

Bab 7

Hutang, Ekuiti atau Dana Dalam?

Hutang, Ekuiti atau Dana Dalaman?

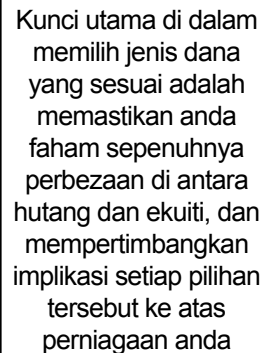
Semua perniagaan memerlukan pembiayaan bagi memulakan dan mengembangkan operasi. Pembiayaan dapat disalurkan melalui sumber berikut:

- **Hutang** – sumber pembiayaan luaran misalnya daripada bank
- **Ekuiti** – sumber pembiayaan dalaman, misalnya daripada pemilik atau pelabur
- **Dana Dalaman** – di mana keuntungan dan tunai yang dijana oleh perniagaan digunakan untuk membiayai perjalanan operasi dan pengembangan perniagaan.

Bandingan Pembiayaan Hutang, Pelaburan Ekuiti dan Dana Dalaman

Kebanyakan PKS berhadapan dengan dilema dalam menentukan jenis pembiayaan yang tepat untuk perniagaan mereka. Majoriti PKS memilih untuk meningkatkan pembiayaan melalui hutang atau mendapatkan sokongan dana daripada ahli keluarga untuk mengembangkan perniagaan. Ini adalah kerana kesukaran untuk mendapatkan pelabur daripada luar yang berminat untuk mengambil risiko dalam perniagaan yang baru atau PKS. Pembiayaan melalui hutang atau penggunaan dana yang sedia ada juga membolehkan pemiliknya mengekalkan kawalan ke atas perniagaan mereka daripada memberikan sebahagian peratusan pemilikan kepada pelabur.

Ekuiti dalaman yang dijana adalah dana asal yang disediakan oleh pemilik serta sebarang keuntungan daripada penjualan aset yang dimiliki oleh perniagaan atau dana yang dihasilkan daripada aktiviti dagangan setiap tahun yang belum lagi dikeluarkan (melalui dividen atau ambilan) oleh pemiliknya. Ianya boleh juga terdiri daripada dana ekuiti tambahan yang disumbangkan oleh pemilik.



Kunci utama di dalam memilih jenis dana yang sesuai adalah memastikan anda faham sepenuhnya perbezaan di antara hutang dan ekuiti, dan mempertimbangkan implikasi setiap pilihan tersebut ke atas perniagaan anda

Aset perniagaan juga boleh dibiayai oleh pelabur yang ingin memasukkan modal ekuiti kekal ke dalam perniagaan. Jika perniagaan adalah sebuah syarikat, maka sama ada saham baru diterbitkan oleh syarikat atau pelabur boleh membeli saham daripada pemilik asalnya. Anda perlu mendapatkan nasihat daripada akauntan mengenai implikasi untung modal, cukai dan aliran tunai bagi setiap pilihan mengikut sesuatu keadaan.

Penggunaan dana dalaman yang dijana daripada perniagaan merupakan salah satu alternatif yang lebih sesuai dalam kebanyakan keadaan. Kebanyakan PKS tidak membuat penaksiran yang wajar berhubung potensi kemampuan untuk menjana aliran tunai tambahan melalui pengurusan modal kerja yang baik. Bab 5 memberikan perincian tentang bagaimana ini dapat dicapai. Tunai tambahan yang diperolehi daripada pengurusan modal kerja yang baik boleh memberikan banyak keuntungan berbanding dengan sumber pembiayaan melalui hutang atau ekuiti.

PETUNJUK

Bagi memahami sepenuhnya implikasi pemilihan hutang, ekuiti atau dana dalaman bagi membiayai perniagaan anda, bertanyalah kepada diri anda apakah akan berlaku sekiranya terjadi sesuatu kesilapan.

Jawapannya akan membantu anda membuat keputusan yang tepat

Perbandingan tersebut melihat kepada:

- Definisi dan contoh setiap pembiayaan;
- Tahap risiko bagi setiap pembiaya / pelabur;
- Jenis jaminan yang diperlukan;
- Bagaimana setiap pihak yang memberi pembiayaan menerima pendapatan mereka;
- Bayaran balik pembiayaan hutang / modal pelaburan;
- Kesan struktur kewangan terhadap penyata kewangan; dan
- Kelebihan dan kekurangan alternatif tersebut.

Definisi dan Contoh

HUTANG	EKUITI	KEWANGAN DALAMAN
<p>Pembiayaan melalui hutang boleh didefinisikan sebagai:</p> <p>Dana atau obligasi yang dipinjam daripada pihak luaran berdasarkan kepada terma dan syarat tertentu.</p> <p>Contoh pembiayaan melalui hutang termasuk:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Overdrif bank; • Pinjaman gadai janji; • Pengeluaran penuh pendahuluan; • Bil perdagangan; • Kreditor perdagangan, akaun belum bayar; • Peruntukan untuk percukaian, kelayakan pekerja; dan • Pemegang saham/ benefisiari pinjaman. 	<p>Pembiayaan melalui ekuiti boleh didefinisikan sebagai:</p> <p>Satu bentuk pelaburan dalam perniagaan, daripada pemilik, rakan kongsi atau orang lain yang bersetuju mengambil sebahagian daripada pemilikan dalam perniagaan.</p> <p>Contoh pembiayaan melalui ekuiti termasuk:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saham yang diterbitkan/ modal saham (syarikat); • Dana amanah; • Modal perkongsian (rakan kongsi); • Modal pemilik (peniaga perseorangan) • Untung tertahan/ Untung terkumpul; dan • Rizab – modal, untung/ saham premium/ penilaian semula. <p>(Nota: Sifat modal permulaan sesebuah entiti akan berubah bergantung kepada struktur, cthnya modal saham digunakan jika ianya adalah syarikat, dana amanah jika ianya amanah, modal perkongsian untuk rakan kongsi)</p>	<p>Kewangan dalaman boleh didefinisikan sebagai:</p> <p>Modal kerja, iaitu tunai yang digunakan sepanjang kitaran operasi perniagaan.</p> <p>Contoh modal kerja termasuk:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tunai yang digunakan untuk membeli inventori; • Tunai yang diperlukan untuk membayar pembekal; dan • Tunai yang tertunggak daripada pelanggan.

Tahap Risiko

HUTANG	EKUITI	KEWANGAN DALAMAN
<p>Bagi pemberi pinjaman:</p> <p>Pemberi pinjaman mengambil risiko bahawa perniagaan mungkin:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tidak boleh menjana aliran tunai yang cukup untuk membayar hutang; atau • Tidak boleh membayar balik prinsipal pada akhir tempoh pinjaman. <p>Umumnya, pemberi pinjaman memerlukan jaminan yang secukupnya bagi menampung prinsipalnya. Namun begitu, kos dan masa bagi menguatkuasakan jaminan ini akan menimbulkan risiko tambahan. Risiko ke atas perniagaan umumnya berdasarkan kepada:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perubahan pada kadar faedah jika didedahkan kepada kadar boleh ubah; • Risiko aliran tunai apabila pertumbuhan yang tinggi memerlukan peningkatan modal kerja; • Kemampuan untuk menjana dana yang cukup untuk membiayai bayaran balik prinsipal; dan 	<p>Bagi pelabur :</p> <p>Pelabur ekuiti menanggung risiko perniagaan dan kemampuannya untuk mencapai tahap pertumbuhan yang dikehendaki.</p> <p>Mereka juga berhadapan dengan risiko untuk mencari pembeli sekiranya ingin keluar daripada pelaburan tersebut.</p> <p>Risiko perniagaan berkurangan dengan adanya pendanaan ekuiti kerana ia tidak mengenakan sebarang keperluan aliran tunai kepada perniagaan.</p> <p>Risiko akhir kepada pelabur ialah mereka boleh kehilangan modal mereka sekiranya syarikat tidak dapat bertahan. Oleh itu, risiko mereka merangkumi kedua-dua risiko modal dan risiko ke atas pulangan pelaburan.</p>	<p>Bagi pemilik:</p> <p>Pemilik perniagaan mengambil risiko bahawa tunai diambil daripada modal kerja boleh memberi impak kepada operasi perniagaan. Sebagai contoh, untuk meningkatkan aliran tunai, perniagaan boleh mengurangkan paras inventori dan ini boleh menyebabkan kekurangan inventori untuk tujuan jualan.</p>

Tahap Risiko

HUTANG	EKUITI	KEWANGAN DALAMAN
<ul style="list-style-type: none"> Bahagian modal berbanding ekuiti (umumnya semakin tinggi kadar tersebut, semakin tinggi risikonya). 	<p>Bagi pemilik perniagaan, membawa masuk pelabur biasanya mengurangkan kawalan mereka terhadap perniagaan.</p>	

Jenis Jaminan yang Diperlukan

HUTANG	EKUITI	KEWANGAN DALAMAN
<p>Pemberi pinjaman umumnya memerlukan suatu bentuk jaminan bagi dana yang dipinjamkan kepada perniagaan.</p> <p>Sekiranya peminjam tidak dapat mematuhi bayaran balik pinjaman, pemberi pinjaman boleh mendapatkan semula pinjaman dengan menukarkan jaminan.</p> <p>Tahap pembiayaan adalah umumnya terhad atau terbatas oleh tahap dan kualiti jaminan yang sedia ada.</p>	<p>Pelabur ekuiti tidak memerlukan sebarang jaminan ke atas dana yang dilaburkan.</p> <p>Pelabur ekuiti memberi modal risiko berdasarkan kepada potensi untuk mencapai keuntungan pada masa depan dan peningkatan nilai perniagaan.</p> <p>Pelabur ekuiti berada di belakang semua kreditor tidak bercagar apabila perniagaan merudum. Atas alasan ini, mereka ingin pulangan yang tinggi ke atas dana yang dilaburkan.</p>	<p>Sumber kewangan dalaman tidak memerlukan jaminan kerana ia menggunakan tunai yang dipegang oleh perniagaan.</p>

Jenis Jaminan yang Diperlukan

HUTANG	EKUITI	KEWANGAN DALAMAN
<p>Contoh jaminan yang diperlukan merangkumi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gadai janji pertama atau seterusnya ke atas hartanah (ini melibat hartanah yang dimiliki oleh perniagaan atau aset peribadi pemilik atau pihak ketiga); • Caj tetap/ debentur (meliputi jumlah aset perniagaan); dan • Aset khusus (cth. inventori/ penghutang, kenderaan bermotor, peralatan). <p>Sesetengah pinjaman boleh diperolehi tanpa jaminan, selalunya dengan jaminan peribadi daripada pemilik/ pengarah. Walau bagaimanapun dengan kadar faedah yang tinggi bagi mencerminkan risiko yang tinggi, di mana pemberi pinjaman boleh menarik aset lain individu tersebut bagi memenuhi jumlah hutang perniagaan, bergantung kepada terma jaminan yang dipersetujui.</p>		

Bagaimana Setiap Pihak yang Memberi Pembiayaan Menerima Pendapatan Mereka

HUTANG	EKUITI	KEWANGAN DALAMAN
<p>Pemberi pinjaman memperoleh pulangan daripada dana yang dilaburkan melalui pembayaran faedah.</p> <p>Terma faedah adalah berbeza, berdasarkan terma dan syarat pembiayaan. Untuk membandingkan pelbagai produk hutang, anda harus peka dengan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cara pengiraan faedah; • Pendedahan kepada perubahan kadar faedah; • Tempoh pembayaran faedah; dan • Yuran dan caj. <p>Pembiayaan melalui hutang biasanya perlu memenuhi kedua-dua bayaran balik faedah dan prinsipal sepanjang tempoh pinjaman.</p> <p>Oleh itu, pembiayaan melalui hutang mempunyai impak yang penting ke atas aliran tunai bagi perniagaan yang sedang berkembang.</p>	<p>Pelabur ekuiti menerima pulangan ke atas dana yang dilaburkan melalui dua cara:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Keuntungan yang dijana daripada perniagaan (yang boleh ditinggalkan dalam perniagaan bagi membiayai pertumbuhan masa depan); dan • Peningkatan nilai perniagaan (apabila keseluruhan nilai perniagaan meningkat, kepentingan pelabur ekuiti dalam perniagaan juga akan meningkat dengan setara; walau bagaimanapun, peningkatan nilai ini tidak akan mendatangkan hasil sehingga kepentingan pemilik dijual). <p>lanya boleh dilihat seperti di atas bahawa tumpuan pelabur ekuiti adalah terhadap pertumbuhan jangka panjang perniagaan.</p>	<p>Tiada bayaran yuran atau faedah dikenakan ke atas pembiayaan melalui sumber dalaman.</p>

Bagaimana Setiap Pihak yang Memberi Pembiayaan Menerima Pendapatan Mereka

HUTANG	EKUITI	KEWANGAN DALAMAN
	Hasilnya, dana ekuiti umumnya tidak memberi tekanan aliran tunai ke atas perniagaan.	

Bayaran Balik Pembiayaan Hutang / Modal Pelaburan

HUTANG	EKUITI	KEWANGAN DALAMAN
<p>Perjanjian pembiayaan melalui hutang menyediakan terma bagi pembayaran balik dana yang dipinjam.</p> <p>Dana yang dipinjam akan dibayar balik sama ada secara ansuran sepanjang tempoh pinjaman atau pada akhir tempoh pinjaman.</p> <p>Perniagaan perlu menjana dana yang mencukupi daripada keuntungan dan aliran tunai bagi memenuhi komitmen tersebut.</p> <p>Pemberi pinjaman tidak berkongsi risiko perniagaan atau manfaat daripada pertumbuhan melalui peningkatan nilai.</p>	<p>Pelabur ekuiti telah memperoleh kepentingan dalam perniagaan. Bagi mendapatkan pulangan daripada dana yang dilaburkan, pelabur perlu menjual kepentingan mereka dalam perniagaan.</p> <p>Pulangan daripada dana asal yang dilaburkan bergantung kepada perubahan nilai perniagaan dan keupayaan mendapatkan pembeli yang berminat atau strategi keluar yang bersesuaian.</p> <p>Pelabur ekuiti berkongsi kedua-dua risiko dalam perniagaan dan manfaat daripada pertumbuhan. Oleh itu, pelabur akan menerima sama ada lebih atau kurang daripada apa yang mereka laburkan pada mulanya.</p>	<p>Tiada bayaran balik dana diperlukan.</p>

Kesan Struktur Kewangan Terhadap Penyata Kewangan

HUTANG	EKUITI	KEWANGAN DALAMAN
<p>Kebergantungan yang ketara ke atas pembiayaan melalui hutang memberikan struktur penggearingan yang tinggi bagi perniagaan.</p> <p>Penggearingan yang tinggi mencerminkan risiko yang tinggi kerana perniagaan mempunyai komitmen yang lebih terhadap pemberi pinjaman berbanding ekuiti. Penggearingan yang rendah mencerminkan kurangnya komitmen terhadap pembiaya luaran berbanding dengan dana ekuiti.</p> <p>Pembiayaan melalui hutang juga boleh mengakibatkan pengurangan untung melalui perbelanjaan faedah, walaupun hutang boleh memberi kesan baik ke atas cukai kerana pembayaran faedah boleh ditolak daripada pendapatan yang boleh ditaksir.</p>	<p>Suntikan modal ekuiti tambahan boleh memberikan lebih keseimbangan dalam nisbah hutang kepada ekuiti, satu ukuran yang biasa digunakan bagi risiko.</p> <p>Dengan modal tambahan, pemilik mungkin dapat meningkatkan pembiayaan melalui hutang, apabila struktur kewangan perniagaan bertambah kukuh.</p> <p>Suntikan modal ekuiti seharusnya membolehkan perniagaan menjana keuntungan yang lebih, kerana biasanya ia tidak perlu membayar dana pinjaman yang diperolehi (membuat pembayaran balik, pembayaran faedah dll)</p>	<p>Menggunakan pembiayaan dalaman boleh memberikan lebih keseimbangan nisbah hutang kepada ekuiti, satu ukuran yang biasa digunakan bagi risiko.</p> <p>Melalui penggunaan pembiayaan dalaman sebagai sumber pembiayaan alternatif, perniagaan seharusnya boleh menjana lebih keuntungan, kerana ia tidak perlu membayar dana yang diperolehi.</p>

Kelebihan

HUTANG	EKUITI	KEWANGAN DALAMAN
<ul style="list-style-type: none"> • Mengekalkan kawalan ke atas perniagaan. • Pertumbuhan nilai perniagaan adalah kekal dengan pemilik. • Komitmen pembayaran balik hutang boleh ditetapkan. • Kos modal yang lebih rendah. • Kos yang lebih rendah untuk meningkatkan pembiayaan melalui hutang. • Perbelanjaan faedah boleh ditolak melalui cukai. 	<ul style="list-style-type: none"> • Keupayaan meningkatkan dana melebihi jaminan. • Tidak terdedah kepada perubahan kadar faedah. • Sumber dari luaran boleh menambah input strategik dan perikatan. • Menambahbaik profil dengan pemberi pinjaman. • Struktur kewangan yang lebih stabil. • Kemungkinan mendapat sokongan dan bimbingan daripada pelabur dan juga dari dana mereka. • Pengurusan aliran tunai yang lebih baik dengan tiada hutang/ komitmen bayaran balik. 	<ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan pembiayaan dalaman sebagai alternatif kepada pembiayaan hutang berpotensi meningkatkan keuntungan kerana dana tersebut tidak dikenakan kos perkhidmatan. • Tidak terdedah kepada risiko pasaran luaran seperti kadar faedah dan selera pelabur. • Mengekalkan kawalan ke atas perniagaan. • Semua pertumbuhan perniagaan kekal dengan pemilik. • Tidak terdedah kepada pihak luaran yang berkepentingan seperti bank atau pelabur. • Tiada jaminan terhadap aset.

Kekurangan

HUTANG	EKUITI	KEWANGAN DALAMAN
<ul style="list-style-type: none"> • Kebolehan untuk mendapatkan dana adalah terhad kepada jaminan yang ada. • Perniagaan mungkin terdedah kepada risiko kewangan hasil daripada pergerakan kadar faedah. • Mengurangkan peluang untuk mewujudkan perikatan luaran yang baru dengan pelabur yang berpotensi. • Pendedahan kecairan terhadap struktur yang mempunyai pengedaran yang tinggi. • Peluang perniagaan boleh terlepas akibat aliran tunai yang ketat. • Mengurangkan keuntungan kerana kos pembayaran hutang yang tinggi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hilang kawalan dan autonomi dalam membuat keputusan (kerana pelabur lain turut mahu bersuara di dalam operasi perniagaan). • Tekanan tambahan daripada pelabur lain untuk mencapai pertumbuhan dan pulangan yang tinggi. • Perlu mengenal pasti strategi keluar untuk pelaburan. • Berpotensi untuk menghadapi konflik personaliti di antara pemilik dengan pelabur lain. • Kos tambahan terhadap proses ekuiti. • Memerlukan laporan pengurusan yang lebih. • Pembayaran dividen oleh perniagaan tidak boleh ditolak daripada cukai. • Masa yang panjang untuk mendapatkan ekuiti. • Pengurangan pendapatan jika pembayaran dividen diperlukan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Berpotensi mengetatkan aliran tunai operasi jika pembiayaan dalaman digunakan untuk membeli aset jangka panjang • Tiada sejarah kredit dibangunkan • Berpotensi kehilangan bimbingan dari pelabur sekiranya pembiayaan ekuiti menjadi alternatif • Tiada penolakan cukai kerana tiada kos perkhidmatan.

Menentukan di antara Hutang dan Ekuiti

Semasa ketidaktentuan ekonomi, anda mungkin mahu mengurangkan risiko kewangan ke atas pembiayaan melalui hutang yang ketara (ianya juga mungkin sukar bagi anda untuk memperolehi pembiayaan melalui hutang). Oleh itu, anda perlu bersedia untuk berkongsi pemilikan perniagaan anda bagi meningkatkan pendanaan.

PETUNJUK

Dalam memilih sama ada perlu mencari pihak ekuiti, anda perlu menimbang kedua-dua hasil kewangan dan bukan kewangan

Anda boleh juga mempertimbangkan **kombinasi pembiayaan melalui hutang dan ekuiti** bagi memenuhi keperluan perniagaan. Pelabur mungkin bersedia untuk memberikan pembiayaan melalui ekuiti dan hutang.

Pertimbangan dalam memilih pelaburan ekuiti sebagai pilihan kewangan anda termasuklah :

- Kemampuan mengenal pasti minat pelabur luar dalam operasi perniagaan;
- Sikap anda terhadap kehilangan kawalan dan kuasa sepenuhnya (100%) untuk membuat semua keputusan tanpa berunding dengan pemilik lain;
- Pengenalpastian kemahiran pelabur berpotensi yang akan memberi manfaat kepada pertumbuhan perniagaan;
- Keperluan untuk mengurangkan risiko yang berkaitan dengan tahap pengedaran perniagaan melalui faedah dan komitmen pembayaran balik prinsipal yang lebih rendah;
- Rancangan jangka panjang bagi penggantian dan, sekiranya ia adalah perniagaan keluarga, kesannya kepada ahli keluarga yang lain;
- Kesiediaan untuk mengenal pasti strategi keluar yang tepat dan kesannya terhadap anda;
- Peluang yang dihasilkan oleh dana ekuiti yang tidak dapat dicapai dengan hutang sedia ada kepada perniagaan;
- Sama ada perniagaan anda begitu menarik kepada pelabur;

- Sama ada anda telah menyediakan penyata kewangan dan ramalan yang mungkin perlu dilihat oleh pelabur berpotensi; dan
- Bagaimana cepatnya anda memerlukan dana tersebut.

TIP

Umumnya, sesebuah perniagaan akan mensasarkan untuk memaksimumkan penggunaan pembiayaan melalui hutang bagi membiayai operasinya selagi perniagaan tersebut boleh membayar hutang dan mempunyai jaminan yang secukupnya untuk menyokong pembiayaan tersebut. Pemilik perniagaan akan mengekalkan faedah pemilikan berdasarkan kepada pertumbuhan dan keuntungan perniagaan mereka

Oleh itu, pemilihan antara hutang dan ekuiti adalah merupakan kombinasi:

- Menilai kekangan yang dihasilkan oleh pembiayaan melalui hutang;
- Menentukan sekiranya perniagaan anda berpotensi untuk berkembang dan menjadi tarikan kepada pelabur ekuiti; dan
- Menilai kesanggupan atau kesediaan anda untuk perubahan yang diperlukan oleh pelaburan ekuiti.

Ramai pemilik PKS mendapati bahawa pengekalan kawalan majoriti terhadap perniagaan mereka adalah penting bagi mereka, dan matlamat mereka adalah berdasarkan kepada kedua-dua keutamaan gaya hidup dan keluarga. Dalam keadaan ini, hutang merupakan alternatif utama untuk membiayai perniagaan mereka kerana mereka tidak mungkin akan dapat memenuhi matlamat pelabur.

TIP

Anda akan mendapati keupayaan memperolehi hutang bertambah baik dengan adanya pelaburan ekuiti

Memahami Opsyen Pembiayaan melalui Hutang: Jangka-panjang Berbanding Jangka-pendek

Jika anda memilih hutang sebagai pilihan pembiayaan, anda harus mempertimbangkan produk hutang (terdapat banyak produk hutang) yang akan memenuhi keperluan perniagaan anda.

PETUNJUK

Adalah penting untuk mengkaji semula produk pembiayaan alternatif dari pemberi pinjaman yang berlainan dan memastikan bahawa anda membandingkan jenis produk yang sama

Dalam membuat penilaian ini, anda perlu:

- Memahami sifat produk hutang alternatif di pasaran sebagai maklumat sebelum membuat keputusan;
- Mengenal pasti ciri-ciri alternatif yang ada untuk setiap produk;
- Mempunyai asas yang sama untuk membandingkan produk hutang;
- Memadankan ciri-ciri produk hutang yang betul dengan keadaan dan keperluan perniagaan anda; dan
- Memahami implikasi cukai ke atas produk alternatif.

Bagi memenuhi keperluan perniagaan anda, institusi kewangan menawarkan rangkaian produk pembiayaan yang luas untuk PKS di bawah perbankan konvensional dan Islam. Anda boleh memilih daripada pelbagai jenis produk yang ditawarkan di pasaran, bergantung kepada keperluan pembiayaan dan kesesuaian pembiayaan tersebut dengan perniagaan anda. Senarai jenis produk yang terdapat di pasaran, beserta kegunaan, ciri-ciri dan faedahnya untuk PKS disertakan di muka surat 104.

Menilai Keadaan Anda Sendiri

Dalam memadankan produk hutang dan memilih ciri yang sesuai mengikut keperluan perniagaan, anda perlu menentukan elemen berikut:

- Jenis dan tujuan pinjaman dana serta jangka masa anda memerlukan pinjaman tersebut;
- Sama ada pembiayaan adalah untuk modal kerja jangka-pendek atau pendanaan jangka-panjang bagi membiayai perluasan bangunan atau kos memasuki pasaran eksport;

- Berapa banyak pembiayaan yang anda perlukan (bersikap realistik tentang jumlah dana yang anda perlukan - jangan terkurang anggaran);
- Apakah tahap jaminan yang boleh anda tawarkan dan bagaimana pemberi pinjaman akan menilai jaminan tersebut (jaminan hartanah yang benar jika dibandingkan dengan aset perniagaan, kemungkinan akan menghasilkan margin kadar faedah yang lebih rendah); dan
- Bagaimana pemberi pinjaman akan menilai “risiko” bagi perniagaan anda.

Penilaian ini akan membantu anda membuat padanan yang lebih baik di antara keperluan dan had anda dengan “panduan” khusus untuk pembiayaan hutang alternatif.

Adalah penting untuk mempertimbangkan kesan ciri-ciri serta sifat sesuatu produk itu. Dalam keadaan tertentu, peminjam boleh menstrukturkan pinjaman mereka dengan kombinasi tetap / boleh berubah / terhad dan pelbagai caj kadar faedah. Jika anda mementingkan ciri spesifik berdasarkan sesuatu keadaan, mungkin anda perlu mencari pemberi hutang alternatif sehingga anda menemui pembiayaan yang sesuai. Walau bagaimanapun, anda mungkin mendapati bahawa keadaan anda menghadkan jenis produk hutang yang sesuai bagi perniagaan anda.

Kadangkala, adalah sukar bagi pemilik PKS untuk menilai pilihan produk hutang. Pemberi pinjaman mungkin mempunyai pelbagai nama bagi produk yang serupa dan menstrukturkan terma, syarat dan yuran yang berbeza.

TIP

Pastikan jenis pembiayaan yang diambil sepadan dengan tujuan pembiayaan tersebut. Secara umumnya, padankan jangka masa pinjaman dengan jangka hayat aset yang anda biayai

Produk PKS yang ditawarkan oleh Institusi Kewangan di Malaysia

Tujuan	Produk	Kegunaan	Ciri-ciri	Faedah
<p>Pemerolehan Aset/ Pengembangan Perniagaan</p> <p>Perniagaan anda memerlukan aset untuk beroperasi. Aset ini mungkin terdiri daripada harta benda tak alih seperti kilang, rumah kedai dan bangunan atau lain-lain aset seperti kenderaan, peralatan, lekapan dan mesin.</p>	<p>Pinjaman Berjangka</p>	<p>Untuk memperolehi aset tetap (harta benda tak alih seperti tanah dan bangunan serta kenderaan komersial).</p>	<p>Pinjaman yang diberi untuk jangka masa yang telah ditentukan (tempoh), dengan pembayaran balik secara ansuran.</p>	<p>Memudahkan pengurusan dana memandangkan jumlah bayaran telah ditentukan.</p>
	<p>Pajakan</p>	<p>Untuk memperolehi modal aset seperti peralatan dan mesin.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Kemudahan yang membenarkan PKS memajak peralatan daripada institusi kewangan tanpa perlu membeli peralatan itu. Terdapat 2 jenis kemudahan pajakan yang tersedia: <ol style="list-style-type: none"> <u>Pajakan Operasi</u> Hak milik dipegang oleh institusi kewangan. <u>Pajakan Pembiayaan</u> Hak milik dipegang oleh institusi kewangan. 	<ul style="list-style-type: none"> Memudahkan pengurusan dana kerana jumlah ansuran pajakan adalah telah ditentukan Untuk pajakan operasi, kos penyelenggaraan ditanggung oleh pemberi pajak (institusi kewangan). Ansuran yang dibayar untuk pajakan layak mendapat pelepasan cukai sepenuhnya.

Panduan Keuangan untuk PKS

Tujuan	Produk	Kegunaan	Ciri-ciri	Faedah
	<p>Sewa Beli Perindustrian</p>	<p>Untuk memperoleh modal aset seperti peralatan dan mesin.</p>	<p>Walau bagaimanapun, pemajak mempunyai pilihan untuk membeli aset tersebut pada akhir tempoh pajakan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Satu bentuk pembiayaan di mana aset dibeli oleh institusi kewangan dan disewakan kepada PKS dengan hak milik dikekalkan dengan institusi kewangan sehingga pinjaman dibayar balik. • PKS membuat pembayaran balik secara berkala kepada institusi kewangan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Membolehkan PKS memiliki peralatan dan mesin tanpa perlu membayar amaun sepenuhnya terlebih dahulu. • Memudahkan pengurusan dana memandangkan jumlah pembayaran balik telah ditentukan. • Membolehkan dana yang sedia ada digunakan bagi tujuan lain.

Tujuan	Produk	Kegunaan	Ciri-ciri	Faedah
<p>Modal Kerja</p> <p>Perniagaan anda memerlukan modal kerja bagi membiayai operasi harian perniagaan. Pada amnya, bentuk pembiayaan yang paling mudah ialah kemudahan overdraf daripada bank perdagangan. Namun begitu, walaupun fleksibel, overdraf mungkin meningkatkan kos perniagaan. Yuran komitmen mungkin dikenakan ke atas baki kemudahan overdraf atau kredit pusingan yang tidak digunakan.</p>	<p>Overdraf (OD)</p>	<p>Bagi memenuhi keperluan modal kerja, iaitu pembayaran gaji, pembelian, utiliti dan lain-lain.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pinjaman pusingan yang disediakan kepada pelanggan perniagaan melalui akaun semasa, di mana peminjam boleh mengeluarkan jumlah wang yang diperlukan dengan cara mengeluarkan cek selagi tidak melebihi had OD. • Yuran komitmen sebanyak 1% dikenakan ke atas baki kemudahan yang tidak digunakan. • Faedah dikira atas kadar harian berdasarkan baki belum jelas pada akhir setiap hari perniagaan. 	<p>Kefleksibelan dalam pengurusan dana kerana OD dapat digunakan secara berterusan, selagi kemudahan tersebut digunakan dengan cara yang teratur dan perniagaan terus diuruskan dengan baik.</p>

Panduan Keuangan untuk PKS

Tujuan	Produk	Kegunaan	Ciri-ciri	Faedah
	<p>Kredit Pusingan (RC)</p>	<p>Seperti OD, ia bersifat jangka pendek dan biasanya digunakan untuk memenuhi keperluan modal kerja jangka pendek.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pinjaman yang diberikan untuk satu tempoh jangka masa tertentu yang boleh dipusing semula apabila matang. • Kemudahan jangka pendek yang mudah bagi syarikat yang mempunyai kedudukan kewangan yang baik. • Pengeluaran pinjaman melalui surat daripada PKS kepada institusi kewangan dengan menyatakan tempoh pinjaman yang diperlukan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kos pembiayaan lebih rendah berbanding dengan kemudahan pembiayaan konvensional. • Dana boleh digunakan secara berterusan kerana ia adalah kemudahan pusingan.
	<p>Pemfaktoran</p>	<p>Bagi memperoleh pembiayaan jangka pendek untuk hutang dagangan (jualan barangan kepada pelanggan secara kredit).</p>	<p>Satu kaedah pembiayaan di mana institusi kewangan membeli invoice dagangan pelanggan secara diskaun atas nilai muka invoice</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pendahuluan tunai diperolehi dengan mudah dan cepat. • Tidak memerlukan cagaran. • Dapat menjual pada harga yang lebih berdaya saing

Panduan Keuangan untuk PKS

Tujuan	Produk	Kegunaan	Ciri-ciri	Faedah
<p>Perkhidmatan Perdagangan</p> <p>Untuk membantu pelanggan dalam urus niaga perdagangan, institusi kewangan juga memberikan khidmat pembayaran.</p>	<p>Bil Masuk/Keluar untuk Pengutipan (OBC/IBC)</p>	<p>Membantu pelanggan membuat pembayaran bagi urus niaga perdagangan.</p>	<p>berkenaan dan menyediakan pendahuluan tunai bagi tujuan perniagaan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumen disalurkan melalui institusi kewangan mengikut arahan khusus • Institusi kewangan mengendalikan dokumen berdasarkan arahan yang diterima (daripada pelanggan atau cawangan atau institusi kewangan lain) untuk: <ul style="list-style-type: none"> i. mendapatkan penerimaan dan/atau pembayaran; ii. menghantar dokumen komersil bersandarkan penerimaan dan/atau 	<p>kepada pengguna yang membeli secara kredit.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pembeli: <ul style="list-style-type: none"> i. Satu kaedah pembayaran yang selamat memandangkan pembayaran boleh ditanggungkan oleh pembeli sehingga barangan sampai atau ditanggungkan sekiranya rancangan untuk menanggung pembayaran dipersetujui; dan ii. Pelanggan akan mempunyai masa untuk memeriksa dokumen

Panduan Keuangan untuk PKS

Tujuan	Produk	Kegunaan	Ciri-ciri	Faedah
			<p>bersandarkan pembayaran; dan iii. menghantar dokumen atas tema dan syarat lain</p>	<p>sebelum membuat pembayaran/ penerimaan. • Penjual: i. Dokumen bernilai, iaitu dokumen hak milik tidak dilepaskan kepada pembeli (pesuruh bayar) sehingga pembayaran atau penerimaan telah disempurnakan; dan ii. Sebaik sahaja bil diterima oleh pembeli (pesuruh bayar), penjual (pesuruh bayar) boleh mendapatkan perkhidmatan undang-undang sekiranya pembayaran tidak</p>

Tujuan	Produk	Kegunaan	Ciri-ciri	Faedah
<p>Jaminan</p> <p>Pada asasnya, kemudahan jaminan ini adalah aku janji institusi kewangan bagi pihak anda (pihak ketiga), di mana ia menjamin pembayaran sejumlah wang yang telah ditetapkan kepada benefisiari, seandainya perniagaan anda gagal menjelaskan hutangnya atau tidak melakukan sesuatu obligasi undang-undang. Ini adalah tertakluk kepada pematuhan sepenuhnya kesemua syarat yang ditetapkan di dalam jaminan berkenaan.</p>	<p>Jaminan Bank (BG)</p>	<ul style="list-style-type: none"> Menyediakan jaminan bagi kepentingan pihak ketiga untuk prestasi kerja, pembayaran, dll. Umumnya, jenis perniagaan yang memerlukan BG adalah kontraktor, seperti kontraktor binaan dan pembekal. Bagi sektor korporat, BG dikeluarkan untuk terbitan sekuriti hutang swasta. 	<ul style="list-style-type: none"> Jenis jaminan: <ol style="list-style-type: none"> Jaminan Tender atau Bon Bida; Jaminan Prestasi; Jaminan Pembayaran Pendahuluan; Jaminan Waranti Penyelenggaraan; Jaminan Bendungan; dan Jaminan Sekuriti. Komisen akan dikenakan berdasarkan amaun dan tempoh jaminan. Tempoh maksimum jaminan adalah berpandukan kepada peraturan Persatuan Bank-Bank dalam Malaysia, iaitu jaminan tidak boleh dikeluarkan untuk tempoh melebihi 	<p>diterima pada tarikh matang.</p> <ul style="list-style-type: none"> Menunjukkan kebolehan pelanggan/ pemohon untuk melakukan kerja seperti yang ditetapkan dalam kontrak. Boleh mendapatkan terma perdagangan yang lebih baik daripada benefisiari jika BG disertakan. Tiada keperluan mengumpul wang tunai untuk memenuhi keperluan deposit. Dana boleh digunakan untuk pengurusan modal kerja. Memberi pelanggan akses kepada dana terutama sekali apabila BG dikeluarkan untuk

Panduan Keuangan untuk PKS

Tujuan	Produk	Kegunaan	Ciri-ciri	Faedah
<p>Terdapat beberapa jenis jaminan yang boleh diatarkan oleh institusi kewangan bergantung kepada keperluan spesifik meminjam.</p> <p>Institusi kewangan mungkin mengambil kira beberapa faktor sebelum sesuatu jaminan dikeluarkan, seperti had, tempoh dan tarikh luput serta kedudukan kredit pelanggan.</p>	<p>Jaminan Perkapalan (JP)</p>	<p>Untuk mempercepatkan penyerahan barangan yang sampai sebelum dokumen pengangkutan asal diterima.</p>	<p>1 tahun kecuali kontrak kerajaan. Manakala tempoh luput jaminan mestilah tidak melebihi 12 bulan selepas tarikh luput tempoh kontrak asal.</p>	<p>tujuan pembayaran pendahuluan atau pelepasan dana tertahan di bawah kontrak.</p>
			<ul style="list-style-type: none"> Jaminan atau aku janji yang dikeluarkan oleh institusi kewangan kepada ejen perkapalan untuk menyerahkan barangan tanpa 	<p>Membantu memastikan pengeluaran ataupun kontrak dapat dilaksanakan pada tarikh yang ditetapkan.</p>

Panduan Keuangan untuk PKS

Tujuan	Produk	Kegunaan	Ciri-ciri	Faedah
			<p>memerlukan dokumen pengangkutan asal.</p> <ul style="list-style-type: none"> • JP biasanya dikeluarkan apabila barangan pada asalnya diimport di bawah <i>Letter of Credit</i> (LC) dan perlu bersandarkan kemudahan <i>Trust Receipts</i> (TR) / <i>Banker's Acceptance</i> (BA). 	

Bab 8

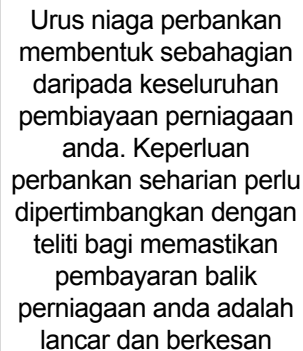
Urus Niaga Perbankan bagi Memenuhi Keperluan Perniagaan

Urus Niaga Perbankan bagi Memenuhi Keperluan Perniagaan

Urus niaga perbankan adalah keperluan seharian yang diperlukan oleh perniagaan anda untuk beroperasi dengan berkesan. Secara asasnya, ini merangkumi akaun deposit dan perkhidmatan pembayaran yang disediakan oleh bank atau lain-lain institusi kewangan (misalnya kesatuan kredit, persatuan pembinaan).

Semua perniagaan perlu mempunyai beberapa urus niaga perkhidmatan perbankan. Pada dasarnya terdapat dua jenis kumpulan urus niaga perbankan:

- Urus niaga perbankan
- Kemudahan Saudagar

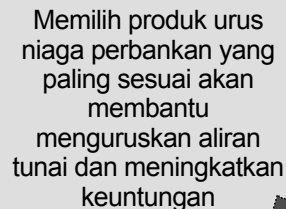


Urus niaga perbankan membentuk sebahagian daripada keseluruhan pembiayaan perniagaan anda. Keperluan perbankan seharian perlu dipertimbangkan dengan teliti bagi memastikan pembayaran balik perniagaan anda adalah lancar dan berkesan.

Produk Urus Niaga Perbankan

Apabila memutuskan jenis produk urus niaga perbankan yang diperlukan oleh perniagaan anda, adalah penting untuk melihat kepada jenis perniagaan yang anda tawarkan kepada pelanggan anda, keperluan daripada pembekal anda dan bagaimana anda mahu menguruskan aliran tunai anda. Walaupun kebanyakan syarikat berpendapat bahawa pembayaran melalui cek menawarkan beberapa hari tambahan sebelum dana dikeluarkan daripada akaun bank, kenyataannya, pembayaran melalui cek menimbulkan ketidakpastian kerana anda tidak boleh memastikan bila cek tersebut akan ditunaikan.

PETUNJUK



Memilih produk urus niaga perbankan yang paling sesuai akan membantu menguruskan aliran tunai dan meningkatkan keuntungan.

Dengan pelbagai pilihan yang terdapat untuk perniagaan pada hari ini, adalah bijak untuk meminta pengurus akaun bank anda membantu memilih produk perbankan yang sesuai yang akan membantu menguruskan aliran tunai dan mengurangkan masa yang diperuntukkan dalam menguruskan semua keperluan perbankan anda.

Senarai di bawah ini merangkumi produk urus niaga perbankan yang tersedia pada masa ini:

- Meja Elektronik / Perbankan Internet;
- Kredit ke akaun - secara elektronik, manual atau melalui kredit langsung;
- Debit ke akaun – secara elektronik, cek manual, Pemindahan Dana Elektronik (EFT), atau urus niaga luar negeri;
- Overdraif dan lain-lain kemudahan terhad;
- Pengeluaran cek atau kemudahan tunai; dan
- Tatacara pemprosesan penggajian.

TIP

Pegawai bank anda boleh membantu memilih produk urus niaga perbankan yang paling sesuai bagi perniagaan anda .

Kemudahan Saudagar

Kemudahan saudagar menyediakan pelbagai pilihan kepada pelanggan untuk membayar sama ada melalui kad kredit atau kad debit. Kemudahan ini membolehkan anda memproses pembayaran ke atas kad secara manual atau elektronik.

Berikut adalah di antara manfaat memiliki kemudahan saudagar:

- jaminan pembayaran dalam masa 48 jam selepas pembelian dibuat;
- peningkatan aliran tunai dan seterusnya prestasi perniagaan;
- mengurangkan risiko penyimpanan tunai di premis anda;
- mengurangkan kos pentadbiran (anda tidak lagi perlu menunggu pesanan belian, mengeluarkan invois atau mengejar bayaran);

PETUNJUK

Kemudahan saudagar memberikan faedah sebenar kepada aliran tunai perniagaan: pelanggan anda tidak perlu mempunyai tunai di bank untuk membayar barangan atau perkhidmatan anda

- tidak perlu mewujudkan akaun bagi urus niaga *one-off* atau tidak selalu; dan
- perlindungan alam sekitar (dengan mengurangkan penggunaan kertas).

Ketika mempertimbangkan kemudahan saudagar, anda dinasihatkan untuk bertemu dengan pengurus akaun bank anda bagi membincangkan tentang kemudahan yang terbaik bagi perniagaan anda. Beberapa persoalan yang perlu dipertimbangkan sebelum bertemu dengan bank anda adalah:

- Adakah anda mempunyai kedai yang akan dikunjungi oleh pelanggan anda dan membayar barangan menggunakan kad mereka? Anda mungkin memerlukan Terminal Pemindahan Dana Elektronik (EFTPOS) untuk meleret kad mereka.
- Adakah anda mengambil kebanyakan daripada tempahan anda melalui surat / telefon / faks / internet? Adakah anda memerlukan terminal EFTPOS atau anda mempunyai kaedah pemrosesan alternatif?
- Adakah anda memerlukan kombinasi dua pilihan di atas? Bolehkah anda mempunyai terminal EFTPOS bagi meleret kad daripada pelanggan yang datang tetapi memasukkan maklumat berhubung tempahan dari jauh?
- Adakah EFTPOS / mesin kad kredit bergerak dapat membantu mempercepatkan proses pembayaran?
- Berapa jumlah amaun pembayaran melalui kad kredit, tunai, atau lain-lain kaedah yang anda jangkakan?

TIP

Dengan memperkenalkan kemudahan saudagar, perniagaan anda boleh mendapat manfaat daripada pembayaran yang cepat, pengurangan ketara dalam pertanyaan berhubung invois dan kawalan kredit serta memperbaiki aliran tunai

Yuran Urus Niaga

Kebanyakan bank dan institusi kewangan tidak menyediakan perkhidmatan urus niaga secara percuma. Dalam beberapa keadaan (terutamanya apabila margin anda sangat kecil), yuran yang berkaitan dengan perkhidmatan ini boleh memberi kesan ketara ke atas keuntungan perniagaan anda. Dengan pelbagai institusi kewangan yang menyediakan perkhidmatan ini, adalah lebih baik jika anda mempertimbangkan struktur yuran daripada beberapa pembekal sebelum memutuskan pembekal yang terbaik. (lihat seksyen seterusnya bagi mengetahui cara untuk menukar bank).

PETUNJUK

Semakan secara tetap ke atas urus niaga perkhidmatan perbankan anda akan menjamin bahawa anda mengetahui berapa banyak yang dibayar bagi perkhidmatan ini, dan memastikan anda menggunakan perkhidmatan urus niaga yang paling sesuai untuk perniagaan anda

Kebanyakan PKS tidak tahu berapa banyak mereka membayar yuran bank. Ini kerana mereka tidak meluangkan masa untuk menyemak tatacara urus niaga perbankan dan kebanyakan bank sukar untuk menetapkan jumlah yuran yang dikenakan.

TIP

Dengan menempatkan semua yuran bank dalam akaun yang berasingan, anda boleh mengenal pasti dengan jelas sebarang peningkatan dalam yuran yang boleh memberi kesan kepada keuntungan anda

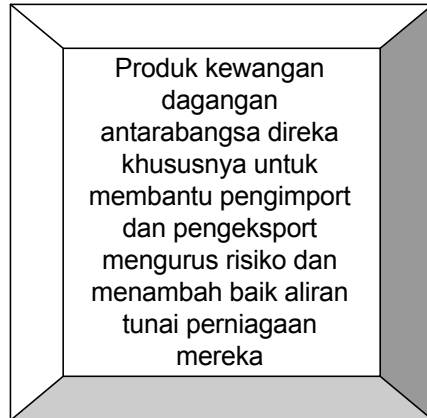
Bab 9

Pembiayaan Dagangan

Pembiayaan Dagangan

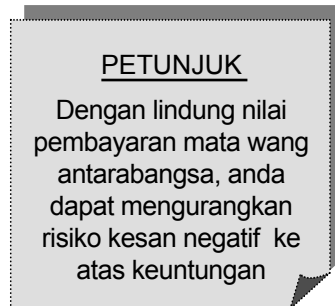
PKS yang mengimport atau mengeksport barangan atau perkhidmatan sering berhadapan dengan pelbagai cabaran daripada urus niaga antarabangsa. Terdapat dua elemen penting yang harus dipertimbangkan bagi membantu anda menguruskan risiko dan memperbaiki aliran tunai semasa menjalankan dagangan antarabangsa:

- Pembayaran Mata Wang Asing; dan
- Kewangan Dagangan Antarabangsa.



Pembayaran Mata Wang Asing

Apabila mengimport atau mengeksport barangan atau perkhidmatan, anda mungkin perlu membayar atau menerima bayaran dalam mata wang asing. Bank anda boleh membantu menguruskan pembayaran dalam mata wang asing atau boleh menukar bayaran mata wang asing ke Ringgit Malaysia.



Salah satu masalah utama perniagaan yang berurusan dalam pembayaran mata wang asing adalah nilai mata wang yang berubah setiap hari dan perniagaan terdedah kepada penurunan hasil (apabila bayaran diterima dalam mata wang asing) atau peningkatan kos (apabila bayaran dibuat dalam mata wang asing) dan mempunyai kawalan yang sedikit ke atas kesan ini.

Walau bagaimanapun, terdapat pelbagai kaedah yang boleh digunakan untuk membantu mengurangkan kesan ini. Pada dasarnya, pengimport atau pengeksport mengurangkan risiko mata wang asing dengan menggunakan satu atau lebih produk perbankan - ini dikenali sebagai perlindungan nilai mata wang asing. Mari kita lihat pelbagai jenis produk tersebut dan bagaimana ianya boleh digunakan.

Perjanjian Hadapan Mata Wang Asing

Bagi mengurangkan impak terhadap keuntungan kesan daripada perubahan mata wang asing, anda boleh membuat perjanjian kadar hadapan dengan bank. Pertama, anda perlu berbincang dengan bank untuk mengetahui sama anda perniagaan anda “layak” untuk ditawarkan produk ini.

Bagaimana produk ini berfungsi? Perjanjian antara anda dengan bank anda membolehkan anda menentukan kadar pertukaran terlebih dahulu untuk suatu tempoh yang akan ditetapkan pada masa depan. Nilai pertukaran yang dipersetujui adalah berdasarkan pada kadar tukaran semasa dan keadaan pasaran kewangan ketika anda menyelesaikan urusan niaga. Manfaatnya adalah anda akan mengetahui secara tepat jumlah yang akan dibayar atau diterima.

Adalah penting untuk anda mengetahui bahawa selepas urusan niaga telah dipersetujui dengan bank, anda perlu “menyelesaikan” urusan niaga pada tarikh yang dipersetujui. Ini bermakna anda perlu memastikan bahawa anda mempunyai mata wang asing untuk membeli Ringgit Malaysia (pengimport) atau telah menerima mata wang asing untuk dijual bagi Ringgit Malaysia (pengekspor) pada tarikh yang ditetapkan. Oleh itu, sebelum memulakan urusan niaga ini dengan bank, anda harus memastikan bahawa urusan niaga dagangan antarabangsa telah disahkan dan tarikh pembayaran adalah tepat.

Opsyen Mata Wang Asing

Bagi perniagaan tertentu, menetapkan pendedahan mata wang asing akan menghadkan keupayaan mereka untuk bersaing secara kompetitif. Bagaimana ini berlaku? Jika, contohnya, pengimport mengimport barangan dalam mata wang dolar AS bagi penghantaran dalam tiga bulan dan memulakan perjanjian dengan bank bagi perjanjian mata wang asing hadapan, maka pengimport tersebut terikat secara kontrak untuk menerima dolar AS yang dibeli pada kadar (untuk Ringgit Malaysia) pada tarikh yang dipersetujui. Jika Ringgit Malaysia mengukuh, pengimport mesti mematuhi kontrak walaupun ianya kurang menguntungkan daripada nilai tukaran semasa.

Pengimport boleh menyelesaikan masalah ini dengan membeli opsyen mata wang, yang serupa dengan insurans. Seperti insurans, opsyen ini memerlukan bayaran premium yang agak mahal.

Opsyen ini akan melindungi pengimport dari penguncupan nilai Ringgit Malaysia, tetapi membolehkan pengimport mendapat manfaat daripada turun naik yang menguntungkan dalam Ringgit Malaysia.

Maka, apabila kenaikan nilai Ringgit Malaysia berlaku, pengimport boleh meninggalkan opsyen. Jika nilai Ringgit Malaysia berkurangan, pengimport boleh bergantung pada kadar opsyen. Kos maksimum bagi pengimport adalah premium. Adalah disarankan supaya anda mendapatkan nasihat daripada pihak bank berkenaan kaedah perlindungan nilai yang paling sesuai dengan keperluan perniagaan anda.

TIP

Penggunaan kombinasi produk perlindungan nilai selalunya akan memberikan perlindungan yang terbaik terhadap pergerakan dalam mata wang asing

Kaedah Alternatif untuk Menguruskan Pembayaran Mata Wang Asing

Sekiranya perniagaan anda mempunyai kedua-dua aliran masuk dan aliran keluar tunai, anda boleh memadankan pendedahan mata wang tersebut. Aliran tunai tidak perlu dipadankan secara tepat dengan tempoh masa. Lindung nilai yang sempurna adalah apabila aliran masuk diterima pada masa yang sama aliran keluar dijangkakan. Walau bagaimanapun, hal ini jarang berlaku. Apabila waktu aliran masuk dan aliran keluar tunai tidak sepadan, maka isu masa boleh diatasi dengan memasukkan lebih mata wang asing ke dalam akaun bank mata wang asing untuk digunakan kemudiannya, atau dengan meminjam sekarang untuk membayar pembelian mata wang asing, dan kemudian menggunakan penerimaan mata wang asing untuk membayar balik pinjaman.

PETUNJUK

Pembayaran mata wang asing juga boleh diuruskan dengan melaksanakan kaedah pembayaran alternatif

Perundingan untuk Membayar atau Menerima dalam Ringgit Malaysia

Ini bermakna bahawa pembekal atau pelanggan menguruskan risiko pertukaran mata wang asing. Berhati-hati dengan situasi ini, kerana pembekal boleh meningkatkan kos untuk melindungi mereka daripada pergerakan mata wang atau pelanggan mengharapkan pengurangan pada harga jualan untuk melindungi risiko mereka.

Barangan Dibayar pada Masa Perjanjian Dibuat

Ini bermaksud bahawa barangan akan dibayar pada kadar mata wang asing pada masa pesanan dilakukan; walau bagaimanapun, ini juga bermaksud bahawa anda harus membiayai barangan untuk jangka masa yang lebih panjang sementara menunggu barangan sampai, dan kadar pertukaran mungkin akan lebih menguntungkan anda di kemudian hari.

TIP

Anda dinasihatkan untuk berbincang dengan bank untuk mengenal pasti alternatif yang terbaik bagi menguruskan pembayaran dagangan antarabangsa

Pembiayaan Dagangan Antarabangsa

Selain daripada pembayaran mata wang asing, bank juga menyediakan pembiayaan kepada PKS yang terlibat dalam perdagangan dalam negeri dan antarabangsa. Antara kemudahan dagangan yang disediakan disenaraikan di muka surat 126.

PETUNJUK

Dagangan antarabangsa boleh memberi tekanan kepada aliran tunai. Jika anda boleh berunding dengan pembekal atau pelanggan anda untuk menggunakan produk perdagangan antarabangsa, anda boleh menggunakan aliran tunai untuk tujuan lain perniagaan anda

Kemudahan Pembiayaan Dagangan Antarabangsa

Produk	Kegunaan	Ciri-Ciri	Faedah
<p>Surat Kredit (LC) atau kredit Berdokuman (DC)</p>	<p>Bagi mengimport atau pembelian barangan, bahan mentah ataupun peralatan dari pasaran tempatan.</p>	<p>Surat aku janji bertulis oleh institusi kewangan untuk membayar kepada penjual sejumlah wang yang dipersetujui tertakluk kepada syarat-syarat berikut:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dengan mengemukakan dokumen seperti yang ditetapkan di dalam terma dan syarat LC; • Dalam jangka masa yang ditetapkan; dan • Di tempat yang ditetapkan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dapat memastikan bayaran dibuat kepada benefisiari. • Mampu memperoleh harga belian barangan pada harga yang rendah dan jangka masa bayaran balik yang panjang kerana LC dapat memberi kepastian bayaran daripada perspektif penjual. • Dokumen yang dikemukakan akan diperiksa oleh pakar pembiayaan perdagangan. • Tidak perlu selalu berkomunikasi dengan penjual asing memandangkan keseluruhan urusan niaga dijalankan melalui, dan diuruskan oleh institusi kewangan.

Produk	Kegunaan	Ciri-Ciri	Faedah
Resit Amanah (TR)	Memberi kemudahan kredit dengan bersandarkan bil yang dikeluarkan di bawah LC institusi kewangan itu sendiri. Oleh itu, pelanggan tidak perlu membuat bayaran serta-merta untuk LC tersebut.	Satu kemudahan pembiayaan yang membolehkan pelanggan menerima hantaran pembelian tempatan atau luar negara sebelum pembayaran bil tampak dibuat.	<ul style="list-style-type: none"> • Membolehkan pelanggan membayar penjual dengan serta-merta. • Membolehkan pelanggan menerima hantaran barangan tanpa perlu membuat pembayaran serta-merta. • Memudahkan aliran tunai.
Penerimaan Jurubank (BA)	Pembiayaan perdagangan (<i>bona fide</i>) seperti eksport, import ataupun urus niaga perdagangan dalam negeri.	<ul style="list-style-type: none"> • Draf (Bil Pertukaran) yang dikeluarkan oleh pelanggan mengikut perintah yang perlu dibayar pada tarikh tertentu pada masa hadapan dan diterima oleh institusi kewangan bagi tujuan pembiayaan perdagangan (<i>bona fide</i>). 	<ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan aliran tunai sebelum hasil jualan barangan secara hutang dapat dipungut ataupun membiayai pembelian bahan mentah untuk pengeluaran. • Sentiasa boleh dijual mengikut kadar pasaran semasa sekiranya pelanggan memerlukan pembiayaan segera.

Panduan Kewangan untuk PKS

Produk	Kegunaan	Ciri-Ciri	Faedah
<p>Pembelian Bil Pertukaran (PBP)</p>	<p>Sebagai satu kaedah pembiayaan modal kerja bagi pengeksploitasi.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Jumlah pembiayaan minimum ialah RM50,000 di dalam gandaan RM1,000 Pengumpulan (<i>bunching</i>) dibenarkan. <p>Kemudahan yang disediakan oleh institusi kewangan untuk pengeksploitasi di mana institusi kewangan membeli bil keluar untuk pungutan dan perolehannya dikreditkan ke dalam akaun pelanggan dengan serta-merta.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Menyediakan pembiayaan dua-hala kerana pembiayaan BA adalah terpakai untuk jualan dan belian.
			<ul style="list-style-type: none"> Boleh memperoleh dana dengan serta-merta sebaik sahaja dokumen penting dikemukakan. Boleh memperbaiki aliran tunai perniagaan memandangkan PKS boleh memperoleh dana daripada institusi kewangan dengan serta-merta.

Produk	Kegunaan	Ciri-Ciri	Faedah
<p>Kontrak Tukaran Asing (KTA)</p>	<p>Umumnya untuk perniagaan yang mempunyai ciri-ciri seperti berikut:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kerap mengimport dan mengeksport dalam mata wang asing melibatkan jumlah yang besar. • Mempunyai kedudukan kredit yang diterima oleh institusi kewangan. 	<p>Pembelian dan penjualan tukaran asing secara serta merta ataupun hadapan, berdasarkan perolehan asing ataupun pembayaran yang perlu dibuat apabila tampak ataupun pada satu tarikh hadapan yang boleh ditentukan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pelanggan boleh menetapkan sendiri kadar tukaran bagi tujuan pengkosan/ perlindungan nilai. • Tidak lagi terdedah kepada risiko turun naik tukaran terutamanya dalam pasaran atau keadaan yang tidak menentu.
<p>Pembiayaan Kredit Eksport (PKE)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lazim digunakan oleh pengeksport yang memenuhi kriteria berikut: <ul style="list-style-type: none"> i. Mengeksport produk yang mempunyai nilai ditambah sekurang-kurangnya 20% dan menggunakan sekurang-kurangnya 30% 	<ul style="list-style-type: none"> • Ditadbir oleh EXIM Bank. • Terdapat 2 jenis kemudahan: <ul style="list-style-type: none"> i. Pra-hantaran Amaun pembiayaan dikira dengan menggunakan 2 cara: <ul style="list-style-type: none"> • Mengikut Pesanan 80% daripada nilai pesanan eksport 	<p>Sumber yang murah untuk pembiayaan eksport</p>

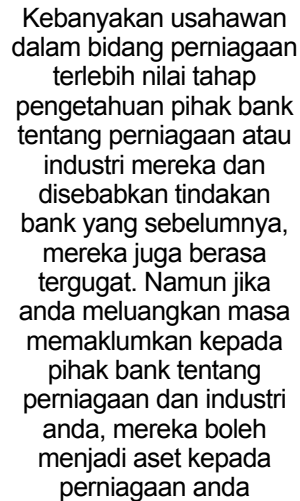
Produk	Kegunaan	Ciri-Ciri	Faedah
	<p>bahan mentah/ bahan input tempatan (kekurangan 2% adalah dibenarkan) dan tidak berada dalam senarai negatif Bank Negara Malaysia.</p> <p>ii. Pengeksport langsung hendaklah mengeksport sekurang- kurangnya RM3 juta barangan layak setahun bagi tahun kewangan terakhir dan RM3 juta bagi 12 bulan sebelumnya.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Untuk produk pertanian, amaun minimunya adalah sebanyak 	<p>atau kontrak jualan dibundarkan kepada ribu terhampir. <u>Sijil Prestasi (SP)</u> Amaun yang layak dinyatakan di dalam SP.</p> <p>ii. Pasca - hantaran Amaun pembiayaan sehingga 100% daripada bil eksport dibundarkan kepada ribu terhampir.</p>	

Panduan Kewangan untuk PKS

Produk	Kegunaan	Ciri-Ciri	Faedah
	RM1 juta bagi tahun kewangan terakhir dan 12 bulan sebelumnya.		

Seksyen IV : Mengurus Pemberi Pinjaman

Bank dan lain-lain penghutang secara umumnya akan memberikan bantuan kewangan apabila anda memerlukan pembiayaan. Namun, anda harus ingat bahawa mereka tidak pernah terlibat atau menguruskan sesebuah perniagaan. Walaupun mereka mungkin mempunyai pengetahuan tentang industri, tetapi mereka bukanlah pemilik perniagaan. Jadi jika anda sedang mencari pembiayaan, anda perlu memaklumkan kepada bakal pemberi pinjaman tentang perniagaan dan industri anda (supaya mereka dapat membantu membuat keputusan sama ada untuk memberikan pinjaman kepada anda atau membantu anda membuat keputusan untuk menerima pembiayaan daripada pihak mereka atau tidak).



Kebanyakan usahawan dalam bidang perniagaan terlebih nilai tahap pengetahuan pihak bank tentang perniagaan atau industri mereka dan disebabkan tindakan bank yang sebelumnya, mereka juga berasa tergugat. Namun jika anda meluangkan masa memaklumkan kepada pihak bank tentang perniagaan dan industri anda, mereka boleh menjadi aset kepada perniagaan anda

Jika anda meluangkan masa untuk membincangkan tentang pendorong utama perniagaan anda – bagaimana jualan dihasilkan dan bagaimana anda menguruskan perniagaan seharian anda – pihak bank atau pemberi pinjaman alternatif akan berada dalam kedudukan yang lebih baik untuk memenuhi keperluan anda dan bertindak sebagai penyokong yang mewakili anda apabila anda memohon pinjaman dan lain-lain perkhidmatan yang ditawarkan.

Perluaskan pencarian dan pemerhatian anda. Anda juga sebenarnya sedang mencari pemberi pinjaman yang memenuhi keperluan anda. Dengan membina hubungan yang baik dengan pemberi pinjaman, anda akan mendapat manfaat daripada sokongan yang mereka berikan terhadap perniagaan anda. Pemberi pinjaman dan pihak bank boleh menjadi pendengar dan pengkritik yang baik terhadap idea perniagaan yang baru, serta memberikan pandangan tentang perkembangan dalam industri anda kerana kemungkinan besar, mereka juga mempunyai pelanggan lain yang memberikan perkhidmatan dalam industri, wilayah anda dll.

Bab 10

Permohonan Pinjaman

Permohonan Pinjaman

Kunci kejayaan bagi permohonan pinjaman adalah tertakluk kepada pemberian semua maklumat yang diperlukan. Dengan memberikan semua maklumat yang relevan dalam permohonan, anda dapat memastikan pemberi pinjaman mempunyai sesuatu yang nyata untuk disemak dan disampaikan kepada pengurus kredit dan pembuat keputusan utama yang lain. Dalam kebanyakan kes, pegawai pinjaman memproses permohonan dan membuat cadangan kepada pengurus kredit atau jawatankuasa pinjaman.

Menyediakan Permohonan Pinjaman

Perkara paling penting yang perlu diberi perhatian sewaktu menyediakan permohonan pinjaman adalah keperluan pemberi pinjaman. Sesetengah pemberi pinjaman memerlukan anda untuk menghantar borang permohonan pinjaman anda beserta dokumen sokongan, manakala pemberi pinjaman lain memerlukan anda untuk menyediakan cadangan terperinci berkenaan fikiran dan idea dalam penulisan dan seterusnya menyokong idea tersebut dengan maklumat kewangan yang berkaitan. Bab ini akan membincangkan secara terperinci mengenai dua cara permohonan pinjaman, diikuti dengan tip pembentangan bagi permohonan pinjaman.

Borang Permohonan Pinjaman

Kebanyakan bank komersil telahpun mempunyai borang permohonan mereka sendiri yang boleh didapati daripada cawangan atau laman sesawang mereka. Dalam usaha untuk mempertingkatkan kecekapan dan khidmat pelanggan untuk PKS, Persatuan Bank-Bank dalam Malaysia (ABM), dengan kerjasama ahli persatuan telah melancarkan Inisiatif PARTNER pada bulan November 2010.

Inisiatif PARTNER dilaksanakan secara berperingkat. Fasa 1 PARTNER tertumpu kepada memperkemas dan mempermudah proses dan prosedur permohonan pinjaman PKS. Untuk tujuan ini, PARTNER telah menyediakan satu borang permohonan yang mudah yang boleh digunakan sekiranya bank yang anda ingin berurusan tidak memiliki borang permohonan pinjamannya sendiri. Borang tersebut direka bagi membolehkan bank mengenali anda dan dibahagikan kepada tujuh bahagian utama seperti berikut:

- Maklumat Latar Belakang – maklumat asas tentang perniagaan anda atau diri anda.
- Maklumat Tambahan – alamat dan nombor telefon perniagaan atau nombor telefon anda untuk dihubungi.
- Kemudahan Diperlukan – jenis kemudahan yang anda ingin pohon.
- Kemudahan Kredit dengan institusi kewangan yang lain - maklumat kemudahan kredit sedia ada atau kemudahan yang perniagaan anda atau anda sendiri ada perolehi daripada institusi kewangan lain.
- Dokumen Sokongan – senarai semak untuk dokumen dan / atau maklumat yang perlu dilampirkan dengan permohonan pinjaman anda.
- Perniagaan Baru – jika perniagaan anda masih belum dimulakan atau telah bermula kurang daripada 12 bulan, sila tandakan dokumen dan / atau maklumat yang tidak dapat disediakan dengan memotong item tersebut daripada senarai semak tersebut.
- Perisytiharan – sila tandatangan untuk mengesahkan bahawa kesemua maklumat yang diberikan adalah benar, betul dan lengkap.

Fasa 2 inisiatif PARTNER akan memberi tumpuan kepada penambahbaikan di dalam proses pinjaman PKS.

Panduan Kewangan untuk PKS

PEMBIAYAAN PKS		
BORANG PERMOHONAN (Sila gunakan borang permohonan Bank sekiranya ada)		
MAKLUMAT LATAR BELAKANG		
Nama dan alamat untuk * Perniagaan Tunggal / Individu / Perkongsian / Syarikat (atau keipikan kadnama perniagaan)		Nombor Pendaftaran Perniagaan / Nombor Sijil Pemberadanan
<input style="width: 100%;" type="text"/>		<input style="width: 100%;" type="text"/>
<i>* Sila bulatkan yang berkenaan</i>		
Saiz Perniagaan (tandaan yang berkenaan)		
<input type="checkbox"/> Mikro	<input type="checkbox"/> Kecil	<input type="checkbox"/> Sederhana
Untuk Pertanian Asas dan Sektor Perkhidmatan (termasuk ICT)		
(Kurang daripada 5 orang pekerja atau jumlah jualan tahunan kurang daripada RM200,000)	(Antara 5 hingga 19 orang pekerja atau jumlah jualan tahunan antara RM200,000 hingga kurang daripada RM1juta)	(Antara 20 hingga 50 orang pekerja atau jumlah jualan tahunan antara RM1 juta hingga RM5 juta)
Untuk Perkilangan (termasuk Asas Tani) dan Perkhidmatan berkaitan Perkilangan		
(Kurang daripada 5 orang pekerja atau jumlah jualan tahunan kurang daripada RM250,000)	(Antara 5 hingga 50 orang pekerja atau jumlah jualan tahunan antara RM250,000 hingga kurang daripada RM10 juta).	(Antara 51 hingga 150 orang pekerja atau jumlah jualan tahunan antara RM10 juta hingga RM25 juta)
Jenis Perniagaan <input style="width: 100%;" type="text"/>	Premis Perniagaan (tandaan yang berkenaan)	
	<input type="checkbox"/> Sewa	<input type="checkbox"/> Kepunyaan Sendiri
Tahun perniagaan dimulakan <input style="width: 100%;" type="text"/>	Jumlah pekerja <input style="width: 100%;" type="text"/>	
MAKLUMAT TAMBAHAN		
Orang yang boleh dihubungi: Nama & Jawatan <input style="width: 100%;" type="text"/>		No. Telefon/ No. Fax: <input style="width: 100%;" type="text"/>
No. Telefon Bimbit <input style="width: 100%;" type="text"/>		E-mel <input style="width: 100%;" type="text"/>
KEMUDAHAN DIPERLUKAN		
Jenis	Jumlah (RM)	Cagaran ditawarkan (jika ada)
Overdraf	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
Pinjaman Tetap (contoh: untuk membiayai pembelian kilang, rumahkedai, dsb)	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
Pembiayaan Perdagangan (sila nyatakan, contoh Surat Kredit, Resit Amanah, dsb)	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
Kemudahan Perdagangan Insuran Eksport Kredit	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
Tukaran Asing (Kontrak "Spot and Forward")	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
Lain-Lain (Sila nyatakan)	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
Tujuan memohon pinjaman <input style="width: 100%;" type="text"/>		
KEMUDAHAN PINJAMAN DENGAN INSTITUSI KEWANGAN LAIN (Sila guna kertas lain untuk sambungan, jika perlu)		
Nama Institusi Kewangan	Jenis kemudahan	Jumlah Pinjaman (RM)
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
DOKUMEN-DOKUMEN SOKONGAN		
Untuk memudahkan kami mempertimbangkan permohonan anda, sila lampirkan dokumen-dokumen berkaitan.		
PERNIAGAAN BARU		
Sekiranya perniagaan baru bermula (jika perniagaan anda masih belum dimulakan atau telah bermula kurang daripada 12 bulan) sila tandakan dokumen-dokumen yang tidak boleh dikemukakan dengan memotong item itu dari senarai semak.		
PERISYTIHARAN		
a) Saya/kami dengan ini mengesahkan bahawa segala maklumat dan dokumen-dokumen sokongan yang diberikan adalah benar, tepat dan lengkap.		
b) Saya/Kami dengan ini memberi persetujuan bagi melaksanakan mana-mana semakan terhadap kedudukan kredit/keudukan kewangan saya/kami dengan mana-mana orang/ institusi-institusi/ agensi-agensi yang dianggap perlu termasuk CCRIS, CTOS, SME/Central Credit Bureau.		
c) Saya/Kami dengan ini bersetuju, maklumat berkaitan kepada kemudahan ini boleh dihantar oleh bank kepada Central Credit Bureau dan/atau mana-mana agensi-agensi lain/pihak ketiga yang mungkin akan memasuki transaksi-transaksi yang berkenaan bersama-sama saya/kami.		
Penandatanganan yang dibenarkan (Nama & Jawatan) No. K/P atau Cop Syarikat		Tarikh : _____

Terdapat dua senarai semak di bawah PARTNER. Yang pertama memperincikan jenis dokumen umum atau maklumat yang perlu diserahkan bersama permohonan anda manakala senarai yang kedua memperincikan dokumen atau maklumat yang lebih khusus yang diperlukan untuk pelbagai jenis kemudahan. Senarai semak tersebut seterusnya diperincikan lagi berdasarkan pertubuhan perniagaan yang berlainan merangkumi Perniagaan Tunggal atau Perkongsian atau Individu dan Syarikat Sendirian Berhad. Melalui cara ini, anda akan dapat menjangkakan dokumen sokongan atau maklumat yang diperlukan untuk permohonan pinjaman dan menggunakan semula maklumat tersebut jika perlu. Walau bagaimanapun, senarai semak ini hanyalah panduan kerana sesetengah bank akan meminta dokumen dan maklumat selain daripada yang tersenarai di dalam senarai semak tersebut.

Perniagaan Tunggal / Perkongsian / Individu

(i) Dokumen Umum - diperlukan oleh bank untuk dilampirkan bersama borang permohonan pinjaman PKS

Senarai ini tidak terhad. Bank mungkin akan meminta maklumat tambahan daripada pemohon, berdasarkan sesuatu keadaan atau kes.

Jenis Dokumen	
Seksyen 1	Latar belakang Syarikat dan mereka-mereka yang terlibat dalam syarikat
1.	Salinan Sijil Pendaftaran Perniagaan yang telah disahkan (Borang A - perniagaan tunggal atau Borang B - perkongsian) dan Lesen Perniagaan (Borang D)
2.	Salinan Surat Ikatan Perkongsian (jika ada)
3.	Salinan kad pengenalan pengusaha (pasport, jika warganegara luar)
4.	Salinan kad pengenalan ahli kongsi (pasport, jika warganegara luar)
5.	Salinan kad pengenalan penjamin (pihak ketiga), yang mana bersesuaian
6.	Profil Syarikat dan Pengurusan Kanan
7.	Maklumat terhadap perniagaan lain (jika ada)

Jenis Dokumen	
Seksyen 2	Maklumat Kredit dan Kewangan
1.	Maklumat peribadi orang berkaitan* dalam perniagaan atau sebaliknya (iaitu maklumat berkaitan kepada nilai bersih dan pendedahan kewangan) dan bukti ke atas pendapatan misalnya Borang J / Borang EA untuk 2 tahun terakhir
2.	Akaun yang telah diaudit untuk tempoh 3 tahun terakhir (tempoh masa pengauditan dijalankan hendaklah tidak melebihi 18 bulan dari tarikh permohonan dibuat), di mana bersesuaian
3.	Akaun pengurusan untuk 3 tahun terakhir
4.	Penyata-penyata akaun bank bagi tempoh 6 bulan terakhir (atau melebihi 6 bulan, atas budi bicara bank)
5.	Butir-butir kemudahan kredit dengan lain-lain institusi kewangan termasuk cagaran yang telah dipersetujui
Seksyen 3	Maklumat Pembekal/ Pesaing/ Pelanggan
1.	Senarai semasa pemiutang dan penghutang mengikut pengusahaan (termasuk maklumat berhubung dengan had kredit dan terma)
2.	Senarai 10 pembekal / pembeli utama
3.	Senarai pesaing utama (yang mana bersesuaian)

* Merujuk kepada Perniagaan Tunggal/ Rakan Kongsi/ Penjamin (yang mana bersesuaian).

(ii) Dokumen tambahan yang mungkin diperlukan oleh institusi kewangan untuk menyokong permohonan

Senarai ini tidak terhad. Bank mungkin akan meminta maklumat tambahan daripada pemohon, berdasarkan sesuatu keadaan atau kes.

Jenis Dokumen	
Seksyen 1	Maklumat Tambahan Perniagaan dan Kewangan
1.	Permit / lesen berkaitan
2.	Unjuran aliran tunai untuk 3 tahun berikutnya (yang mana sesuai)
3.	Risalah / brosur produk (yang mana perlu)
4.	Untuk pinjaman dari Credit Guarantee Corporation (M) Berhad CGC - sesalinan borang permohonan CGC.
Seksyen 2	Maklumat Sokongan untuk Penjamin Jaminan
1.	Jika dijamin oleh penjamin individu - dokumen sokongan penjamin individu seperti salinan kad pengenalan, salinan bukti pendapatan penjamin (Borang J) untuk 2 tahun terakhir, salinan penyata gaji bulanan untuk 3 tahun terakhir dan penyata akaun dengan lain-lain institusi kewangan untuk 6 bulan yang lepas
2.	Jika dijamin oleh penjamin korporat - dokumen sokongan penjamin korporat seperti profil syarikat, profil pengarah, kakitangan pengurusan kanan dan semua orang yang berkaitan, pendaftaran perniagaan, Borang 24 (Penjualan saham) dan Borang 49 (butir berkenaan pengarah, pengurusan dan setiausaha syarikat), akaun perniagaan yang telah diaudit dan / atau akaun pengurusan untuk 2 tahun terakhir
3.	Penyata cukai dan resit cukai pemilik, rakan kongsi dan penjamin dan lain-lain
Seksyen 3	Maklumat Sokongan untuk Pembiayaan Hartanah
1.	Salinan Perjanjian Jualbeli (SPA) atau salinan resit penempahan (jika SPA tidak boleh diperolehi), salinan laporan penilaian, salinan surat ikatan hakmilik dan 'Power of Attorney' (di mana sesuai). Satu salinan peta lokasi dan gambar-gambar hartanah tersebut mungkin diperlukan (untuk kes sementara menunggu laporan penilaian rasmi)
2.	Salinan polisi insuran (di mana perlu)
3.	Salinan cukai tanah dan cukai taksiran yang terkini (di mana perlu)

Jenis Dokumen	
4.	Perjanjian Sewaan (di mana bersesuaian)
Seksyen 4	Maklumat Sokongan untuk Pembiayaan Peralatan / Mesin
1.	Senarai dan huraian harta-harta tetap dan butiran peralatan dan mesin yang akan dibiayai
Seksyen 5	Maklumat Sokongan untuk Pembiayaan Semula / Penebusan
1.	Lampirkan salinan Surat Tawaran daripada bank lain yang mengandungi maklumat seperti jenis pinjaman / jumlah pinjaman / cagaran / kadar faedah / terma dan syarat, dan lain-lain dan penyata pinjaman (jika pinjaman tetap) atau penyata akaun (jika overdraf)
Seksyen 6	Maklumat Sokongan untuk Projek / Pembinaan / Pembiayaan Penyambung (Bridging Financing)
1.	Salinan surat tawaran / kontrak / perjanjian-perjanjian pengedar / invoice / pesanan belian
2.	Salinan Kertas Projek, Perjanjian Usahasama, Perjanjian Bantuan Teknikal atau Perjanjian Pengurusan (di mana bersesuaian)
3.	Keterangan Dokumentari / Pengesahan atas Penyelesaian Hutang (untuk pemohon yang mempunyai rekod buruk dalam rekod CCRIS, CTOS & DCHEQ)
4.	Untuk permohonan daripada pemaju atau kontraktor - senarai projek yang telah dilaksanakan, sedang dijalankan dan yang telah masuk tender
5.	Akreditasi atau persijilan seperti CIDB, PKK, ISO dan lain-lain (di mana bersesuaian)
6.	Salinan kos pembinaan / sebutharga daripada 2 kontraktor untuk perbandingan.
7.	Untuk pembinaan / pinjaman penyambung (bridging financing) - salinan kelulusan dari pihak berkuasa berhubung bangunan / pelan susunatur, lesen dan lain-lain (yang mana bersesuaian)
8.	Untuk Pinjaman Penyambung (bridging financing) - laporan kebolehlaksanaan (di mana sesuai), kos projek dan peta lokasi. Sediakan unjuran aliran tunai untuk tempoh projek / kontrak tersebut

Jenis Dokumen	
Seksyen 7	Maklumat Sokongan untuk Pembiayaan Kontrak
1.	Satu senarai projek yang sedang dijalankan dengan huraian seperti nilai kontrak, peratusan yang telah siap, baki kerja yang perlu dilaksanakan (jumlah kontrak) dan lain-lain lagi. Sediakan unjuran aliran tunai untuk tempoh projek / kontrak tersebut.

* Merujuk kepada pengarah-pengarah/ pemegang-pemegang saham (yang mana bersesuaian)

Syarikat Sendirian Berhad

(i) Dokumen Umum - diperlukan oleh bank untuk dilampirkan bersama borang permohonan pinjaman PKS

Senarai ini tidak terhad. Bank mungkin akan meminta maklumat tambahan daripada pemohon, berdasarkan sesuatu keadaan atau kes.

Jenis Dokumen	
Seksyen 1	Latar belakang Syarikat dan mereka-mereka yang terlibat dalam Syarikat
1.	Salinan Sijil Penubuhan yang telah disahkan.
2.	Memorandum dan Artikel Penubuhan yang telah disahkan.
3.	Salinan Borang 24 (Penjualan saham) dan Borang 49 (Butir-butir berkenaan dengan pengarah)
4.	Salinan kad pengenalan pengarah-pengarah (pasport, jika warga asing)
5.	Salinan kad pengenalan penjamin (pihak ketiga), di mana bersesuaian
6.	Profil Syarikat dan kakitangan Pengurusan Kanan berserta carta organisasi syarikat (di mana berkaitan)
7.	Maklumat berkenaan anak syarikat (subsidiari) / syarikat induk (di mana bersesuaian)
Seksyen 2	Maklumat Kredit dan Kewangan
1.	Maklumat peribadi orang berkaitan* dalam Syarikat (seperti maklumat berkaitan dengan nilai bersih dan pendedahan kewangan) dan bukti ke atas pendapatan misalnya Borang J / Borang EA, untuk 2 tahun terakhir

Jenis Dokumen	
2.	Akaun Perniagaan yang telah diaudit untuk tempoh 3 tahun terakhir (tempoh masa pengauditan dijalankan hendaklah tidak melebihi 18 bulan dari tarikh permohonan dibuat)
3.	Akaun Pengurusan (untuk tempoh di antara pengauditan terakhir dijalankan hingga kini)
4.	Penyata akaun bank bagi tempoh 6 bulan terakhir (atau melebihi 6 bulan, atas budi bicara bank)
5.	Butir-butir kemudahan kredit dengan institusi kewangan lain termasuk cagaran yang telah dipersetujui
Seksyen 3 Maklumat Pembekal / Pesaing / Pelanggan	
1.	Senarai semasa pemiutang dan penghutang mengikut pengusahaan (termasuk maklumat berhubung dengan had kredit dan terma)
2.	Senarai 10 pembekal / pembeli utama
3.	Senarai pesaing utama (di mana bersesuaian)

* Merujuk kepada Pengarah/ Pemegang Saham/ Penjamin (yang mana berkaitan)

(ii) Dokumen tambahan yang mungkin diperlukan oleh Institusi Kewangan untuk menyokong permohonan

Senarai ini tidak terhad. Bank mungkin akan meminta maklumat tambahan daripada pemohon, berdasarkan sesuatu keadaan atau kes.

Jenis Dokumen	
Seksyen 1	Maklumat Tambahan Perniagaan dan Kewangan
1.	Unjuran aliran tunai untuk 3 tahun berikutnya
2.	Penyata cukai pendapatan dan resit cukai pengarah-pengarah, penjamin dan lain-lain
3.	Risalah / brosur produk (di mana diperlukan)
4.	Untuk pinjaman daripada Credit Guarantee Corporation (CGC) - salinan borang permohonan CGC
5.	Profil pasaran / industri (di mana diperlukan)
Seksyen 2	Maklumat Tambahan untuk Jaminan
1.	Jika dijamin oleh penjamin individu - dokumen sokongan penjamin individu seperti salinan kad pengenalan penjamin, salinan bukti pendapatan penjamin (Borang J) untuk 2 tahun terakhir, salinan penyata gaji bulanan untuk 3 bulan terakhir dan penyata akaun dengan institusi kewangan lain untuk 6 bulan yang lepas
2.	Jika dijamin oleh penjamin korporat - dokumen sokongan penjamin korporat seperti profil syarikat, profil pengarah, kakitangan pengurusan kanan dan orang berkaitan*, pendaftaran perniagaan, Borang 24 (Penjualan Saham) dan Borang 49 (butir-butir berkenaan dengan pengarah), akaun yang telah diaudit dan / atau akaun pengurusan untuk 3 tahun terakhir
3.	Resolusi pengarah untuk kemudahan yang dicadangkan atau di mana bersesuaian, resolusi pemegang saham untuk penjamin korporat pihak ketiga / chargor pihak ketiga (mungkin diperlukan hanya atas kelulusan pinjaman yang lebih rumit)

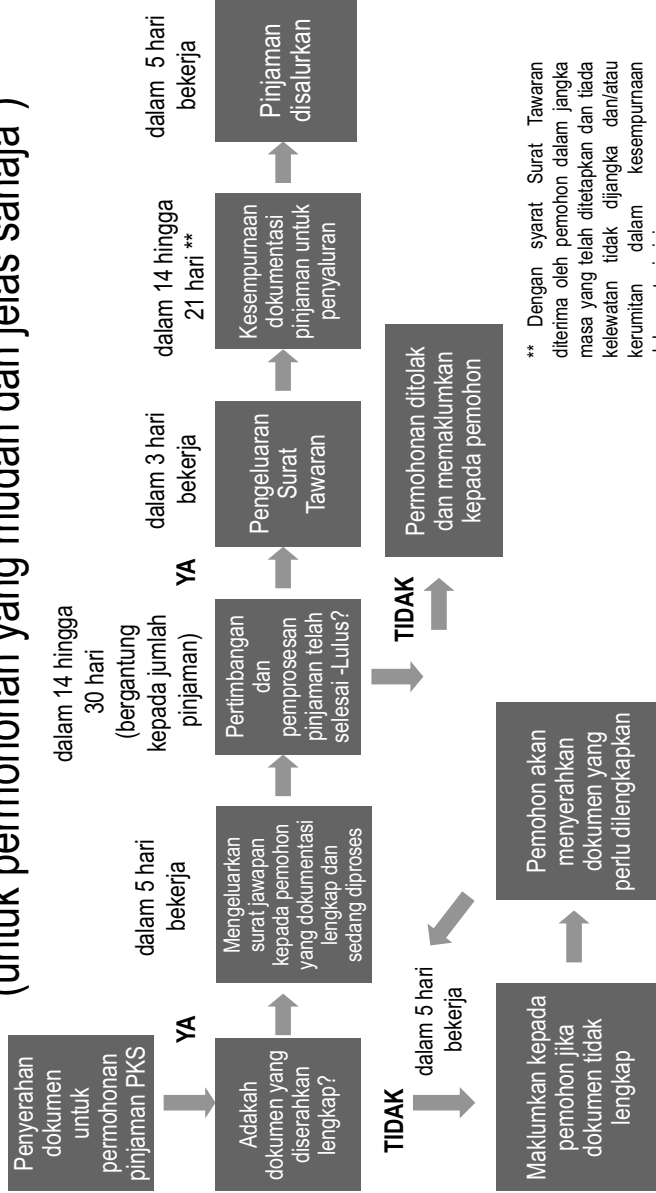
Jenis Dokumen	
Seksyen 3	Maklumat Sokongan untuk Pembiayaan Hartanah
1.	Salinan perjanjian Jualbeli (SPA) atau salinan resit penempahan (jika SPA tidak boleh diperolehi), salinan laporan penilaian, salinan surat ikatan hakmilik dan 'Power of Attorney' (di mana bersesuaian). Satu salinan peta lokasi dan gambar-gambar hartanah tersebut mungkin diperlukan (untuk kes-kes sementara menunggu laporan penilaian rasmi)
2.	Salinan polisi insuran (jika perlu)
3.	Salinan cukai tanah dan cukai taksiran yang terkini (di mana perlu)
4.	Perjanjian Sewaan (di mana bersesuaian)
Seksyen 4	Maklumat Sokongan untuk Pembiayaan Peralatan / Mesin
1.	Senarai dan huraian harta tetap dan butiran peralatan / mesin yang akan dibiayai
Seksyen 5	Maklumat Sokongan untuk Pembiayaan Semula / Penebusan
1.	Lampirkan salinan Surat Tawaran daripada bank lain yang mengandungi maklumat seperti jenis pinjaman/ jumlah pinjaman/ cagaran / kadar faedah / terma dan syarat, dan lain-lain lagi dan penyata pinjaman (jika Pinjaman Tetap - TL) atau penyata akaun (jika overdraf) atau kedua-duanya sekali.
Seksyen 6	Maklumat Sokongan untuk Projek / Pembinaan / Pembiayaan Penyambung (bridging financing)
1.	Salinan surat tawaran / kontrak / perjanjian-perjanjian dealerships / invois/ pesanan-pesanan belian.
2.	Salinan Kertas Projek, Perjanjian Usahasama, Perjanjian Bantuan Teknikal atau Perjanjian Pengurusan (di mana bersesuaian)
3.	Keterangan Dokumentari / Pengesahan atas Penyelesaian Hutang (untuk pemohon yang mempunyai rekod buruk - dalam rekod CCRIS, CTOS & DCHEQ)
4.	Untuk permohonan daripada pemaju atau kontraktor - senarai projek yang telah dilaksanakan, sedang dijalankan dan yang telah masuk tender

Jenis Dokumen	
5.	Akreditasi atau persijilan berkaitan misalan CIDB, PKK, ISO dan lain-lain lagi (di mana bersesuaian)
6.	Salinan kos-kos pembinaan/ sebutharga daripada 2 kontraktor untuk perbandingan
7.	Untuk pembinaan / pinjaman penyambung (bridging loans) - salinan kelulusan dari pihak berkuasa berkaitan terhadap bangunan / pelan susun atur, lesen-lesen dan lain-lain lagi (yang mana bersesuaian)
8.	Untuk pinjaman penyambung (bridging loan) - laporan kebolehlaksanaan (di mana sesuai), kos projek dan peta lokasi. Sediakan aliran tunai diunjurkan untuk tempoh projek / kontrak tersebut
Seksyen 7 Maklumat sokongan untuk pembiayaan kontrak	
1.	Satu senarai projek yang sedang dijalankan dengan huraian seperti nilai kontrak, peratusan yang telah siap, baki kerja yang perlu diselesaikan (jumlah kontrak) dan lain-lain lagi. Sediakan aliran tunai diunjurkan untuk tempoh projek / kontrak tersebut

** Merujuk kepada Pengarah-pengarah/ pemegang-pemegang saham (yang mana bersesuaian).*

Sebagai sebahagian daripada inisiatif tersebut, ABM dan anggotanya telah menyediakan satu jadual jangkamasa yang memaparkan peringkat dalam pemprosesan permohonan pinjaman dan masa yang diambil oleh sesebuah bank untuk permohonan yang mudah dan jelas. Permohonan mudah dan jelas yang dimaksudkan adalah permohonan pinjaman tanpa cagaran, tidak tertakluk kepada persetujuan dari pihak berkuasa, mana-mana pihak ketiga atau mana-mana duluan syarat-syarat khusus lain, di mana kelulusan khusus yang memerlukan masa perlu diperolehi. Akhir kata untuk fasa pertama ini, PARTNER telah menyediakan satu senarai lengkap maklumat bank dilampirkan untuk mempermudah anda membuat rujukan. Untuk maklumat lanjut, sila layari melalui laman sesawang ABM www.abm.org.my atau hubungi talian bebas ABMConnect di 1-300-88-9980 dari 9:00 pagi hingga 5:30 petang, Isnin hingga Jumaat.

Had Masa Biasa untuk Permohonan Pinjaman PKS (untuk permohonan yang mudah dan jelas sahaja*)



** Dengan syarat Surat Tawaran diterima oleh pemohon dalam jangka masa yang telah ditetapkan dan tiada kelewatan tidak dijangka dan/atau kerumitan dalam kesempurnaan dokumentasi pinjaman

* Nota: Tema 'kes mudah dan jelas' yang digunakan adalah merujuk kepada permohonan pinjaman PKS tanpa cagaran yang tidak tertakluk kepada-persetujuan dari pihak berkuasa / atau mana-mana pihak ketiga atau; kelulusan CGC atau; mana-mana duluan syarat-syarat khusus lain, di mana kelulusan khusus yang membolehkan masa perlu diperolehi.

Cadangan Permohonan Pinjaman

Tujuan penyediaan cadangan permohonan pinjaman ini adalah untuk menunjukkan kepada pemberi pinjaman yang memberikan pinjaman bahawa perniagaan anda merupakan cadangan yang bernilai. Bagi meningkatkan peluang anda untuk berjaya, pakej permohonan pinjaman harus lengkap dan mudah untuk disemak. Satu contoh cara meyyusun maklumat anda diperincikan seperti di bawah:

Templat Permohonan Pinjaman

1. Ringkasan maklumat permohonan (selalu disebut Ringkasan Eksekutif)
2. Maklumat pendek bertulis tentang:
 - a. Sejarah Syarikat;
 - b. Maklumat industri; dan
 - c. Butiran Pemilikan / Kumpulan Pengurusan / Pengalaman.
3. Keperluan pinjaman secara terperinci
4. Maklumat ramalan kewangan
5. Andaian ramalan meliputi maklumat bebas yang menyokong andaian dan rancangan alternatif yang boleh dilaksanakan sekiranya berlaku keadaan sebaliknya (rujuk Bab 3)
6. Hasil sensitif secara terperinci dan/atau ulasan pada analisa nisbah kewangan terhadap ramalan dan belanjawan (rujuk Bab 2)
7. Maklumat peribadi
8. Maklumat kedudukan sejarah kewangan
9. Borang permohonan pinjaman pembiaya
10. Maklumat lain yang diperlukan dalam senarai semak

Keperluan Pinjaman Secara Terperinci

Pemberi pinjaman berpotensi perlu menyemak tujuan anda memohon pinjaman tersebut. Anda mungkin telah mengenal pasti amaun pinjaman yang diperlukan semasa menyediakan ramalan aliran tunai anda dan kini anda perlu memberikan penjelasan terperinci tentang pinjaman yang diperlukan. Permohonan harus mengandungi semua maklumat tentang dana yang diperlukan dan harus meliputi maklumat berikut:

- Tujuan pinjaman;
- Amaun pinjaman;
- Jangka masa pinjaman;
- Cara pinjaman akan dibayar; dan
- Jaminan yang ada untuk menyokong pinjaman.

Setiap butir ini akan dibincangkan secara lebih terperinci di bawah.

Tujuan Pinjaman

Penjelasan terperinci tujuan pinjaman diperlukan hendaklah dimasukkan ke dalam permohonan kerana ianya sangat penting bagi pemberi pinjaman yang berpotensi. Kebanyakan pemberi pinjaman tidak bersedia memberikan pinjaman untuk membantu dalam membiayai kerugian operasi atau pembelian aset mewah bagi pemilik perniagaan. Tujuan harus ditetapkan secara mudah dan jelas. Ini mungkin meliputi:

- Dana belanja modal seperti kilang, peralatan, kenderaan, hartanah dan penambahbaikan;
- Peningkatan modal kerja yang disebabkan pertumbuhan atau menyokong peningkatan pegangan inventori;
- Penggantian ekuiti yang sedia ada dengan hutang;
- Rancangan penggantian bagi strategi keluar untuk ahli keluarga;
- Pengambilalihan perniagaan lain atau sebahagian daripada perniagaan;
- Penyelidikan dan pembangunan atau tahap pengkomersialan; dan
- Memperluaskan pengedaran atau mengembangkan pasaran baru.

Contoh Penyataan Tujuan

Hasil daripada perjanjian jualan baru dengan XYZ, perniagaan kami perlu meningkatkan pembelian inventori untuk memenuhi keperluan kontrak. Pembiayaan tersebut akan menyokong pertumbuhan perniagaan melalui pembelian inventori tambahan. Kontrak ini akan meningkatkan pendapatan tahunan Sekurang-kurangnya 20%.

Jika pinjaman akan digunakan untuk membeli sesuatu aset (misalnya peralatan atau hartanah), atau untuk kontrak perkhidmatan, maka sertakan semua dokumen penting yang telah anda kumpulkan berkaitan dengan pembelian tersebut. Dokumen penting hendaklah merangkumi perjanjian atau kontrak yang ditandatangani, sebut harga untuk aset atau perkhidmatan, sebarang keperluan khusus untuk pemasangan aset atau penyediaan perkhidmatan dll.

Adalah penting untuk mengaitkan tujuan pinjaman kepada keseluruhan manfaat perniagaan yang akan dicapai hasil daripada dana tambahan. Ianya juga penting pada saat ini untuk menyatakan waktu dana akan diperlukan. Kita sering memandang rendah tempoh masa yang akan diambil oleh pihak bank atau pemberi pinjaman untuk memproses permohonan pinjaman dan ini boleh mendatangkan kesan buruk pada perniagaan sekiranya dana tidak tersedia apabila diperlukan. Pastikan anda menghantar permohonan anda dengan ruang masa mencukupi untuk penilaian dibuat.

Amaun Pinjaman

Amaun dana yang diperlukan akan ditentukan dari perancangan anda. Sama ada anda baru memulakan perniagaan, atau pembiayaan bagi perniagaan yang sudah wujud, tahap perancangannya adalah sama. Dalam senario memulakan perniagaan, perancangan akan dilakukan sebagai sebahagian daripada proses perancangan awal perniagaan. Bagi perniagaan yang sudah wujud, rancangan perniagaan yang baru juga harus disediakan. Ini adalah amalan kewangan yang baik untuk meninjau kembali rancangan perniagaan anda apabila elemen utama dalam perniagaan anda berubah.

Untuk menentukan amaun dana yang diperlukan, anda perlu menyediakan ramalan aliran tunai. Ramalan ini mesti disediakan seolah-olah pinjaman telah berjaya diperolehi dan harus meliputi tempoh dijangkakan daripada pinjaman. Semua butiran ini dibincangkan dalam Bab 6.

Adalah penting untuk anda ingat bahawa terdapat sejumlah bayaran yang dikenakan apabila pemberi pinjaman memberikan pinjaman. Sebahagian daripada bayaran ini perlu dibayar pada masa pinjaman disediakan; kos lain yang terlibat akan dikenakan di sepanjang tempoh pinjaman. Pastikan kos tersebut dimasukkan ke dalam ramalan aliran tunai bagi memastikan anda mempunyai dana yang mencukupi untuk menampung kesemua kos. Bayaran kos pendahuluan adalah termasuk yuran penubuhan, bayaran jaminan, yuran guaman atau yuran penilaian manakala kos yang sedang berlangsung termasuk caj pinjaman dwi-tahunan, faedah, yuran urus niaga atau bayaran kemungkinan.

Semasa menentukan jumlah dana yang anda ingin pohon, anda juga harus mempertimbangkan amaun “penimbal”, di samping kos yang berkaitan dengan dana pinjaman. Ini adalah amaun lebih daripada apa yang rancangan anda tunjukkan sebagai amaun minimum yang diperlukan untuk membiayai aktiviti anda. Secara umumnya adalah mustahil untuk meramalkan semua perkara. Penimbal akan membolehkan anda merangkumkan sebarang perbelanjaan yang tidak dijangka atau pendapatan yang lebih rendah daripada yang dijangka diperolehi semasa tempoh pinjaman. Anda perlu untuk membuat penaksiran berhubung amaun ‘penimbal’ yang mencukupi. Bincangkan hal ini dengan pemberi pinjaman, kerana mereka mungkin boleh membantu dalam menentukan paras luar jangka yang diperlukan.

Jangka Masa Pinjaman

Melalui perancangan anda, anda akan dapat mengetahui jangka masa anda memerlukan pinjaman. Ramalan aliran tunai menunjukkan pergerakan tunai masuk dan keluar daripada perniagaan, dan menunjukkan bila perniagaan akan berada dalam kedudukan untuk membayar balik pinjaman. Salah satu faktor bagi menentukan jangkaan pinjaman adalah jenis dana yang dipinjam. Terdapat juga pembiayaan hutang yang memberikan jangkaan masa maksimum. Sebagai contoh, jika dana diperlukan untuk membeli aset, pajakan merupakan produk yang paling sesuai dan syarikat pajakan hanya akan menyediakan dana pajakan sehingga maksimum lima tahun. Maka, ramalan aliran tunai akan dapat membantu anda dalam menentukan jenis produk kewangan yang boleh dipertimbangkan.

Pembayaran Pinjaman

Elemen paling penting bagi permohonan pembiayaan adalah untuk menunjukkan pemberi pinjaman yang perniagaan anda mempunyai aliran tunai yang mencukupi untuk membuat pembayaran semula pinjaman secara tetap, termasuk semua kos yang berkaitan dengan pinjaman selama jangka masa pinjaman, dan akhirnya membayar balik pinjaman tersebut. Ini akan menunjukkan bahawa anda faham akan penyata kewangan anda, terutamanya ramalan aliran tunai. Adalah penting bagi anda untuk membuat justifikasi kepada pemberi pinjaman tentang bagaimana ramalan aliran tunai akan menyokong kewajiban bayaran balik pinjaman dalam jangka masa yang diperuntukkan. Menyemak nisbah kewangan terhadap ramalan untung dan rugi dan kunci kira-kira juga akan memberikan maklumat mengenai jangkaan keuntungan dan kedudukan kewangan operasi perniagaan anda pada masa hadapan.

Jaminan Pinjaman

Bagi sebahagian besar pinjaman, pemberi pinjaman memerlukan jaminan (juga dikenali sebagai “cagaran”) ke atas pinjaman. Sebagai persediaan, pastikan anda mengenal pasti jaminan yang anda ingin tawarkan kepada pemberi pinjaman. Jaminan ini akan memberi keselesaan kepada pemberi pinjaman iaitu apabila perniagaan tidak dapat membayar balik dana pinjaman yang dipinjam, mereka boleh mencairkan jaminan tersebut untuk membayar balik dana tertunggak.

Bagi permohonan pinjaman yang berjaya, adalah penting bahawa jaminan yang ditawarkan setimpal dengan jenis pinjaman yang dibuat dan persepsi pemberi pinjaman mengenai risiko berkaitan dengan permohonan pinjaman. Sebagai contoh, apabila pinjaman adalah untuk jangka masa tiga tahun, maka inventori atau akaun belum bayar pelanggan tidak akan diterima kerana ia merupakan aset jangka pendek. Pemberi pinjaman akan mempertimbangkan jaminan yang mempunyai nilai melebihi tempoh pinjaman. Maka jaminan yang lebih sesuai seperti peralatan atau hartanah yang mempunyai nilai lebih daripada pinjaman dalam jangka hayat lebih daripada tiga tahun.

Anda disarankan agar mengenal pasti dan memberikan butiran jaminan kepada pemberi pinjaman sebagai sebahagian daripada permohonan pinjaman anda. Dengan cara ini, anda akan dapat memilih jenis jaminan yang anda ingin tawarkan sebelum pemberi pinjaman menentukan pilihan jaminan mereka.

Ramalan Maklumat Kewangan

Pemberi pinjaman akan memberikan perhatian khusus terhadap belanjawan dan ramalan kewangan syarikat anda, kerana ia menunjukkan bagaimana perniagaan anda akan beroperasi sepanjang tempoh pinjaman. Oleh itu, adalah penting untuk mengetahui cara bagi menyediakan ramalan ini seiring dengan jangkaan pemberi pinjaman. Dengan menyediakan ramalan aliran tunai dan belanjawan untung dan rugi, anda akan mempunyai maklumat yang mencukupi untuk menyediakan belanjawan kunci kira-kira. Ingat, kunci kira-kira adalah maklumat kewangan “pada tempoh masa tersebut”, oleh itu, ianya kurang penting kepada pemberi pinjaman apabila mereka menyemak ramalan kewangan anda. Ini kerana mereka akan menggunakan maklumat ramalan kewangan anda sebagai panduan bagi operasi perniagaan anda yang “berterusan” dan bukannya “pada tempoh masa tersebut”.

Ramalan Aliran Tunai

Ramalan aliran tunai merupakan maklumat yang paling penting bagi pemberi pinjaman. Ianya memberikan butiran yang perlu bagi pemiaya yang berpotensi untuk mengetahui tahap tunai syarikat anda bagi membayar balik pinjaman (lihat Bab 6 untuk maklumat penyediaan ramalan aliran tunai).

Belanjawan Untung dan Rugi

Ramalan untung dan rugi akan menunjukkan kepada pemberi pinjaman sama ada rancangan perniagaan baru syarikat anda akan membawa keuntungan atau sebaliknya (lihat Bab 3 untuk cara penyediaan belanjawan untung dan rugi).

Maklumat Peribadi

Walaupun pemberi pinjaman menyediakan dana bagi sesebuah perniagaan, mereka akan memastikan bahawa dana yang dipinjam akan dibayar balik. Salah satu petunjuk penting bagi mereka adalah tabiat perbelanjaan peribadi anda. Ini akan menunjukkan kepada mereka cara pengurusan kewangan anda, dan ia menjadi lebih penting apabila permohonan pinjaman adalah untuk perniagaan baru yang tidak mempunyai pola perniagaan.

Apabila anda memohon dana pinjaman, kemungkinan besar pemberi pinjaman akan melakukan pemeriksaan kredit peribadi dan kebenaran untuk melakukan pemeriksaan ini biasanya disertakan pada borang permohonan anda. Laporan yang bersih akan menunjukkan bahawa anda tidak pernah melanggar atau mungkir dalam pembayaran balik pinjaman dan ini akan memberi impak positif terhadap permohonan perniagaan anda. Justeru, mengekalkan kedudukan

kredit peribadi yang baik akan membantu mempermudah kelulusan pinjaman anda. Membayar kad kredit dan pinjaman peribadi anda tepat pada masanya akan memberi anggapan yang baik kepada pemberi pinjaman, kerana ia membuktikan bahawa anda mampu memenuhi kewajipan hutang apabila sampai tempoh pembayaran.

Jenis maklumat peribadi yang dilihat termasuklah:

- Aset peribadi – harga belian dan tarikh, penaksir bebas jika ada, dokumen-dokumen pemilikan (misalnya perjanjian gadai janji atau sewaan) dan, untuk setiap polisi, penyata dasar yang terkini;
- Pengembalian cukai – anda mungkin akan diminta untuk menyediakan dokumen yang menyokong jadual cukai seperti bukti pendapatan daripada pelaburan dll; dan
- Butiran peribadi bank – semua penyata yang dikeluarkan oleh pihak bank atau institusi kewangan. Bagi pinjaman bank, termasuk perjanjian pinjaman asal serta penyata.

Bagi memahami kedudukan peribadi anda, pemberi pinjaman biasanya memerlukan maklumat utama dari tiga tahun terakhir. Ini adalah untuk memastikan bahawa jika berlaku keadaan yang tidak dijangka, maka ia akan dapat dipuratakan selama tempoh tersebut.

Maklumat Sejarah Perniagaan

Bagi perniagaan yang sedia ada, pemberi pinjaman akan menyemak maklumat sejarah kewangan. Biasanya, rekod ini digunakan untuk menilai tahap kedudukan operasi sesebuah perniagaan bagi tempoh sekurang-kurangnya tiga tahun. Maklumat kewangan yang diperlukan adalah seperti yang diuraikan pada Bab 1- kunci kira-kira,

penyata pendapatan dan penyata aliran tunai. Adalah dinasihatkan supaya maklumat-maklumat ini disediakan atau disemak oleh akauntan. Ini akan memberi keyakinan kepada pemberi pinjaman bahawa semua maklumat yang terdapat dalam penyata adalah tepat, lengkap dan benar. Selain daripada penyata kewangan, pemberi pinjaman juga akan menyemak data sejarah operasi perniagaan. Ini akan memberikan gambaran tentang cara perniagaan diuruskan dan pandangan terhadap perwatakan pemilik. Maklumat tersebut meliputi pengembalian cukai tahunan, jadual akaun belum terima dan belum

PETUNJUK

Pastikan anda memahami semua maklumat kewangan yang disediakan dan dibentangkan

bayar yang terkini (senarai pemiutang dan penghutang), penyata bank untuk semua akaun bank dan pinjaman untuk tiga tahun terakhir atau butiran tentang jenis pembiayaan yang lain seperti pajakan atau sewa beli.

Pembentangan Permohonan Pinjaman

Aset yang paling penting dalam sesebuah perniagaan kecil adalah pengalaman pemiliknya, nilai prospektif pelanggan yang berpotensi dan butiran bukan kewangan. Sehubungan itu, anda mungkin mendapati bahawa sesetengah bank akan meminta anda untuk membentangkan permohonan pinjaman anda kepada jawatankuasa yang meluluskan permohonan pinjaman. Jawatankuasa ini akan melihat pada keyakinan anda, gaya pengurusan dan kapasiti anda untuk memahami kewangan dan risiko lain yang berkaitan dengan perniagaan anda. Melalui tindakan ini, anda akan dapat menampilkan diri anda, perniagaan dan keperluan kewangan anda dengan cara yang akan secara tidak langsung menyampaikan mesej tentang keyakinan dan kemampuan anda kepada pemberi pinjaman. Ini akan menjadi langkah pertama dalam mewujudkan hubungan yang berterusan dengan pihak pemberi pinjaman dan akan mendorong pertumbuhan perniagaan anda di masa depan.

Bagi memastikan pertemuan anda berjaya, kenal pasti tahap jangkaan pemberi pinjaman anda sebelum bertemu dengannya. Untuk tujuan ini, anda boleh melawat laman sesawang institusi kewangan atau dengan menghubungi institusi tersebut dan meminta senarai maklumat yang diperlukan. Selain daripada pakej permohonan pinjaman, bersedialah untuk membincangkan aspek-aspek tertentu perniagaan anda, persaingan dan industri. Anda perlu bersedia jika pemberi pinjaman ingin melihat pada nisbah kewangan yang relevan. Pastikan nisbah dalam ramalan anda berada pada tahap yang diterima dan pastikan anda memahami maksud nisbah-nisbah tersebut. Pembentangan yang baik akan meliputi perbincangan tentang sensitiviti terhadap kemampuan pembayaran balik pinjaman anda. Ini bermaksud anda mengetahui risiko dalam ramalan tersebut, dan telah memikirkan tentang cara menanganinya seandainya aktiviti tidak berjalan seperti dirancang.

Yakin semasa anda membentangkan permohonan pinjaman. Berpakaian untuk berjaya. Jika anda terlupa sesuatu, jangan mengelabah. Jelaskan kepada pemberi pinjaman bahawa anda telah lupa butiran tersebut dan akan menghantarnya kemudian atau hari berikutnya. Perkara yang sama jika pemberi pinjaman meminta maklumat tambahan daripada anda untuk dimasukkan ke dalam permohonan anda. Sehubungan itu, anda mungkin mendapati bahawa sesetengah bank akan meminta anda.

TIP

Apabila memohon pinjaman, berjumpalah dengan pihak bank anda secara peribadi untuk membincangkan permohonan anda

Peranan Penasihat

Akauntan dan penasihat perniagaan boleh membantu anda dalam menyediakan permohonan pinjaman. Mereka fasih dalam menterjemah idea-idea masa hadapan anda ke dalam bentuk ramalan kewangan dan memberi penekanan tentang aspek yang akan diberi tumpuan oleh pemberi pinjaman. Anda juga mungkin boleh berlatih membuat pembentangan bersama mereka. Walau bagaimanapun, adalah penting untuk diingatkan bahawa pemiaya akan melihat kemampuan anda untuk menguruskan pertumbuhan masa depan perniagaan anda. Oleh itu, anda harus memahami sepenuhnya maklumat yang anda berikan.

Kesimpulan

Jika permohonan pinjaman anda ditolak, pastikan anda mengetahui sebab penolakan permohonan anda. Ini akan membantu anda dalam membuat permohonan pinjaman masa akan datang. Akhir sekali, ingatlah bahawa pemberi pinjaman berada dalam perniagaan memberi pinjaman, dan akan sentiasa mencari perniagaan di masa akan datang. Seringkali permohonan pinjaman gagal bukan kerana perniagaan yang berisiko tinggi, tetapi kerana permohonan pinjaman yang tidak disediakan dengan baik, menunjukkan kurangnya dedikasi atau kefahaman yang secara tidak langsung memberi amaran kepada pemberi pinjaman.

Untuk maklumat lanjut berkenaan permohonan pinjaman bagi perniagaan anda, layari laman sesawang pemberi pinjaman yang berpotensi atau www.bankinginfo.com.

