat daripada CRDF. Setakat bulan Disember 2005, sejumlah RM32.5 juta telah diluluskan untuk membiayai usaha pengkomersialan oleh 29 buah syarikat..

(d) Skim Geran Penyelidikan dan Pembangunan MSC (MGS)

Geran ini yang menyediakan pembiayaan sehingga 70% daripada jumlah kos projek, dapat diakses oleh syarikat yang menjalankan penyelidikan dan pembangunan produk dan perkhidmatan baru, serta langkah usaha sama dengan syarikat antarabangsa yang mempunyai teknologi yang lebih maju.

Jumlah peruntukan Geran MGS sebanyak RM165 juta diberikan di bawah Rancangan Malaysia Ketujuh dan Kelapan. Setakat bulan Disember 2005, sebanyak 65 projek bernilai RM141 juta telah diluluskan. Daripada jumlah ini, sebanyak RM94 juta telah dikeluarkan.

Kaji Selidik Impak MSC 2004 mendapati bahawa pada tahun 2004, sebanyak RM2 bilion dijana daripada jumlah jualan produk yang telah mencapai kejayaan pengkomersialan dengan bantuan MGS. Pada tahun 2004, sebanyak RM39 juta diperoleh daripada jualan produk ini di luar negara.

Penggalakan Penambahbaikan Kualiti dan Akreditasi

Aspek utama pembangunan produk adalah untuk memastikan kualiti hasil akhir yang boleh diterima. Penyelenggaraan standard kualiti melalui penggunaan program pensijilan produk merupakan pendekatan utama Kerajaan dalam memastikan standard dicapai, dan bantuan kewangan dihulurkan untuk membantu syarikat memperoleh pensijilan kualiti yang diperlukan.

Beberapa geran sedia ada untuk tujuan ini, salah satu daripadanya ialah Geran bagi Penambahbaikan Produktiviti dan Kualiti dan Pensijilan yang menyediakan PKS sehingga RM250,000 bagi setiap syarikat yang berhasrat untuk mendapatkan pensijilan berkaitan perkilangan. Sepanjang Rancangan Malaysia Kelapan, sebanyak 1,517 permohonan bernilai RM45 juta diluluskan di bawah skim ini. Pada tahun 2005, skim ini mencatat sebanyak 324 kelulusan bernilai RM8 juta.

Program pengurusan kualiti lain ialah Skim Amalan Peningkatan Kualiti (APK) MOSTI, yang pada dasarnya ialah modifikasi akreditasi kualiti MS ISO 9001 bagi menyesuaikan persekitaran di Malaysia. Menjelang akhir tahun 2005, sebanyak 147 PKS mendapat sijil di bawah Skim APK itu.

Lembaga akreditasi dan piawaian utama Malaysia, SIRIM, ialah penggerak utama akreditasi kualiti, dan ia menjalankan Program Amalan Kualiti Keseluruhan (AKK) yang pada umumnya bertujuan menggalakkan budaya menilai kualiti di kalangan PKS perkilangan. Sehingga kini, SIRIM telah melatih dan memberi khidmat kepada lebih daripada 500 PKS dalam program AKKnya, dan lebih daripada 100 PKS mendapat sijil di bawah pelbagai program pensijilan yang ada.

Program lain yang dikendalikan SIRIM ialah **Skim Pembangunan Teknologi PKS**, yang menggalakkan PKS meningkatkan penggunaan teknologi perkilangan dan meningkatkan kualiti produk mereka. SIRIM menghulurkan bantuan kewangan, dan menyediakan pakar kepada PKS untuk membantu dalam kerja R&D. Lebih daripada 80 PKS telah mendapat manfaat daripada skim ini menjelang akhir tahun 2005.

Geran Pembangunan dan Promosi Produk Halal

Ekoran daripada peluang sedia ada yang semakin luas untuk produk dan perkhidmatan Halal, Kerajaan memperkenalkan Geran Pembangunan dan Promosi Produk Halal pada tahun 2005.

Skim ini, yang ditadbir oleh SMIDEC, menyediakan bantuan kepada syarikat tempatan yang menyediakan produk halal, atau sedang membangunkan dan meningkatkan produk dan pemprosesan halal, dan yang mendapat pensijilan dan standard kualiti yang berkaitan, serta terlibat dalam mempromosikan aktiviti produk halal. Geran ini menyediakan jumlah maksimum RM150,000 bagi setiap syarikat.

Pada tahun 2005, skim ini mencatat 10 kelulusan bernilai RM150,000 dengan sembilan kelulusan bagi sektor makanan dan minuman.

Infrastruktur Penilaian Penstandardan dan Pematuhan

Pematuhan pada standard yang diiktiraf merupakan cara yang mudah untuk sesuatu produk diterima dalam pasaran. Dengan menyediakan panduan amalan terbaik, standard membantu perusahaan perniagaan menilai proses-proses mereka, dengan itu membolehkan mereka mengambil langkah meningkatkan kecekapan dan kualiti barangan serta menjadi lebih menguntungkan.

Jabatan Standard Malaysia ialah badan yang bertanggungjawab untuk pembangunan Standard Malaysia. Sehingga 31 Disember 2005, sebanyak 4,085 Standard Malaysia telah dibangunkan dalam 20 sektor yang dikenal pasti, yang meliputi semua bidang ekonomi. Lebih separuh daripada standard ini diujarkan dengan standard antarabangsa masing-masing, seterusnya memberikan platform kepada perusahaan perniagaan untuk meneroka dalam pasaran pembelian global.

Jabatan ini juga bertindak sebagai **Badan Akreditasi Kebangsaan** yang memastikan bahawa Standard Malaysia yang telah diwujudkan untuk pelbagai industri, dipatuhi. Ini dijalankan melalui pengendalian usaha penilaian keakuran, yang melibatkan ujian, kaliberasi, pensijilan dan pemeriksaan. Setakat akhir tahun 2005, jabatan ini telah mengakreditasi lapan badan pensijilan bagi sistem pengurusan kualiti (SPK), empat badan pensijilan bagi sistem pengurusan alam sekitar (SPA) dan satu badan pensijilan produk, dan telah mengakreditasi pensijilan bagi SPK dan SPA masing-masing dalam lingkungan 3,600 dan 500 syarikat.

Kesedaran dan Jangkauan (Outreach)

Perusahaan perniagaan perlu sedar tentang semua faktor yang boleh menjejaskan dan mempengaruhi perniagaan mereka, termasuk isu mengenai persekitaran perniagaan global dan tempatan, kemajuan teknologi, amalan terbaik industri, peluang serta cabaran dan bantuan yang ada.

Faktor-faktor ini adalah juga relevan bagi PKS. PKS berkemungkinan menjadi lebih kompetitif dan berdaya tahan jika mereka diberi lebih kesedaran tentang isu-isu perniagaan ini, dengan itu mendalami isu-isu ini untuk faedah mereka.

Menyedari hakikat ini, Kerajaan telah menyalurkan banyak sumber untuk meningkatkan prestasi PKS melalui pelbagai program kesedaran dan jangkauan (outreach) yang bertujuan menyebarkan maklumat kepada PKS, dengan menggunakan pelbagai saluran secara serentak seperti pameran, konvensyen, penerbitan, jerayawara, portal maklumat dan seminar.

Pameran dan Konvensyen

Pameran dan konvensyen yang dianjurkan oleh Kementerian dan agensi menyediakan platform, yang melaluinya PKS dapat mewujudkan rangkaian perniagaan dengan membuat hubungan, bertukar-tukar maklumat dan menjalin hubungan.

Pameran dan konvensyen merupakan tempat yang efektif bagi perusahaan perniagaan mempamerkan, dan menjual produk mereka, kepada khalayak sasaran yang khusus. Pameran dan konvensyen khusus untuk PKS yang utama, yang dianjurkan pada tahun 2005 termasuk :

- SMIDEX 2005: Pameran ini memberi peluang kepada PKS untuk mempamerkan produk dan perkhidmatan mereka, serta berjumpa dan menjalin hubungan dengan syarikat yang lebih besar. Sempena dengan pameran ini, SMIDEX juga menganjurkan Konvensyen PKS, untuk menggalakkan rangkaian perindustrian melalui sesi pepadanan perniagaan dan rangkaian. SMIDEX 2005 yang melibatkan penyertaan sebanyak 226 syarikat telah menarik sebanyak 4,928 pengunjung.

- Hari Peladang, Penternak dan Nelayan Kebangsaan (HPPNK): Dianjurkan oleh Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani, HPPNK memberi peluang kepada petani, penternak dan nelayan untuk mempamerkan produk dan perkhidmatan mereka khususnya penjualan produk tani dan produk yang telah diproses, dan pada masa yang sama mendapat akses kepada pembangunan terkini industri. Tema bagi HPPNK 2005 yang diadakan di Shah Alam ialah Pertanian sebagai Perniagaan, yang bertujuan mewujudkan kesedaran bahawa pertanian boleh menjadi aktiviti yang menguntungkan dan bukan hanya sebagai pertanian untuk tujuan sara hidup. Anugerah juga diberikan kepada petani, penternak dan nelayan yang berjaya, sama ada secara individu atau berkumpulan.
- Pameran Halal Antarabangsa Malaysia (MIHAS): Dianjurkan oleh Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi, pameran ini bertujuan mempromosikan produk yang diperakui Halal di peringkat global. MIHAS 2005 melibatkan penyertaan 332 syarikat daripada 18 buah negara.
- “Gerak Usahawan”: Jerayawara ke seluruh negara dengan tema menjadikan keusahawanan sebagai satu karier dianjurkan oleh MECD. Pada tahun 2005, pameran telah diadakan di lima buah negeri, iaitu Selangor, Kedah, Terengganu, Johor dan Sabah.

Portal Maklumat

Menyedari tentang keperluan yang meningkat untuk mengakses maklumat perniagaan penting dengan cepat dan pada bila-bila masa, beberapa portal internet telah diwujudkan bagi menyediakan maklumat yang komprehensif tentang banyak isu yang berkaitan dengan perniagaan dan ekonomi.

Senarai portal maklumat PKS khas termasuk:

- Portal SMEinfo (www.smeinfo.com.my)
- Portal Latihan (www.hrdportal.com.my)
- Portal Usahawan (www.mecd.gov.my)
- AgriBazaar (www.agribazaar.com.my)
- FAMA Xchange (www.famaxchange.org)
- Portal Pembangunan Usahawan Tekno (www.technopreneurs.net.my)

Penerbitan

Bahan bercetak, terutamanya laporan tahunan dan direktori merupakan wadah maklumat lain yang tersedia untuk PKS. Senarai penerbitan yang menawarkan koleksi maklumat penting yang padu untuk PKS termasuk:

- Laporan Tahunan PKS
- Laporan Tahunan SMIDEC
- Buku Panduan PKS mengenai Dasar, Insentif, Program dan Bantuan Kewangan
- “Sedekad Pembangunan PKS: 1996-2005”
- Penerbitan Direktori Tahunan Industri ICT dengan tumpuan pada pemasaran produk PKS ICT.

Program Pengiktirafan

(a) Program Anugerah Enterprise 50

Anugerah Enterprise 50 (Anugerah E50) merupakan program tahunan yang dianjurkan oleh SMIDEC dengan kerjasama Deloitte KassimChan untuk mempromosikan dan mempamerkan syarikat tempatan yang berjaya.

Anugerah E50 yang menarik minat kalangan syarikat daripada pelbagai sektor, mengiktiraf pencapaian syarikat Malaysia yang mempunyai kedudukan yang baik untuk menghadapi cabaran dalam pasaran.

Penunjuk kuantitatif seperti prestasi kewangan syarikat dan pelaburan yang disalurkan kepada penyelidikan dan pembangunan digunakan dalam proses pemilihan. Pemenang juga dinilai dengan penunjuk kualitatif seperti pandangan pengurusan, orientasi globalnya, kehadirannya dalam pasaran dan yang paling penting ialah produk tempatan yang dikeluarkannya.

Sejak diperkenalkan pada bulan November 1996, respons daripada syarikat Malaysia amat menggalakkan. Pada tahun 2005, bilangan pencalonan yang diterima meningkat 41% kepada 182 syarikat berbanding dengan 112 syarikat pada tahun 2004.

Pencalonan daripada perusahaan kecil dan sederhana mencakupi 74% daripada jumlah pencalonan, berbanding dengan 64% pada tahun 2004. Sebanyak 19 PKS telah muncul sebagai pemenang Anugerah Enterprise 50.

(b) Program Anugerah ICT Asia Pasifik (APICTA)

Keterangan yang lebih terperinci mengenai Program Anugerah tahunan kebangsaan dan antarabangsa ini terkandung dalam Rencana “Pembangunan Usahawan Tekno” dalam Bab 5.

Portal SMEinfo Satu Gerbang Maklumat dalam Talian Sehenti untuk PKS

Portal SMEinfo (www.smeinfo.com.my) bertujuan menyediakan sumber maklumat sehenti dalam talian untuk PKS. Portal ini merupakan satu inisiatif penting Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan untuk meningkatkan keberkesanan dan kecekapan penyebaran maklumat kepada PKS.

Portal SMEinfo juga mengandungi Direktori Perniagaan PKS dalam talian, iaitu satu platform yang menyediakan peluang kepada PKS untuk mengiklankan produk dan perkhidmatan mereka.

Kenapa Portal SMEinfo?

- Di mana dan bagaimana saya boleh mendapatkan pembiayaan bagi perniagaan saya?
- Di mana saya boleh mendapatkan bantuan/nasihat dalam hal-hal kewangan?
- Di mana saya boleh mendapatkan maklumat latihan yang menepati keperluan latihan saya?
- Di mana saya boleh mendapatkan bahan mentah untuk perniagaan saya?
- Di mana dan bagaimana saya boleh memperkenalkan syarikat dan produk saya kepada bakal pelanggan?
- Berapa pembayaran balik pinjaman bulanan saya? Berapa banyak pula bahagian faedah?

PKS boleh mendapatkan jawapan kepada semua pertanyaan di atas dengan melayari Portal SMEinfo di www.smeinfo.com.my

Akses Mudah kepada Maklumat

Portal ini menyediakan PKS dengan **akses mudah kepada sumber yang komprehensif** pada bila-bila masa dan di mana jua, yang merangkumi:

- Maklumat terperinci mengenai semua program Kerajaan untuk PKS, termasuk pelbagai skim pembiayaan dan khidmat sokongan perniagaan yang ditawarkan kepada PKS. Butiran program termasuk kriteria kelayakan dan maklumat untuk berhubung dengan agensi yang menyediakan program, disediakan dalam Portal;
- Maklumat mengenai sumber pembiayaan dan jenis produk kewangan yang ditawarkan oleh institusi kewangan bagi memenuhi keperluan khusus PKS;
- Maklumat tentang di mana dan bagaimana untuk mendapatkan latihan dan khidmat nasihat tentang pengurusan, kewangan dan keusahawanan;
- Program Kerajaan untuk menyokong PKS dalam memasarkan dan mempromosikan produk dan perkhidmatan, mempertingkatkan produk dan pembangunan teknologi;
- Tip bagaimana untuk memulakan, menguruskan dan mengembangkan sesuatu perniagaan, termasuk langkah-langkah yang perlu dalam mendaftarkan perniagaan dan mendapatkan lesen atau permit;
- Instrumen kewangan seperti kalkulator aliran tunai dan pinjaman untuk membantu PKS menguruskan kewangan mereka; dan
- Maklumat terkini mengenai seminar perdagangan, pameran, program latihan dan konvensyen yang akan dianjurkan.

Pengiklanan Melalui Direktori Perniagaan PKS

Satu ciri penting portal ini ialah Direktori Perniagaan PKS yang membolehkan PKS:

- Mengiklankan produk dan perkhidmatan mereka kepada kelompok bakal pelanggan yang besar di seluruh dunia dengan menyediakan maklumat mengenai syarikat mereka, keterangan tentang produk dan perkhidmatan yang ditawarkan, serta butiran tentang pihak yang boleh dihubungi;
- Mendapatkan sumber bahan mentah atau perkhidmatan yang relevan dengan menghubungi pembekal melalui Direktori Perniagaan PKS dan
- Mengenal pasti bakal pelanggan menerusi Direktori Perniagaan PKS dan dengan itu mencari pasaran baru bagi produk dan perkhidmatan mereka dengan lebih berkesan.

Sejak pelancaran Portal ini pada bulan Januari 2006, lebih 11,700 PKS telah mendaftar dalam Direktori Perniagaan PKS. PKS boleh mendaftar secara dalam talian atau dengan menghubungi Bank Negara Malaysia di alamat yang berikut :

Jabatan Kewangan Pembangunan dan Enterpris
Bank Negara Malaysia
Jalan Dato' Onn
50480 Kuala Lumpur

Tel : 03 - 2693 2330
Faks : 03 - 2691 7052

Dasar Bioteknologi Negara

Bioteknologi telah dikenal pasti sebagai enjin pertumbuhan negara yang seterusnya di bawah Rancangan Malaysia Kesembilan. Nilai yang dihasilkan berdasarkan industri bioteknologi yang kompetitif serta inovatif, sejajar dengan aspirasi negara untuk menjadi sebuah ekonomi berasaskan ilmu. Bioteknologi seterusnya dilihat mampu menjana kekayaan dan kesejahteraan sosial bagi rakyat Malaysia. Oleh itu, pembangunan bioteknologi merupakan agenda ekonomi Malaysia yang penting pada masa hadapan.

Di samping keupayaan negara dalam bidang perladangan dan perkilangan yang sedia ada, Malaysia berpotensi untuk memberi nilai yang besar dalam usaha bioteknologi kerana Malaysia mempunyai persekitaran perniagaan yang lebih berkesan dari segi kos, pengangkutan dan infrastruktur ICT bertaraf dunia, serta pekerja yang berpengetahuan dan menyelidik pada kos yang kompetitif. Oleh itu, sasaran Malaysia adalah untuk menjadi hab bioteknologi yang kompetitif, yang mempunyai hubungan dengan rangkaian global pengamal bioteknologi.

Dasar Bioteknologi Negara, yang dilancarkan pada bulan Mei 2005, telah menggariskan strategi dan inisiatif untuk membangunkan industri bioteknologi di Malaysia, khususnya dalam bidang bioteknologi pertanian, bioteknologi penjagaan kesihatan dan bioteknologi perindustrian.

Terdapat tiga fasa pelaksanaan dasar, yang bakal dilaksanakan dalam tempoh 15 tahun akan datang:

- Fasa I (2005-2010): Bina Upaya
Mendidik dan melatih pekerja yang berpengetahuan, mempertingkatkan harta intelek dan rangka kerja perundangan, membangunkan jenama Malaysia serta mewujudkan industri dan pekerjaan;
- Fasa II (2011-2015): Menggiatkan Pembangunan Saintifik bagi Tujuan Pengomersialan
Melalui pembangunan produk baru dan syarikat baru, pengukuhan penjenamaan serta pembinaan keupayaan pelesenan teknologi; dan
- Fasa III (2016 -2020): Mendapatkan Pengiktirafan Antarabangsa
Menyatukan kekuatan dan keupayaan dalam pembangunan teknologi, memperkukuh inovasi dan pelesenan teknologi, dan mempromosikan syarikat-syarikat Malaysia yang berstatus global.

Dasar Bioteknologi Negara merangkumi sembilan teras yang menggariskan hala tuju serta langkah-langkah Kerajaan ke arah membangunkan bioteknologi sebagai penjana kekayaan dan kesejahteraan negara. Teras-teras tersebut ialah:

- Mengubah dan memperluas penghasilan nilai dalam sektor pertanian melalui bioteknologi;
- Memanfaat kelebihan biodiversiti serta mengkomersialkan penemuan produk-produk semula jadi berkaitan kesihatan dan ubat-ubatan biogenerik;
- Mengambil faedah daripada kekukuhan sektor perkilangan Malaysia dengan meningkatkan peluang dalam bidang biopemprosesan dan bioperkilangan;
- Menubuhkan pusat kecemerlangan bioteknologi di dalam negara;
- Membangunkan modal insan negara dalam bidang bioteknologi melalui pendidikan dan latihan;
- Menyediakan pembiayaan dan insentif bercirikan “makmal ke pasaran” yang kompetitif bagi menggalakkan penglibatan ahli akademik serta sektor swasta yang komited;
- Memperbaiki sistem inovasi negara dengan melakukan kajian semula atas rangka kerja perundangan dan pengawalseliaan;
- Mewujudkan strategi pemasaran global untuk membangunkan pengiktirafan jenama bagi industri bioteknologi Malaysia dan mewujudkan penanda aras bagi mengukur serta menilai tahap kemajuan; dan
- Menubuhkan sebuah agensi khusus dan profesional, iaitu Perbadanan Bioteknologi Malaysia, untuk menerajui pembangunan sektor bioteknologi Malaysia.

Pembangunan PKS dalam sektor bioteknologi akan dilaksanakan sejajar dengan teras utama Dasar Bioteknologi Negara, bidang tumpuan dan bantuan daripada dasar. Program yang diperkenalkan di bawah dasar ini akan memberi faedah kepada PKS yang terbabit dengan perniagaan berkaitan bioteknologi.