# TINJAUAN PKS
2019/20
# SME INSIGHTS



## PKS dalam
# Normal Baharu:
## Membangun Semula Ekonomi

*SMEs in the New Normal: Rebuilding the Economy*

Majlis Pembangunan Usahawan dan PKS Kebangsaan (MPUPK)
National Entrepreneur and SME Development Council (NESDC)

**Penafian:**

Dalam menghasilkan semula atau memetik kandungan, pemakluman sumber adalah diperlukan.

Untuk maklumat lanjut, sila hubungi:
**Sekretariat kepada Majlis Pembangunan Usahawan dan PKS Kebangsaan (MPUPK)**
d/a SME Corporation Malaysia

atau layari **http://www.smecorp.gov.my**

**ISSN 1823-8734**

Harga: **RM50.00**

# KANDUNGAN


02 **Perutusan YAB Perdana Menteri**

07 **BAB 1**
**Dasar, Inisiatif dan Program Pembangunan PKS**
- Artikel Khas: Program Pembangunan PKS pada Tahun 2019 dan 2020
- Artikel Khas: Pelaksanaan Status PKS

25 **BAB 2**
**Agenda PKS di Peringkat Global & Serantau dan Pengantarabangsaan**
- Artikel Khas: *SMEs Go Global*
- Artikel Khas: Platform Global bagi Menyokong Pengantarabangsaan PKS

41 **BAB 3**
**Ekosistem Pembiayaan untuk PKS**
- Artikel Khas: imSME - Platform Rujukan Pembiayaan / Pinjaman Pertama Malaysia

61 **BAB 4**
**Teknologi, Inovasi dan Digitalisasi**
- Artikel Khas: *Sandbox* Inovasi dan Teknologi Nasional - Memajukan Malaysia menerusi Teknologi Canggih
- Artikel Khas: PKS dan Penerapan ICT

73 **SOROTAN KHAS**
**COVID-19: Kesan terhadap Perniagaan dan PKS - Perspektif Global, Rantau & Nasional**
- Artikel Khas: Kaji Selidik Kesan Pandemik COVID-19 terhadap PKS
- Artikel Khas: Langkah untuk Mengurangkan Isu PKS terhadap COVID-19 oleh Kerajaan Negeri
- Arah ke Hadapan

113 **KISAH INSPIRASI**

131 **MELANGKAH KE HADAPAN**
**Bertahan dan Berkembang Maju dalam Dunia Pasca COVID-19**

135 **LAMPIRAN**
- Lampiran 1 – Senarai Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan Terpilih pada Tahun 2019 & 2020
- Lampiran 2 – Glosari Singkatan
- Lampiran 3 – Definisi PKS

311 **RUJUKAN**

# PERUTUSAN
## YAB Perdana Menteri



Pembangunan perusahaan mikro, kecil dan sederhana (PKS) sering menjadi keutamaan bagi Kerajaan memandangkan PKS membentuk 98.5% daripada pertubuhan perniagaan, dan pada tahun 2019 PKS menyumbang sebanyak 38.9% kepada Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK). Pada tahun 2019, PKS menggaji kira-kira 7.3 juta orang, dan menyumbang sebanyak 48.4% kepada guna tenaga negara. Kepentingan kelangsungan PKS di negara ini adalah tidak menentu susulan impak COVID-19 yang tiada tolok bandingnya. Oleh yang demikian, tema Laporan tahun ini adalah bertepatan iaitu 'PKS dalam Normal Baharu: Membangun Semula Ekonomi'. Selayaknya, usaha ini wajar memandangkan pentingnya pemahaman yang jitu dan mendalam mengenai isu, cabaran, pemangkin dan prestasi PKS yang tepat pada masanya bagi membimbing tindakan progresif kita dalam pembangunan PKS serta dalam merangka respon terhadap krisis COVID-19.

Kerajaan menyedari bahawa sektor PKS merupakan salah satu kumpulan paling rentan yang terkesan akibat pandemik COVID-19, dengan 89.9% mengalami penurunan jualan secara mendadak dalam tempoh awal pembendungan. Aliran tunai muncul sebagai cabaran utama dalam tempoh pandemik ini, diikuti oleh penurunan permintaan dan gangguan terhadap rantaian bekalan. Cabaran akibat pandemik COVID-19 yang belum pernah dialami sebelum ini memerlukan azam dan tekad yang utuh dengan menggunakan segala kemampuan yang ada bagi memastikan PKS terus bertahan. Sehubungan dengan itu, Kerajaan telah memberikan penekanan khusus terhadap keperluan PKS dengan memperkenalkan pelbagai aspek pakej rangsangan ekonomi, iaitu pakej bernilai RM320 bilion yang merangkumi Pakej Ekonomi PRIHATIN Rakyat bernilai RM250 bilion, Pakej PRIHATIN Tambahan untuk PKS bernilai RM10 bilion, Pelan Jana Semula Ekonomi Negara (PENJANA) bernilai RM35 bilion, pakej Kita Prihatin bernilai RM10 bilion dan pakej bantuan Perlindungan Ekonomi dan Rakyat Malaysia (PERMAI) bernilai RM15 bilion. Inisiatif ekonomi yang diperkenalkan di bawah pakej rangsangan ekonomi ini berperanan dalam menangani isu kritikal berkaitan pandemik yang dihadapi oleh perniagaan, terutamanya PKS dalam aspek pembiayaan, kos menjalankan perniagaan, aliran tunai, pengekalan pekerjaan, pembangunan modal insan, pembangunan infrastruktur serta penerapan teknologi dan digitalisasi.

Krisis ini telah membawa pemerhatian khusus kepada keperluan untuk membangunkan ekosistem yang berdaya tahan, mampan dan inklusif untuk PKS, dengan penerapan teknologi dan digitalisasi menjadi tumpuan utama. Melihat kepada perkara ini, Kerajaan akan meneruskan momentum pemulihan ekonomi yang telah bermula sejak bulan Mei 2020 dengan menyediakan pelbagai bentuk bantuan kepada PKS, termasuk menerusi pakej PENJANA dan Kita Prihatin, yang masih berjalan. Kegigihan Kerajaan dalam mengukuhkan agenda pembangunan PKS di kala krisis terbukti menerusi Belanjawan 2021 yang memperuntukkan sejumlah RM38.7 bilion, iaitu peruntukan yang tertinggi setakat ini bagi memanfaatkan PKS secara eksklusif atau dapat diakses oleh PKS bersama dengan perniagaan yang lain.

Walaupun keberhasilan dalam pemulihan ekonomi negara sebahagian besarnya bergantung kepada kejayaan mengekang pandemik COVID-19, pelaksanaan yang cekap dan tepat pada waktunya menerusi pemantauan yang berkesan terhadap langkah Belanjawan 2021 akan menjadi asas yang kukuh untuk mendorong pemulihan, pertumbuhan dan pelaburan bagi perniagaan di Malaysia. Oleh yang demikian, pemantauan berstruktur menerusi Pelan Tindakan Bersepadu PKS akan terus menjadi kayu pengukur bagi pencapaian dan keberhasilan program pembangunan PKS yang dilaksanakan oleh Kerajaan. Pada tahun 2020, sebanyak 211 program dengan perbelanjaan kewangan sejumlah RM12.99 bilion telah dilaporkan, mencatatkan peningkatan yang ketara daripada RM9.59 bilion yang disalurkan menerusi 175 program pada tahun 2019. Program pada tahun 2020, yang memberi manfaat kepada 656,097 PKS telah dilaksanakan menerusi 17 Kementerian, enam agensi utama dan 59 agensi lain. Program di bawah bidang tumpuan akses kepada pembiayaan terus membentuk sebahagian besar pembiayaan pada tahun 2020, diikuti oleh bidang tumpuan lain yang dianggap penting bagi PKS iaitu pembangunan modal insan; akses pasaran; penerapan teknologi dan inovasi; infrastruktur; serta persekitaran perundangan dan pengawalseliaan.

Kerajaan yakin bahawa PKS yang boleh mengemudi persekitaran perniagaan digital, dipacu oleh perkhidmatan serta mampu membentuk semula model perniagaan mereka untuk memenuhi tuntutan normal baharu, akan memperoleh kelebihan sebagai pemain rantaian bekalan serantau dan global berbanding pesaing perniagaan lain. Walaupun begitu, PKS harus merebut peluang di sepanjang rantaian nilai serta memanfaatkan rangkaian global yang kukuh antara Malaysia dengan rakan dagangannya. Oleh itu, pemeteraian perjanjian Perkongsian Ekonomi Komprehensif Serantau (*Regional Comprehensive Economic Partnership*, RCEP) baru-baru ini menawarkan potensi pasaran yang besar yang kini akan meningkat daripada 32 juta populasi domestik kepada 2.2 bilion populasi serantau, satu peluang yang semestinya tidak boleh dilepaskan oleh PKS.

Seperti kata bidalan 'perubahan adalah satu-satunya pemalar', peluang untuk kembali ke kebiasaan lampau adalah sangat tipis, terutama apabila kebanyakan petunjuk membayangkan kemungkinan bahawa COVID-19 akan diikuti oleh perubahan disruptif lain seperti teknologi baharu, ketegangan perdagangan serta perubahan iklim dan sosial. Namun begitu, krisis COVID-19 secara tidak langsung telah menjadi faktor pendorong kepada penerapan inovasi, digitalisasi dan teknologi. Pelbagai aktiviti dalam e-dagang, pembayaran digital, telekomunikasi, pembelajaran jarak jauh, perkhidmatan kesihatan dalam talian, dan perkhidmatan logistik hujung ke hujung telah menjadi kelaziman dalam ekonomi hari ini, berpunca daripada keperluan mutlak di kala permintaan dan peluang yang semakin meningkat. Aktiviti dalam talian ini

dilengkapi dengan penyedia perkhidmatan logistik berasaskan aplikasi, yang seterusnya mewujudkan generasi usahawan baharu yang akan memainkan peranan penting dalam membentuk ekonomi negara ke hadapan. Sememangnya, perubahan pesat dalam model dan ekosistem perniagaan, sebahagiannya dipercepat oleh COVID-19, menjadi testimoni bahawa setiap cabaran merupakan kesempatan dalam kesamaran, sebagai iktibar dan peluang untuk berkembang.



**TAN SRI DATO' HAJI MUHYIDDIN BIN HAJI MOHD YASSIN**
25 Februari 2021

# BAB 1

# Dasar, Inisiatif dan Program Pembangunan PKS



# Bab 1

# Dasar, Inisiatif dan Program Pembangunan PKS




Peranan penting perusahaan kecil dan sederhana (PKS) dalam pertumbuhan ekonomi Malaysia tidak dapat dipertikaikan memandangkan PKS merangkumi 98.5% daripada pertubuhan perniagaan dan menyumbang sebanyak 38.9% kepada Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) pada tahun 2019. Secara keseluruhan, 907,065 pertubuhan perniagaan didefinisikan sebagai PKS dan menyumbang sebanyak 48.4% kepada jumlah guna tenaga negara pada tahun 2019.

Tahun 2020 menyaksikan PKS berusaha sedaya upaya untuk menghadapi cabaran akibat pandemik COVID-19. Kerajaan Malaysia menangani ancaman koronavirus dengan memperkenalkan Pakej Rangsangan Ekonomi PRIHATIN dan Pelan Jana Semula Ekonomi Negara (PENJANA), yang memerlukan PKS menilai semula dan memikirkan semula cara perniagaan dijalankan, bersesuaian dengan 'normal baharu'.

## MPUPK DAN INISIATIF UTAMA

Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MPPK) ditubuhkan pada tahun 2004 untuk bertindak sebagai pihak berkuasa penggubal dasar tertinggi bagi memacu agenda pembangunan PKS kebangsaan merentas semua sektor ekonomi. Namun begitu, dengan peningkatan penekanan terhadap pembangunan usahawan juga, MPPK secara rasmi dijenamakan semula sebagai Majlis Pembangunan Usahawan dan PKS Kebangsaan (MPUPK) pada April 2019.

Sejak penubuhannya 16 tahun yang lalu, MPUPK telah mencapai kemajuan yang ketara dalam memacu agenda pembangunan PKS menerusi penerapan pendekatan yang komprehensif dan diselaraskan dalam melaksanakan inisiatif dan program yang

berpusat kepada PKS. Salah satu hasil yang paling ketara adalah peningkatan sumbangan PKS kepada KDNK, yang meningkat daripada RM206 bilion pada tahun 2004 kepada RM552.3 bilion pada tahun 2019. Antara pencapaian MPUPK adalah penerapan definisi standard untuk PKS, pembangunan pangkalan data PKS, pemantauan dan analisis prestasi PKS bagi memudahkan penggubalan dasar, memperkemas penyebaran maklumat mengenai PKS, pembangunan infrastruktur kewangan PKS, dan penggubalan Pelan Induk PKS (2012 - 2020).

Pelan Induk – yang dilancarkan pada bulan Julai 2012 – menyasarkan untuk memacu prestasi PKS ke tahap seterusnya menjelang tahun 2020 dengan meningkatkan sumbangan PKS sebanyak 41.0% kepada KDNK; 23.0% kepada jumlah dagangan eksport Malaysia; dan 65.0% kepada jumlah guna tenaga. Sasaran makro kebangsaan jangka panjang di bawah Dasar Keusahawanan Nasional 2030 (DKN 2030) menyasarkan untuk meningkatkan sumbangan PKS kepada KDNK sebanyak 50.0%, mewujudkan pekerjaan sebanyak 80.0% dan sumbangan kepada nilai eksport sebanyak 30.0% pada tahun 2030.

## HASIL DAN SOROTAN PELAN INDUK PKS (2012 - 2020)

Pelan Induk PKS merupakan komponen utama bagi agenda Malaysia mencapai status negara berpendapatan tinggi menjelang 2020. Pelan Induk menetapkan haluan bagi pembangunan PKS dan mencipta rangka kerja pembangunan PKS yang merangkumi empat matlamat strategik, enam bidang tumpuan dan 32 inisiatif di bawah Pelan Tindakan, termasuk enam Program Berimpak Tinggi (*High Impact Programme*, HIP) serta sokongan institusi untuk memacu rancangan ini. SME Corp. Malaysia, sebagai agensi penyelaras pusat yang bertindak untuk menyelaras dan memacu Pelan Induk PKS menumpukan kepentingan kejayaan bagi pelaksanaan enam Program Berimpak Tinggi.

### HIP 1 Integrasi Pendaftaran dan Pelesenan Perniagaan

HIP 1 merupakan projek antara agensi yang diterajui oleh Unit Pemodenan Tadbiran dan Perancangan Pengurusan Malaysia (MAMPU) dengan kerjasama SME Corp. Malaysia, Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM), Unit Penyelarasan Pelaksanaan (ICU), Perbadanan Produktiviti Malaysia (MPC) dan Kerajaan Negeri. HIP 1 menggalakkan pembentukan perniagaan baharu serta meningkatkan pemformalan perniagaan dengan menyediakan satu gerbang maklumat untuk pendaftaran dan pelesenan perniagaan. Program ini mempunyai tiga penyampaian; pembangunan gerbang pendaftaran dan pelesenan perniagaan; integrasi sistem pendaftaran dan pelesenan perniagaan; serta pelaksanaan program di Sabah dan Sarawak.

Penyampaian I yang memberi penekanan kepada pembangunan satu gerbang untuk pendaftaran dan pelesenan perniagaan telah dicapai menerusi pembentukan portal MalaysiaBiz (https://malaysiabiz.gov.my/ms) yang dibangunkan dengan jayanya di bawah HIP 1. Maklumat yang terdapat di portal adalah mengenai 2,919 lesen - merangkumi 1,174 aktiviti perniagaan berdasarkan Piawaian Klasifikasi Industri Malaysia (*Malaysian Standard Industrial Classification*, MSIC) 2008 - daripada 508 pihak berkuasa pelesenan

persekutuan, negeri dan tempatan. Sebanyak 1,163 Rakan Informasi Lesen juga telah dilantik untuk memastikan bahawa maklumat di portal ini adalah terkini dan sah. Setakat bulan Disember 2020, sistem ini telah 100% berintegrasi, dengan sejumlah 17 agensi diintegrasikan dalam portal ini.

Jangka masa untuk Penyampaian II – Integrasi Sistem Pendaftaran dan Pelesenan Perniagaan (2017 - 2020) merangkumi dua fasa, dengan Fasa I dilaksanakan pada 2018 - 2019 dan Fasa II pada 2019 - 2020. Penyampaian III yang memerlukan pelaksanaan HIP 1 di Sabah dan Sarawak telah selesai dengan pelancaran Portal MalaysiaBiz di Sabah pada bulan Julai 2017 dan di Sarawak pada bulan Ogos 2017. Portal MalaysiaBiz dilancarkan secara rasmi oleh Perdana Menteri, YAB Tan Sri Dato' Haji Muhyiddin bin Haji Mohd Yassin pada 7 Disember 2020.

## HIP 2 Platform Pengkomersialan Teknologi (TCP)

Platform Pengkomersialan Teknologi (*Technology Commercialisation Platform*, TCP) di bawah HIP 2 direka untuk mencari dan menyokong inovasi dengan memudahkan proses pengkomersialan dengan lancar daripada pembentukan idea sehingga ke penggunaan produk atau perkhidmatan. TCP, yang dibangunkan oleh PlaTCOM Ventures Sdn Bhd, iaitu anak syarikat milik penuh Agensi Inovasi Malaysia (AIM) telah dilancarkan pada Mei 2014.

Bantuan kewangan dalam bentuk geran sehingga maksimum RM1.2 juta – dengan had untuk setiap komponen sehingga RM600,000 – disediakan kepada semua peserta HIP 2 berdasarkan pembayaran balik sehingga 20% pendahuluan. Komponen pemudahan terdiri daripada pembuktian konsep dan pembangunan prototaip, sokongan pelesenan, perundingan dalam bentuk bantuan teknikal, pengujian dan pengesahan, sokongan pengawalseliaan dalam memperoleh pensijilan, penyediaan penyelidikan pasaran bagi sektor yang spesifik, penghasilan produk, dan perkhidmatan inkubasi. Tempoh penyiapan program ini adalah selama 18 bulan.

Setakat ini, 200 projek telah diluluskan untuk mendapatkan bantuan bersepadu daripada pembuktian konsep sehingga ke tahap pengkomersialan, 220 perjanjian pelesenan telah ditandatangani, dan 85 inovasi telah dikomersialkan, serta penjualan sejumlah RM121 juta dihasilkan setakat bulan Disember 2020.

## HIP 3 Rakan Kongsi Pelaburan PKS (SIP)

Program Rakan Kongsi Pelaburan PKS (*SME Investment Partner*, SIP) direka untuk meningkatkan akses PKS kepada pembiayaan menerusi penyediaan pembiayaan hibrid dengan toleransi yang lebih tinggi terhadap risiko yang berkaitan dengan perniagaan di

peringkat permulaan. Program ini unik berikutan inisiatif pembiayaan bersama antara sektor awam-swasta yang memenuhi PKS di peringkat permulaan (PKS yang beroperasi di antara tiga hingga lima tahun); menyediakan pembiayaan yang fleksibel dalam bentuk ekuiti, hutang atau hibrid hutang dan ekuiti; serta merangkumi PKS dalam semua sektor termasuk perniagaan tradisional borong dan runcit.

Enam Rakan Kongsi Pelaburan PKS telah dilantik di bawah program SIP dengan mandat untuk mengumpul dana daripada sektor swasta bagi melabur bersama-sama dengan dana Kerajaan yang telah diperuntukkan. Rakan Kongsi Pelaburan menghadapi pelbagai cabaran semasa mengumpulkan dana dalam keadaan pasaran yang tidak menentu. Walaupun terdapat rekod prestasi yang terpuji, setakat 31 Disember 2020, hanya satu pelaburan yang berjaya mengumpulkan pendanaan sektor swasta sebanyak RM8.5 juta untuk dipadankan dengan RM17 juta dana Kerajaan.

Sepuluh rakan kongsi penyampai telah dilantik untuk menjalankan Fasa 1 dengan 40 jam latihan dan Fasa 2 dengan 12 jam bimbingan dan pementoran. Sehingga 19 Oktober 2020, 343 PKS telah mendaftar untuk mengambil bahagian. Projek ini dijadualkan selesai pada 31 Disember 2020.

Program Akses kepada Pembangunan Kapasiti Pembiayaan (*Access to Financing Capacity Building*, AFCB) di bawah HIP 3 menyasarkan untuk membantu PKS dalam meningkatkan tahap kesediaan pembiayaan bagi membolehkan mereka mendapatkan prospek pembiayaan atau pelaburan setelah program ini selesai.

## HIP 4 Program *SMEs Go Global*

Program *SMEs Go Global* direka untuk memberi dorongan pengantarabangsaan kepada PKS domestik, terutamanya yang berada dalam industri pertumbuhan tinggi. Program ini – yang dahulunya dikenali sebagai program *Going Export* (GoEx) dan diterajui oleh Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) – telah dijenamakan semula pada Januari 2020 dan kini diterajui oleh SME Corp. Malaysia.

Peserta HIP 4 terdiri daripada syarikat pengeksport sedia ada dan PKS yang bersedia untuk mengeksport dan dianggap berpotensi bagi pengantarabangsaan. Peserta program mendapat bantuan kewangan dalam bentuk geran untuk menyokong aktiviti pengantarabangsaan mereka.

Setakat Disember 2020, sebanyak 321 PKS telah diterima untuk menyertai HIP 4, dengan 179 PKS telah mengikuti program serapan pasaran. Sejumlah RM770.9 juta potensi jualan eksport telah dihasilkan sepanjang program ini.

## HIP 5 Program Pemangkin

Program Pemangkin, satu komponen daripada Pelan Induk PKS (2012 - 2020) menyasarkan untuk membangunkan PKS pertumbuhan tinggi dalam sektor strategik seperti peranti perubatan, bioteknologi, aeroangkasa, rel serta minyak dan gas, seiring dengan Dasar Keusahawanan Nasional (DKN 2030). Dua matlamat strategik HIP 5 adalah untuk meningkatkan jumlah PKS pertumbuhan tinggi dan PKS berinovatif dalam mewujudkan peluang pekerjaan berpendapatan tinggi, dan juga untuk meningkatkan produktiviti PKS.

Sejak penubuhan HIP 5 di bawah Rancangan Malaysia Ke-11, 134 PKS telah memperolehi manfaat daripada program ini, dengan majoriti syarikat yang menyertai telah menunjukkan pertumbuhan dari segi nilai jualan serta pengembangan pasaran global. Pencapaian ini digambarkan oleh kenyataan yang menunjukkan bahawa tujuh daripada sepuluh PKS yang telah menyertai Inisiatif BioNext – sebahagian daripada program HIP 5 – telah mencatatkan purata pertumbuhan jualan lebih daripada 20% dari tahun 2016 sehingga 2018. Daripada 30 PKS yang menyertai Inisiatif Pembuatan Aeroangkasa di bawah program ini, 27 PKS telah memperolehi pensijilan AS9100 yang membolehkan mereka menjadi sebahagian daripada rantaian bekalan global untuk pembuatan komponen aeroangkasa. Ini telah menghasilkan peningkatan dalam pendapatan jualan sebanyak 49%, daripada RM18.1 juta pada tahun 2017 kepada RM26.9 juta pada tahun 2019.

## HIP 6 Inovasi Inklusif

Inovasi inklusif telah didefinisikan sebagai ‘sebarang inovasi yang membawa kepada akses barangan dan perkhidmatan berkualiti yang berpatutan dalam mewujudkan peluang mata pencarian untuk penduduk yang dikecualikan, terutamanya mereka yang berada di dasar piramid, dengan dasar kelestarian jangka panjang disertai capaian yang signifikan’.

HIP 6 mempromosikan kerjasama awam-swasta dalam memacu perubahan untuk manfaat kumpulan 40% terendah daripada piramid pendapatan (B40). Program ini disesuaikan untuk memperkasa kumpulan B40 dengan memanfaatkan inovasi sebagai pemudahcara bagi mentransformasi komuniti – termasuk perusahaan mikro di luar bandar – menerusi pegangan serta sokongan teknikal dan pengurusan bagi inovasi berdaya maju yang dikenal pasti. Pengenalpastian inovasi yang berdaya maju adalah berdasarkan lima ciri utama; berpatutan, mampan, berskala, berkualiti tinggi dan boleh digunakan dengan pantas.

Program ini dimulakan oleh SME Corp. Malaysia dan diterajui oleh Yayasan Inovasi Malaysia (YIM), sebuah agensi di bawah Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI). Sehingga Disember 2020, sejumlah 2,376 inovasi telah diterima, dengan

756 telah disenarai pendek dan akhirnya sebanyak 114 diterima dalam program ini. Sehingga kini, 60 inovasi telah sedia untuk digunakan bagi memanfaatkan 37,451 individu dalam 51 komuniti. Sejumlah RM17.3 juta telah disalurkan sejak tahun 2015. Menggunakan dana sedia ada, insentif khas juga telah diperkenalkan untuk inovasi dengan ciri nilai ditambah yang dapat dimanfaatkan dalam memerangi virus COVID-19.

Pertandingan inovasi juga akan diadakan dengan kerjasama Kerajaan negeri Terengganu untuk menemukan inovasi baharu yang dapat membantu komuniti kecil penarik beca yang terkesan akibat pandemik COVID-19.

## PEMBANGUNAN PKS DALAM BELANJAWAN 2021

Kerajaan telah membentangkan Belanjawan 2021 pada 6 November 2020. Belanjawan dengan peruntukan sebanyak RM322.5 bilion (tidak termasuk RM2 bilion untuk kontingensi) adalah kira-kira 2.5% lebih tinggi daripada Belanjawan 2020 (RM314.7 bilion), yang terbesar dalam sejarah negara. Sejumlah RM236.5 bilion diperuntukkan untuk perbelanjaan mengurus, RM69 bilion untuk perbelanjaan pembangunan dan RM17 bilion untuk Dana COVID.

Belanjawan 2021 bertujuan untuk memacu tiga matlamat utama – memastikan kesejahteraan rakyat, kelangsungan perniagaan dan ketahanan ekonomi. Ketiga-tiga matlamat ini adalah lanjutan daripada pakej rangsangan PRIHATIN, PRIHATIN PKS+, PENJANA dan Kita Prihatin yang telah diperkenalkan sebelum ini. Kesemua pakej rangsangan ini dirumus untuk membantu kumpulan rentan, memastikan kelangsungan perniagaan, mewujudkan pekerjaan yang berkualiti dan menyediakan persekitaran yang kondusif untuk pelaburan bagi membuka laluan ke arah pemulihan ekonomi pada tahun 2021.

Di bawah Belanjawan negara tahunan, RM38.7 bilion telah diperuntukkan untuk memberi manfaat kepada PKS secara eksklusif atau dapat diakses dengan perniagaan lain. Inisiatif utama merangkumi akses kepada pembiayaan; pembangunan PKS Bumiputera; pembangunan modal insan; meningkatkan digitalisasi, teknologi dan inovasi; pembangunan perusahaan mikro; akses pasaran; pembangunan usahawan wanita; dan langkah-langkah cukai lain.



Belanjawan 2021 bertujuan untuk memacu tiga matlamat utama – memastikan kesejahteraan rakyat, kelangsungan perniagaan dan ketahanan ekonomi.

**Akses kepada Pembiayaan**

Peruntukan sebanyak RM22.5 bilion diberikan untuk akses kepada program pembiayaan menerusi kemudahan berikut:

- RM10 bilion untuk kemudahan jaminan menerusi Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan (SJPP);
- RM3.7 bilion untuk Skim Pembangunan Maritim dan Logistik, Skim Pembiayaan Pembangunan Mampan, Skim Infrastruktur Pelancongan, dan Dana Pengangkutan Awam yang dilanjutkan sehingga 31 Disember 2023;
- RM3 bilion menerusi Skim Jaminan Prihatin Danajamin - yang dilanjutkan sehingga tahun 2021 dengan terma dan syarat yang ditambah baik - bagi syarikat korporat yang terlibat dalam industri berkemahiran tinggi seperti minyak dan gas;
- RM2 bilion untuk Skim Pembiayaan Teknologi Hijau 3.0 bagi menggalakkan terbitan sukuk SRI (*sustainable and responsible investment*) yang akan dijamin oleh Danajamin;
- RM2 bilion di bawah Bank Negara Malaysia (BNM) untuk Kemudahan Bantuan dan Pemulihan Bersasar bagi membantu PKS yang terkesan menerusi pinjaman daripada institusi perbankan;
- RM1.4 bilion menerusi Bank Pembangunan untuk Skim Pembangunan Nasional bagi menyokong pelaksanaan dan pembangunan rantaian bekalan domestik serta meningkatkan pengeluaran produk tempatan seperti peralatan perubatan;
- RM300 juta menerusi EXIM Bank untuk Platform Pembayaran Rantaian Bekalan Nasional (JanaNiaga) bagi membantu PKS yang berurusan dalam pembekalan kepada Kerajaan atau syarikat berkaitan Kerajaan (*Government-linked companies*, GLCs) yang menghadapi masalah aliran tunai;
- RM80 juta untuk pembiayaan alternatif, merangkumi RM30 juta sebagai geran padanan untuk pelaburan dalam platform pendanaan ekuiti ramai (*equity crowdfunding*, ECF) dan RM50 juta untuk pembiayaan antara rakan setara (*peer-to-peer*, P2P). Pengecualian cukai pendapatan sebanyak 50% daripada jumlah pelaburan - had jumlah RM50,000 - ditawarkan sebagai insentif kepada lebih ramai pelabur individu untuk mengambil bahagian dalam platform ECF; dan
- RM30 juta dalam bentuk geran padanan bagi menggalakkan industri minyak sawit untuk melabur dalam mekanisasi dan automasi bagi meningkatkan pertumbuhan dan daya saing.

**Pembangunan PKS Bumiputera**

Peruntukan sebanyak RM7.69 bilion disediakan untuk membiayai program pembangunan PKS Bumiputera seperti berikut:

- RM2.3 bilion untuk membantu kontraktor Kelas G1 hingga G4 bagi menjalankan projek kecil dan sederhana;
- RM2 bilion menerusi SJPP sebagai kemudahan jaminan untuk membiayai PKS Bumiputera;
- RM1.3 bilion untuk pelbagai program peningkatan kapasiti, termasuk pembangunan profesional dan Dana Kemakmuran Bumiputera serta program atau projek spesifik lain untuk Bumiputera;
- RM800 juta menerusi Bank Pembangunan Malaysia dan SME Bank untuk program peningkatan kapasiti;
- RM510 juta menerusi TEKUN dan Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) untuk membiayai PKS Bumiputera dan perusahaan mikro;

- RM300 juta menerusi SME Bank untuk kemudahan pembiayaan Skim Lestari Bumi;
- RM230 juta menerusi PUNB sebagai pembiayaan kepada PKS bagi perbelanjaan modal kerja, peningkatan sistem automasi dan peralatan serta perbelanjaan yang berkaitan dengan pelaksanaan pematuhan prosedur operasi standard (*standard operating procedure*, SOP) COVID-19; dan
- RM50 juta menerusi Majlis Amanah Rakyat (MARA) untuk Skim Pembiayaan Kontrak Ekspres.

**Pembangunan Modal Insan**

Peruntukan sebanyak RM3.87 bilion disediakan untuk pembangunan modal insan seperti berikut:

- RM2 bilion diperuntukkan di bawah Pertubuhan Keselamatan Sosial (PERKESO) untuk peningkatan PenjanaKerjaya seperti berikut:
  - Enam-bulan insentif sebanyak 40% daripada gaji bulanan untuk pekerja dengan gaji antara RM1,500 hingga RM4,000 sebulan
  - Insentif tambahan enam-bulan sebanyak 40% ditambah dengan 20% daripada gaji bulanan untuk pengambilan pekerja kelainan upaya, penganggur, ibu tunggal dan pekerja yang diberhentikan
  - Enam-bulan insentif khas sebanyak 60% daripada gaji bulanan, dengan 40% disalurkan terus kepada majikan dan 20% kepada pekerja tempatan yang menggantikan pekerja asing untuk sektor yang berkaitan
  - Kenaikan daripada RM4,000 kepada RM7,000 dalam kadar maksimum yang boleh dituntut oleh majikan untuk program kemahiran tinggi atau sijil profesional
- RM1.5 bilion untuk lanjutan selama tiga bulan Program Subsidi Upah, terutamanya untuk sektor pelancongan dan peruncitan, dengan kadar RM600 sebulan bagi pekerja yang berpendapatan RM4,000 sebulan. Had 200 pekerja bagi setiap permohonan telah dinaikkan kepada 500 pekerja;
- RM100 juta kepada Pembangunan Sumber Manusia Berhad (PSMB) untuk menjalankan latihan dengan kerjasama majikan daripada sektor swasta;
- RM100 juta di bawah Iskandar Regional Development Authority (IRDA) dan Sabah Economic Development and Investment Authority (SEDIA) untuk menyediakan latihan kemahiran baharu kepada pekerja yang terjejas akibat penutupan sempadan bagi pelancong asing;
- RM100 juta diperuntukkan kepada Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (Malaysia Digital Economy Corporation, MDEC) bagi memudahkan peralihan tenaga kerja sedia ada untuk memenuhi keperluan industri teknologi maklumat dan komunikasi (*information and communication technology*, ICT) yang semakin meningkat;
- RM50 juta untuk inisiatif penjanaan pendapatan dan promosi pekerjaan bagi golongan rentan;
- RM20 juta untuk Pusat Inovasi dan Kreativiti Global Malaysia (Malaysian Global Innovation and Creativity Centre, MaGIC) untuk menjalankan program pembangunan perusahaan sosial;
- Menyediakan peluang pekerjaan kepada 500 individu dalam komuniti tempatan dan Orang Asli sebagai pemandu pelancong; dan
- Pengecualian levi PSMB selama enam bulan - bermula 1 Januari 2021 - untuk sektor pelancongan dan syarikat yang terjejas akibat COVID-19.

**Peningkatan Digitalisasi, Teknologi dan Inovasi**

Peruntukan sebanyak RM2.65 bilion disediakan untuk perkara berikut:

- RM1 bilion pakej insentif khas untuk teknologi nilai ditambah yang tinggi, terutamanya untuk menyokong pelaburan penyelidikan & pembangunan (*research & development*, R&D) bagi kluster aeroangkasa dan elektronik, terutamanya di Batu Kawan, Pulau Pinang dan Kulim, Kedah;
- RM1 bilion menerusi Bank Pembangunan untuk Skim Transformasi Pendigitalan Industri bagi merancakkan aktiviti digitalisasi, dengan ketersediaan dana yang dilanjutkan sehingga 31 Disember 2023;
- RM500 juta untuk Dana Teknologi Tinggi BNM bagi menyokong syarikat berteknologi tinggi dan inovatif;
- RM150 juta untuk Skim Geran Pendigitalan PKS dan Geran Automasi bagi menyokong automasi dan pemodenan dalam kalangan PKS; dan
- Pengenalan semula insentif cukai untuk aktiviti pengkomersialan produk R&D bukan berasaskan sumber bagi mewujudkan ekosistem R&D yang lebih kompetitif.

**Pembangunan Perusahaan Mikro**

Peruntukan sebanyak RM1.35 bilion disediakan untuk pembangunan perusahaan mikro menerusi program berikut:

- RM1.2 bilion menerusi TEKUN Nasional, PUNB, Agrobank dan institusi kewangan lain untuk menyediakan pembiayaan kredit mikro, termasuk RM110 juta untuk Kemudahan Perusahaan Mikro di bawah BNM bagi menggalakkan keusahawanan dalam kalangan pekerja gig dan yang bekerja sendiri, serta untuk menyokong program iTEKAD;
- RM100 juta menerusi Bank Simpanan Nasional (BSN) untuk program Pembiayaan Perniagaan bagi komuniti Cina;
- RM20 juta menerusi TEKUN Nasional untuk Skim Pembangunan Usahawan Masyarakat India;
- RM20 juta untuk pinjaman mudah menerusi Skim Sukan TEKUN bagi membantu pengusaha industri sukan;
- RM5 juta menerusi TEKUN Nasional untuk pembangunan keusahawanan dalam komuniti minoriti lain;
- Moratorium pembayaran balik pinjaman sehingga RM150,000 untuk peminjam B40 dan perusahaan mikro, dengan peminjam diberi pilihan untuk penangguhan bayaran ansuran mereka bagi jangka masa tiga bulan atau mengurangkan pembayaran bulanan mereka sebanyak 50% bagi jangka masa enam bulan; dan
- Geran Khas PRIHATIN sebanyak RM1,000 setiap satu akan diberikan kepada 20,000 orang peniaga dan penjaja di Sabah.

**Akses kepada Pasaran**

Peruntukan berjumlah RM360 juta disediakan untuk program akses pasaran seperti berikut:

- RM150 juta untuk Kempen e-Dagang PKS dan PKS Mikro;
- RM150 juta untuk inisiatif *Shop Malaysia Online* menerusi platform e-dagang bagi menggalakkan perbelanjaan dalam talian yang memanfaatkan seramai 500,000 orang penjual tempatan, termasuk produk halal dan usahawan kraftangan;

- RM35 juta bagi misi perdagangan dan pelaburan untuk mempromosi barangan dan perkhidmatan keluaran Malaysia;
- RM25 juta untuk program Pembangunan Francais Mikro dan Francais Mampu Milik serta program Beli Barangan Buatan Malaysia;
- Pelaksanaan kemudahan *Authorised Economic Operator* (AEO) di peringkat nasional untuk memudahkan proses akreditasi AEO dan memperluaskan AEO kepada penyedia perkhidmatan logistik dan pengendali gudang yang diluluskan;
- Projek rintis untuk pendaftaran e-perolehan bagi perusahaan sosial yang memiliki Sijil Program e-Perolehan Impak Kerajaan daripada MaGIC dan agensi terpilih lain bagi membolehkan mereka menjadi pembekal kepada Kerajaan;
- Insentif cukai bagi penubuhan Pusat Dagangan Global pada kadar konsesi 10% untuk jangka masa lima tahun dan boleh diperbaharui bagi tempoh lima tahun lagi;
- Had nilai jualan bagi aktiviti nilai ditambah dan aktiviti tambahan yang dijalankan di zon perindustrian bebas dan gudang pembuatan berlesen dinaikkan daripada 10% kepada 40% daripada jumlah nilai jualan tahunan; dan
- Pengecualian cukai pendapatan untuk eksport perkhidmatan jagaan kesihatan swasta dilanjutkan sehingga tahun taksiran 2022.

**Pembangunan Usahawan Wanita**

Peruntukan sebanyak RM145 juta disediakan untuk pembangunan usahawan wanita menerusi inisiatif berikut:

- RM95 juta menerusi TEKUN, MARA dan Agrobank untuk pembiayaan kredit mikro khas bagi memperkasa usahawan wanita;
- RM50 juta menerusi Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam bagi menyokong aktiviti pembiayaan Islam menerusi Ar-Rahnu BizNita; dan
- Latihan dalam pemasaran, pelabelan dan pembungkusan disertai dengan panduan teknikal mengenai perniagaan bagi 2,000 usahawan wanita menerusi Program Pembangunan Perniagaan Usahawan Mikro (BizMe).

**Langkah-langkah Lain**

Peruntukan bernilai RM155 juta disediakan untuk tujuan berikut:

- RM85 juta untuk sektor pelancongan, dengan RM50 juta untuk penyelenggaraan dan pembaikan kemudahan pelancongan di seluruh negara dan RM35 juta menerusi Majlis Pelancongan Kesihatan Malaysia bagi meningkatkan daya saing industri pelancongan kesihatan tempatan;
- RM70 juta untuk sektor pertanian, dengan RM60 juta menerusi Agrobank bagi Program Modenisasi Rantaian Nilai Agromakanan dan RM10 juta untuk Program Pengembangan Akuakultur; dan
- Enakmen Langkah-langkah Sementara bagi Mengurangkan Kesan Penyakit Koronavirus 2019 (COVID-19) Akta 2020 (*COVID Act*) untuk membantu individu dan perniagaan dalam memenuhi kewajiban kontrak. Akta ini juga menubuhkan Pusat Mediasi COVID-19 dengan kadar perundingan bersubsidi untuk perniagaan mikro dan kecil.

**Langkah-langkah Percukaian Lain**

- Cukai pendapatan untuk individu yang berpendapatan di antara RM50,001 dan RM70,000 setahun akan diturunkan sebanyak 1% – daripada 14% kepada 13% – yang dijangka memanfaatkan 1.4 juta pembayar cukai termasuk milikan tunggal dan perniagaan perkongsian;
- Bagi menggalakkan majikan menyediakan peluang pekerjaan kepada bekas banduan dan bekas penagih dadah serta mengintegrasikan golongan ini ke dalam masyarakat, potongan cukai tambahan terhadap imbuhan yang diberikan kepada majikan yang menggajikan bekas banduan, orang diparol, orang yang diselia dan bekas penagih dadah dilanjutkan sehingga tahun taksiran 2025; dan
- Bagi memberi insentif kepada majikan untuk melibatkan warga emas, potongan cukai tambahan terhadap imbuhan yang diberikan kepada majikan yang menggajikan warga emas dilanjutkan sehingga tahun taksiran 2025.

## DASAR AUTOMOTIF NASIONAL 2020

Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI) telah melancarkan Dasar Automotif Nasional 2020 (*National Automotive Policy*, NAP 2020) pada 21 Februari 2020. NAP 2020, yang merupakan pengukuhan dan kesinambungan daripada NAP 2014 menyasarkan untuk mendorong Malaysia menjadi peneraju serantau dalam pembuatan automotif.

NAP pertama yang diperkenalkan pada tahun 2006 di bawah Pelan Induk Perindustrian Ketiga (*Third Industrial Master Plan*, IMP3) 2006 – 2020 bertujuan mentransformasi industri automotif sebagai penyumbang utama kepada pembangunan ekonomi Malaysia. Edisi kedua dasar yang diperkenalkan pada tahun 2009 memfokuskan kepada peningkatan kemampuan industri automotif domestik, serta mewujudkan persekitaran yang kondusif untuk menarik pelaburan.



**Objektif** NAP 2020 adalah untuk:

- Membangunkan ekosistem teknologi bagi Kenderaan Generasi Seterusnya (*Next Generation Vehicles*, NxGV*) agar Malaysia menjadi hab serantau untuk pengeluaran kenderaan sebegitu;
- Memperluaskan penyertaan industri automotif domestik dalam sektor Mobiliti sebagai Perkhidmatan (*Mobility as a Service*, MaaS*) yang tidak hanya memfokuskan pada pembangunan teknologi tetapi juga pada keseluruhan ekosistem pengangkutan;
- Memastikan bahawa industri automotif domestik dilengkapi dengan lebih baik dengan paradigma industri baharu yang berkait rapat dengan Revolusi Perindustrian 4.0 (*Industrial Revolution* 4.0, IR4.0*);
- Memastikan bahawa keseluruhan ekosistem – pengguna, industri automotif domestik dan Kerajaan – memperolehi manfaat maksimum daripada kesan pelaksanaan NxGV; dan
- Mengurangkan pelepasan karbon daripada kenderaan dengan menambah baik tahap ekonomi bahan bakar di Malaysia menjelang tahun 2025.

Empat pelan pembaharuan dan tiga rangka tindakan telah dibentuk di bawah NAP 2020 sebagai panduan untuk mencapai objektifnya. Strategi terdiri daripada rangkuman rantaian bekalan industri, modal insan, kesediaan infrastruktur, serta pembangunan kejuruteraan dan teknologi. Pelan pembaharuan dan rangka tindakan akan dikaji secara berkala bagi memastikan mengikuti trend dan perkembangan dalam teknologi disruptif.

NAP 2020 telah menetapkan tahun 2030 sebagai tahun dengan sasaran berikut dapat dicapai:

- Sumbangan sebanyak RM104 bilion kepada KDNK menerusi sektor pembuatan;
- Sumbangan sebanyak RM12.3 bilion kepada eksport dalam bentuk kenderaan binaan sepenuhnya (*completely built-up*, CBU); dan
- Penjanaan pekerjaan sebanyak 323,000 kepada jumlah pekerjaan.

NAP 2020 memberi peluang kepada syarikat – termasuk PKS – yang berkaitan dengan industri automotif untuk menyertai rantaian bekalan dan digalakkan untuk melibatkan diri dengan Kerajaan dalam menggubal dasar yang dapat dilaksanakan.

**Nota*

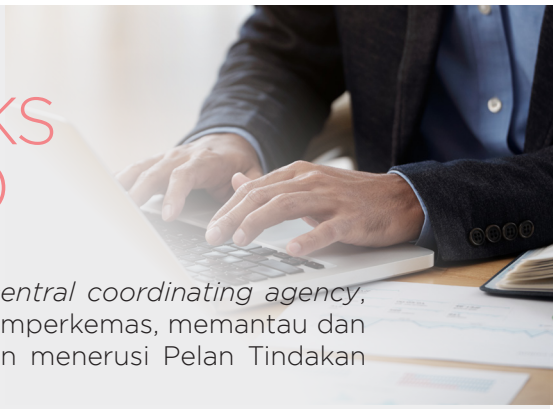
i. ***NxGV*** *diklasifikasikan sebagai kenderaan cekap tenaga (energy-efficient vehicles, EEV) yang dilengkapi dengan automasi kenderaan minimum Tahap 3. Teknologi NxGV diklasifikasikan mengikut lima tahap, daripada kenderaan menggunakan pemandu sehingga kenderaan sepenuhnya tanpa pemandu.*

   *Tahap 3 adalah automasi bersyarat dengan kenderaan berautonomi tetapi hanya dalam keadaan teguh dan ideal, dengan pemandu manusia masih perlu berada di belakang tabir. Sekiranya syarat ini tidak dipenuhi, pemandu manusia mesti mengambil alih. Pihak Kerajaan menyasarkan untuk memperkenalkan NxGV ke dalam pasaran pada tahun 2025.*

ii. ***MaaS*** *adalah konsep yang mengintegrasikan pelbagai jenis mod perkhidmatan dan pengangkutan – termasuk aplikasi berkongsi perjalanan, perkhidmatan penghantaran dan perkhidmatan penjagaan kesihatan dalam talian – menjadi satu perkhidmatan berpusat menerusi platform digital. Kerajaan, menerusi MaaS, berusaha untuk mempengaruhi model pemilikan baharu dan menjadikannya komponen utama dalam pengangkutan masa hadapan di negara ini.*

iii. ***IR 4.0*** *merujuk kepada pembangunan dan penggunaan teknologi dalam bidang kecerdasan buatan, analisis data raya dan Internet of Things yang membolehkan pelaksanaan industri NxGV dan Maas.*

# Artikel Khas
# Program Pembangunan PKS pada Tahun 2019 dan 2020



SME Corp. Malaysia sebagai agensi penyelaras pusat (*central coordinating agency*, CCA) bagi program pembangunan PKS menyelaras, memperkemas, memantau dan menilai kemajuan dan keberkesanan program berkaitan menerusi Pelan Tindakan Bersepadu PKS (*SME Integrated Plan of Action*, SMEIPA).

## PROGRAM PADA TAHUN 2019

Pada tahun 2019, Kerajaan terus melaksanakan pelbagai program pembangunan PKS menerusi 18 Kementerian, enam agensi tunggal dan 53 agensi. Program-program ini merangkumi enam bidang tumpuan utama; pembangunan modal insan, akses kepada pembiayaan, akses kepada pasaran, penerapan teknologi dan inovasi, infrastruktur, serta persekitaran perundangan dan pengawalseliaan. Sebanyak 175 program, dengan perbelanjaan kewangan berjumlah RM9.6 bilion telah dilaporkan untuk tahun 2019. Program ini telah memberi manfaat kepada 656,468 PKS.

**Jadual 1**: Ringkasan Program pada Tahun 2019

| Bidang Tumpuan | Bilangan Program | | Perbelanjaan Kewangan | | Bilangan Benefisiari PKS | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jumlah | Bahagian (%) | RM (juta) | Bahagian (%) | Jumlah | Bahagian (%) |
| Pembangunan Modal Insan | 54 | 30.9 | 193.1 | 2.0 | 139,624 | 21.3 |
| Akses kepada Pembiayaan | 38 | 21.7 | 9,122.2 | 95.1 | 444,640 | 67.7 |
| Akses kepada Pasaran | 37 | 21.1 | 127.3 | 1.3 | 63,816 | 9.7 |
| Penerapan Teknologi dan Inovasi | 29 | 16.6 | 100.7 | 1.1 | 7,245 | 1.1 |
| Infrastruktur | 16 | 9.1 | 42.4 | 0.4 | 1,143 | 0.2 |
| Persekitaran Perundangan dan Pengawalseliaan | 1 | 0.6 | 5.5 | 0.1 | - | - |
| **Jumlah** | **175** | **100.0** | **9,591.2** | **100.0** | **656,468** | **100.0** |

Pada tahun 2019, bidang tumpuan pembangunan modal insan mempunyai bilangan program terbanyak, mencakupi 30.9% daripada jumlah program yang dilaksanakan dengan perbelanjaan sebanyak RM193.1 juta bagi menjalankan program untuk 139,624 benefisiari

PKS. Akses kepada program pembiayaan untuk 444,640 benefisiari PKS mencakupi sebanyak 95.1% (RM9.1 bilion) daripada jumlah perbelanjaan bagi kesemua enam bidang tumpuan utama. Sebanyak 37 program akses kepada pasaran, dengan perbelanjaan sebanyak RM127.3 juta dilaksanakan untuk 63,816 benefisiari PKS sementara 29 program penerapan teknologi dan inovasi, dengan perbelanjaan sebanyak RM100.7 juta dilaksanakan untuk 7,245 benefisiari PKS. Terdapat 16 program infrastruktur – dengan perbelanjaan sebanyak RM42.4 juta – yang telah memberi manfaat kepada 1,143 benefisiari PKS sepanjang tahun 2019.

## PROGRAM PADA TAHUN 2020

Pada tahun 2020, sebanyak 211 program dengan perbelanjaan kewangan berjumlah RM13 bilion telah dilaksanakan. Program-program ini, yang telah memberi manfaat kepada 656,097 PKS, telah dilaksanakan oleh 17 Kementerian, enam agensi tunggal dan 59 agensi lain.

**Jadual 2**: Ringkasan Program pada Tahun 2020

| Bidang Tumpuan | Program | | Perbelanjaan Kewangan | | Bilangan Benefisiari PKS | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Bilangan | Bahagian (%) | RM (juta) | Bahagian (%) | Bilangan | Bahagian (%) |
| Pembangunan Modal Insan | 99 | 31.1 | 3,285.1 | 19.6 | 561,190 | 48.1 |
| Akses kepada Pembiayaan | 93 | 29.3 | 12,687.1 | 75.9 | 459,173 | 39.3 |
| Akses kepada Pasaran | 47 | 14.8 | 188.3 | 1.1 | 23,430 | 2.0 |
| Penerapan Teknologi dan Inovasi | 43 | 13.5 | 418.0 | 2.5 | 50,244 | 4.3 |
| Infrastruktur | 36 | 11.3 | 142.5 | 0.9 | 73,023 | 6.3 |

Akses kepada program pembiayaan terus membentuk sebahagian besar pembiayaan bagi program pada tahun 2020, dengan 75.9% atau RM12.7 bilion daripada jumlah perbelanjaan kewangan untuk tahun ini serta mencakupi sebanyak 29.3% atau 93 daripada jumlah program yang telah dilaksanakan. Program ini telah memberi manfaat kepada 459,173 PKS. Pembangunan modal insan mempunyai jumlah program terbanyak, mencakupi 99 program atau 31.1% daripada jumlah keseluruhan program dengan perbelanjaan sebanyak RM3.3 bilion. Program ini telah memberi manfaat kepada 561,190 PKS. Sebanyak 47 program akses kepada pasaran, dengan perbelanjaan sebanyak RM188.3 juta telah dilaksanakan dan memanfaatkan sebanyak 23,430 PKS. Sejumlah 43 program penerapan teknologi dan inovasi dengan perbelanjaan sebanyak RM418.0 juta dan 50,244 benefisiari PKS telah dilaksanakan manakala 36 program infrastruktur telah dilaksanakan untuk 73,023 benefisiari PKS dengan perbelanjaan sebanyak RM142.5 juta.

Perincian program boleh didapati di https://www.smeinfo.com.my/.

# Artikel Khas
# Pelaksanaan Status PKS



Pendaftaran bagi status PKS dengan SME Corp. Malaysia yang dilancarkan pada 1 Mac 2020 bertujuan untuk mengesahkan status PKS bagi semua pertubuhan perniagaan yang memenuhi definisi PKS dan untuk memastikan bahawa syarikat yang berniat untuk mendapatkan bantuan dan insentif yang berkaitan dengan PKS daripada Kerajaan telah memenuhi definisi kebangsaan PKS seperti yang ditetapkan oleh Kerajaan menerusi Majlis Pembangunan Usahawan dan PKS Kebangsaan (MPUPK).

PKS boleh mendaftarkan Status PKS mereka secara dalam talian menerusi Sistem Pendaftaran Status PKS. Bayaran pendaftaran Status PKS sebanyak RM100 dikenakan untuk tempoh sah laku selama dua tahun. Namun begitu, berikutan cabaran yang dihadapi oleh PKS sepanjang tempoh pandemik COVID-19, pelepasan pendaftaran diberikan untuk tempoh sah laku selama satu tahun dari 1 Mac hingga 31 Disember 2020. Setelah diperakui sebagai PKS, syarikat boleh memuat turun perakuan digital sebagai bukti status.

Dokumen asas yang diperlukan untuk pengesahan Status PKS adalah:

- **Pendaftaran Perniagaan** – Borang Pendaftaran Perniagaan SSM terkini seperti *Super form* / Borang 9, 24 dan 49 dan M&A, Borang D, Profesion dan Pelesenan Perdagangan, Ordinan Perniagaan (hanya relevan untuk Sabah dan Sarawak), Akta Perkongsian Liabiliti Terhad 2012, Akta Pendaftaran Perniagaan 1956;

- **Jualan dan Hasil** – Salinan terkini akaun dan penyata kewangan yang diaudit untuk tahun 2018 atau 2019 (untuk Sdn Bhd sahaja) dan Akaun Pengurusan 2019, Penyata Untung dan Rugi (untuk perusahaan, perkongsian liabiliti terhad, profesional dan yang didaftarkan di bawah Ordinan);

- **Pekerja Sepenuh Masa** – Penyata caruman Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP) terkini; dan

- **Ekuiti dan Pemegang Saham** – *Super form* / Borang 24 dan 49, pulangan tahunan, Pendaftaran Ahli (untuk Sdn Bhd sahaja), dan profil syarikat perkongsian liabiliti terhad, maklumat mengenai pemilik perniagaan dan lesen perniagaan terkini, pengesahan pendaftaran perniagaan daripada Lembaga Hasil Dalam Negeri (Kuching) dan cabutan nama perniagaan pendaftaran dari Pejabat Daerah.

Sehingga 31 Disember 2020, sebanyak 11,608 perniagaan telah disahkan sebagai PKS dan 353 sebagai bukan PKS.




Pendaftaran Status PKS boleh diakses di https://smereg.smecorp.gov.my/reg/.

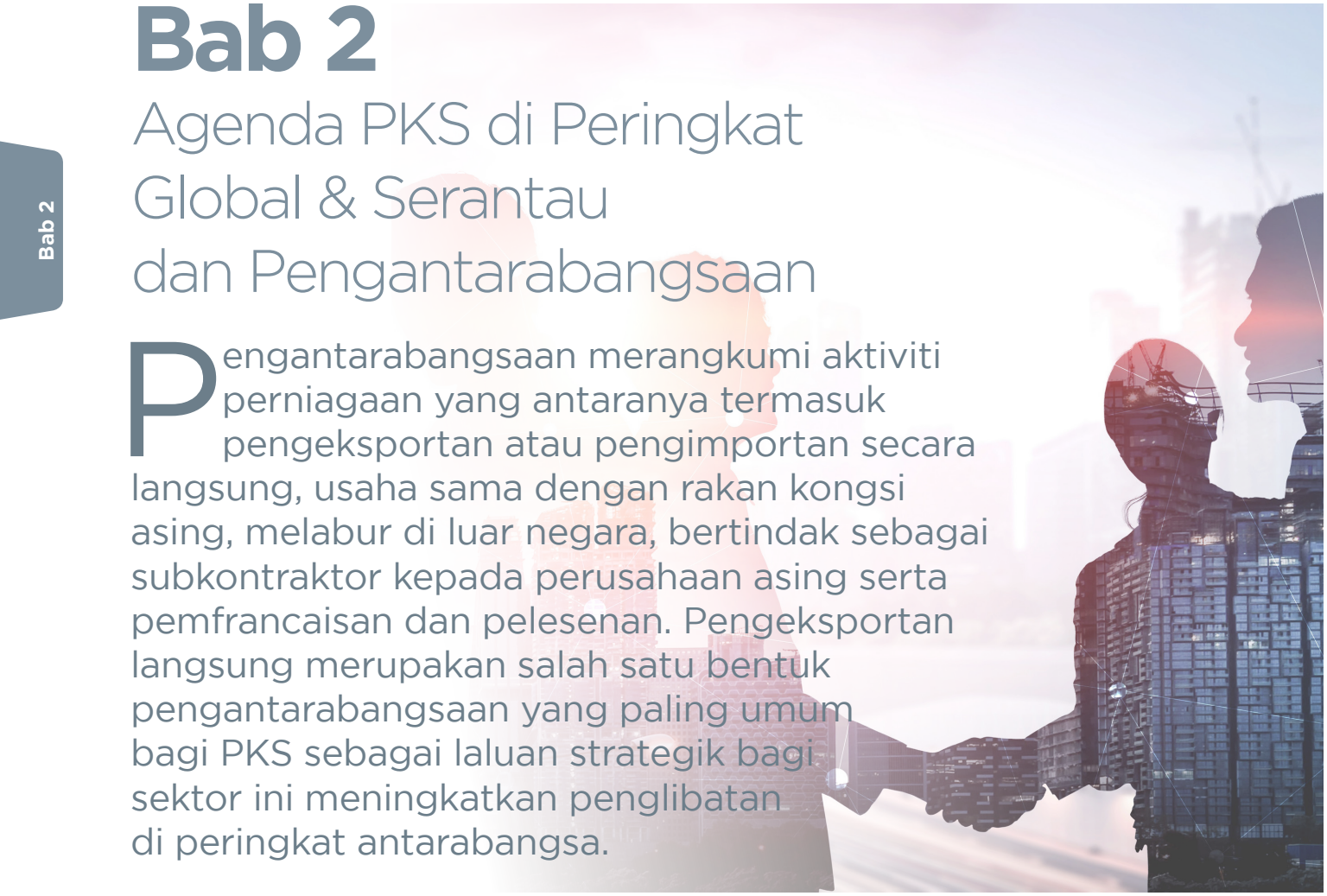
# BAB 2

# Agenda PKS di Peringkat Global & Serantau dan Pengantarabangsaan



# Bab 2

# Agenda PKS di Peringkat Global & Serantau dan Pengantarabangsaan



Pengantarabangsaan merangkumi aktiviti perniagaan yang antaranya termasuk pengeksportan atau pengimportan secara langsung, usaha sama dengan rakan kongsi asing, melabur di luar negara, bertindak sebagai subkontraktor kepada perusahaan asing serta pemfrancaisan dan pelesenan. Pengeksportan langsung merupakan salah satu bentuk pengantarabangsaan yang paling umum bagi PKS sebagai laluan strategik bagi sektor ini meningkatkan penglibatan di peringkat antarabangsa.

PKS yang mengeksport dikenali secara meluas sebagai PKS yang cenderung mengalami pertumbuhan yang lebih pesat berbanding PKS yang tidak mengeksport. PKS yang mengeksport lebih bersedia untuk meningkatkan produktiviti dan aktiviti inovasi mereka. Namun begitu, PKS yang ingin menembusi pasaran global sering menghadapi isu merentasi sempadan, lantas mewajarkan dasar sokongan Kerajaan untuk memudahkan pengantarabangsaan PKS. Cabaran dalam menggubal dasar sokongan terletak pada kepelbagaian ciri PKS dan kekurangan keseragaman dalam sektor ini menimbulkan cabaran yang besar dalam menggubal dasar yang bertujuan untuk memudahkan pengantarabangsaan. Senario seperti ini menggariskan fungsi penting bagi inisiatif yang disasarkan dalam mencapai matlamat dasar PKS.

Di peringkat serantau, akses kepada maklumat mengenai peluang perniagaan yang berkait dengan perjanjian perdagangan bebas dan perjanjian perdagangan serantau yang tersedia dapat membantu mempromosikan pengantarabangsaan PKS. Kumpulan serantau

seperti Persatuan Negara-negara Asia Tenggara (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN) dan Kerjasama Ekonomi Asia-Pasifik (Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC) bersama-sama dengan Pertubuhan Perdagangan Dunia (World Trade Organisation, WTO) dan Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) adalah antara organisasi yang terlibat dalam usaha meningkatkan tahap pengantarabangsaan PKS. Usaha diteruskan menerusi platform antarabangsa ini dan lain-lain fora antarabangsa bagi terus menambah baik persekitaran perniagaan secara keseluruhan serta mengurangkan halangan perdagangan yang boleh meningkatkan pengantarabangsaan PKS.

## INISIATIF PENGANTARABANGSAAN APEC

APEC merupakan forum ekonomi terkemuka yang menyokong pertumbuhan ekonomi mampan dan kemakmuran di rantau ini. Terdapat kerjasama yang mantap dalam kalangan kumpulan 21 negara anggota dalam mengejar agenda untuk membina komuniti Asia Pasifik yang dinamik dan harmoni dengan memperjuangkan perdagangan dan pelaburan bebas dan terbuka; mempromosikan dan mempercepatkan integrasi ekonomi serantau; menggalakkan kerjasama ekonomi dan teknikal; serta memudahkan persekitaran perniagaan yang lestari dan memuaskan.

Kesemua anggota ekonomi terus melaksanakan langkah-langkah dalam empat bidang utama Pelan Strategik Kumpulan Kerja Perusahaan Kecil dan Sederhana (*Small and Medium Enterprises Working Group*, SMEWG) 2017 – 2020, iaitu:

1. Keusahawanan, inovasi serta ekonomi internet dan digital.
2. Akses pasaran kepada PKS.
3. Pembiayaan untuk pengembangan perniagaan dan pembangunan kapasiti.
4. Ekosistem perniagaan inklusif yang menyokong pertumbuhan PKS.

Mesyuarat PKS APEC Peringkat Menteri ke-25 yang telah diadakan di Concepcion, Chile, dari 5 - 6 September 2019 memberi penekanan kepada Pembiayaan PKS dan Transformasi Digital dalam Ekonomi Globalisasi sebagai tumpuan dalam kenyataan menteri yang merangkumi tiga subtopik:

- Transformasi Digital untuk PKS dan Usahawan;
- Menggalakkan Pembiayaan untuk PKS dan Usahawan; dan
- PKS dan Pengantarabangsaan: Kaedah Menjalankan Perniagaan yang Lebih Baik dalam Dunia Globalisasi.

APEC
CHILE 2019

Bagi menyokong aktiviti-aktiviti dalam tiga bidang tumpuan, APEC telah menjalankan pelbagai program dan memperkenalkan inisiatif termasuk ekonomi digital, etika perniagaan, akses pasaran dan pengantarabangsaan seperti berikut:

- Bengkel APEC mengenai Peluang dan Cabaran bagi PKS Runcit dalam Ekonomi Internet dan Digital;
- Forum Etika Perniagaan untuk PKS APEC 2020: Merealisasikan Deklarasi Nanjing kepada Penerapan Kod Etika Sejagat;
- Tinjauan terhadap Sektor PKS di Rantau APEC: Isu-isu Utama mengenai Akses Pasaran dan Pengantarabangsaan;
- Forum Ekonomi Digital PKS APEC;
- Program Latihan Organisasi Promosi Perdagangan: Latihan dalam Talian untuk Menyokong Usahawan Wanita memperolehi Akses kepada Pasaran Global;
- Membangunkan PKS untuk Masa Hadapan: Menghadapi Cabaran Global menerusi Inovasi dan Kelestarian; dan
- Bengkel untuk PKS di APEC: Memperkasa Revolusi Perindustrian 4.0 dalam Meningkatkan Prestasi Ekonomi PKS berorientasikan Eksport.

Inisiatif utama yang sedang dijalankan di bawah SMEWG termasuk perkongsian amalan terbaik berterusan dalam kalangan anggota ekonomi pada mesyuarat SMEWG. Amalan terbaik berikut telah dikongsi semasa Mesyuarat SMEWG ke-49 di Chile dari 3 - 4 September 2019:

- Hong Kong, China - Menyokong Keusahawanan Sosial;
- Chinese Taipei - Inovasi Model Perniagaan untuk PKS;
- Chinese Taipei - Pembuatan Pintar dan Inovasi Perkakasan IoT untuk PKS;
- Thailand - Belanjawan Bersepadu untuk Promosi PKS bagi Tahun Fiskal 2020 di bawah Agenda;
- New Zealand - Forum Produktiviti dan Prestasi PKS;
- Amerika Syarikat - Menggalakkan Inovasi Perniagaan Kecil: Program Penyelidikan Inovasi Perniagaan Kecil;
- Singapura - Penyelesaian e-Pembayaran Bersatu Singapura untuk Pembayaran Mikro; dan
- Brunei Darussalam - Mempromosikan Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana di Brunei Darussalam dan Luar Negara.

APEC turut mengeluarkan penerbitan berikut pada tahun 2019 dan 2020:

- Laporan mengenai Pelaksanaan Kod Etika oleh Persatuan Industri Peranti Perubatan APEC 2019;
- COVID-19, 4IR dan Pekerjaan Masa Hadapan;
- Dialog Awam-Swasta APEC mengenai Perkongsian Ekonomi dan Kesinambungan Teknologi Digital untuk Pembangunan Inklusif;
- Analisis Trend Serantau APEC – *What Goes Around Comes Around*: Berkisar ke arah Ekonomi Kitaran; Ujian Ketidakpastian Ketahanan APEC dalam tempoh COVID-19;
- Tinjauan terhadap Sektor PKS di Rantau APEC: Isu-isu Utama mengenai Akses Pasaran dan Pengantarabangsaan;
- Penyelidikan mengenai Mempromosikan Perdagangan dalam Perkhidmatan oleh PKS dan Usahawan Wanita; dan
- Peranan Kemampuan Pengurusan bagi PKS.

Selaras dengan bidang utama di bawah Pelan Strategik SMEWG, Malaysia telah menganjurkan *APEC Young Entrepreneurs Kick-Off* yang diadakan dari 18 - 19 Februari 2020 di Kuala Lumpur. Bengkel ini diadakan bersempena Malaysia menjadi tuan rumah bagi penganjuran APEC 2020, menyasarkan untuk menyampaikan set kemahiran dan pengetahuan yang relevan kepada usahawan muda bagi membantu memanfaatkan potensi mereka serta menyokong pemerkasaan ekonomi belia melalui penciptaan ekosistem keusahawanan berpusatkan belia yang lestari. Seramai 184 peserta tempatan dan antarabangsa serta 19 penceramah dan moderator terkemuka dari tujuh ekonomi APEC telah mengambil bahagian dalam bengkel ini.

Bengkel ini berfungsi sebagai platform bagi usahawan muda meningkatkan kepintaran dan keupayaan perniagaan mereka yang akan membawa kepada pengeksportan. Bengkel ini juga membolehkan para usahawan muda bertukar idea dan pengalaman dengan rakan setara, lantas meningkatkan rangkaian perniagaan mereka. Sesi pembentangan (*pitching*) yang diadakan semasa bengkel ini sangat berguna bukan hanya untuk meningkatkan profil usahawan muda di pentas antarabangsa tetapi juga untuk meningkatkan rangkaian mereka di rantau APEC. Bengkel yang diadakan merangkumi sesi interaktif dan perkongsian yang dipimpin oleh penceramah dan moderator terkemuka dari ekonomi APEC serta penceramah antarabangsa lain.

## INISIATIF PENGANTARABANGSAAN ASEAN

Di ASEAN, PKS merangkumi antara 88.8% dan 99.9% daripada jumlah pertubuhan di semua negara anggota dan menggaji antara 51.7% dan 97.2% daripada jumlah tenaga kerja. Sumbangan PKS kepada Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) di negara anggota, masing-masing dalam julat antara 30.0% hingga 53.0% dengan sumbangan kepada eksport antara 10.0% hingga 29.9%. Data ini menunjukkan peranan penting yang dimainkan oleh PKS menerusi pelbagai aktiviti perniagaan dan kehadiran mereka di bandar dan luar bandar dalam menyumbang kepada penjanaan pendapatan dan pewujudan pekerjaan serta pemerkasaan jantina dan belia.

SME Corp. Malaysia, sebagai agensi di bawah Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MEDAC) telah mengambil peranan dengan menyokong Jawatankuasa Penyelarasan ASEAN bagi Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana (*ASEAN Coordinating Committee on Micro, Small and Medium Enterprises*, ACCMSME). Mesyuarat ACCMSME diadakan secara dwitahunan mengikut giliran antara negara anggota ASEAN. Pada tahun 2019, mesyuarat ACCMSME ke-7 telah diadakan dari 22 - 26 April 2019 di Nha Trang City, Vietnam, manakala mesyuarat ACCMSME ke-8 telah diadakan di Phnom Penh, Kemboja, dari 25 - 29 November 2019.

Dengan Pelan Tindakan Strategik ASEAN bagi Pembangunan PKS (*Strategic Action Plan for SME Development*, SAP SMED) 2016 - 2025 telah pun berada di peringkat pertengahan pelaksanaannya, kajian separuh penggal rancangan ini sedang dijalankan pada tahun 2020 bagi menilai kemajuan yang telah dicapai setakat ini, serta untuk menilai hasil dan kesan daripada garis tindakannya. Berdasarkan pengesanan yang dilakukan pada bulan November 2019, 70.0% daripada garis tindakan telah berjaya dilaksanakan.

Pada mesyuarat terakhir ACCMSME, penyampaian utama bagi tahun 2020 seperti berikut telah diterima guna:

KEUTAMAAN 01 Pelancaran Penjenamaan Semula Pusat Perkhidmatan PKS ASEAN.

KEUTAMAAN 02 Pembangunan Kit Peralatan Diagnostik Kendiri Digitalisasi.

KEUTAMAAN 03 Garis Panduan Dasar untuk Mempromosikan Syarikat di Peringkat Permulaan (*Start-ups*) dan Inovasi Digital.

KEUTAMAAN 04 Penyertaan Syarikat di Peringkat Permulaan ASEAN dalam Minggu *ASEAN-Korea Start-up* (program kerjasama yang dicadangkan oleh Korea di bawah Perkongsian *ASEAN-ROK Start-up*).

KEUTAMAAN 05 Garis Panduan untuk Mempromosikan Perniagaan Inklusif (*Inclusive Business*, IB) dan Persidangan IB ke-3.

KEUTAMAAN 06 Mempromosikan Rangkaian PKS ke Rantaian Nilai Global.

Mesyuarat ACCMSME ke-9 (15 – 17 Jun 2020) dan ke-10 (8 – 10 Disember 2020) telah dijalankan secara maya berikutan penularan COVID-19. Mesyuarat berkenaan telah mengumpulkan kesemua sepuluh negara anggota ASEAN dalam satu platform maya untuk mengadakan perbincangan mengenai pelbagai isu, perkongsian amalan terbaik, serta pembangunan bersama pelan tindakan, strategi dan pelaksanaan pelbagai inisiatif untuk PKS dan pembangunan keusahawanan seperti yang telah ditetapkan di bawah SAP SMED 2016 - 2025.

Antara perkara yang dibincangkan adalah langkah-langkah serantau dan domestik yang diambil sebagai tindak balas terhadap pandemik COVID-19, termasuk perkongsian berterusan tentang langkah-langkah dasar di setiap negara anggota dan rancangan untuk menjalankan kaji selidik serantau mengenai kesan pandemik terhadap perusahaan mikro, kecil dan sederhana. Mesyuarat turut membincangkan mengenai Pembangunan Garis Panduan Serantau untuk Perniagaan Inklusif di ASEAN; Pembangunan Garis Panduan

Serantau mengenai syarikat di peringkat permulaan di bawah inisiatif Ekosistem *ASEAN-ROK Start-up*; Menghubungkan Pusat-pusat Inovasi di ASEAN; Portal Web Pusat Perkhidmatan PKS ASEAN; dan Status Terkini Projek mengenai Sokongan Pemantauan Petunjuk Prestasi Utama SAP SMED 2016 - 2025: Fasa 2 Menjelang 2020. ACCMSME akan menjalankan kajian separuh penggal bagi tempoh 2016 - 2020 untuk mengukur tahap kemajuan yang dicapai sehingga kini.

Pandemik COVID-19 juga disebut dalam Deklarasi dan Kenyataan bersama Pemimpin dan Menteri ASEAN, dengan penekanan terhadap mempromosikan penggunaan teknologi digital untuk membolehkan perusahaan mikro, kecil dan sederhana kekal beroperasi dalam keadaan krisis.

Pencapaian ACCMSME pada tahun 2019 adalah seperti berikut:

- **Program Rangkaian Usahawan Wanita ASEAN-Jepun**

  SME Corp. Malaysia dengan kerjasama ASEAN Japan Center (AJC) telah menganjurkan Program Rangkaian Usahawan Wanita ASEAN-Jepun (*ASEAN-Japan Women Entrepreneurs' Linkage Program*, AJWELP) dari 27 - 30 Januari 2019 di Kuala Lumpur. AJWELP menyasarkan untuk memperkasa usahawan wanita ASEAN di peringkat permulaan bagi menambah baik komuniti mereka dengan memperkenalkan dan membangunkan produk dan perkhidmatan baharu. Menerusi AJWELP dan rangkaiannya, para peserta diberi peluang untuk meningkatkan kemahiran keusahawanan dan persembahan mereka serta membangunkan rangkaian dengan syarikat-syarikat lain, usahawan berpengalaman dan rakan setara AJWELP.

- ***ASEAN Mentorship for Entrepreneurs Network* - Program Rintis Bimbingan Mentor ASEAN untuk Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana di Malaysia**

  *ASEAN Mentorship for Entrepreneurs Network* (AMEN) bertujuan mewujudkan sistem yang membolehkan perusahaan mikro, kecil dan sederhana mendapat akses kepada 3M: *Money* (Wang), *Market* (Pasaran) dan *Mentorship* (Bimbingan Mentor). Objektif program ini adalah untuk membantu perusahaan mikro, kecil dan sederhana menambah baik operasi perniagaan mereka serta meningkatkan keuntungan dan kelestarian bagi memenuhi agenda pertumbuhan inklusif. Program rintis bertujuan mewujudkan satu set modul universal untuk program AMEN yang boleh digunakan di rantau ASEAN.

  SME Corp. Malaysia bersama-sama dengan Majlis Penasihat Perniagaan ASEAN (*ASEAN Business Advisory Council*, ASEAN BAC) Malaysia telah menganjurkan program rintis AMEN di Malaysia pada 20 Ogos 2019 bagi mendapatkan maklum balas mengenai cadangan modul daripada PKS tempatan. Program rintis ini telah dihadiri oleh 18 mentor daripada pelbagai latar belakang dan 30 perusahaan mikro, kecil dan sederhana Malaysia sebagai menti. Wakil-wakil daripada ASEAN BAC Brunei Darussalam, Kemboja, Indonesia, Republik Demokratik Rakyat Laos, Myanmar, Filipina, Thailand dan Vietnam juga telah hadir untuk melihat dan mengkaji semula program rintis berkenaan. Selepas Malaysia, dua lagi program rintis telah dijalankan pada 12 September 2019 di Indonesia dan 27 September 2019 di Filipina.

- **Bengkel Akses PKS kepada Sumber Pembiayaan Alternatif di ASEAN**

  SME Corp. Malaysia, di bawah MEDAC, bersama-sama dengan OECD dan Sekretariat ASEAN telah bersama-sama menganjurkan Bengkel Akses PKS kepada Sumber Pembiayaan Alternatif di ASEAN dari 5 - 6 November 2019 di Kuala Lumpur. Seramai 148 peserta yang terdiri daripada PKS serta wakil daripada sektor awam dan swasta telah menghadiri bengkel ini.

Bengkel selama satu setengah hari ini menampilkan 28 penceramah terkemuka dari OECD dan negara anggota ASEAN bagi membincangkan perkembangan pasaran dan dasar untuk mekanisme pembiayaan alternatif PKS di Asia Tenggara serta pelbagai sumber pembiayaan alternatif lain untuk perusahaan mikro, kecil dan sederhana seperti pendanaan ekuiti ramai (*equity crowdfunding*, ECF), modal teroka (*venture capital*, VC), pembiayaan perdagangan dan pemajakan. Menerusi bengkel yang diadakan, dapat disimpulkan bahawa terdapat skop yang cukup besar bagi pembuat dasar untuk membolehkan kepelbagaian dalam ekosistem pembiayaan PKS yang lebih besar.

Draf laporan mengenai Instrumen Pembiayaan Alternatif untuk PKS ASEAN yang dibentangkan dalam bengkel ini menunjukkan bahawa minat dan penglibatan pelabur dalam pasaran pembiayaan PKS – pelaburan modal teroka, ekuiti awam dan pemfaktoran – di negara-negara ASEAN telah berkembang sejak sedekad yang lalu, didorong oleh pembangunan makroekonomi serantau yang kukuh dan trend demografi yang baik. Antara bidang lain yang menjanjikan potensi adalah teknologi kewangan atau pembiayaan dengan kemampuan teknologi kewangan yang mengalami perkembangan pesat, seperti yang ditunjukkan dalam kadar pertumbuhan tiga digit bagi pembiayaan antara rakan setara (*peer-to-peer*, P2P) dan pendanaan ekuiti ramai dalam beberapa tahun kebelakangan ini di kebanyakan negara anggota ASEAN. Laporan tersebut menekankan potensi teknologi kewangan untuk meningkatkan rangkuman kewangan di rantau ini dengan capaian kepada segmen populasi yang kurang menerima perkhidmatan daripada pihak bank, sehingga dapat membawa usahawan yang berada dalam sektor tidak formal kepada sektor formal. Di samping itu, risiko yang timbul berkaitan dengan pembiayaan berasaskan blok rantai (*blockchain*) dan pembiayaan alternatif dalam talian untuk pengguna serta perlindungan pelabur turut ditekankan.

Antara bidang lain yang menjanjikan potensi adalah teknologi kewangan atau pembiayaan dengan kemampuan teknologi kewangan yang mengalami perkembangan pesat, seperti yang ditunjukkan dalam kadar pertumbuhan tiga digit bagi pembiayaan antara rakan setara dan pendanaan ekuiti ramai dalam beberapa tahun kebelakangan ini di kebanyakan negara anggota ASEAN.

Antara cadangan dasar yang disyorkan bagi memacu pembangunan dan penerapan instrumen pembiayaan alternatif adalah pengawalseliaan dan pembaharuan undang-undang; campur tangan Kerajaan dengan perancangan yang teliti dan ditentukur; insentif langsung dan tidak langsung bagi pelabur dan pengguna pembiayaan; usaha untuk memupuk ekosistem PKS yang rancak; promosi pendidikan kewangan; dan peningkatan kemahiran PKS.

Kesimpulan awal bagi draf laporan OECD-ASEAN menunjukkan bahawa Malaysia memperolehi manfaat daripada pasaran yang matang dalam kebanyakan instrumen pembiayaan alternatif, termasuk ekuiti swasta dan pembiayaan modal teroka untuk PKS, yang merupakan 'juara pasaran' bersama dengan Singapura dan Indonesia. Relatif kepada negara anggota ASEAN yang lain, Malaysia memperolehi manfaat daripada persekitaran pro-perniagaan dan ekosistem yang rancak, keyakinan pelabur yang tinggi dan aliran urus niaga yang sihat serta pilihan keluar untuk pelabur. Laporan awal juga telah menganalisis campur tangan dasar oleh Kerajaan Malaysia dan pengawalselia dalam pelbagai pasaran untuk pembiayaan alternatif PKS. Laporan akhir mengenai Instrumen Pembiayaan Alternatif untuk PKS ASEAN telah diterbitkan pada 23 September 2020.

## PROGRAM LATIHAN NEGARA KETIGA: PEMBANGUNAN PKS UNTUK NEGARA-NEGARA AFRIKA 2019

Dalam meneruskan komitmen Malaysia untuk memupuk kerjasama teknikal serantau dan subserantau khususnya dalam kalangan negara membangun, SME Corp. Malaysia telah bekerjasama dengan Agensi Kerjasama Antarabangsa Jepun (Japan International Cooperation Agency, JICA) Pejabat Malaysia dan Kementerian Luar Negara Malaysia untuk menganjurkan Program Latihan Negara Ketiga (*Third Country Training Programme*, TCTP): Pembangunan PKS untuk Negara-negara Afrika yang diadakan dari 6 - 19 Oktober 2019 di Kuala Lumpur. Sepuluh pegawai Kerajaan dari Ethiopia, Ghana, Mauritius, Nigeria, Tanzania dan Uganda telah menyertai program ini. TCTP dirancang untuk memudahkan perkongsian maklumat dan pengalaman dalam menggubal dan melaksanakan dasar dan inisiatif pembangunan PKS.

Selama beberapa tahun, SME Corp. Malaysia telah berkongsi amalan terbaik dan dasar mengenai pembangunan PKS menerusi platform TCTP serta meneroka potensi perkongsian bagi inisiatif PKS serantau dan global. Menerusi program ini, imej Malaysia telah dipertingkatkan ke tahap antarabangsa dan hubungan yang lebih erat telah dijalinkan untuk manfaat ekonomi bersama.

## AKSES YANG LEBIH LUAS KEPADA RANTAIAN NILAI GLOBAL DAN PENGANTARABANGSAAN MELALUI PERJANJIAN PERDAGANGAN BEBAS

Sehingga bulan Disember 2020, Malaysia telah menandatangani 16 Perjanjian Perdagangan Bebas (*Free Trade Agreements*, FTA) dan melaksanakan 14 FTA (tujuh FTA dua hala dan tujuh FTA serantau), termasuk dua FTA terkini yang masih menunggu untuk diratifikasi

dan mulai berkuat kuasa, iaitu Perjanjian Komprehensif dan Progresif bagi Perkongsian Trans-Pasifik (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*, CPTPP) dan Perkongsian Ekonomi Komprehensif Serantau (*Regional Comprehensive Economic Partnership*, RCEP) yang masing-masing ditandatangani pada 8 Mac 2018 dan 15 November 2020.

Menurut Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI), perdagangan dengan negara-negara yang termasuk dalam FTA serantau dan dua hala merangkumi 66.7% daripada jumlah perdagangan Malaysia atau RM1.22 trilion pada tahun 2019. Eksport ke negara-negara FTA berjumlah RM672.1 bilion manakala import berjumlah RM551.5 bilion. Setakat sembilan bulan pertama tahun 2020, perdangan dengan rakan FTA merangkumi 66.5% atau RM860.6 bilion. Eksport berjumlah RM483.3 bilion, sementara import berjumlah RM377.3 bilion.

**Perjanjian Komprehensif dan Progresif bagi Perkongsian Trans-Pasifik (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*, CPTPP)**

Setelah Amerika Syarikat menarik diri daripada Perjanjian Perkongsian Trans-Pasifik (*Trans-Pacific Partnership Agreement*, TPPA) pada tahun 2017, perjanjian perdagangan bebas, CPTPP telah dibentuk antara 11 negara di rantau Asia Pasifik iaitu Australia, Brunei Darussalam, Kanada, Chile, Jepun, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapura dan Vietnam. Perjanjian ini telah ditandatangani pada 8 Mac 2018 oleh kesemua 11 negara yang mengambil bahagian di Santiago, Chile.

CPTPP mula berkuat kuasa pada 30 Disember 2018 bagi Australia, Kanada, Jepun, Mexico, New Zealand dan Singapura, dan pada 14 Januari 2019 bagi Vietnam, dengan jangkaan bagi negara-negara lain iaitu Brunei, Chile, Malaysia dan Peru untuk mengikutinya pada masa hadapan. Pada bulan Jun 2020, Kabinet Malaysia telah bersetuju dengan pelanjutan proses ratifikasi yang memerlukan pindaan terhadap 19 perundangan sebelum ratifikasi dan pelaksanaannya.

Setelah mendapat ratifikasi, Malaysia akan memperolehi manfaat daripada CPTPP dengan mewujudkan tiga rakan kongsi FTA baharu dengan Kanada, Mexico dan Peru. Sehingga kini, kesemua empat negara yang tidak mendapat ratifikasi masih diundang ke semua mesyuarat berkaitan di bawah CPTPP sebagai 'pemerhati'.

CPTPP mengikat anggotanya yang mewakili pasaran dengan 500 juta orang dengan gabungan KDNK sebanyak US$10 trilion (13.5% KDNK dunia). Melihat kepada potensi besar ini, segala usaha sedang dilakukan untuk membantu negara-negara anggota membangun untuk membina keupayaan dan kemampuan mereka menerusi pelbagai program kerja dan perkongsian amalan terbaik. Inisiatif baharu CPTPP termasuk:




i. Suruhanjaya CPTPP ke-3 dan mesyuarat berkaitan yang dipengerusikan oleh Mexico telah diadakan secara maya dari 22 - 23 Julai 2020 dan dihadiri oleh semua negara anggota termasuk negara yang

berstatus pemerhati. Mesyuarat ini telah membincangkan dengan panjang lebar mengenai kepentingan untuk mengenal pasti kesan sebenar COVID-19 terhadap gangguan rantaian bekalan bagi membolehkan diagnosis yang spesifik dijalankan terhadap situasi kawasan perdagangan bebas CPTPP. Bagi menentukan kesan spesifik terhadap rantaian nilai dan bekalannya, mesyuarat telah bersetuju untuk negara Kanada menganjurkan bengkel secara maya mengenai Kesan CPTPP terhadap Rantaian Bekalan dan PKS.

ii. Lanjutan daripada Suruhanjaya CPTPP ke-3 dan mesyuarat berkaitan, Kanada menerusi Jawatankuasa Daya Saing dan Pemudahan Perniagaan (*Competitiveness and Business Facilitation Committee*, CBF) telah berjaya menganjurkan bengkel secara maya mengenai Kesan CPTPP terhadap Rantaian Bekalan dan PKS dari 29 - 30 September 2020. Bengkel yang disertai oleh pakar bidang, terutamanya mengenai PKS dalam kalangan pegawai Kerajaan negara CPTPP bertujuan untuk berkongsi amalan terbaik bagi menilai kesan FTA dengan tumpuan kepada kesan terhadap PKS dan rantaian bekalannya. Inisiatif yang dijalankan menunjukkan perkembangan awal penting terhadap obligasi Jawatankuasa CBF untuk memulakan kajian sejauh mana CPTPP telah membantu pembangunan, pengukuhan dan pengoperasian rantaian bekalan dalam kawasan perdagangan bebas semasa tahun keempat selepas CPTPP berkuat kuasa. Suruhanjaya CPTPP ke-4 dan mesyuarat berkaitan akan dipengerusikan oleh negara Jepun pada tahun 2021.

**Perkongsian Ekonomi Komprehensif Serantau (*Regional Comprehensive Economic Partnership*, RCEP)**

Inisiatif RCEP telah dilancarkan pada bulan November 2012 dan rundingan Perjanjian bermula pada Mei 2013. Perjanjian RCEP, yang ditandatangani pada 15 November 2020 merupakan usaha besar yang melibatkan 15 negara, termasuk sepuluh negara anggota ASEAN dan lima rakan kongsi FTA ASEAN iaitu Australia, China, Jepun, Republik Korea dan New Zealand, menunjukkan kepada dunia bahawa RCEP mengutamakan integrasi ekonomi serantau yang membantu perdagangan rentas sempadan dan pelaburan serta memudahkan langkah-langkah bukan tarif.



RCEP mendorong penghapusan dan pengurangan tarif yang lebih besar untuk barang dagangan, termasuk pemudahan eksport dan import barangan dalam kalangan negara-negara RCEP, yang mampu menjadi galakan yang sangat

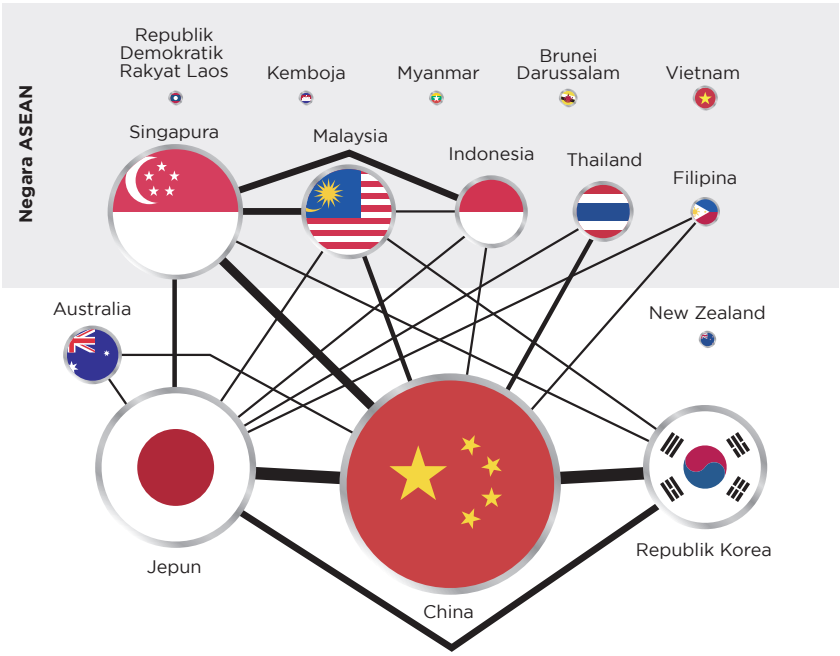
diperlukan bagi pertumbuhan perniagaan Malaysia. Langkah-langkah ini adalah amat penting memandangkan rantau RCEP merupakan pusat pembuatan, merangkumi hampir 50.0% output pembuatan global terutamanya dalam sektor pengeluaran automotif dan elektronik. Sementara itu, penyedia perkhidmatan e-dagang akan dapat menikmati akses pasaran yang lebih luas dari segi bekalan rentas sempadan dan mewujudkan kehadiran komersial dalam pasaran RCEP. Tambahan lagi, RCEP akan mempromosikan, memudahkan dan melindungi pelaburan negara-negara serantau yang mengambil bahagian. Ini termasuk pertukaran maklumat dan promosi langkah-langkah ketelusan untuk memudahkan perniagaan dan pelaburan dalam kawasan RCEP.

Sebilangan besar negara RCEP sangat bersepadu dalam rantaian nilai global (*global value chain*, GVC). Menurut Persidangan Perdagangan dan Pembangunan Pertubuhan Bangsa-Bangsa Bersatu (*United Nations Conference on Trade and Development*, UNCTAD), rantau ini merangkumi 26.0% daripada jumlah rantaian nilai perdagangan global dunia (termasuk barangan dan perkhidmatan) dan perdagangan bagi barangan perantaraan berkembang pesat dalam negara RCEP dan negara bukan RCEP. Jumlah dagangan rantaian nilai global negara RCEP meningkat sebanyak 34.0% di antara tahun 2010 dan 2018, dengan rantaian nilai global dalam kalangan anggota RCEP berjumlah $1.5 trilion pada tahun 2017. Keupayaan RCEP untuk menyokong pertumbuhan rantaian nilai intra-serantau dengan lebih lanjut boleh menjadi penting berikutan jangkaan perubahan dalam perdagangan serantau dan corak pelaburan akibat ketegangan perdagangan yang mempengaruhi China, serta kepelbagaian rantaian bekalan dalam tempoh pasca-COVID dan trend pelaburan menjangkau ketahanan.

Rantaian nilai perdagangan antara anggota RCEP berpusat pada beberapa nod utama, dengan ASEAN sebagai satu kumpulan, China, Jepun dan Republik Korea merupakan hab rantaian nilai global utama seperti yang digambarkan dalam carta berikut:

Perjanjian RCEP, yang ditandatangani pada 15 November 2020 merupakan usaha besar yang melibatkan 15 negara, termasuk sepuluh negara anggota ASEAN dan lima rakan kongsi FTA ASEAN iaitu Australia, China, Jepun, Republik Korea dan New Zealand, menunjukkan kepada dunia bahawa RCEP mengutamakan integrasi ekonomi serantau yang membantu perdagangan rentas sempadan dan pelaburan serta memudahkan langkah-langkah bukan tarif.

**Carta 2.1**: Hubungan Rantaian Nilai dalam RCEP



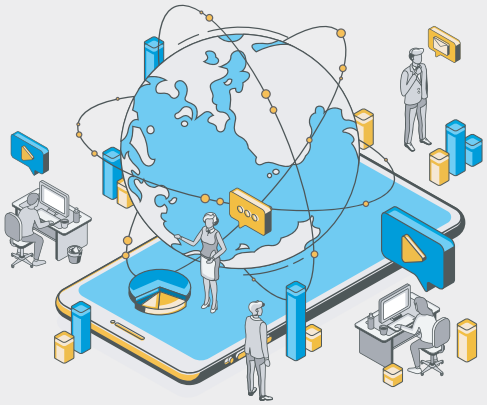

*Sumber: UNCTAD, berdasarkan pangkalan data UNCTAD-Eora, 2019*

*Nota: Saiz bulatan mewakili bahagian rantaian nilai dagangan bagi intra-RCEP. Ketebalan garisan menggambarkan jumlah rantaian nilai dagangan. Hanya jumlah dagangan melebihi $10 bilion diambil kira.*

Sebagai FTA terbesar di dunia yang merangkumi 15 negara dengan 2.2 bilion atau 29.7% daripada populasi dunia, RCEP mewakili US$24.8 bilion atau 28.9% daripada KDNK dunia, berdasarkan data Bank Dunia pada tahun 2018. Mengintegrasi rantaian nilai RCEP merupakan peranan PKS, termasuk perusahaan mikro, yang mewakili lebih daripada 90.0% populasi perniagaan merentasi rantau. Menyedari hakikat ini, RCEP dapat memberi saingan yang setara antara negara-negara membangun dan paling kurang membangun sambil menawarkan potensi pasaran yang besar kepada PKS Malaysia yang kini akan bertambah daripada 32 juta populasi domestik kepada 2.2 bilion populasi serantau. Bagi tujuan ini, bahagian khusus mengenai PKS memberikan peruntukan bagi pertukaran maklumat dan promosi langkah-langkah ketelusan untuk memudahkan perniagaan dan pelaburan dalam rantau, termasuk memberikan kerjasama ekonomi dan teknikal terutamanya kepada PKS.

Walaupun anggota RCEP berbeza dari segi tahap pembangunan ekonomi yang mungkin menimbulkan cabaran untuk usaha integrasi, kepelbagaian ini meningkatkan daya tarikan terhadap kumpulan ini secara menyeluruh bagi tujuan pelaburan, dengan kelebihan letakan saling melengkapi antara anggota. Berlatarbelakangkan keadaan ini, RCEP akan menyumbang kepada kelestarian Malaysia sebagai hab perdagangan dan destinasi pelaburan pilihan.

# Artikel Khas
## *SMEs Go Global*



Perdagangan eksport yang kukuh merupakan pemacu utama pengembangan KDNK benar, pewujudan pekerjaan dan aliran pendapatan per kapita. Sebagaimana di negara-negara seperti China, Korea Selatan, Singapura dan negara-negara sedang pesat membangun yang lain, pertumbuhan dalam industri eksport telah menjadi pemangkin kepada pertumbuhan ekonomi negara-negara berkenaan. Sebagai mengiktiraf peranan penting industri eksport dalam memacu pertumbuhan ekonomi, pada tahun 2014, Kerajaan telah memperkenalkan Program *Going Export* (Go-Ex) sebagai Program Berimpak Tinggi (*High Impact Programme*, HIP) 4 di bawah Pelan Induk PKS (2012 - 2020). Program Go-Ex telah dibangunkan dengan usaha sama Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) dan dijenamakan semula sebagai *SMEs Go Global* pada tahun 2020. Penjenamaan semula program ini mengambil kira jurang pelaksanaan dan isu-isu baharu seperti kos perkhidmatan logistik pengangkutan yang tinggi bagi pengangkutan laut dan udara serta penyimpanan barangan sebelum penghantaran.

*SMEs Go Global* bertujuan memacu pengantarabangsaan PKS tempatan, terutamanya mereka yang berada dalam industri berpertumbuhan tinggi, serta bagi memudahkan penyertaan mereka dalam rantaian nilai global. Program ini telah dilancarkan pada 30 Januari 2020 dan dibuka untuk penyertaan secara rasminya pada 1 Julai 2020. Peserta program ini akan menerima bantuan kewangan dalam bentuk geran padanan, tertakluk kepada maksimum RM200,000 bagi setiap PKS. Skop bantuan kewangan untuk program ini merangkumi:

- Perkhidmatan penghubung pasaran;
- Perkhidmatan pakar pengamal (*practitioner expert*);
- Sewaan pejabat promosi jualan luar negara;
- Pembuatan prototaip produk untuk pembeli antarabangsa;
- Aktiviti pengurusan rantaian bekalan;
- Lawatan audit pembeli antarabangsa ke Malaysia;
- Aktiviti serapan pasaran luar negara;
- Pensijilan kualiti dan piawaian; dan
- Penyertaan dalam pasaran maya (*e-marketplace*).

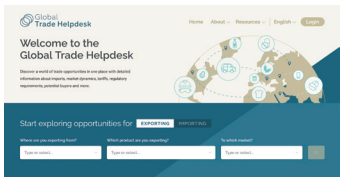
*SMEs Go Global* bertujuan meningkatkan daya saing dan kemampuan PKS dalam menghasilkan produk yang memenuhi keperluan pasaran antarabangsa, dan seterusnya mendorong daya saing PKS di peringkat global. Matlamat utama *SMEs Go Global* adalah untuk membantu PKS menyumbang kepada peningkatan sebanyak 25.0% dalam nilai eksport negara menjelang akhir tahun 2025.

# Artikel Khas
# Platform Global bagi Menyokong Pengantarabangsaan PKS

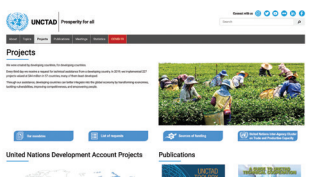
Pengantarabangsaan menjadi kepentingan strategik dalam meningkatkan daya saing PKS. Memiliki kehadiran dalam pasaran global bukan sahaja dapat menjana pendapatan tambahan dan menyebarkan risiko untuk PKS tetapi juga dapat meningkatkan penjenamaan dan seterusnya menaikkan profil mereka dalam pasaran global. Walau bagaimanapun, tahap pengantarabangsaan PKS masih rendah. Sebagai contoh di Malaysia, walaupun 98.5% daripada pertubuhan perniagaan di negara ini merupakan PKS, bahagian peratusan eksport PKS hanyalah sebanyak 17.9% pada tahun 2019. Usaha untuk menggalakkan pengantarabangsaan PKS masih berterusan menerusi aktiviti-aktiviti, namun terhad untuk dijalankan pada waktu ini berikutan pandemik COVID-19. Bagi terus menyokong pengantarabangsaan PKS, tiga portal perdagangan antarabangsa – *Global Trade Helpdesk*, *UNCTAD Trade Portal* dan *Foresight Trade Portal* – telah dilancarkan untuk menyokong proses pengantarabangsaan PKS.

SMEinfo ONE STOP SME RESOURCES  SMEhub

**Membawa perniagaan anda ke seluruh dunia.**
**Navigasi proses menerusi 3 portal perdagangan sekarang!**




**GLOBAL TRADE HELPDESK**
- Maklumat perdagangan dan perniagaan dalam satu portal dalam talian.
- Membandingkan permintaan di seluruh pasaran, meneroka tarif dan keadaan akses pasaran lain, mengakses butiran mengenai pembeli, menavigasi proses eksport, mencari rakan kongsi perniagaan dan mengambil bahagian dalam latihan dan tutorial secara percuma.




**unctad.org**
- 195 profil negara dengan gambaran asas mengenai situasi ekonomi dan kewangan untuk perbandingan antara negara.
- Statistik mengenai perdagangan antarabangsa dan trend ekonomi.




**TRADE FORESIGHT**
- Menganalisis pasaran, produk dan industri
- 1,000,000 pembeli dan penjual dari lebih daripada 180 negara
- Maklumat mengenai 7,000+ produk yang diperdagangkan di seluruh dunia

**DUNIA DI HUJUNG JARI**

Maklumat lanjut:
https://www.smeinfo.com.my/international-sme-development/international-trade-portals

# BAB 3

# Ekosistem Pembiayaan untuk PKS



# Bab 3
# Ekosistem Pembiayaan untuk PKS



Dalam persekitaran domestik dan global yang mencabar, terdapat peningkatan dari segi sumbangan PKS kepada Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) yang meningkat kepada 38.9% pada tahun 2019 berbanding 38.3% pada tahun 2018, membuktikan peranan PKS sebagai tunggak ekonomi Malaysia. Berikutan kejutan ekonomi yang dicetuskan oleh penularan COVID-19 dalam cara yang belum pernah terjadi sebelum ini, usaha perlu dipergiat untuk merealisasikan potensi sasaran makro seperti yang ditetapkan dalam Pelan Induk PKS (2012 - 2020) bagi meningkatkan sumbangan PKS sebagai pemacu pertumbuhan. Akses kepada pembiayaan yang merupakan salah satu daripada enam bidang tumpuan dalam Pelan Induk masih menjadi komponen penting bagi pembangunan sektor PKS yang berdaya maju dan mampan. Berdasarkan pelaporan dalam Pelan Tindakan Bersepadu PKS (*SME Integrated Plan of Action*, SMEIPA), Kerajaan telah memperuntukkan sejumlah RM9.1 bilion (95.1% daripada jumlah dana untuk program pembangunan PKS) pada tahun 2019, bagi melaksanakan 38 program akses kepada pembiayaan untuk membantu 444,640 PKS. Peruntukan ini menyaksikan peningkatan sebanyak 39.6% kepada RM12.7 bilion pada tahun 2020 menerusi 93 program pembiayaan, dijangka akan memberi manfaat kepada 459,173 PKS. Perincian program boleh didapati di www.smeinfo.com.my.

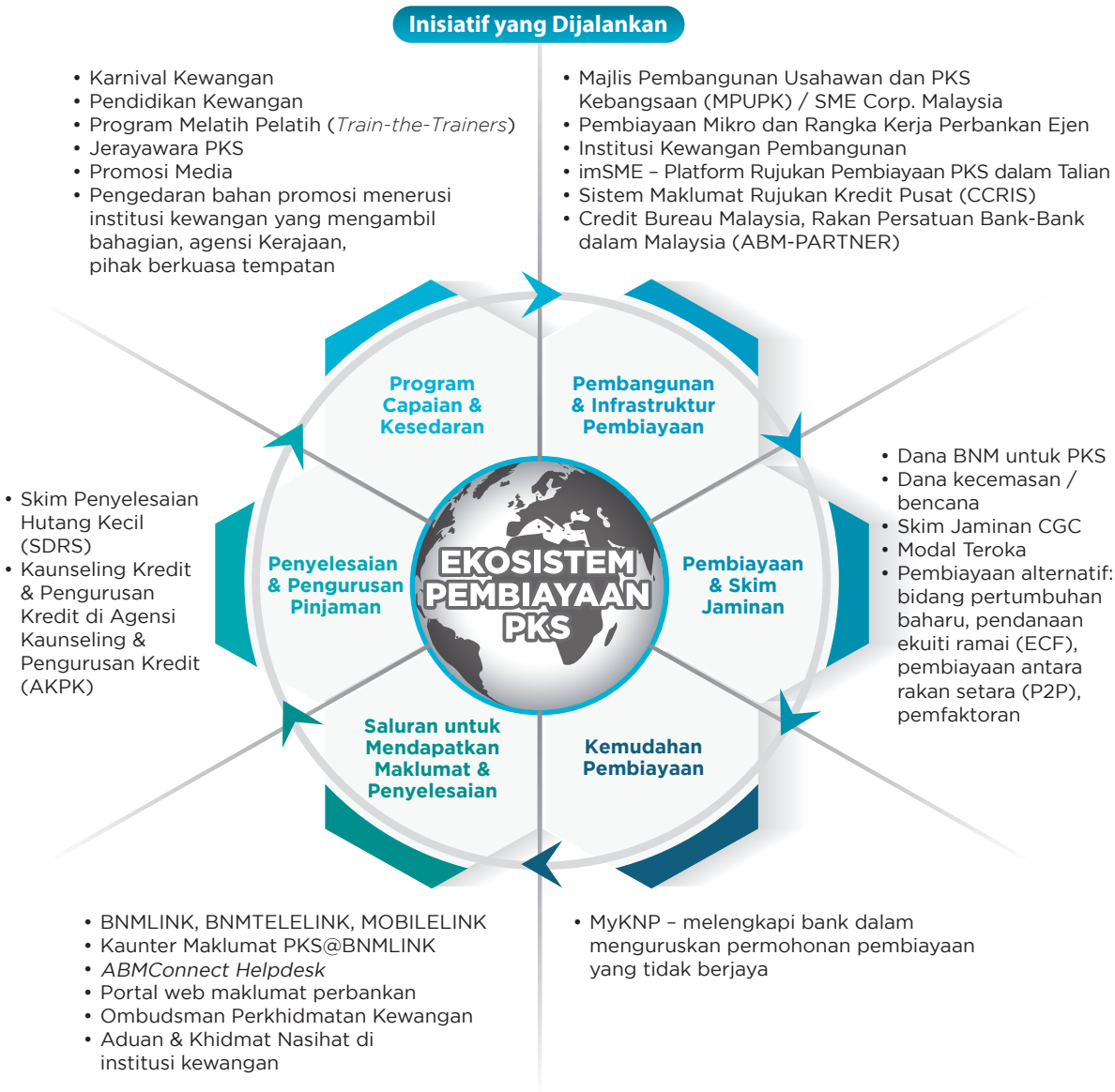
Di samping itu, salah satu sasaran utama Pelan Sektor Kewangan (2011 - 2020) adalah meningkatkan rangkuman kewangan untuk membangunkan sistem inklusif yang bertindak sebagai penggerak bagi kesemua segmen masyarakat – termasuk mereka yang kurang mendapat perhatian – untuk mengakses perkhidmatan kewangan berkualiti dan berpatutan yang begitu penting bagi merealisasikan agenda kemakmuran bersama.

Berdasarkan pelaporan dalam Pelan Tindakan Bersepadu PKS (*SME Integrated Plan of Action*, SMEIPA), Kerajaan telah memperuntukkan sejumlah RM9.1 bilion (95.1% daripada jumlah dana untuk program pembangunan PKS) pada tahun 2019, bagi melaksanakan 38 program akses kepada pembiayaan untuk membantu 444,640 PKS.

## EKOSISTEM PEMBIAYAAN PKS YANG KONDUSIF DAN KOMPREHENSIF

Bank Negara Malaysia (BNM) telah mewujudkan ekosistem pembiayaan yang komprehensif bagi memastikan terdapat capaian yang mesra PKS kepada perkhidmatan pembiayaan. Inisiatif yang diperkenalkan oleh BNM tertumpu kepada pembangunan dan infrastruktur pembiayaan, pembiayaan langsung dan skim jaminan, kemudahan pembiayaan, penyelesaian dan pengurusan pinjaman, saluran maklumat dan penyelesaian serta program capaian dan kesedaran.

**Carta 3.1**: Akses Berterusan kepada Perkhidmatan Pembiayaan



Pada tahun 2019, institusi kewangan terus memainkan peranan yang penting dalam menyediakan bantuan kepada PKS dengan menyalurkan dana sejumlah RM295.8 bilion, dan meluluskan pembiayaan baharu sebanyak RM71.2 bilion untuk lebih daripada 115,000 akaun. Kelulusan dan penyaluran pada tahun 2019 adalah setanding atau lebih tinggi daripada yang direkodkan pada tahun-tahun sebelumnya, dengan kira-kira 87.0% daripada jumlah akaun pembiayaan perniagaan adalah akaun PKS, membuktikan sokongan institusi kewangan terhadap PKS. Tiga daripada empat permohonan PKS untuk pembiayaan telah diluluskan pada tahun 2019. Setakat akhir bulan September 2020, jumlah bagi pinjaman baharu yang diluluskan untuk lebih daripada 105,000 akaun PKS mencapai RM48.0 bilion, dengan jumlah pinjaman yang dikeluarkan adalah sebanyak RM183.5 bilion bagi menyokong PKS yang menghadapi cabaran perniagaan akibat pandemik COVID-19.

Keutamaan dasar pembiayaan terkini berpusat kepada peningkatan serta pembangunan ekosistem pembiayaan PKS yang menyeluruh untuk menyokong pertumbuhan PKS menerusi inisiatif yang menangani masalah biasa dihadapi PKS, seperti kemampuan pembiayaan, asimetri maklumat, pemulihan dan pengurusan penyelesaian pinjaman. Namun begitu, di sebalik usaha berkenaan, cabaran berterusan masih dihadapi oleh individu dan perniagaan dalam usaha mendapatkan kredit. Bagi mengatasi masalah ini, pada bulan Ogos 2019, BNM telah bekerjasama dengan Credit Guarantee Corporation Malaysia (CGC), Agensi Kaunseling Kredit & Pengurusan Hutang (AKPK) dan industri kewangan untuk melancarkan MyKNP (Khidmat Nasihat Pembiayaan) bagi membantu perniagaan dan individu dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi.

MyKNP bertindak sebagai pusat sehenti dengan peminjam dibantu untuk lebih memahami alasan permohonan dana mereka tidak berjaya dan nasihat akan diberikan untuk meningkatkan peluang permohonan mereka pada masa hadapan. Peminjam diberikan penerangan mengenai pendokumenan yang digunakan oleh institusi kewangan bagi menilai kedudukan kredit individu atau perusahaan dan menawarkan cadangan untuk meningkatkan pendapatan atau merasionalisasi pinjaman atau komitmen lain sedia ada bagi menambah baik prospek kejayaan permohonan mereka.

Dalam perihal PKS, MyKNP akan melakukan diagnosis mengenai cabaran yang dihadapi oleh pemohon yang tidak berjaya dan menyediakan tindakan yang dapat diambil oleh PKS untuk meningkatkan peluang memperolehi pembiayaan di masa hadapan. Ini termasuk menyerahkan permohonan ke beberapa institusi kewangan atau pembiayaan alternatif menerusi platform imSME kerana sebilangan pembiaya mungkin mempunyai kecenderungan untuk memberi pinjaman kepada perniagaan dengan profil risiko tertentu. Setakat akhir bulan September 2020, MyKNP telah membantu lebih daripada 1,600 PKS dan pembeli rumah bagi permohonan pembiayaan mereka.

MyKNP bertindak sebagai pusat sehenti dengan peminjam dibantu untuk lebih memahami alasan permohonan dana mereka tidak berjaya dan nasihat akan diberikan untuk meningkatkan peluang permohonan mereka pada masa hadapan.

Pada bulan November 2020, AKPK telah memperkenalkan Meja Bantuan Perusahaan Mikro khusus untuk memudahkan perusahaan mikro memohon bantuan pembayaran balik daripada pihak bank. Penasihat kewangan AKPK akan memberi nasihat secara percuma mengenai pembayaran balik dan membantu perusahaan mikro untuk menyerahkan permohonan bantuan pembayaran balik mereka ke bank masing-masing.

Pada bulan Oktober 2019, BNM memperluas kriteria kelayakan untuk perniagaan yang ingin memohon bantuan di bawah Skim Penyelesaian Hutang Kecil (*Small Debt Resolution Scheme*, SDRS) bagi membolehkan bantuan disalurkan kepada perniagaan yang tidak aktif atau yang telah ditamatkan dengan menawarkan sumber pendapatan alternatif untuk menyusun semula obligasi pembiayaan mereka. Perluasan kriteria ini membantu mengelakkan PKS kebankrapan serta menyelesaikan obligasi hutang sebelum tindakan undang-undang diambil. Sejak awal, SDRS telah memudahkan penstrukturan semula pembiayaan untuk lebih daripada 1,300 akaun perniagaan yang berjumlah kira-kira RM1.8 bilion.



## DANA BNM UNTUK PKS YANG TERJEJAS AKIBAT COVID-19

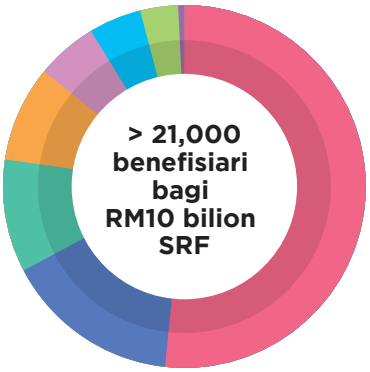
BNM menawarkan pelbagai bantuan pembiayaan yang komprehensif menerusi Dana BNM untuk PKS yang terjejas akibat penularan COVID-19. Bagi mengurangkan kesan buruk penularan COVID-19 kepada perniagaan dan isi rumah, BNM telah meningkatkan peruntukan dana yang berjumlah RM18.1 bilion setakat akhir bulan September 2020. Kenaikan peruntukan diumumkan sebagai sebahagian daripada Pakej Rangsangan Ekonomi PRIHATIN Rakyat dan Pelan Jana Semula Ekonomi Negara atau PENJANA. Dana ini bertujuan menyokong PKS mengekalkan operasi perniagaan, melindungi pekerjaan serta mendorong pelaburan domestik.

### Kemudahan Bantuan Khas

Kemudahan Bantuan Khas (*Special Relief Facility*, SRF) bertujuan meringankan beban kewangan dan membantu penyambungan semula operasi perniagaan PKS yang terjejas akibat penularan COVID-19. Kemudahan ini – yang dirancang khusus untuk membantu PKS menguruskan aliran tunai mereka dengan lebih baik serta mewujudkan penimbal untuk pemulihan – menawarkan akses kepada pembiayaan yang berpatutan pada kadar 3.5%, termasuk yuran jaminan dan tempoh enam bulan penangguhan untuk pembayaran balik. SRF boleh diakses menerusi 18 institusi kewangan yang mengambil bahagian, dengan perlindungan jaminan daripada Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan (SJPP) dan CGC.

Lebih daripada 21,000 akaun PKS telah memperolehi manfaat daripada RM10 bilion yang diperuntukkan kepada SRF, yang berperanan membantu melindungi pekerjaan untuk lebih daripada 450,000 pekerja di seluruh negara. Lebih daripada 80.0% benefisiari ini adalah perusahaan mikro atau kecil, termasuk PKS di peringkat permulaan dengan tempoh operasi kurang daripada tiga tahun serta peminjam kali pertama yang menghadapi cabaran lebih berat untuk mendapatkan pembiayaan daripada pihak bank berikutan rekod prestasi yang tidak mencukupi. Kira-kira 52.3% penerima yang diluluskan adalah dalam perdagangan borong dan runcit, restoran dan hotel; 15.2% dalam pembuatan; 9.0% dalam pelancongan; 9.8% dalam kewangan, insurans dan hartanah; 9.0% dalam pembinaan; 5.6% dalam pengangkutan, penyimpanan dan komunikasi; 3.4% dalam pertanian primer serta 0.3% dalam perlombongan dan pengkuarian.

**Carta 3.2**: Benefisiari Kemudahan Bantuan Khas




**52.3%** Perdagangan Borong & Runcit, Restoran dan Hotel

**15.2%** Pembuatan

**9.8%** Kewangan, Insurans, Hartanah dan Perkhidmatan berkaitan Perniagaan

**9.0%** Pembinaan

**5.6%** Pengangkutan, Penyimpanan dan Komunikasi

**4.3%** Lain-lain

**3.4%** Pertanian Primer

**0.3%** Perlombongan dan Pengkuarian

*Sumber: Status diperolehi setakat 7 Ogos 2020 daripada institusi kewangan yang mengambil bahagian*

- Kira-kira separuh daripada penerima yang menerima kelulusan adalah dalam aktiviti perdagangan borong dan runcit.
- 9.0% berada dalam pelancongan (contoh: hotel bajet dan agensi pelancongan), pengangkutan (contoh: pengusaha bas) dan industri perkhidmatan peribadi (contoh: pengurusan acara, perancang perkahwinan, dobi, salun kecantikan dan perkhidmatan pencetakan).
- Lebih daripada 80.0% adalah perusahaan mikro atau kecil.
- Salah satu pinjaman paling sedikit yang diluluskan adalah RM5,000, diberikan kepada pemilik tunggal yang mengusahakan perniagaan pembiakan ikan patin dengan purata perolehan bulanan sebanyak RM2,900 dengan hanya seorang pekerja sepenuh masa.
- Purata saiz pembiayaan yang diluluskan adalah di antara RM305,600 untuk perusahaan mikro dan RM718,700 untuk perniagaan bersaiz sederhana.

Selain SRF, terdapat juga kemudahan pembiayaan lain yang turut tersedia di bawah Dana BNM untuk PKS iaitu:

- **Kemudahan Agromakanan (*Agrofood Facility*, AF)**, dengan peruntukan sebanyak RM1 bilion untuk meningkatkan pengeluaran makanan bagi penggunaan domestik dan eksport;
- **Kemudahan Automasi dan Digital (*Automation and Digitalisation Facility*, ADF)**, dengan peruntukan sebanyak RM300 juta sebagai insentif kepada PKS untuk menerapkan automasi dan digitalisasi bagi meningkatkan produktiviti dan kecekapan; dan
- **Kemudahan Semua Sektor Ekonomi (*All Economic Sectors*, AES)**.

PKS yang tidak terjejas dengan pandemik COVID-19 juga boleh mendapatkan pembiayaan daripada salah satu kemudahan ini tertakluk kepada kriteria kelayakan masing-masing dan penilaian oleh institusi kewangan yang mengambil bahagian.

Kemudahan **Pembiayaan Pelancongan PENJANA (PENJANA *Tourism Financing Facility*, PTF)** diperkenalkan pada 30 Julai 2020 untuk menyokong PKS dalam sektor pelancongan dan sektor yang berkaitan dengan pelancongan dalam mengekalkan kemampuan mereka serta untuk menyesuaikan diri dan berdaya tahan semasa pasca-COVID-19. BNM menganggarkan lebih daripada 6,300 PKS akan memperolehi manfaat daripada kemudahan ini sahaja. Dengan jumlah peruntukan sebanyak RM1 bilion, PKS boleh memohon kemudahan ini menerusi salah satu daripada 12 institusi kewangan yang mengambil bahagian. PKS layak untuk memohon sehingga RM300,000 manakala had bagi perusahaan mikro adalah RM75,000. Sebagaimana SRF, kadar pembiayaan bagi kemudahan ini adalah sebanyak 3.5%, yang digandingkan dengan tempoh penangguhan selama enam bulan untuk pembayaran balik. Setakat akhir bulan September 2020, dana yang masih tersedia untuk permohonan baharu adalah berjumlah RM2.0 bilion.



## PROGRAM iTEKAD

iTEKAD, satu komponen daripada Pakej Rangsangan Ekonomi PRIHATIN Rakyat merupakan program pembiayaan mikro bagi perusahaan mikro dan mereka yang terjejas akibat kehilangan pendapatan disebabkan oleh penularan COVID-19. Program ini dikendalikan oleh Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) dengan kerjasama Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan (MAIWP) dan SME Corp. Malaysia, agensi Kerajaan lain dan pertubuhan bukan Kerajaan (*non-governmental organisations*, NGOs).

iTEKAD menawarkan modal permulaan dengan pengaturan pembiayaan mikro yang berpatutan bagi peserta yang layak memulakan dan mengembangkan perniagaan mereka untuk menjana pendapatan yang berterusan. Selain menyediakan dana untuk modal kerja, program ini juga akan menggunakan dana zakat bagi pembelian perkakas dan peralatan seperti yang diperlukan oleh penerima yang layak.



Selain menyediakan dana untuk modal kerja, program ini juga akan menggunakan dana zakat bagi pembelian perkakas dan peralatan seperti yang diperlukan oleh penerima yang layak.

Pemohon yang layak untuk iTEKAD akan menjalani program latihan selama enam hari yang dianjurkan oleh SME Corp. Malaysia, dan setelah tamat latihan, pemohon akan menerima pembiayaan untuk modal kerja dan dana zakat daripada BIMB. Setiap peserta akan dipantau oleh SME Corp. Malaysia selama enam bulan menerusi program mentor-mentee bagi memastikan para peserta mengaplikasi pengetahuan yang diterima semasa latihan dalam perniagaan mereka.

**Carta 3.3**: Program iTEKAD




**Ciri-ciri Unik iTEKAD**

- Menggabungkan pembiayaan dengan instrumen kewangan sosial untuk mengurangkan keberhutangan
- Skim pembiayaan mikro yang berpatutan tanpa cagaran, kadar pembiayaan yang rendah dan pengeluaran yang pantas

Pada fasa berikutnya yang akan dilancarkan pada tahun 2021, iTEKAD akan diperluas bagi melibatkan bank-bank Islam, negeri, pertubuhan bukan Kerajaan atau perusahaan sosial. Instrumen kewangan sosial yang lain seperti wakaf tunai akan turut diteroka.

## PENANGGUHAN DAN PENSTRUKTURAN SEMULA KEMUDAHAN PINJAMAN DAN PEMBIAYAAN

Pada awal tahun 2020, BNM dengan kerjasama sektor kewangan telah memperkenalkan penangguhan bayaran (moratorium) secara automatik terhadap pembayaran balik pinjaman dan pembiayaan selama enam bulan bermula 1 April. Moratorium ini bertujuan mengurangkan masalah aliran tunai individu dan isi rumah yang terjejas akibat penularan COVID-19. Moratorium ini diberikan kepada pinjaman berbayar, dalam denominasi Ringgit Malaysia serta tidak mempunyai tunggakan melebihi 90 hari setakat 1 April 2020.

Bagi kemudahan kad kredit, bank akan menukar baki terkumpul menjadi pinjaman bertempoh selama tiga tahun dengan pengurangan kadar faedah bagi membantu peminjam menguruskan pinjaman mereka dengan lebih baik. Tiada bayaran tambahan atau caj pembayaran lewat akan dikenakan terhadap pembayaran ini sehingga tamat tempoh berdasarkan jadual pembayaran yang disemak semula yang dipersetujui dengan peminjam atau pelanggan. Walau bagaimanapun, peminjam boleh memilih untuk keluar daripada penangguhan ini dengan memaklumkan kepada pihak bank sewajarnya dan meneruskan pembayaran berjadual berdasarkan syarat perjanjian sedia ada. Dalam konteks ini, peminjam atau pelanggan diberi tempoh yang munasabah oleh pihak bank untuk mengatur sebarang tunggakan pembayaran berjadual yang telah ditangguhkan sebelum ini di bawah moratorium.

Pada bulan-bulan akhir pelepasan pembayaran pinjaman, bengkel secara maya tentang penstrukturan dan penjadualan semula pinjaman serta siri webinar dilancarkan bagi meningkatkan kemampuan PKS menguruskan kewangan serta meningkatkan kesedaran tentang mengakses pengaturan penstrukturan dan penjadualan semula. Menjelang tarikh tamat moratorium yang berakhir pada 30 September 2020, BNM mengumumkan pelanjutan moratorium dan pembayaran balik yang fleksibel kepada individu dan PKS yang masih terjejas dengan pandemik COVID-19. Moratorium yang disasarkan memastikan golongan yang paling memerlukan, seperti mereka yang kehilangan pekerjaan atau mengalami pengurangan pendapatan diberikan perhatian agar dapat meringankan cabaran pendapatan dan aliran tunai mereka. Bank akan memberikan lanjutan moratorium bersasar dan menyediakan fleksibiliti terhadap pembayaran balik seperti berikut:

- Individu yang telah kehilangan pekerjaan pada tahun 2020 dan masih menganggur akan ditawarkan tempoh tiga bulan lanjutan moratorium.

- Individu yang bekerja tetapi gaji terjejas berikutan COVID-19 akan ditawarkan pengurangan bayaran ansuran pinjaman yang setara dengan pengurangan gaji mereka, bergantung kepada jenis pembiayaan. Bank akan menawarkan fleksibiliti untuk tempoh sekurang-kurangnya enam bulan. Pelanjutan fleksibiliti pada akhir tempoh akan dipertimbangkan bergantung kepada gaji peminjam pada masa itu.

- Pihak bank juga komited untuk memberikan fleksibiliti pembayaran balik kepada individu lain dan semua peminjam PKS yang terjejas akibat COVID-19 sehingga peminjam berada dalam kedudukan yang lebih stabil dari segi kewangan bagi memulakan pembayaran balik sepenuhnya. Tertakluk kepada keadaan tertentu setiap peminjam, ini mungkin termasuk membenarkan peminjam membayar hanya faedah pinjaman dalam jangka masa tertentu atau memanjangkan tempoh pinjaman bagi mengurangkan nilai ansuran bulanan.

## BANTUAN DARIPADA CREDIT GUARANTEE CORPORATION UNTUK PKS YANG TERJEJAS AKIBAT COVID-19

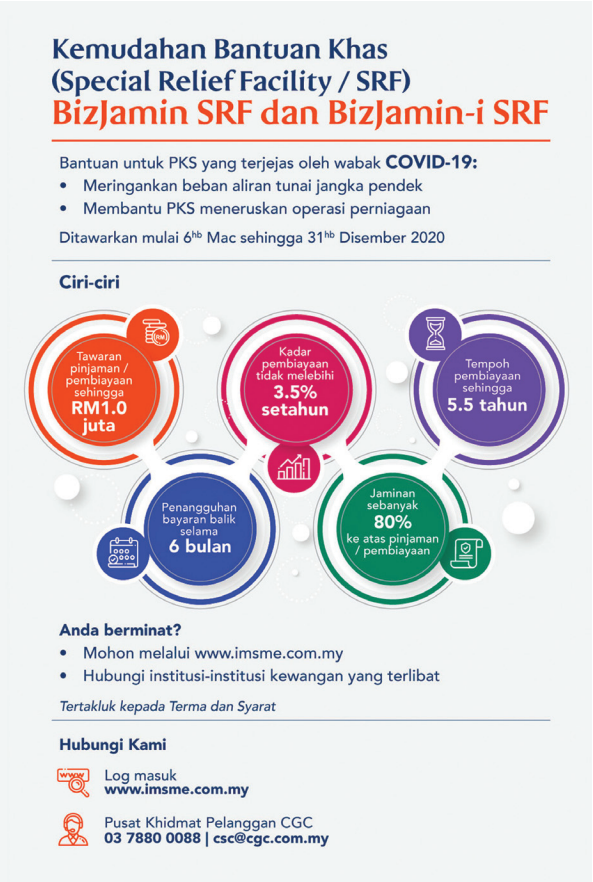
Credit Guarantee Corporation (CGC) telah memperkenalkan beberapa skim untuk menyokong PKS dalam mengekalkan operasi perniagaan mereka semasa pandemik COVID-19.

### Kemudahan Bantuan Khas BizJamin

Kemudahan Bantuan Khas BizJamin yang tersedia pada 6 Mac 2020 bertujuan mengurangkan masalah aliran tunai jangka pendek bagi PKS dalam menyokong mereka mengekalkan perniagaan. Sebagai sebahagian daripada PRIHATIN, kadar pembiayaan kemudahan ini diturunkan daripada 3.75% kepada 3.50% setahun.

Di bawah kemudahan SRF, CGC memberikan perlindungan jaminan menerusi BizJamin SRF dan BizJamin-i SRF sehingga RM2.5 bilion kepada institusi kewangan yang mengambil bahagian. Setakat pertengahan Jun 2020, CGC telah meluluskan hampir 4,500 akaun dan menggunakan sepenuhnya peruntukan sebanyak RM2.5 bilion bagi pinjaman di bawah kedua-dua skim BizJamin dan BizJamin-i. Sebagai tambahan, CGC juga akan terus mengambil bahagian dalam Skim Khas BNM pada tahun 2021. Skim Khas ini seperti Kemudahan Bantuan dan Pemulihan Bersasar (*Targeted Relief and Recovery Facility*, TRRF) dan Kemudahan Teknologi Tinggi (*High Tech Facility*, HTF) adalah untuk menyediakan bantuan lebih lanjut dan untuk menyokong pemulihan PKS yang disasarkan serta mengekalkan kedudukan mereka dalam rantaian nilai global (*Global Value Chain*, GVC).

**Carta 3.4**: Kemudahan Bantuan Khas CGC




### Penstrukturan dan Penjadualan Semula

Proses penstrukturan dan penjadualan semula terus dipermudah oleh CGC menerusi pengurangan pendokumenan dan keperluan justifikasi. Rancangan penstrukturan dan penjadualan semula yang disemak kini terbuka kepada PKS yang mempunyai pinjaman atau pembiayaan dengan CGC di bawah skim BizMula-i, BizWanita-i, Penebusan dan Penukaran, skim risiko penuh serta Tabung Projek Usahawan Bumiputera (TPUB-i). Peminjam boleh memohon penstrukturan dan penjadualan semula dengan bayaran tambahan (maksimum 24 bulan) sewaktu tempoh masa yang mereka hanya perlu membayar faedah

atau keuntungan dan jumlah pokok minimum. Setakat September 2020, lebih daripada 1,300 akaun yang terjejas akibat COVID-19 telah menerima kelulusan bagi penstrukturan dan penjadualan semula.

Sejak pengumuman moratorium yang berkuat kuasa pada April 2020, tiada permohonan baharu yang diterima daripada pelanggan CGC bagi penstrukturan dan penjadualan semula untuk skim risiko penuh dan skim pembiayaan langsung. CGC telah meningkatkan usaha untuk mendekati pelanggan, terutamanya daripada sektor yang terjejas teruk seperti pelancongan dan makanan & minuman, untuk bertanyakan tentang keperluan mereka bagi penstrukturan dan penjadualan semula setelah berakhir moratorium pada bulan September 2020.

**Skim Pembiayaan Langsung yang Lain**

- **BizMula-i dan BizWanita-i**
  Pembiayaan BizMula-i dan BizWanita-i adalah bagi tujuan modal kerja dan / atau pemerolehan aset seperti pembelian mesin, kelengkapan dan pengubahsuaian premis perniagaan. Kadar pembiayaan bagi BizMula-i telah diturunkan kepada 7.0% manakala untuk BizWanita-i kini pada 6.8%.

- **BizBina-i**
  BizBina-i khusus untuk perniagaan yang terjejas akibat bencana alam, dan dalam konteks semasa, pandemik COVID-19. Pembiayaan ini adalah untuk modal kerja. Kadar keuntungan juga telah dikurangkan daripada 5.0% kepada 3.5% setahun manakala tempoh pembiayaan dilanjutkan sehingga lima tahun enam bulan bersama-sama dengan enam bulan moratorium bagi pembayaran balik.

## PEMBIAYAAN ALTERNATIF

PKS Malaysia terus mendapat akses kepada pelbagai sumber pembiayaan bagi menampung keperluan mereka di setiap peringkat kitaran perniagaan. Dengan kemunculan aktiviti perniagaan jenis baharu yang inovatif, pembiayaan secara tradisional didapati semakin tidak mencukupi.



Bagi memenuhi keperluan unik perniagaan, Suruhanjaya Sekuriti Malaysia (SC) telah memudahkan pembangunan platform pembiayaan alternatif yang menghubungkan penerbit dengan kumpulan pelabur yang tidak digunakan secara tradisional menerusi saluran yang lebih murah, pantas dan sesuai. Terdapat sebilangan pembiayaan alternatif daripada saluran bukan perbankan seperti modal teroka (*venture capital*, VC), pendanaan ekuiti ramai (*equity crowdfunding*, ECF) dan pembiayaan antara rakan setara (*peer-to-peer*, P2P).

### Modal Teroka dan Ekuiti Persendirian

Setakat 31 Disember 2019, terdapat 122 syarikat yang berdaftar dengan jumlah dana yang diperuntukkan oleh pihak pengurusan adalah sebanyak RM5.9 bilion. Penurunan marginal sebanyak 1.4% tahun ke tahun disebabkan oleh beberapa dana yang telah hampir tamat tempoh. Pada tahun 2019, aktiviti pelaburan menurun sebanyak 7.6% kepada RM566.37 juta berbanding RM613.28 juta pada tahun 2018. Pada akhir tahun 2019, jumlah pelaburan terkumpul adalah sebanyak RM2.96 bilion.

Setakat 31 Disember 2019, terdapat 122 syarikat yang berdaftar dengan jumlah dana yang diperuntukkan oleh pihak pengurusan adalah sebanyak RM5.9 bilion.

Bilangan syarikat penerima pelaburan juga menurun daripada 387 pada tahun 2018 kepada 304 pada tahun 2019. Sebaliknya, aktiviti penyahlaburan meningkat daripada RM161 juta pada tahun 2018 kepada RM631.16 juta pada tahun 2019. Penyahlaburan ini, sama ada sebahagian atau penuh, melibatkan 149 syarikat penerima pelaburan berbanding 75 syarikat pada tahun 2018. Peningkatan mendadak dalam penyahlaburan disebabkan terutamanya oleh penyusunan semula sebuah firma modal teroka utama yang mengakibatkan beberapa pelaburan ditamatkan menerusi jualan dagangan, belian balik saham atau dihapus kira.

Dana awam kekal sebagai sumber modal terbesar kepada industri modal teroka dan ekuiti persendirian, dengan agensi Kerajaan dan syarikat pelaburan yang merangkumi 41.1%, dan dana kekayaan negara menyumbang sebanyak 24.4%. Sumbangan sektor swasta kepada industri ini didahului oleh pelabur korporat (21.5%), diikuti oleh dana pencen dan kumpulan wang simpanan (5.4%), pengurusan aset (3.4%) serta pelabur individu dan perniagaan keluarga (2.8%).

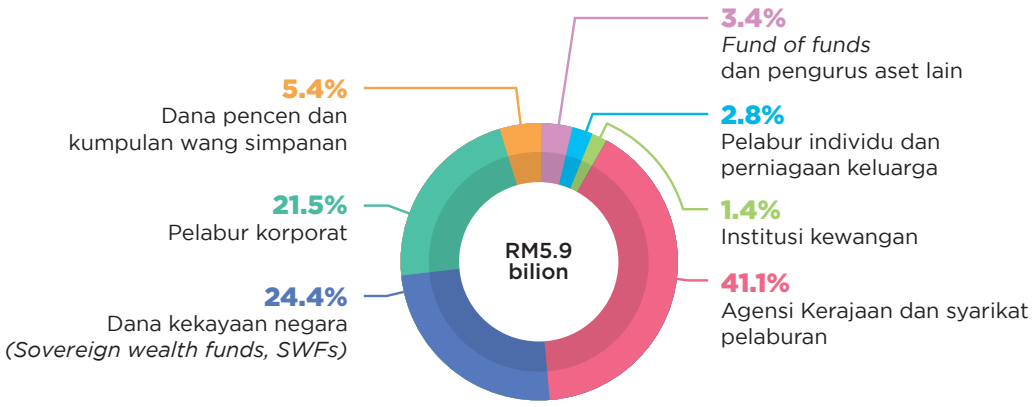
**Jadual 3.1**: Statistik Peserta Industri

| | 31 Disember 2019 | 31 Disember 2018 |
|---|---|---|
| Bilangan syarikat berdaftar | 122 | 117 |
| Bilangan syarikat pengurusan modal teroka (VCMC) dan syarikat modal teroka (VCC) berdaftar | 105 | 105 |
| Bilangan syarikat pengurusan ekuiti persendirian (PEMC) dan syarikat ekuiti persendirian (PEC) berdaftar | 17 | 12 |
| Bilangan syarikat penerima pelaburan | 304 | 387 |
| Bilangan modal teroka dan ekuiti persendirian profesional* | 220 | 235 |

** Profesional dengan pengalaman melebihi empat tahun*

*Sumber: Laporan Tahunan 2019, Suruhanjaya Sekuriti Malaysia*

**Carta 3.5**: Sumber Dana (2019: RM5.9 bilion)




*Sumber: Laporan Tahunan 2019, Suruhanjaya Sekuriti Malaysia*



## Pendanaan Ekuiti Ramai

Sebanyak RM73.74 juta telah dikumpulkan menerusi 80 kempen pendanaan ekuiti ramai (ECF) sejak bermula pertama kali pada tahun 2016. Sebanyak 77 penerbit telah memperolehi manfaat daripada kempen yang mempunyai kadar kejayaan sebanyak 85.0%.

Pada tahun 2019, modal sejumlah RM25.16 juta telah dikumpulkan menerusi 29 kempen, dengan 59.0% daripada kempen ini mengumpul dana bagi projek yang bertumpu kepada teknologi. Seperti pada tahun 2018, terdapat peningkatan dalam bilangan kempen yang berjaya pada tahun ini dengan sebahagian besarnya adalah untuk modal RM500,000 dan ke bawah.

**Jadual 3.2**: Bilangan Penerbit dengan Kempen Berjaya, 2018 - 2019

| | 2018 | 2019 |
|---|---|---|
| Bilangan kempen | 14 | 29 |
| Bilangan penerbit | 14 | 29 |

*Sumber: Laporan Tahunan 2019, Suruhanjaya Sekuriti Malaysia*

**Jadual 3.3**: Pengagihan Kuantiti Pengumpulan Dana

| Jumlah | Bahagian (%) |
|---|---|
| RM500,000 dan ke bawah | 55 |
| Lebih daripada RM500,000 dan sehingga RM1.5 juta | 24 |
| Lebih daripada RM1.5 juta dan sehingga RM3 juta | 21 |

*Sumber: Laporan Tahunan 2019, Suruhanjaya Sekuriti Malaysia*

**Pembiayaan antara Rakan Setara**

Pembiayaan antara rakan setara (P2P) telah menunjukkan kemajuan yang baik dalam memenuhi keperluan pembiayaan PKS sejak pelancaran kerangka kewangan pembiayaan ini pada tahun 2016. Sehingga kini, RM632.38 juta telah dikumpulkan menerusi kejayaan 8,102 kempen. Sebanyak 1,866 penerbit telah memanfaatkan kempen ini yang telah mencapai 99.0% kadar kejayaan.

Pada tahun 2019, jumlah modal yang diperolehi menunjukkan peningkatan yang teguh sebanyak 131.0%, yang berjumlah RM418.63 juta menerusi 5,583 kempen yang berjaya. Dari segi saiz kempen, kecenderungan adalah lebih kepada jumlah pengumpulan dana yang lebih kecil yang menunjukkan bahawa 72.0% kempen adalah untuk pengumpulan dana sebanyak RM50,000 dan ke bawah.

**Jadual 3.4**: Bilangan Kempen dan Penerbit yang Berjaya, 2018 - 2019

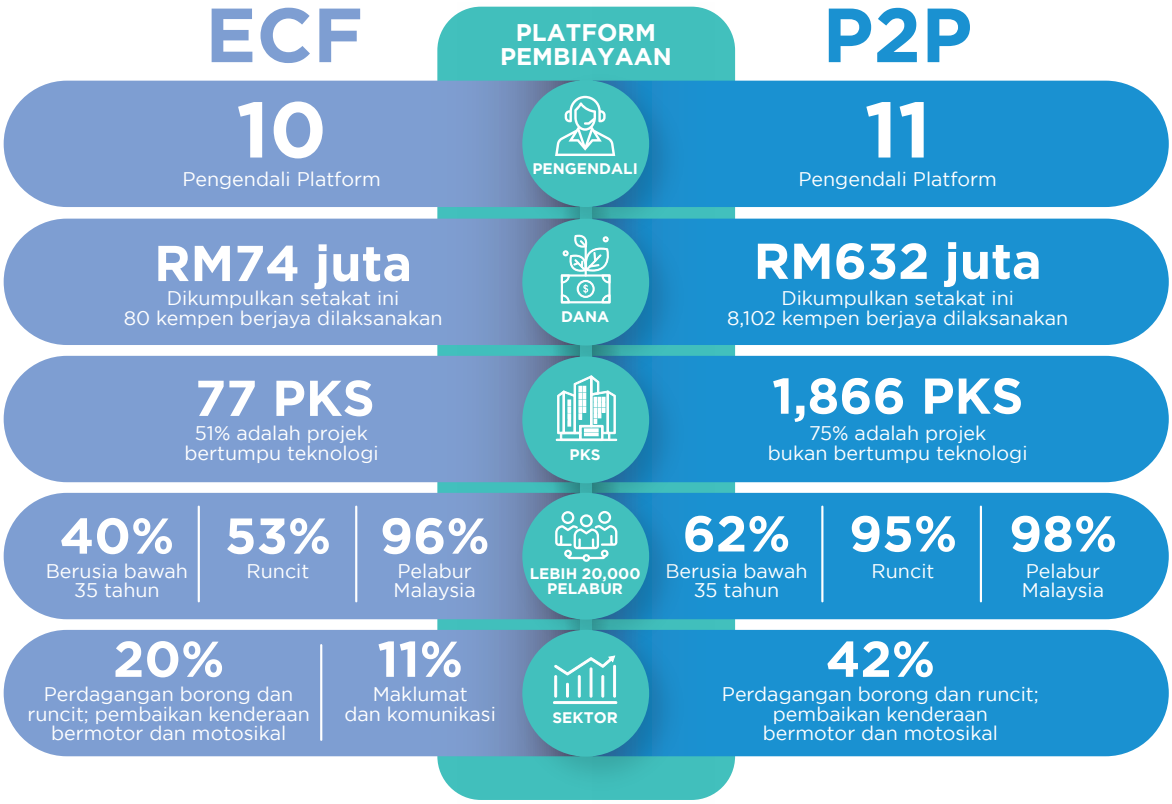
| | 2018 | 2019 |
|---|---|---|
| Bilangan kempen | 1,901 | 5,583 |
| Bilangan penerbit | 602 | 1,420 |

*Sumber: Laporan Tahunan 2019, Suruhanjaya Sekuriti Malaysia*

Platform pembiayaan ECF dan P2P terus menyediakan sumber modal alternatif bagi membiayai aktiviti perniagaan PKS. Kini terdapat 21 pengendali platform pembiayaan berasaskan pasaran di Malaysia, yang terdiri daripada 10 platform pembiayaan ECF dan 11 platform pembiayaan P2P yang berdaftar dengan SC. Pada tahun 2019, tiga pengendali pembiayaan ECF dan lima pengendali pembiayaan P2P yang baharu telah diluluskan. Sepanjang tahun 2019, hampir RM444 juta pembiayaan telah disalurkan kepada PKS, peningkatan ketara daripada RM196 juta yang dikumpulkan pada tahun 2018. Segmen ECF juga menyaksikan kejayaan tiga penerbit yang membolehkan pelabur merealisasikan keuntungan mereka. Perkembangan ini diharap dapat menarik lebih banyak kecairan ke dalam pasaran ECF.



**Carta 3.6**: Sorotan Platform Pembiayaan ECF dan P2P




*Catatan: Data terkumpul sejak penubuhan ECF pada 2015 dan P2P pada 2016.*

*Sumber: Laporan Tahunan 2019, Suruhanjaya Sekuriti Malaysia*

Berlatarbelakangkan pandemik COVID-19 dengan kesannya yang buruk terhadap punca pendapatan usahawan, SME Corp. Malaysia telah bekerjasama dengan beberapa pemain P2P dan ECF seperti Funding Societies, MoneySave dan microLEAP PLT untuk meneroka kaedah yang menawarkan beberapa bentuk bantuan pembiayaan kepada usahawan mikro dan PKS.

***Malaysia Co-investment Fund***

*Malaysia Co-investment Fund* (MyCIF) telah ditubuhkan selepas Kerajaan mengumumkan peruntukan sebanyak RM50 juta menerusi Belanjawan 2019. MyCIF, yang ditadbir oleh SC akan melabur bersama pelabur swasta dalam platform ECF dan P2P. Dana ini bertujuan menjadi pemangkin kepada PKS untuk mengakses pembiayaan menerusi platform ECF dan P2P sebagai pendekatan alternatif untuk pengumpulan dana serta menyediakan ketelusan dalam pengeluaran dana awam bagi perusahaan yang disasarkan. Pada bulan Oktober 2019, MyCIF memulakan pelaburan bersama dalam kempen pembiayaan ECF dan P2P.






Dalam Belanjawan 2020, sebanyak RM50 juta lagi telah diperuntukkan kepada dana sedia ada, dengan tambahan sejumlah RM10 juta khusus untuk perusahaan sosial. MyCIF melabur bersama pada nisbah 1:4 di samping pelabur swasta bagi membolehkan dana awam memberi manfaat kepada sejumlah besar PKS. Pelaburan bersama hanya akan berlaku setelah dana yang cukup dikumpulkan daripada pelabur swasta, membolehkan MyCIF untuk memanfaatkan 'budi bicara khalayak ramai' dalam menentukan PKS yang layak dengan profil pelaburan bersama.

PKS yang menerima pelaburan bersama daripada MyCIF diminta melaporkan prestasi perniagaan mereka kepada Jawatankuasa MyCIF, dengan memberikan data yang berguna untuk mengukur hasil dana. Jawatankuasa ini terdiri daripada wakil SC, Kementerian Kewangan dan pengurus dana bebas. Oleh kerana MyCIF melabur dengan terma komersial yang sama dengan pelabur swasta yang lain, dana ini dijangka akan berkesudahan menjadi dana kendiri dan tidak perlu bergantung kepada dana awam.

# Artikel Khas
# imSME - Platform Rujukan Pembiayaan / Pinjaman Pertama Malaysia



imSME yang merupakan platform rujukan pembiayaan / pinjaman pertama PKS telah dilancarkan oleh CGC pada 9 Februari 2018. Inisiatif yang diambil oleh CGC ini memanfaatkan digitalisasi bagi memenuhi keperluan pembiayaan perusahaan mikro, kecil dan sederhana dengan institusi kewangan yang bersesuaian. Hasil yang ditunjukkan positif, dengan platform dalam talian membantu pelanggan menjimatkan masa dan mengurangkan kebergantungan sumber dalam pencarian pembiayaan yang bersesuaian. Platform ini juga berfungsi sebagai pusat sehenti bagi pembiayaan untuk perusahaan mikro, kecil dan sederhana.

Platform ini mempunyai Pasukan Penasihat Kewangan (*Financial Advisory Team*, FA) yang membimbing pemohon yang tidak berjaya untuk meningkatkan peluang mereka dalam memohon pembiayaan pada masa hadapan dengan memberikan bantuan seperti berikut:

Melakukan tinjauan dan diagnosis yang komprehensif mengenai permohonan yang tidak berjaya atas sebab kegagalan mendapatkan produk yang sesuai atau permohonan ditolak oleh pihak bank yang mengambil bahagian.

Memberi khidmat nasihat kewangan bagi:

- Meningkatkan celik kewangan perusahaan mikro, kecil dan sederhana yang berkaitan dengan penyimpanan rekod, termasuk rekod pembayaran balik.
- Mengesyorkan sumber alternatif seperti syarikat pembiayaan P2P atau institusi pembiayaan lain.

Memberi bimbingan perniagaan untuk menambah baik dan memperbaiki kekurangan pemohon dan mengesyorkan mereka kepada rakan kongsi yang berkeupayaan dalam hal-hal yang berkaitan dengan operasi kewangan (tatabuku, penentuan kos, penganggaran, unjuran, aliran tunai), kredit (kriteria penilaian kredit biasa) dan perniagaan (model perniagaan dan pembangunan rancangan perniagaan).

Kini imSME menawarkan 40 produk daripada 25 bank yang mengambil bahagian, dengan senarai rakan kongsi yang sentiasa dikaji dan dikembangkan. Antara pilihan pembiayaan alternatif lain dalam ekosistem pembiayaan PKS termasuk P2P dan ECF seperti FinPal, Funding Societies, Fundaztic dan CrowdPlus.asia. imSME juga telah bekerjasama dengan agensi pembangunan kapasiti seperti Institut Keusahawanan Negara (INSKEN), Institut Akauntan Malaysia (MIA) dan Pusat Pembangunan dan Penyelidikan Usahawan (CEDAR).

imSME membantu perusahaan mikro, kecil dan sederhana untuk mengakses sistem pembiayaan formal dengan hanya empat langkah mudah.

**Carta 1**: Empat Langkah kepada Pembiayaan




**Carta 2**: Perjalanan Pelanggan menerusi imSME



Bank yang sepadan akan menghubungi pemohon yang berjaya dalam masa dua hari bekerja, bergantung kepada jenis pembiayaan atau pinjaman.

Sejak penubuhan dan sehingga 30 September 2020, imSME secara terkumpul telah menerima 1.9 juta pengunjung, secara purata 2,000 sehari, dan mengumpul lebih daripada 32,900 pendaftaran perusahaan mikro, kecil dan sederhana. Sebanyak 2,800 permohonan dengan jumlah sebanyak RM288.83 juta telah diluluskan. Hasil ini sejajar dengan objektif CGC untuk menjadikan imSME sebagai 'pasaran untuk perusahaan mikro, kecil dan sederhana'.

imSME terus mencatatkan prestasi yang memberangsangkan dalam membantu perusahaan mikro, kecil dan sederhana mendapatkan produk pembiayaan atau pinjaman.

Jumlah pelawat meningkat dengan ketara semasa Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) pada bulan Mac dan April 2020, dengan kenaikan masing-masing hampir empat kali ganda dan tujuh kali ganda dalam dua bulan berkenaan. Bagi sembilan bulan pertama tahun 2020, imSME telah menerima lebih daripada 700,000 pelawat, dan lebih daripada RM117 juta pinjaman dan pembiayaan telah diluluskan. Setakat 30 September 2020, pasukan Penasihat Kewangan telah membantu lebih daripada 21,000 perusahaan mikro, kecil dan sederhana, merujuk lebih daripada 11,400 perusahaan mikro, kecil dan sederhana kepada institusi kewangan dan pembangunan, platform P2P dan agensi pembangunan kapasiti, serta membantu 650 perusahaan mikro, kecil dan sederhana untuk mendapatkan pinjaman dan pembiayaan. Bagi meningkatkan kecekapan imSME, CGC telah mencipta *chatbot* yang dikenali sebagai iDA (*imSME Digital Assistant*) yang beroperasi selama 24/7 dan bersedia untuk menjawab lebih daripada 600 soalan berkaitan perusahaan mikro, kecil dan sederhana.

imSME terus mencatatkan prestasi yang memberangsangkan dalam membantu perusahaan mikro, kecil dan sederhana mendapatkan produk pembiayaan atau pinjaman. Sumber pembiayaan yang disediakan oleh imSME terdiri daripada 25 institusi kewangan, institusi kewangan Islam dan institusi kewangan pembangunan yang menawarkan 40 produk pembiayaan dan pinjaman, lapan penerbit dan pemberi pinjaman P2P, tiga pemberi dana ECF, satu penyedia geran dan tiga agensi pembangunan kapasiti. Melangkah ke hadapan, peranan imSME bakal menjadi sangat penting dalam senario pasca pandemik COVID-19 kerana platform digital meningkatkan peranan mereka dalam memenuhi keperluan pembiayaan dan selanjutnya pertumbuhan dan kelestarian perusahaan mikro, kecil dan sederhana.



# BAB 4

# Teknologi, Inovasi dan Digitalisasi



# Bab 4
# Teknologi, Inovasi dan Digitalisasi



## MEMPERCEPAT DIGITALISASI

Digitalisasi adalah penting bagi kelestarian PKS dalam ekonomi baharu. Oleh kerana digitalisasi terus berkembang pesat di seluruh dunia, adalah penting untuk PKS Malaysia menerima ekonomi digital bagi memastikan mereka tidak ketinggalan dan juga membantu memacu pertumbuhan ekonomi. E-dagang merupakan pengubah keadaan bagi PKS dengan kehadiran dalam talian telah membuka peluang baharu yang besar bagi PKS untuk melepaskan diri daripada keterbatasan pasaran kecil dan memasuki pasaran global dengan berbilion pelanggan. Daripada perspektif kos, membina kehadiran dalam talian hanya melibatkan sebahagian kecil kos berbanding kedai fizikal serta pelaburan minimum dalam penyelesaian e-dagang.

Tambahan lagi, media sosial, perkhidmatan berasaskan awan dan pasaran digital meningkatkan bidang lapangan untuk PKS dengan firma besar dari segi peningkatan produktiviti dalam operasi perniagaan seperti pemasaran, perakaunan, penjualan dan pembayaran gaji serta pengurusan inventori. Kajian Digital terhadap PKS Malaysia 2018 yang dijalankan oleh SME Corp. Malaysia dan Huawei Technologies (M) Sdn Bhd menunjukkan bahawa PKS yang menggunakan media sosial dan e-dagang dalam operasi perniagaan mereka merekodkan peningkatan produktiviti di antara 26.0% sehingga 27.0%, membuktikan bahawa memanfaatkan penggunaan internet bagi e-dagang akan meningkatkan peluang pertumbuhan, produktiviti jualan dan penciptaan kekayaan untuk PKS dan akhirnya untuk ekonomi secara amnya.

Media sosial, perkhidmatan berasaskan awan dan pasaran digital meningkatkan bidang lapangan untuk PKS dengan firma besar dari segi peningkatan produktiviti dalam operasi perniagaan seperti pemasaran, perakaunan, penjualan dan pembayaran gaji serta pengurusan inventori.

Menyedari peranan penting digitalisasi dalam ekonomi baharu, Kerajaan telah memperkenalkan sejumlah inisiatif dan program bagi memenuhi keperluan khusus untuk PKS dan usahawan dengan memberikan sokongan dalam bentuk pembiayaan, pembangunan modal insan dan bantuan akses pasaran. Program yang diperkenalkan bertujuan untuk menggalakkan

digitalisasi dalam kalangan PKS dan membina kehadiran dalam talian, termasuk:
- eTrade (Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia, MATRADE);
- eUsahawan dan Zon Perdagangan Bebas Digital (Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia, MDEC);
- DesaMall@Online (Kementerian Pembangunan Luar Bandar);
- Program Digital Belia – Wira Muda (Kementerian Belia dan Sukan);
- Transformasi Produk dan Pengagihan Berkesan (Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna); dan
- Pelaksanaan inisiatif e-Dagang di bawah Hala Tuju Strategik e-Dagang Kebangsaan.

Program ini telah diperkukuh dengan pengenalan beberapa inisiatif di bawah pakej rangsangan ekonomi COVID-19 untuk membantu PKS dan usahawan membina kehadiran dalam talian bagi mengurangkan kesan pandemik terhadap operasi perniagaan fizikal mereka. Inisiatif ini merangkumi:
- RM70 juta untuk Kempen e-Dagang Perusahaan Mikro dan PKS bagi meningkatkan penerapan e-dagang;
- RM70 juta untuk '*Shop Malaysia Online*' bagi menggalakkan penggunaan pengguna dalam talian menerusi baucar e-dagang;
- RM20 juta untuk transformasi Pusat Internet Desa menjadi hab e-dagang; dan
- Geran sebanyak RM1,000 kepada 10,000 usahawan tempatan untuk menjual produk mereka menerusi e-dagang.

Penerapan teknologi digital dalam model perniagaan telah terbukti memberi manfaat kepada produktiviti dan kelestarian dalam jangka panjang, dan ini jelas terbukti terutamanya ketika krisis seperti pandemik COVID-19. Penerapan teknologi akan membantu merapatkan jurang produktiviti antara PKS dan firma besar menerusi peningkatan kapasiti dan kemampuan untuk berdaya saing dan berinovasi dengan lebih baik. Digitalisasi membolehkan PKS memanfaatkan peluang yang ditawarkan menerusi pelbagai platform dalam talian bagi mendapatkan bahagian pasaran yang lebih besar. Kelebihan yang ditawarkan menerusi penerapan teknologi digambarkan dengan baik dalam kes ARBA Travel & Tours Sdn Bhd. Model perniagaan syarikat ini memanfaatkan teknologi untuk operasi mereka dan ini membolehkan mereka berdaya tahan daripada kejutan yang dibawa oleh pandemik terhadap industri pelancongan.

Namun begitu, dengan semakin banyak platform dalam talian yang muncul dan persaingan yang semakin meningkat, perniagaan kecil mendapati bahawa semakin sukar untuk mengejar bahagian pasaran, terutamanya apabila bersaing dengan pemain asing yang besar. PKS kurang bernasib baik dalam hal penetapan harga kerana mereka tidak mempunyai skala ekonomi. Firma besar boleh memberikan tawaran yang lebih baik, misalnya, penghantaran pantas dengan harga yang lebih rendah, yang tidak mampu dilakukan oleh PKS, memandangkan margin mereka lebih tipis. Bagi menyamaratakan persaingan perniagaan domestik, Kerajaan telah memperkenalkan cukai perkhidmatan digital sebanyak 6.0% terhadap penyedia perkhidmatan digital asing di Malaysia mulai 1 Januari 2020.

Kajian Digital terhadap PKS Malaysia 2018 menunjukkan bahawa salah satu faktor yang menjadi halangan kepada digitalisasi dalam kalangan PKS adalah kekurangan bakat, dengan 48.0% responden melaporkan bahawa tenaga kerja mereka kurang kemahiran yang diperlukan untuk menggunakan alatan digital dalam operasi perniagaan seperti penjualan, pemasaran, pengeluaran, perancangan dan kewangan. Pembiayaan merupakan satu lagi halangan bagi digitalisasi, terutamanya untuk perusahaan mikro manakala PKS mempunyai keraguan

mengenai pulangan pelaburan digitalisasi mereka. Responden juga menyatakan kebimbangan mengenai keselamatan data dan isu perundangan yang boleh mengganggu operasi perniagaan dan mempengaruhi kepercayaan pelanggan antarabangsa.

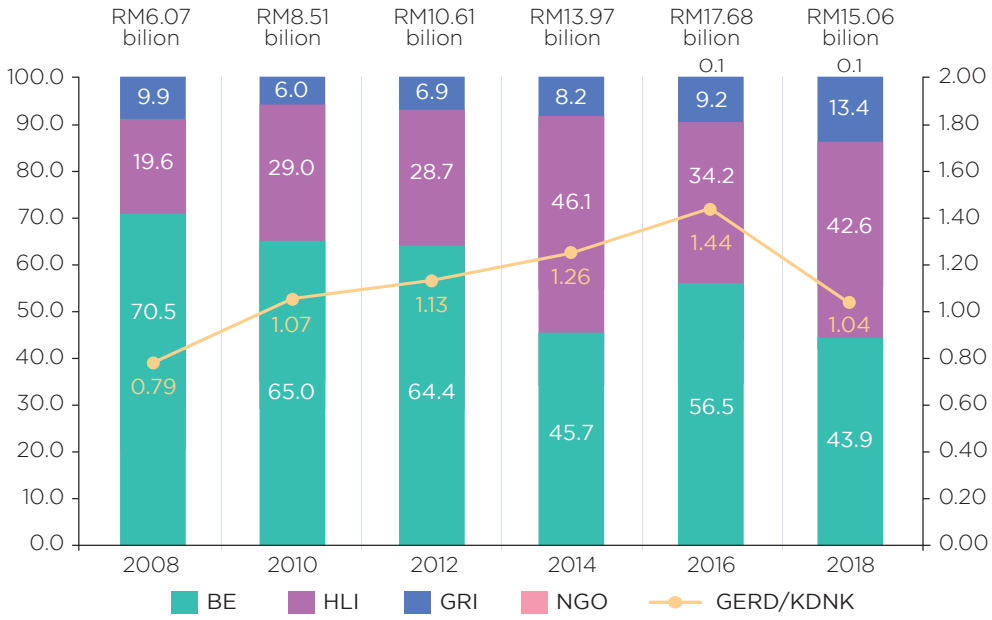
Pandemik COVID-19 membentuk semula dunia perdagangan dan mempercepatkan peralihan daripada kedai fizikal kepada membeli-belah secara digital. Pembentukan semula ini telah menyebabkan lonjakan terhadap pembelian dalam talian dan perniagaan memberi sambutan dengan menerapkan teknologi dan mendapatkan platform e-dagang bagi memperoleh sebahagian daripada pasaran. Trend yang serupa juga kelihatan di Malaysia. Perkembangan tingkah laku pengguna dan transformasi PKS daripada model perniagaan konvensional kepada model perniagaan dalam talian akan menjadi penentu utama dalam pengembangan ekosistem e-dagang domestik semasa pasca COVID-19.

## MEMPROMOSIKAN TEKNOLOGI, INOVASI DAN PENYELIDIKAN & PEMBANGUNAN

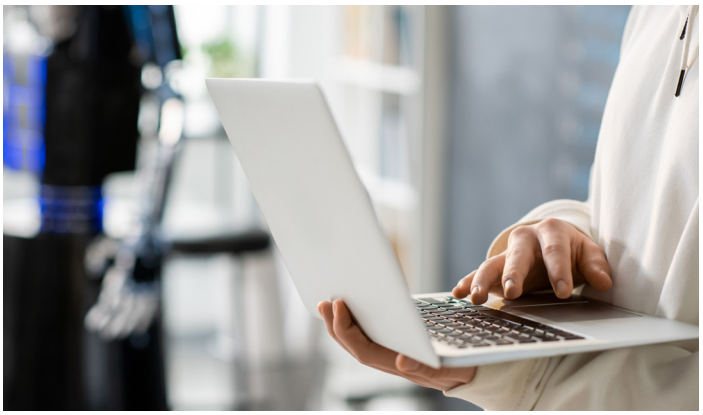
### Kaji Selidik R&D Kebangsaan 2019

Perbelanjaan Kasar bagi Penyelidikan dan Pembangunan (*Gross Expenditure on Research and Development*, GERD) merupakan petunjuk utama bagi aktiviti penyelidikan & pembangunan (*research & development*, R&D) sesebuah negara. Sejak tahun 2008, GERD semakin meningkat di Malaysia.

**Carta 4.1**: Perbelanjaan R&D di Malaysia (2008 – 2018)




*Sumber: Kaji Selidik R&D Kebangsaan 2019, Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi*



Sebanyak 73 lesen paten dan lesen pengetahuan teknologi dikeluarkan pada tahun 2018, dengan sejumlah RM83.5 juta hasil telah dijana.

Kaji Selidik R&D Kebangsaan yang melaporkan aktiviti R&D di Malaysia antara perusahaan perniagaan (*business enterprises*, BE), institusi penyelidikan dan agensi Kerajaan (*Government research institutes and agencies*, GRI), institusi pengajian tinggi (*higher learning institutions*, HLI) dan pertubuhan bukan Kerajaan (*non-governmental organisations*, NGO) menunjukkan bahawa GERD di Malaysia dianggarkan bernilai RM15.06 bilion pada tahun 2018, iaitu penurunan sebanyak RM2.62 bilion berbanding RM17.68 bilion pada tahun 2016. BE adalah pemacu utama aktiviti R&D kecuali pada tahun 2014 dan 2018 apabila institusi pengajian tinggi (HLI) menyumbang kira-kira bahagian yang sama kepada GERD.

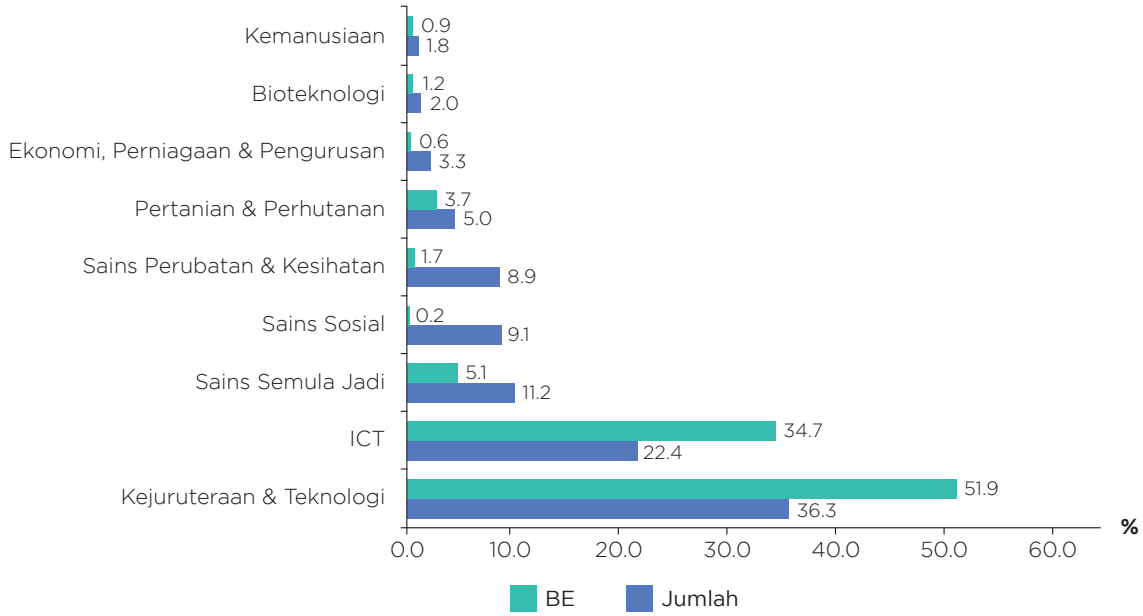
SME Corp. Malaysia menganggarkan bahagian GERD PKS berjumlah RM2.04 bilion atau 30.9% daripada GERD BE. GERD PKS sebagai bahagian daripada Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) dianggarkan sebanyak 0.15% dan kepada KDNK PKS sebanyak 0.39%. Penurunan GERD sebahagian besarnya disebabkan oleh pengurangan aktiviti R&D oleh BE, yang menurun daripada RM10.01 bilion pada tahun 2016 (diperoleh daripada kaji selidik kebarangkalian) kepada RM6.61 bilion pada tahun 2018 (diperoleh daripada bancian). Penurunan GERD BE dikaitkan dengan pengurangan peruntukan atau pemotongan belanjawan.

Sebanyak 73 lesen paten dan lesen pengetahuan teknologi dikeluarkan pada tahun 2018, dengan sejumlah RM83.5 juta hasil telah dijana. Jumlah produk yang dikomersialkan adalah sebanyak 1,064, dengan penjanaan hasil sejumlah RM979.7 juta. Tiga jenis insentif R&D teratas yang diterima oleh perusahaan perniagaan adalah geran R&D atau geran padanan (31.9%), status perintis (31.9%) dan pengecualian cukai pendapatan (31.2%).

Lima faktor utama yang dinyatakan sebagai penghalang kepada aktiviti R&D BE adalah kekurangan kakitangan R&D yang mahir; sumber kewangan yang terhad atau peningkatan kos modal; kekurangan infrastruktur R&D dan perkhidmatan sokongan; ketidakcukupan dana Kerajaan; dan kesukaran untuk bekerjasama dengan institusi awam.

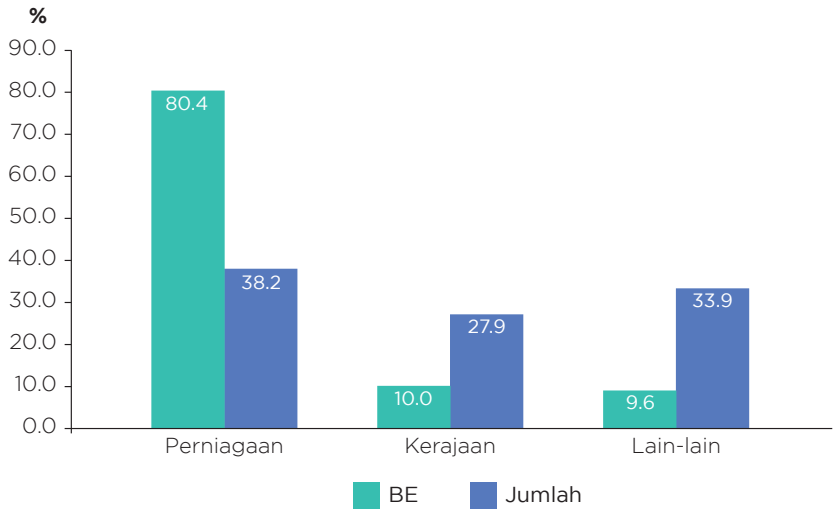
BE menumpukan aktiviti R&D mereka dalam bidang kejuruteraan dan teknologi (51.9%) serta teknologi maklumat dan komunikasi (*information and communication technology*, ICT) (34.7%). Bidang penyelidikan lain yang menyumbang kepada aktiviti R&D adalah sains semula jadi; sains sosial; sains perubatan dan kesihatan; pertanian dan perhutanan; ekonomi, perniagaan dan pengurusan; bioteknologi; dan kemanusiaan.

**Carta 4.2**: Perbelanjaan R&D mengikut Bidang Penyelidikan, 2018




*Sumber: Kaji Selidik R&D Kebangsaan 2019, Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi*

**Carta 4.3**: Sumber Dana untuk Aktiviti R&D, 2018




*Sumber: Kaji Selidik R&D Kebangsaan 2019, Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi*

Daripada jumlah perbelanjaan aktiviti R&D bagi BE, 70.0% adalah daripada syarikat besar manakala 17.0% daripada syarikat bersaiz sederhana dan 13.0% daripada syarikat bersaiz kecil. Perbelanjaan untuk R&D daripada perusahaan mikro merangkumi 0.9% daripada jumlah perbelanjaan BE.

# Artikel Khas

## *Sandbox* Inovasi dan Teknologi Nasional – Memajukan Malaysia menerusi Teknologi Canggih



*Sandbox* Inovasi dan Teknologi Nasional (*National Technology and Innovation Sandbox*, NTIS) adalah inisiatif utama yang diumumkan di bawah Pelan Jana Semula Ekonomi Negara (PENJANA) bagi mendorong aspirasi Malaysia untuk menjadi negara berpendapatan tinggi dan berteknologi tinggi menerusi peningkatan pembangunan dan akses kepada teknologi canggih. NTIS bertujuan untuk mewujudkan pekerjaan berkemahiran tinggi, meningkatkan pertumbuhan KDNK dan Keluaran Negara Kasar (KNK) seiring dengan rangkuman sosial serta meningkatkan pelaburan dan kerjasama dalam penyelidikan di sektor swasta.

Sebagai pusat penyelaras dan kemudahan penyelesaian nasional, NTIS diberi kuasa untuk membenarkan kelonggaran bagi semua atau proses terpilih dan / atau keperluan kawal selia untuk mempercepatkan pembangunan penyelesaian inovatif daripada tahap R&D sehingga pengkomersialan. Dana berjumlah RM100 juta telah disediakan untuk menyokong penyelidik, inovator, syarikat di peringkat permulaan dan usahawan berteknologi tinggi dalam menguji produk, perkhidmatan, model perniagaan dan mekanisme penyampaian mereka dalam tetapan langsung.

Inisiatif ini diterajui oleh Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi serta Pusat Inovasi dan Kreativiti Global Malaysia (MaGIC), dengan MaGIC berkhidmat sebagai sekretariat utama. NTIS bertujuan untuk memacu pembangunan dan pengkomersialan projek berteknologi canggih, terutamanya yang berkaitan dengan teknologi keutamaan dengan teknologi berpotensi tinggi seperti yang disenaraikan di bawah.

| Sektor Keutamaan | Teknologi Keutamaan | |
|---|---|---|
| • Teknologi perubatan dan penjagaan kesihatan<br>• Perjalanan dan pelancongan<br>• Pembuatan<br>• Pertanian<br>• Pendidikan | • 5G/6G<br>• Teknologi sensor<br>• Percetakan 4D/5D<br>• Bahan termaju<br>• Sistem kecerdasan termaju<br>• Analisis terimbuh dan penemuan data<br>• Blok rantai | • Teknologi neuro<br>• Teknologi biosains<br>• Robotik<br>• Teknologi pembuatan<br>• Elektrik dan elektronik<br>• Keselamatan siber dan penyulitan<br>• Dron |

Peserta program NTIS akan menerima sokongan dalam bentuk:

- Program pembangunan kapasiti
- Kemudahan untuk akses pasaran dan perolehan
- Kemudahan pembiayaan
- Kemudahan untuk tapak uji dan persekitaran ujian
- Kemudahan dan semakan semula peraturan dan undang-undang
- Penerapan pelbagai industri

Individu rakyat Malaysia atau syarikat milikan rakyat Malaysia adalah layak untuk menyertai NTIS. Syarikat asing dengan usaha sama atau rancangan penggabungan dengan entiti milikan rakyat Malaysia juga layak untuk menyertai program ini setelah rancangan penggabungan diluluskan. NTIS akan mempertimbangkan kemasukan teknologi asing ke dalam program ini sekiranya penyelesaian teknologi berkenaan dimiliki oleh syarikat dengan majoriti milikannya adalah rakyat Malaysia. Namun begitu, penyelesaian teknologi yang dibawa mungkin tidak memenuhi syarat untuk dana Kerajaan.

Permohonan bagi program NTIS telah dibuka sejak 15 Julai 2020. Setakat bulan Ogos 2020, sebanyak 658 permohonan telah diterima, dengan 94 permohonan lengkap telah diproses. Enam projek perintis telah dikenal pasti untuk memulakan program seperti berikut:

**01**

Penggunaan robot mudah alih ringan dalam sektor pertanian untuk meningkatkan prestasi kerja dengan tenaga manusia yang kurang.

**02**

Respirator separa (*semi-ventilator*) untuk pesakit yang mengalami kesukaran bernafas.

**03**

Robot untuk membantu proses pemulihan pesakit strok atau pesakit lain dengan fungsi anggota badan yang terhad atau terjejas kerana keadaan perubatan.

**04**

Penyelesaian dron untuk mengautomatikkan penyemburan racun perosak ketepatan tinggi bagi mengurangkan masa dan kos operasi di sektor pertanian.

**05**

Pilih dan letak robot linear (*pick-and-place linear robot*) untuk digunakan dalam sektor pembuatan bagi mengurangkan tenaga manusia dan meningkatkan produktiviti, kecekapan dan kualiti.

**06**

Robot penghantaran buatan Malaysia untuk membantu pegawai kesihatan dalam menyediakan penjagaan kepada pesakit COVID-19 dengan mengurangkan potensi pendedahan terhadap virus secara drastik.

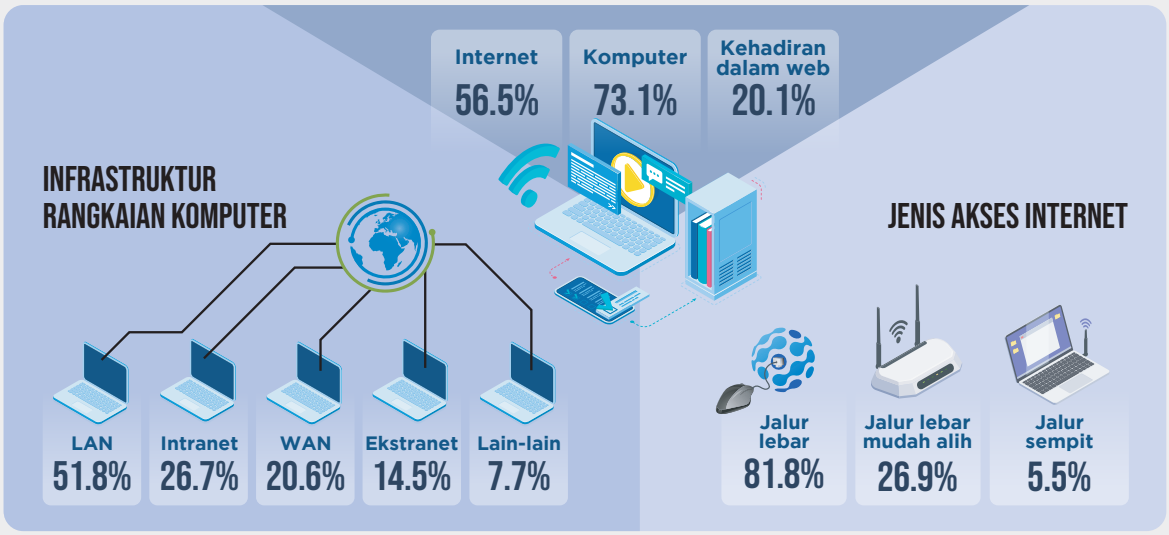
Maklumat lebih lanjut mengenai NTIS boleh didapati di www.sandbox.gov.my.

# Artikel Khas
## PKS dan Penerapan ICT



Banci Ekonomi 2016 (tahun rujukan 2015) yang dijalankan oleh Jabatan Perangkaan Malaysia (Department of Statistics Malaysia, DOSM) menunjukkan bahawa penggunaan komputer dalam kalangan PKS telah meningkat, daripada hanya 27.0% PKS pada tahun 2010 kepada 73.1%. Pada tahun 2015, sejumlah 56.5% PKS telah menggunakan perkhidmatan internet dan 20.1% PKS mempunyai kehadiran dalam talian untuk perniagaan mereka. Majoriti PKS (81.8%) mengakses internet menerusi jalur lebar tetap manakala yang lain menggunakan jalur lebar mudah alih (26.9%) dan jalur sempit (5.5%). PKS menggunakan internet terutamanya untuk e-mel (71.2%), perbankan internet (41.2%), mendapatkan maklumat mengenai barangan dan perkhidmatan (38.5%) dan menghantar maklumat atau pesanan segera (36.9%).

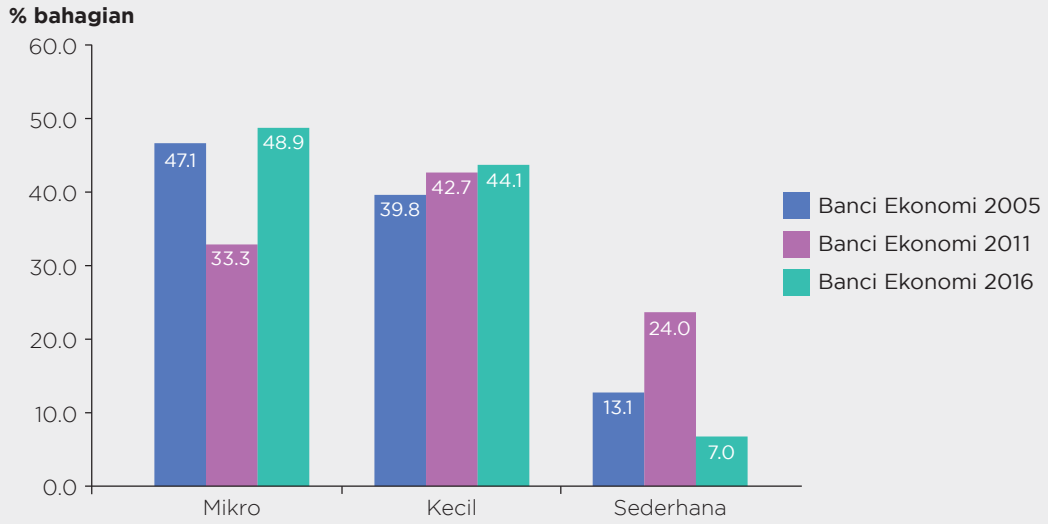
**Carta 1**: Penggunaan ICT dalam kalangan PKS




*Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia (DOSM)*

Di antara tahun 2003 dan 2015, jumlah PKS yang terlibat dalam subsektor teknologi maklumat dan komunikasi (*information and communication technology*, ICT) telah meningkat, secara purata sebanyak 17.6% setiap tahun. Dari tahun 2005 hingga 2015, bahagian PKS dalam ICT berbanding jumlah PKS dan berbanding jumlah PKS dalam sektor perkhidmatan telah meningkat sebanyak empat kali ganda.

**Carta 2**: Peratusan Bahagian PKS dalam Subsektor ICT mengikut Saiz (Merentas pelbagai Banci Ekonomi)



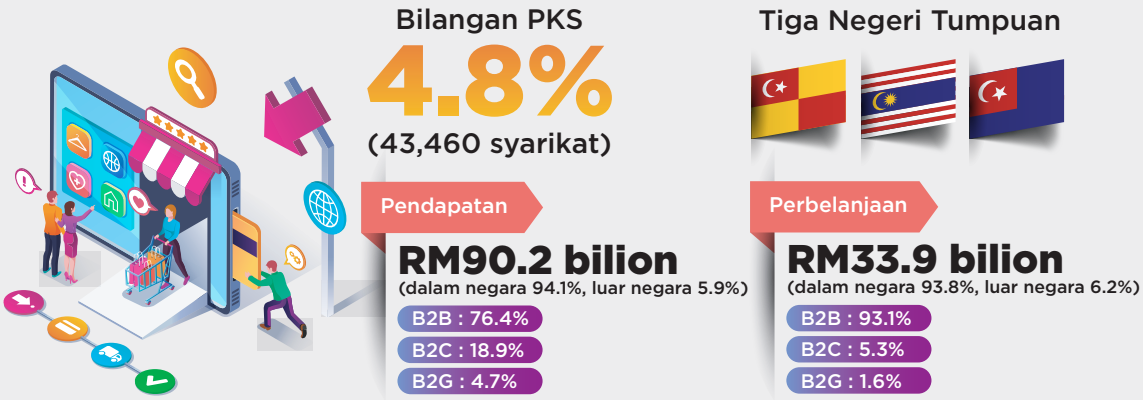

*Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia (DOSM)*



## PKS dan E-dagang

Banci Ekonomi 2016 menunjukkan bahawa hanya 4.8% PKS (43,460 daripada 907,065 PKS) yang terlibat dalam urus niaga e-dagang pada tahun 2015, dengan sebahagian besar daripadanya adalah dalam sektor pembuatan dan perkhidmatan. Dalam sektor perkhidmatan, subsektor borong dan runcit serta teknologi maklumat dan komunikasi merupakan pemain utama e-dagang. Lebih daripada separuh PKS yang terlibat dalam e-dagang tertumpu di Selangor (34.6%) dan Kuala Lumpur (28.8%). Terdapat banyak peluang bagi PKS untuk meningkatkan profil pasaran produk atau perkhidmatan mereka dengan menceburi platform e-dagang, memandangkan platform e-dagang adalah saluran penjualan yang paling menjimatkan.

Pada tahun 2015, dari segi transaksi pendapatan dan perbelanjaan menerusi e-dagang, sektor pembuatan merupakan penyumbang utama dalam pasaran domestik manakala sektor perkhidmatan merupakan penyumbang utama di pasaran luar negara. Pendapatan PKS daripada urus niaga e-dagang berjumlah RM90.2 bilion, dengan RM84.9 bilion (94.1%) dihasilkan dalam negara dan RM5.3 bilion (5.9%) dari luar negara. Pendapatan tertinggi, berjumlah RM68.9 bilion (76.4%), dihasilkan menerusi transaksi perniagaan ke perniagaan (*business-to-business*, B2B), diikuti oleh perniagaan ke pengguna (*business-to-consumer*, B2C) dengan RM17 bilion (18.9%) dan perniagaan ke Kerajaan (*business-to-Government*, B2G) dengan RM4.2 bilion (4.7%). Transaksi perbelanjaan PKS yang terlibat dalam e-dagang bernilai RM33.9 bilion, dengan 93.8% dibelanjakan di dalam negara dan 6.2% di luar negara. Transaksi perbelanjaan B2B menyumbang sebanyak 93.1% daripada jumlah keseluruhan manakala 5.3% untuk B2C dan 1.6% untuk B2G.




*Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia (DOSM)*

Berdasarkan Akaun Satelit Teknologi Maklumat dan Komunikasi 2018 yang diterbitkan oleh Jabatan Perangkaan Malaysia, e-dagang menyumbang sebanyak 8.0% kepada KDNK keseluruhan pada tahun 2018, dengan nilai ditambah meningkat sebanyak 7.9% kepada RM115.5 bilion berbanding RM107.1 bilion pada tahun 2017 ketika pertumbuhan adalah pada 11.9%. Penemuan Akaun Satelit ini juga menunjukkan bahawa sumbangan ICT kepada ekonomi negara terus berkembang walaupun pada kadar yang lebih perlahan iaitu sebanyak 6.9% kepada RM267.7 bilion pada tahun 2018 berbanding dengan RM250.4 bilion pada tahun 2017 apabila pertumbuhan sebanyak 9.8% direkodkan. ICT menyumbang sebanyak 18.5% kepada KDNK pada tahun 2018 (2017: 18.3%), dengan industri ICT menyumbang sebanyak 12.6% (2017: 12.5%) dan e-dagang bagi industri bukan ICT menyumbang sebanyak 5.9% (2017: 5.7%).

Berdasarkan Kaji Selidik PKS 2019 yang dijalankan oleh SME Corp. Malaysia yang merangkumi 1,347 firma, 35.3% daripada responden terlibat dengan perniagaan dalam talian, sedikit menurun berbanding 37.9% yang dicatatkan pada suku ketiga tahun 2018. Kaji selidik ini melaporkan bahawa secara purata, sebanyak 15.0% daripada jumlah hasil jualan perniagaan adalah hasil jualan dalam talian. Majoriti PKS (77.0%) menggunakan platform media sosial seperti Facebook (78.3%), WhatsApp (61.5%) dan Instagram (54.3%) untuk perniagaan dalam talian mereka. Walau bagaimanapun, penggunaan media sosial semakin mula dilengkapi dengan platform pasaran e-dagang dalam talian seperti Shopee (digunakan oleh 18.7% responden) dan Lazada (14.9% responden) bagi mempamerkan produk atau perkhidmatan mereka.

Melihat kepada senario semasa, ketika pandemik COVID-19 membentuk kembali dunia, semakin ramai pengguna telah mula membeli-belah secara dalam talian serta perniagaan juga menggunakan teknologi dan platform dalam talian untuk membantu mereka menjalankan operasi perniagaan. Pandemik COVID-19 telah mempercepatkan peralihan daripada membeli-belah di kedai fizikal kepada membeli-belah secara digital di seluruh dunia, dan Malaysia turut mengharapkan pertumbuhan e-dagang yang pesat dalam negara. Bagi tempoh pasca COVID-19, tingkah laku pengguna dan transformasi PKS daripada perniagaan konvensional kepada model perniagaan dalam talian akan menjadi faktor utama dalam pengembangan ekosistem e-dagang.

# SOROTAN KHAS

## COVID-19: Kesan terhadap Perniagaan dan PKS — Perspektif Global, Rantau & Nasional



# Sorotan Khas

## COVID-19: Kesan terhadap Perniagaan dan PKS – Perspektif Global, Rantau & Nasional



### SENARIO GLOBAL

Statistik mengenai pandemik COVID-19 sangat membimbangkan. Dalam tiga bulan pertama pandemik global ini melanda, sekolah dan universiti telah ditutup kepada lebih daripada satu bilion pelajar daripada semua peringkat umur. Setakat November 2020, COVID-19 telah menular ke hampir semua negara dan menjejaskan lebih daripada 50 juta orang di seluruh dunia, menyebabkan lebih daripada 1.25 juta kematian dan lebih daripada separuh populasi dunia berada dalam keadaan sekatan pergerakan dan hidup dalam langkah pembendungan yang ketat. [1]

Langkah pembendungan mempunyai kesan yang buruk terhadap ekonomi global, lebih-lebih lagi pandemik ini berlaku ketika perdagangan dunia sedang menyusut. Kejutan sistemik – gangguan aktiviti normal perniagaan, penguncupan dalam permintaan, gangguan dalam rantaian bekalan serta sekatan perjalanan dan pergerakan – telah mempercepatkan penurunan perdagangan dunia, dengan Organisasi Perdagangan Dunia (World Trade Organisation, WTO) telah mengunjurkan perdagangan dunia akan menurun di antara 13% dan 32% pada tahun 2020. [1]

COVID-19 telah membawa kepada fokus kesalinghubungan serta risiko dan kerentanan rantaian bekalan global. Tiga ekonomi terbesar di dunia – China,

COVID-19 telah membawa kepada fokus kesalinghubungan serta risiko dan kerentanan rantaian bekalan global. Tiga ekonomi terbesar di dunia - China, Amerika Syarikat (AS) dan Kesatuan Eropah (European Union, EU) - ekonomi G3 - mengalami kejutan bekalan dan permintaan.

Amerika Syarikat (AS) dan Kesatuan Eropah (European Union, EU) – ekonomi G3 – mengalami kejutan bekalan dan permintaan. Ekonomi G3, yang merangkumi 63% rantaian bekalan import dunia dan 64% rantaian bekalan eksport dunia bukan sahaja antara pengeksport terbesar di dunia tetapi juga pengimport utama bahan mentah dan barang perantaraan, lantas menjadikan ekonomi ini sebagai pemain penting dalam rantaian bekalan global. Penutupan hab rantaian bekalan ekonomi G3 diunjurkan akan menyebabkan kerugian perdagangan antarabangsa sebanyak USD126.3 bilion dalam input pembuatan, dengan kesan berterusan daripada negara asal akan disebarkan ke peringkat global dan mencetuskan kejutan dalam ekonomi rakan kongsi. [1]

Sekatan pergerakan di EU, pengimport industri input yang terbesar di dunia dan sangat bersepadu dalam rantaian bekalan global telah menyebabkan kejutan terbesar kepada eksport rantaian bekalan di tempat lain. Import EU bagi industri input – sebahagian besarnya dari Asia dan Afrika – diunjurkan menurun sebanyak USD147.1 bilion pada tahun 2020. Eksport industri input dari Asia diunjurkan merosot sebanyak USD71.4 bilion, dengan sebahagian besar kerugian ini berasal daripada sekatan pergerakan di China dan EU. Kira-kira 50% pendedahan Asia ke EU berkait dengan hubungan perdagangan EU-China. Pendedahan negara-negara Asia ke China sebahagian besar adalah dalam rantaian bekalan elektronik, termasuk Malaysia, Filipina dan Thailand. Banyak negara Afrika lain yang terjejas teruk disebabkan oleh pengeksportan bahan mentah mereka ke China. [1]

Eksport dari China adalah 21% lebih rendah pada Februari 2020 berbanding dengan tempoh yang sama pada tahun 2019. Nilai eksport telah menjunam ke tahap terendah sejak Ogos 2009 di tengah-tengah krisis kewangan global 2008. Walaupun Mac 2020 menyaksikan sedikit pemulihan dalam eksport China, jumlahnya kekal 10% di bawah paras Mac 2019. Sebahagian besar China tidak dapat meneruskan aktiviti normal ekonomi sehingga akhir Mac 2020, manakala kebanyakan negara lain yang terjejas mengenakan sekatan pergerakan sama ada pada akhir Mac atau April 2020. Kesan daripada perkembangan ini ditunjukkan dalam penurunan eksport sebanyak 8% dari EU, 7% dari AS dan 4% dari negara-negara lain. [1]



Perkhidmatan, terutamanya pengembaraan dan pelancongan adalah antara perkhidmatan yang paling teruk terjejas. Sejak bermulanya penularan COVID-19 sehingga 7 Mei 2020, 113 negara telah mengenakan larangan perjalanan global. Sektor pelancongan ASEAN sangat bergantung kepada pelancong China dan juga dari ekonomi Asia Timur. Organisasi Pelancongan Dunia menjangkakan 60% ke 80% kemerosotan tahun ke tahun dalam ketibaan pelancong antarabangsa dan 100.8 juta pekerjaan dalam sektor pengembaraan dan pelancongan – dengan lebih daripada separuh di Asia – adalah berisiko. [1]

Ketika pandemik global COVID-19 berlanjutan, negara-negara di seluruh dunia bersiap sedia untuk mengalami kemelesetan yang teruk. Tabung

Kewangan Antarabangsa (*International Monetary Fund*, IMF) telah meramalkan senario kes terburuk iaitu kemerosotan ekonomi global sebanyak 3%. WTO telah mengunjurkan bahawa jumlah perdagangan dunia pada tahun 2020 akan menjunam sebanyak 32%. [1]

**Kesan COVID-19 terhadap PKS**

Senario global bagi perniagaan kecil ketika pandemik adalah senario dengan keyakinan yang rendah, kredit yang berlebihan dan muflis yang memuncak. Langkah pembendungan virus mempengaruhi pengguna dan perniagaan, dengan perniagaan membatalkan atau menangguhkan pelaburan manakala isi rumah memotong perbelanjaan lantaran keyakinan pengguna semakin berkurang. PKS, yang merupakan kumpulan yang paling rentan melihat penguncupan permintaan yang drastik bagi produk mereka akibat daripada gangguan ekonomi berskala besar di ekonomi G3.

Pusat Perdagangan Antarabangsa (International Trade Centre, ITC) menerusi Kaji Selidik Kesan COVID-19 ke atas Perniagaan – merangkumi 4,467 syarikat di 132 negara – melaporkan bahawa 55% responden sangat terjejas dengan pandemik dan langkah pembendungan. Hampir dua pertiga PKS menyatakan bahawa operasi perniagaan mereka sangat terjejas berbanding kira-kira 40% syarikat besar. Satu perlima daripada PKS menyatakan bahawa mereka berisiko untuk menutup perniagaan secara kekal. [1]

Pelbagai kaji selidik tentang kesan pandemik COVID-19 terhadap PKS menunjukkan bahawa terdapat gangguan yang teruk terhadap perniagaan kecil. Lebih separuh PKS menghadapi kerugian pendapatan yang teruk.

Kesan pandemik ini tidak sekata merentas semua sektor. Firma yang terlibat dalam perkhidmatan adalah yang paling teruk terjejas, dengan syarikat yang terlibat dalam perkhidmatan penginapan dan makanan menerima kesan terbesar, diikuti oleh pembuatan bukan makanan, perdagangan borong dan runcit serta pelancongan dan pengangkutan. Terdapat banyak PKS dalam kebanyakan sektor ini. Daripada mereka yang terlibat dalam perniagaan perkhidmatan penginapan dan makanan, 76% melaporkan bahawa mereka sangat terjejas dengan COVID-19 disebabkan oleh sekatan pergerakan secara sebahagian dan keseluruhan, manakala 75% mengalami pengurangan penjualan. Walau bagaimanapun, penularan ini juga telah mencipta peluang kepada beberapa perniagaan dalam sektor pembuatan seperti pemprosesan agromakanan yang telah mencatatkan peningkatan jualan sekitar 10%. [1]

Berdasarkan analisis oleh Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), bilangan PKS dalam sektor yang paling teruk terjejas oleh COVID-19 adalah melebihi purata, iaitu pengangkutan darat dan udara, pembuatan, pembinaan, perdagangan borong dan runcit, perkhidmatan penginapan dan makanan, hartanah, perkhidmatan profesional dan lain-lain perkhidmatan peribadi. Data terkini menunjukkan bahawa walaupun PKS merangkumi lebih daripada 50% guna tenaga merentasi negara OECD dalam ekonomi perniagaan pada umumnya, bahagian PKS bagi guna tenaga dalam sektor yang terjejas

adalah secara purata sebanyak 75% merentasi negara ini, dan hampir 90% di Greece dan Itali. Di Itali dan Greece, bahagian perusahaan mikro dalam sektor yang paling terjejas adalah sebanyak 60% manakala bahagian mereka dalam jumlah guna tenaga di ekonomi masing-masing adalah sebanyak 45% dan 55%. [2]

Pelbagai kaji selidik tentang kesan pandemik COVID-19 terhadap PKS menunjukkan bahawa terdapat gangguan yang teruk terhadap perniagaan kecil. Lebih separuh PKS menghadapi kerugian hasil yang teruk. Satu pertiga daripada responden bimbang mereka akan berhadapan dengan penutupan perniagaan dalam tempoh sebulan manakala sehingga 50% daripada responden menyatakan mereka akan menutup perniagaan mereka dalam tempoh tiga bulan jika tidak menerima sokongan selanjutnya. Di AS, Biro Penyelidikan Ekonomi Nasional melaporkan tentang hasil kaji selidik terhadap 5,800 perniagaan kecil yang menunjukkan bahawa 43% daripada perniagaan telah ditutup buat sementara waktu dan secara purata, perniagaan telah mengurangkan tenaga kerja mereka sebanyak 40%. Tiga perempat daripada responden menyatakan bahawa mereka mempunyai simpanan tunai untuk bertahan selama dua bulan atau kurang. Jadual 1 menunjukkan hasil daripada 41 kaji selidik terhadap PKS di seluruh dunia mengenai kesan COVID-19. [3]

**Jadual 1**: Kaji Selidik tentang Kesan COVID-19 terhadap PKS

| Tarikh (2020) | Negara | Kesan terhadap Perniagaan | Jangkaan |
|---|---|---|---|
| 10 Februari | China | 80% daripada PKS belum mula beroperasi | 1/3 menutup perniagaan dalam masa satu bulan, 1/3 lagi dalam masa dua bulan |
| 25 Februari | Finland | 1/3 menjangkakan kesan negatif atau sangat negatif | n.a |
| Awal Mac | Itali | 72% terjejas secara langsung | n.a |
| Awal Mac | UK | 63% melihat krisis sebagai ancaman sederhana hingga tinggi / teruk bagi perniagaan mereka | n.a. |
| 9 Mac | Jerman | 50% menjangkakan kesan awal | n.a. |
| 9 Mac | Jepun | 39% melaporkan gangguan rantaian bekalan, 26% penurunan dalam pesanan dan penjualan | n.a. |
| 10 Mac | Poland | 1/3 PKS mengalami peningkatan kos dan penurunan jualan | 27% sudah menghadapi masalah aliran tunai |
| 11 Mac | AS | 70% mengalami gangguan rantaian bekalan, 80% mengalami kesan krisis | n.a |

| Tarikh (2020) | Negara | Kesan terhadap Perniagaan | Jangkaan |
|---|---|---|---|
| 12 Mac | UK | 69% mengalami masalah aliran tunai yang serius | 1/3 bimbang akan terpaksa menutup perniagaan dalam masa satu bulan |
| 13 Mac | AS | 23% terjejas secara negatif, 36% menjangkakan akan terkesan secara negatif | n.a |
| 16 Mac | Kanada | 50% penurunan dalam jualan | 25% menjangkakan tidak akan dapat bertahan lebih lama daripada 1 bulan |
| 16 Mac | Israel | 55% belum mengalami kesan lagi, 1/3 merancang pemberhentian kerja | n.a. |
| 16 Mac | Greece | 60% mengalami penurunan yang ketara dalam penjualan | n.a. |
| 17 Mac | AS | 50% terjejas secara negatif, 75% berasa sangat bimbang | n.a. |
| 17 - 20 Mac | Korea | 61% telah terjejas | 42% bimbang dengan penutupan perniagaan dalam masa tiga bulan, 70% dalam masa enam bulan |
| 18 Mac | Belgium | 75% melaporkan penurunan dalam perolehan | 50% bimbang tidak akan dapat membayar kos dalam jangka masa pendek |
| 19 Mac | AS | 96% telah terjejas | 51% menyatakan tidak dapat bertahan selama tiga bulan |
| 20 Mac | Hungary | 60% menjangkakan penurunan dalam jualan | n.a |
| 20 Mac | Belanda | 50% syarikat di peringkat permulaan kehilangan pendapatan yang ketara | 50% menjangkakan akan menutup perniagaan dalam masa tiga bulan |
| 21 Mac | Jepun | 92% menjangkakan kesan ekonomi | n.a |
| 24 Mac | Kanada | 60% mengalami kesan yang ketara | 1/3 menjangkakan akan menutup perniagaan dalam masa satu bulan |
| 31 Mac - 6 April | Beberapa negara Asia | 30% PKS menjangkakan pemberhentian 50% kakitangan mereka | 50% PKS mempunyai simpanan tunai untuk sebulan atau kurang |

| Tarikh (2020) | Negara | Kesan terhadap Perniagaan | Jangkaan |
|---|---|---|---|
| 1 April | UK | n.a. | 18% syarikat mungkin menutup operasi dalam masa satu bulan |
| 1 April | AS | n.a | 35% daripada perniagaan kecil mungkin menutup operasi dalam masa tiga bulan |
| 3 April | Australia | Dua pertiga daripada perniagaan kecil mengalami kesan daripada krisis ini. 41% mengalami penurunan pendapatan sebanyak 50% atau lebih dalam dua bulan terakhir ini | n.a. |
| 3 April | Belgium | 40% syarikat melihat penurunan pendapatan sebanyak 75% atau lebih | Satu daripada 10 syarikat berkemungkinan akan menghadapi kebankrapan |
| 7 April | Belgium | n.a. | Lebih daripada 31% PKS Belgium mungkin tidak dapat bertahan dengan krisis ini |
| 7 April | Kanada dan AS | 90% daripada perniagaan kecil terjejas | 1/3 kekurangan simpanan untuk bertahan lebih daripada beberapa minggu |
| 8 April | UK | 37% menjangkakan akan memberi cuti daripada bertugas buat 75% - 100% kakitangan mereka pada minggu depan | 6% kehabisan wang tunai, 57% mempunyai simpanan tiga bulan atau kurang |
| 8 April | Belanda | n.a | 85% daripada PKS sedang menghadapi masalah kewangan akibat COVID-19. 20% berisiko serius |
| 6 - 10 April | Portugal | 37% mengalami penurunan pengeluaran melebihi 50% | 50% tidak mempunyai sumber untuk lebih dari dua bulan |
| 15 - 22 April | AS | 62% daripada perniagaan kecil mengalami penurunan pendapatan | 32% tidak mampu dibuka untuk lebih daripada tiga bulan |
| 24 April | Jerman | 58% daripada PKS mengalami penurunan perolehan secara purata sebanyak 50% | Separuh daripada PKS hanya mempunyai simpanan mudah tunai selama dua bulan |

| Tarikh (2020) | Negara | Kesan terhadap Perniagaan | Jangkaan |
|---|---|---|---|
| 4 Mei | Kanada | 81% daripada perniagaan kecil menyatakan bahawa pengoperasian mereka terkesan secara negatif | 32% bimbang tentang kebolehhidupan perniagaan mereka pada tahun hadapan |
| 5 Mei | AS | n.a | 1/5 perniagaan kecil ditutup buat sementara waktu, 1/3 dijangka ditutup secara kekal dalam masa dua bulan |
| 11 Mei | AS | 81% daripada firma mengalami kesan pandemik dan menjangkakan kesannya dalam tempoh 12 – 16 bulan lagi | n.a. |
| 13 Mei | UK | 37% daripada syarikat sedang mempertimbangkan, atau telah membuat pengurangan | 41% ditutup sementara waktu, 35% bimbang perniagaan boleh dibuka semula |
| 15 Mei | Thailand | 90% daripada firma menjangkakan kerugian pendapatan yang ekstrim | 52% daripada perniagaan kecil menjangkakan akan ditutup sekiranya langkah pembendungan berterusan dengan lebih lama |
| 8 Jun | Ireland | PKS yang masih ditutup sehingga 18 Mei menanggung kos purata sebanyak EUR 177,000 sepanjang tempoh sekatan pergerakan. Daripada perniagaan yang masih dibuka, 70% melaporkan penurunan hasil | n.a |
| Pertengahan Jun | Kanada | 78% daripada perniagaan kecil melaporkan penurunan dalam penjualan, 47% di antara 50% dan 100% | n.a. |
| 20 Jun | New Zealand | 71% daripada PKS telah menerima asakan hasil disebabkan oleh COVID-19 | 39% daripada PKS bimbang perniagaan akan ditutup |

*Sumber: Coronavirus (COVID-19): SME Policy Responses, OECD*

*Catatan: Jadual 1 dibentangkan mengikut turutan kronologi dan menunjukkan peningkatan kebimbangan dalam kalangan PKS. Sentimen telah bertambah baik sejak daripada itu ketika negara-negara mulai melonggarkan sekatan pergerakan.*

**Risiko Kemandirian**

Kaji selidik oleh ITC juga menunjukkan bahawa risiko kemandirian adalah lebih besar bagi perusahaan kecil, dengan 21% daripada PKS melaporkan berisiko dengan penutupan secara kekal. Kira-kira 26% perniagaan yang diterajui oleh belia melaporkan risiko ditutup secara kekal dalam tempoh tiga bulan berbanding dengan 18% syarikat yang tidak diterajui oleh belia, menunjukkan bahawa syarikat diterajui belia lebih rentan terhadap kesan pandemik dan kurang mampu untuk mengatasinya kerana tidak cukup pengalaman, kepelbagaian, rangkaian sosial dan akses kepada sumber. Namun begitu, kebanyakan usahawan muda didapati lebih mahir memanfaatkan program bantuan Kerajaan yang berkaitan dengan COVID-19 berbanding dengan responden yang lebih berusia. [1]

Kaji selidik mendapati bahawa sektor perniagaan tak formal adalah yang paling rentan dan besar kemungkinan menutup perniagaan, dengan 25% berkemungkinan terkesan hingga berlaku kebankrapan. Di beberapa negara Asia dan Afrika, perniagaan tak formal merangkumi 90% daripada jumlah perusahaan. Perniagaan ini mempunyai sumber yang terhad untuk mereka tempuhi krisis sebesar pandemik COVID-19. Dengan perniagaan tak formal yang menyediakan pekerjaan kepada kebanyakan golongan yang paling kurang bernasib baik di negara sedang membangun – dan kira-kira 60% pekerjaan di seluruh dunia – kegagalan sektor ini akan menambahkan lagi kesulitan terhadap ekonomi. Keadaan perniagaan tak formal yang tidak menentu semakin bertambah buruk berikutan ketaklayakan mendapatkan sokongan kecemasan perniagaan yang disediakan oleh Kerajaan manakala pekerja mereka tidak layak mendapat faedah pengangguran. [1]

Sementara itu, OECD telah menilai risiko krisis kecairan dengan meluas menerusi sampel yang merentas sektor daripada hampir satu juta firma – merangkumi semua sektor pembuatan dan bukan kewangan – di 16 buah negara Eropah. Hasil penilaian mendapati bahawa intervensi dasar sangat penting untuk mengelakkan daripada terjadinya kemuflisan secara besar-besaran. Tanpa intervensi dasar, 20% daripada firma dalam sampel tersebut akan kehabisan wang tunai selepas satu bulan; 30% selepas dua bulan; dan 38% selepas tiga bulan. Sekiranya langkah sekatan pergerakan berlangsung selama tujuh bulan, lebih daripada 50% syarikat akan menghadapi krisis kecairan. [3]

**Pekerjaan Berisiko**

Kajian terkini yang dijalankan oleh pelbagai organisasi mengenai kesan COVID-19 terhadap pekerjaan menunjukkan bahawa pekerjaan yang paling berisiko adalah pekerjaan dalam perniagaan bersaiz kecil. Di Amerika Syarikat, laporan terkini Brookings melaporkan bahawa 47.8 juta pekerjaan dalam 4.2 juta (54%) perniagaan kecil berhadapan risiko serta-merta atau jangka pendek. Sejumlah 8.7 juta pekerjaan dalam 2.9 juta perniagaan mikro (dengan kurang daripada 10 pekerja) menghadapi risiko serta-merta atau jangka pendek. [3]

Kajian serupa oleh McKinsey melaporkan bahawa sekurang-kurangnya dua daripada tiga pekerjaan berisiko bagi PKS, dan lebih daripada 30% daripada semua pekerjaan yang berisiko adalah perusahaan mikro dengan tenaga kerja seramai sembilan pekerja atau kurang. Di Amerika Syarikat, daripada 20 juta pekerjaan yang hilang pada April 2020, 11 juta daripadanya adalah PKS. Organisasi Buruh Antarabangsa (International Labour Organisations, ILO) melaporkan bahawa di serata dunia, pekerjaan dalam sektor yang paling

berisiko tertumpu kepada perniagaan dengan pekerja kurang daripada 10 orang manakala sebahagian besar pekerjaan dalam sektor berisiko yang seterusnya adalah firma yang lebih besar dengan lebih daripada 10 pekerja. [3]

Institut penyelidikan Jerman IFM (Institute für Mittelstandsforschung) membangunkan dua senario untuk menilai kesan pandemik terhadap PKS. Salah satu hasil menunjukkan bahawa kebanyakan PKS akan mengelakkan pembubaran perniagaan jika sekatan pergerakan terhad antara dua dan dua bulan setengah, walaupun kesannya akan lebih sukar pada industri runcit, kebudayaan dan rekreasi. Senario kedua dengan sekatan pergerakan yang berlanjutan lebih daripada enam bulan akan menyaksikan kehilangan pekerjaan antara 850,000 hingga 1.6 juta dalam kalangan PKS, terutamanya dalam kalangan perusahaan mikro. [3]





## SENARIO KESATUAN EROPAH

PKS merangkumi 99% daripada perniagaan Eropah, dengan lebih daripada 25 juta PKS mengambil pekerja seramai hampir 95 juta orang di EU pada tahun 2018. PKS – yang dianggap sebagai pemain paling rentan dalam rantaian nilai EU – menyediakan pekerjaan yang signifikan dalam lima sektor yang terjejas teruk oleh pandemik iaitu aktiviti perkhidmatan runcit, borong, makanan dan minuman, aktiviti pembinaan khusus dan pengangkutan darat. PKS membentuk sebahagian besar syarikat, nilai ditambah dan pekerjaan di negara OECD. Keutamaan PKS bahkan lebih tinggi di beberapa rantau dan sektor yang terjejas teruk – pelancongan, pengangkutan, makanan dan fesyen – yang menerima asakan akibat langkah-langkah pembendungan. [4]

Di Jerman, 58% daripada PKS mencatatkan penurunan jualan secara purata sebanyak 50%; 58% di Belanda mengalami kesukaran kewangan disebabkan oleh COVID-19; di Belgium, 40% melaporkan pengurangan hasil sebanyak 75% atau lebih; dan di Portugal, 37% melaporkan pengurangan pengeluaran melebihi 50%. Pada Jun 2020, 86% daripada responden melaporkan beberapa kesan akibat COVID-19 manakala 24% merasakan kesan yang besar, khususnya berkaitan dengan pengekalan kos tetap dan gaji kakitangan. Beberapa PKS melaporkan terpaksa memberhentikan pekerja manakala lain-lain menghadapi cabaran dengan pembekal dan mengakses barangan. [4]

Majoriti PKS (71%) sangat bimbang dengan kemampuan mereka untuk mengekalkan kos tetap seperti sewa dan gaji kakitangan, 62% bimbang tentang pengekalan jualan dan perolehan yang sihat dalam pada berlakunya pengurangan permintaan terhadap produk mereka dan 52% merasakan bahawa kelangsungan perniagaan merupakan masalah utama berserta dengan akses kepada pasaran eksport dan rangkaian rantaian bekalan. Majoriti responden menyatakan keperluan maklumat dan risikan pasaran bersama pusat sehenti untuk menyokong PKS dalam aktiviti pengantarabangsaan bagi membantu mereka mengakses pasaran alternatif. Bidang utama lain yang dikenalpasti sebagai penting untuk kelangsungan PKS adalah akses kepada pembiayaan, digitalisasi, sokongan teknikal dan nasihat untuk meningkatkan pengoperasian perniagaan semasa dan sokongan untuk membangunkan model perniagaan yang baharu, inovatif dan lebih berdaya tahan. [4]

## SENARIO ASEAN

Pandemik COVID-19 menekankan hubung kait antara negara-negara yang diwujudkan oleh globalisasi serta akibat risiko dan kerentanan. Gangguan di satu kawasan rantaian bekalan global mempengaruhi kawasan lain dan bahkan boleh menyebabkan pengalihan perdagangan dan pelaburan ke rantau lain bagi mengelakkan risiko pemberhentian pengeluaran. Situasi ini diburukkan lagi oleh pendedahan ASEAN kepada AS, EU dan China, ekonomi terbesar di dunia yang menghadapi kejutan bekalan dan permintaan. Ekonomi G3 adalah rakan dagang utama ASEAN dan merangkumi sebanyak 50.3% daripada keseluruhan perdagangan barangan di rantau ini. Rakan perdagangan utama ASEAN yang lain – Jepun, Korea dan Hong Kong – turut sama terjejas. [5]

Dengan rantaian bekalan rantau ini sangat berintegrasi dengan sektor pembuatan China dan AS, EU, Jepun, Korea dan Hong Kong sebagai rakan perdagangan dan pelaburan utama, negara anggota ASEAN telah menghadapi gangguan serta-merta dan meluas, walaupun dengan kesan pelbagai peringkat merentas kumpulan. Secara kolektif, ekonomi G3 merangkumi sedikit melebihi 50% daripada perdagangan barangan ASEAN. China adalah rakan perdagangan dan pelabur luar terbesar di rantau ini, merangkumi lebih 17% daripada jumlah perdagangan pada tahun 2018 dan menyumbang sebanyak 6.5% kepada jumlah aliran pelaburan langsung asing. [5]

Prospek pemulihan dari ekonomi global yang berpertumbuhan sederhana pada tahun 2019 semakin merosot disebabkan pandemik dan ramalan pertumbuhan oleh negara anggota ASEAN telah dikaji semula ke bawah. Malaysia mengunjurkan penguncupan Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) sebanyak 4.5% manakala negara anggota ASEAN yang lain telah mengkaji semula unjuran pertumbuhan ke bawah bagi negara mereka di antara 0.4% hingga 2.5%. Dalam senario terburuk, Singapura telah meramalkan penguncupan sebanyak 4.0%. Pandemik COVID-19 telah membawa keyakinan perniagaan dan pengguna ke paras terendah.



Indeks Pengurusan Pembelian (*Purchasing Managers Index*, PMI) – petunjuk prestasi sektor pembuatan – menjunam pada bulan Mac ketika penularan ini melonjak di AS, Eropah dan bahagian lain di Asia. Penurunan PMI juga diperhatikan di seluruh ASEAN. [5]

Di luar bidang perniagaan, pandemik ini telah memberi kesan buruk kepada isi rumah dan individu disebabkan kehilangan pekerjaan atau pengurangan pendapatan. Perusahaan mikro dan PKS, sektor tak formal, golongan miskin bandar dan warga tua adalah antara kumpulan rentan paling terjejas oleh pandemik COVID-19. Kesan pandemik yang lebih luas terhadap isi rumah disebabkan oleh kerugian yang besar terhadap kehilangan pekerjaan dalam perniagaan kecil, pekerja tak formal dalam pekerjaan sementara, pekerja ekonomi gig dan juga sektor perkhidmatan.

Aliran pelancongan – China, Korea dan Jepun adalah sumber terbesar bagi pelancong ke ASEAN – bersama-sama dengan perjalanan udara yang merosot. Sektor kembara dan pelancongan menyumbang sebanyak 12.6% kepada ekonomi ASEAN pada tahun 2018, dengan Kemboja, Filipina dan Thailand paling teruk terjejas. Tidak termasuk perkhidmatan awam, 43.8% atau 126.9 juta orang dalam tenaga kerja ASEAN bekerja dalam sektor perkhidmatan. Singapura mempunyai peratusan pekerja tertinggi dalam sektor perkhidmatan (65.7%), diikuti oleh Malaysia (56.6%) dan Brunei (56.5%). Walau bagaimanapun, dari segi bilangan mutlak, Indonesia memiliki tenaga kerja terbesar dalam sektor perkhidmatan dengan 57.5 juta, diikuti oleh Vietnam dengan 19.4 juta dan Filipina dengan 16.3 juta. [5]



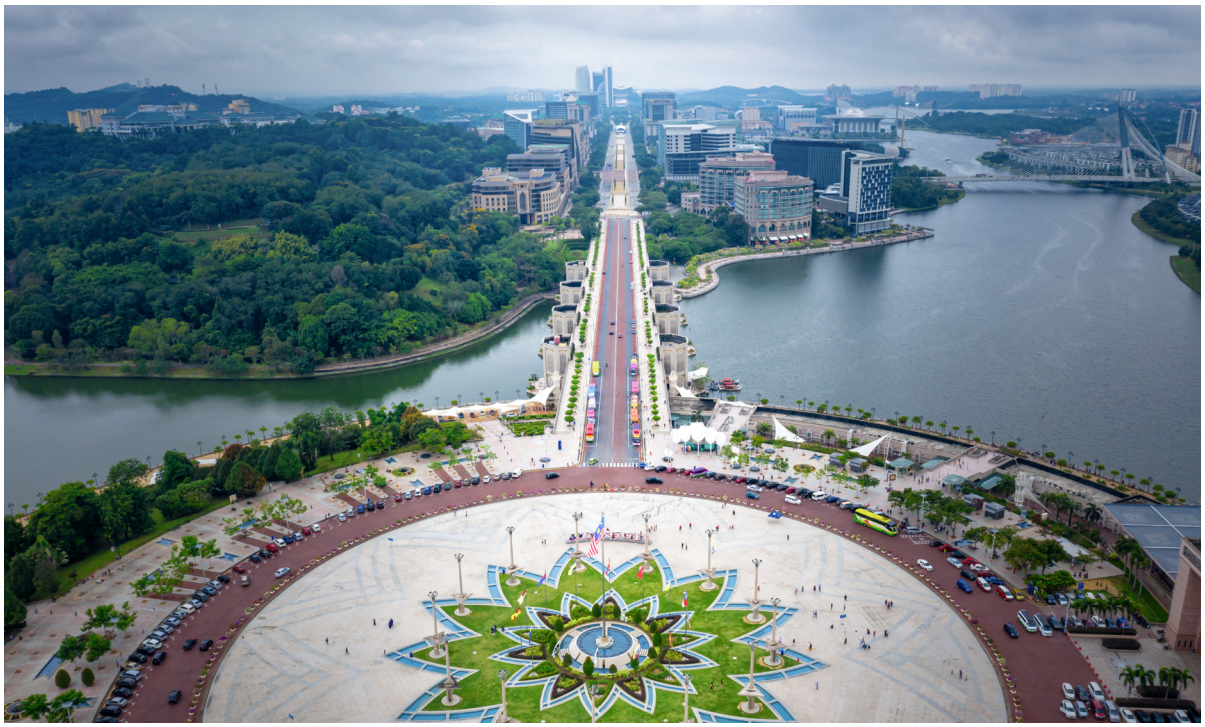
## SENARIO MALAYSIA

Kesan buruk langkah pembendungan terhadap COVID-19 terserlah melalui penguncupan ekonomi Malaysia sebanyak 17.1% pada suku kedua tahun 2020, daripada pertumbuhan sebanyak 0.7% pada suku pertama. Sekatan terhadap aktiviti pengeluaran dan penggunaan yang timbul susulan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) di seluruh negara telah menyebabkan kejutan bekalan dan permintaan yang menjunam. Dari segi bekalan, kebanyakan sektor ekonomi mencatatkan pertumbuhan negatif manakala sebahagian besar komponen perbelanjaan merosot. Aktiviti pelancongan juga terjejas teruk berikutan penutupan sempadan antarabangsa dan sekatan perjalanan merentas negeri. [6]

Melangkah ke suku ketiga tahun 2020, ekonomi Malaysia merekodkan penguncupan yang lebih rendah sebanyak 2.7%, sejajar dengan pembukaan semula ekonomi selepas pelaksanaan langkah-langkah pembendungan COVID-19 dan keadaan permintaan luaran yang bertambah baik. Pertumbuhan yang meningkat pada suku tahunan tersebut juga disebabkan oleh pelaksanaan pelbagai pakej rangsangan ekonomi oleh Kerajaan. Pemulihan ini dapat dilihat di kebanyakan sektor ekonomi, terutamanya sektor pembuatan, yang berubah positif berikutan aktiviti pengeluaran elektrikal & elektronik yang kukuh.

### Kesan COVID-19 terhadap Perniagaan Malaysia

Jabatan Perangkaan Malaysia telah menjalankan Survei Khas Kesan COVID-19 kepada Syarikat / Firma Perniagaan dari 10 April hingga 1 Mei 2020 semasa Fasa 2 sehingga Fasa 4 PKP. Kaji Selidik ini merangkumi 4,094 syarikat, dengan 43.4% adalah perusahaan mikro,



40.4% adalah perniagaan bersaiz kecil, 9.1% adalah perniagaan bersaiz sederhana dan 7.2% adalah firma besar. Hasil kaji selidik menunjukkan bahawa lebih daripada dua pertiga responden (67.8%) melaporkan tiada pendapatan dalam tempoh tersebut, manakala sebahagian kecil iaitu 12.3% memperoleh hasil jualan mereka secara dalam talian dan 9.8% masih mendapat hasil jualan mereka menerusi kedai fizikal. [7]

Memberi tumpuan kepada sumber kewangan, majoriti 68.9% responden bergantung kepada simpanan untuk kos operasi dan modal kerja, sementara 19.8% bergantung kepada pinjaman dan 11.3% kepada suntikan modal. Mengakui keadaan yang sukar, lebih daripada separuh responden melaporkan bahawa mereka akan dapat bertahan selama satu hingga dua bulan jika pekerja mereka bercuti tanpa gaji atau dibayar separuh gaji. Sementara itu, satu perempat percaya bahawa mereka dapat bertahan selama tiga hingga enam bulan dan 4.7% menyatakan bahawa mereka dapat bertahan lebih daripada enam bulan. Responden memaklumkan bahawa tiga cabaran utama yang mereka hadapi adalah pembayaran gaji (76.6%); kekurangan perniagaan dalam tempoh PKP (65.5%) dan pembayaran sewa (61.4%). [7]

Dalam meringankan masalah perniagaan mereka, majoriti responden (83.1%) menyatakan bahawa mereka memerlukan bantuan kewangan atau subsidi daripada Kerajaan; 67.0% memerlukan pengurangan cukai syarikat atau cukai lain yang berkaitan serta 39.1% memohon penangguhan pembayaran pinjaman. Berhubung dengan jangkaan pemulihan perniagaan, sejumlah 42.5% responden menganggarkan mereka memerlukan masa lebih daripada enam bulan untuk perniagaan kembali pulih; 28.7% memerlukan empat hingga enam bulan; 17.9% menjangkakan antara dua hingga tiga bulan; 9.0% menganggarkan kurang daripada dua bulan manakala 1.9% dijangka menutup operasi. [7]

Di samping itu, kajian mengenai Perniagaan dalam Pergolakan: Kesan COVID-19 ke atas Perniagaan Malaysia yang dijalankan secara bersama oleh Monash University Malaysia dan Monash Malaysia R&D Sdn Bhd menyatakan tahap kebimbangan yang berbeza-beza bergantung kepada industri responden tersebut berada. Industri makanan & minuman, hiburan & pelancongan dan pertanian sangat bimbang akan kejatuhan keyakinan pengguna. Sementara itu, industri pembuatan dan makanan & minuman bimbang akan kerentanan terhadap kejutan rantaian bekalan. Hampir separuh daripada firma dalam industri perniagaan & perkhidmatan kewangan bimbang terhadap potensi kemelesetan global manakala industri pembinaan bimbang akan kemerosotan produktiviti dalam pada sektor itu mengimbangi antara menjaga kesejahteraan pekerja dan produktiviti mereka. Mempertimbangkan kedudukan kewangan dan kemampuan perniagaan untuk mengatasi kesan pandemik, kira-kira satu pertiga firma dalam industri makanan & minuman (34.0%), hiburan & pelancongan (33.0%) dan pembuatan canggih (31.0%) melaporkan bahawa mereka dapat bertahan selama satu hingga tiga bulan sahaja. [9]

Tambahan lagi, Ernst and Young menjalankan COVID-19: Kaji Selidik Kesan Perniagaan, merangkumi 670 responden daripada syarikat yang tersenarai dan syarikat yang besar serta PKS. Hasil kaji selidik menilai cabaran utama bagi lima aspek iaitu kewangan, rantaian bekalan, pelanggan, teknologi dan manusia. Memberi fokus kepada hasil kaji selidik untuk PKS, responden menyatakan kelewatan penerimaan (41%) dan kelewatan pembayaran kepada pembekal (28%) sebagai kebimbangan utama mereka dan hampir separuh daripada responden PKS memilih langkah potongan kos bagi menguruskan kewangan mereka. Hasil kaji selidik terperinci mengenai faktor rantaian bekalan menunjukkan bahawa kelewatan pemenuhan dan penghantaran (42%) dan kelewatan penerimaan bekalan (32%) merupakan cabaran utama bagi perniagaan PKS. Berdasarkan isu-isu ini, PKS telah memohon pengecualian cukai merentasi sempadan dan cukai perkhidmatan serta kemudahan kredit tambahan dengan pihak bank. [8]

Hasil kaji selidik menilai cabaran utama bagi lima aspek iaitu kewangan, rantaian bekalan, pelanggan, teknologi dan manusia.

Sementara itu, kira-kira 43% PKS menyatakan bahawa penurunan permintaan adalah cabaran utama bagi pelanggan. Oleh itu, PKS menyatakan campur tangan dalam bentuk pelonggaran sekatan PKP (21%) dan dasar Kerajaan yang fleksibel seperti pelepasan cukai atau pengecualian yuran (18%) adalah diperlukan dan penting bagi operasi perniagaan mereka. Melangkah ke aspek teknologi, satu pertiga daripada PKS menunjukkan bahawa kesalinghubungan bagi bekerja dari rumah (*work-from-home connectivity*) adalah masalah utama, oleh itu responden PKS meningkatkan keupayaan teknologi mereka (37%) dan memastikan kesalinghubungan yang baik dengan pekerja di rumah (26%) dengan memanfaatkan alat rangkaian seperti Microsoft Teams atau OneDrive yang menjadikan bekerja dari rumah menjadi lebih mudah. Dari aspek manusia, 31% daripada PKS menghadapi kelewatan dalam menyelesaikan tugas dan projek, manakala 30% mengalami waktu henti (*downtime*) dalam operasi. PKS mengambil pelbagai langkah untuk menyelesaikan masalah ini, terutama dengan meningkatkan pendekatan kerja jarak jauh mereka dengan sokongan teknikal dan kesalinghubungan. [8]

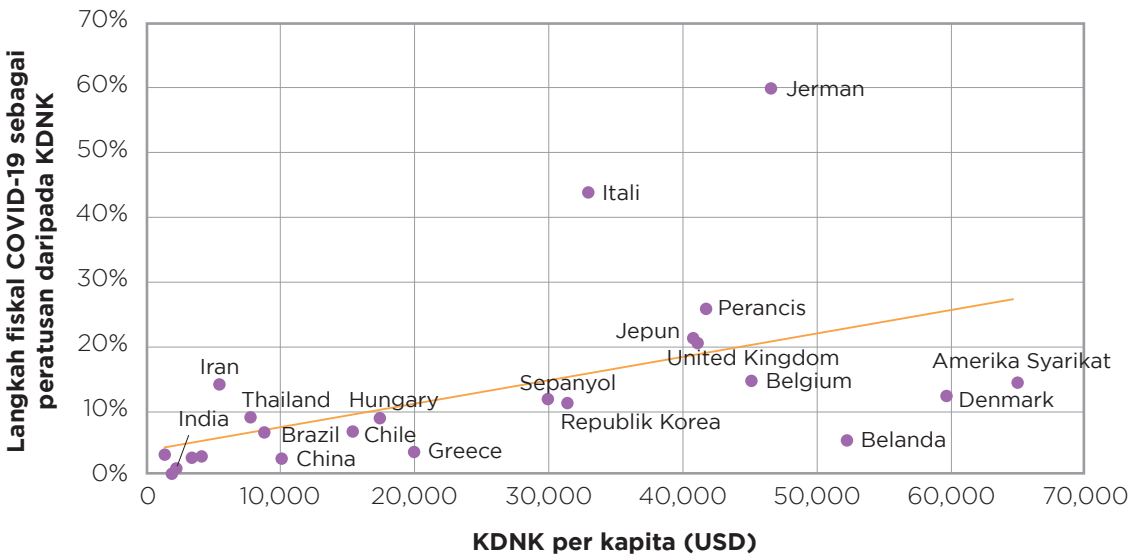
# Respon Dasar terhadap COVID-19

## GAMBARAN GLOBAL

Mengakui kepentingan peranan perniagaan kecil dalam ekonomi, pihak Kerajaan di seluruh dunia telah memberikan perhatian khusus untuk mengurangkan kesan pandemik terhadap perusahaan kecil, terutamanya dalam memperkenalkan dasar bagi membantu mereka menghadapi risiko kewangan jangka pendek dan implikasi perniagaan jangka panjang agar dapat mengelakkan kehilangan pekerjaan dan kebankrapan serta mendorong pelaburan untuk meningkatkan proses pemulihan pasca-pandemik. Fokus kebanyakan Kerajaan adalah mengurangkan kesan COVID-19 terhadap kesihatan dan ekonomi. Namun, langkah kesihatan dan pakej rangsangan ekonomi yang diperkenalkan oleh Kerajaan sangat berbeza, daripada hampir tiada kepada kira-kira separuh daripada KDNK, yang menunjukkan bahawa KDNK per kapita adalah penentu utama dalam tahap sokongan yang disediakan oleh Kerajaan. Kesudahannya, perniagaan kecil di negara yang lebih kaya cenderung memperoleh lebih banyak sokongan daripada Kerajaan berbanding rakan sejawat di negara miskin.

Carta 1 menunjukkan perbezaan yang jelas bagi tahap sokongan yang tersedia untuk perniagaan kecil di negara kaya dan miskin.

**Carta 1**: Negara yang lebih Kaya Berbelanja lebih Banyak untuk Pemulihan

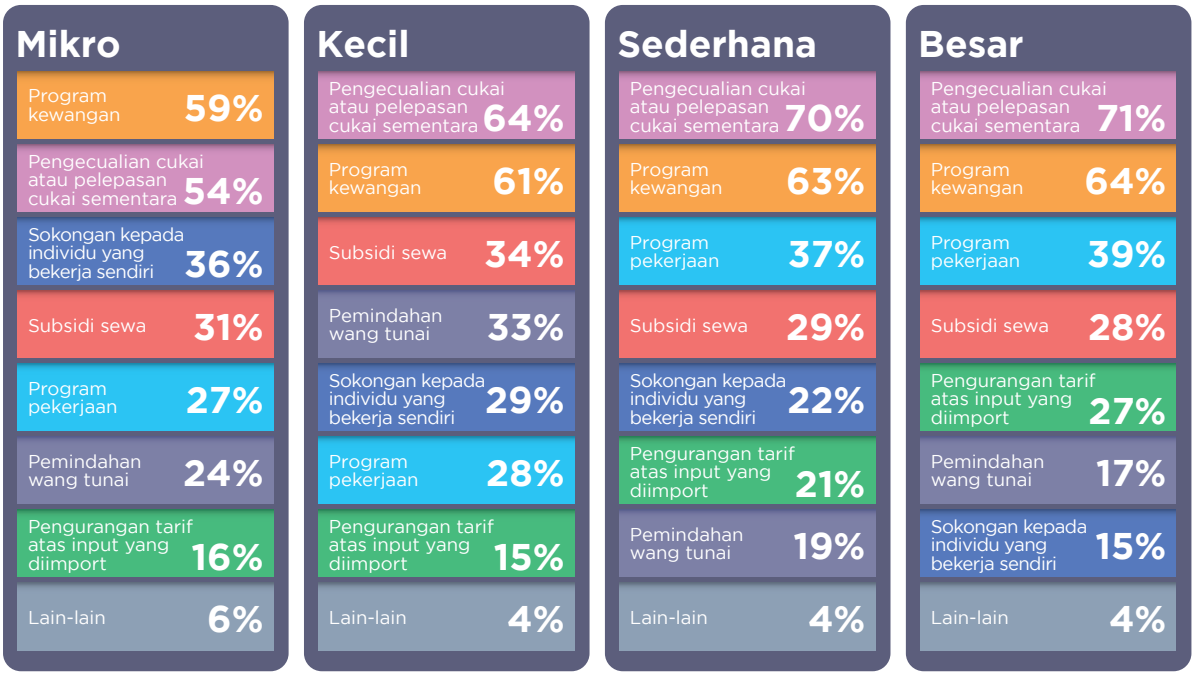



*Nota: Berdasarkan kesemua 136 negara dengan anggaran KDNK per kapita dan langkah fiskal tersedia. Setakat 16 April 2020, langkah fiskal berpadanan dengan tindakan budi bicara Kerajaan sebagai respon terhadap COVID-19. Angka dinyatakan sebagai peratusan KDNK 2019.*

*Sumber: Pengiraan ITC berdasarkan pangkalan data Tabung Kewangan Antarabangsa Prospek Ekonomi Dunia (Oktober 2019) 'Respon fiskal terhadap kejatuhan ekonomi akibat koronavirus' oleh Bruegel (2020) dan Tabung Kewangan Antarabangsa (2020).*

Responden kaji selidik perniagaan COVID-19 oleh ITC menyatakan bahawa pengecualian cukai, pelepasan cukai sementara dan program kewangan akan menjadi langkah Kerajaan yang paling membantu (Carta 2). Kebimbangan utama adalah mengekalkan tenaga kerja mereka untuk pengeluaran masa depan, dengan 37% perniagaan bersaiz sederhana dan 39% syarikat besar memilih program pekerjaan bagi menyokong pendapatan pekerja mereka. [1]

**Carta 2**: Kebanyakan Firma memilih Program Kewangan dan Pengecualian Cukai




*Nota: Responden ditanya 'Sila pilih tiga langkah Kerajaan yang paling bermanfaat ketika anda menghadapi krisis COVID' dan 'Berapa ramai pekerja sepenuh masa yang dimiliki oleh perniagaan?' Carta menunjukkan peratusan responden yang memilih pilihan tersebut sebagai salah satu daripada tiga langkah teratas. Data mengenai 2,458 perniagaan di 125 negara; kadar respon berbeza di setiap negara dan rantau.*

*Sumber: Pengiraan ITC berdasarkan Kaji Selidik Kesan COVID-19 terhadap Perniagaan oleh ITC. Data dikumpulkan dari 21 April – 2 Jun 2020*

### Dasar yang Disasarkan bagi Melindungi Aliran Perdagangan

Melindungi eksport adalah kekunci ekonomi yang utama oleh Kerajaan dalam respon terhadap gangguan perdagangan global sebagai mata wang asing yang mencukupi untuk membayar barangan diimport yang penting. Industri berorientasikan eksport yang telah dibangunkan sejak beberapa dekad yang lalu harus dilindungi bagi membolehkan industri ini terus bertapak dalam pasaran antarabangsa. Bagi melindungi industri berorientasikan eksport, Bangladesh, contohnya, telah memberikan komitmen untuk membayar upah pekerja dalam industri ini. Di Filipina, industri berorientasikan eksport dikecualikan daripada sekatan pergerakan manakala Pakistan mempercepatkan pengembalian cukai untuk perniagaan berorientasikan eksport.

Pengecualian fi kastam juga diberikan bagi memudahkan perdagangan dan menurunkan harga pasaran domestik di kebanyakan negara. China telah mengurangkan dius kargo dan fi kemudahan pelabuhan sebanyak 20% dari 1 Mac hingga 30 Jun 2020. Pelabuhan Sharjah di Emiriah Arab Bersatu mengecualikan semua barangan pukal daripada fi penyimpanan pelabuhan selama 90 hari dan telah memotong tarif sebanyak 50% untuk tempat letak lori di pelabuhan. Beberapa negara sedang mengubah prosedur sempadan untuk memudahkan pengeluaran dokumen komersial antarabangsa. Indonesia, contohnya, telah memperkenalkan prosedur kastam pantas untuk pedagang bereputasi baik dan pengendali ekonomi yang dibenarkan.

**Respon Dasar PKS**

Kebanyakan Kerajaan secara umumnya telah memfokuskan pada inisiatif untuk mengekalkan kecairan jangka pendek, dengan beberapa penekanan pada dasar umum bagi mengurangkan kejutan terhadap ekonomi dan perniagaan secara keseluruhannya, manakala yang lain telah memperkenalkan langkah khusus untuk PKS dan mereka yang bekerja sendiri. Seperti yang dilihat dalam tindakan yang diambil oleh Simpanan Persekutuan AS dan Bank Pusat Eropah dalam cara yang belum pernah terjadi sebelum ini, bank-bank pusat menyokong pemberian pinjaman dengan melonggarkan syarat kewangan dan membolehkan bank perdagangan memberikan lebih banyak pinjaman kepada PKS.

Seperti yang digambarkan dalam Jadual 2, gambaran keseluruhan langkah dasar negara yang dikemas kini oleh OECD pada 15 Julai 2020 menunjukkan bahawa, merentasi negara, instrumen yang paling banyak digunakan sebagai respon terhadap penularan COVID-19 adalah penundaan cukai pendapatan dan keuntungan, jaminan pinjaman dan pinjaman langsung kepada PKS serta subsidi upah. Instrumen yang banyak digunakan ini sejajar dengan penemuan daripada papan pemuka Langkah Sokongan PKS Bank Dunia, yang menunjukkan bahawa daripada 845 instrumen dasar PKS yang digunakan di seluruh dunia, 328 berkait dengan pembiayaan hutang (pinjaman dan jaminan), 205 bagi sokongan pekerjaan dan 151 bagi cukai. Dasar berstruktur – dengan fokus terhadap kerja telekomunikasi dan digitalisasi – telah digunakan secara sederhana walaupun jumlah negara yang memulakan dasar tersebut sejak akhir-akhir ini meningkat. Penggunaan geran, moratorium pinjaman dan langkah khusus yang disediakan untuk mereka yang bekerja sendiri sangat berbeza bagi setiap negara. [3]

**Jadual 2**: Gambaran Keseluruhan Respon Dasar setakat Julai 2020

| | PEKERJA | | | PENUNDAAN | | | | | INSTRUMEN KEWANGAN | | | DASAR BERSTRUKTUR | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Pengehadan Guna Tenaga | Subsidi Upah | Bekerja sendiri | Cukai Pendapatan / Korporat | Nilai Ditambah (VAT) | Pencen Keselamatan Sosial | Sewa / Utiliti / Cukai Tempatan | Moratorium Pinjaman | Jaminan Pinjaman | Pinjaman Langsung kepada PKS | Geran dan Subsidi | Pasaran Baharu | Kerja Telekomunikasi / Digitalisasi | Inovasi | Latihan dan Penempatan Semula |
| Argentina | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | | |
| Australia | | ✓ | ✓ | ✓ | | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | ✓ |

| | PEKERJA | | | PENUNDAAN | | | | | INSTRUMEN KEWANGAN | | | DASAR BERSTRUKTUR | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Pengehadan Guna Tenaga | Subsidi Upah | Bekerja sendiri | Cukai Pendapatan / Korporat | Nilai Ditambah (VAT) | Pencen Keselamatan Sosial | Sewa / Utiliti / Cukai Tempatan | Moratorium Pinjaman | Jaminan Pinjaman | Pinjaman Langsung kepada PKS | Geran dan Subsidi | Pasaran Baharu | Kerja Telekomunikasi / Digitalisasi | Inovasi | Latihan dan Penempatan Semula |
| Austria | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | |
| Belgium | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | | | |
| Brazil | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | | | | |
| Kanada | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ | | | |
| Chile | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | | |
| China | | ✓ | | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Colombia | | ✓ | | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | |
| Costa Rica | ✓ | | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | ✓ | | | | | ✓ |
| Croatia | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | | | | |
| Republik Czech | | ✓ | | ✓ | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | |
| Denmark | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | | ✓ | | | ✓ | ✓ |
| Mesir | | | | ✓ | | | ✓ | ✓ | | | | | | | |
| Estonia | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | | |
| Finland | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | | | | ✓ | | ✓ | | | ✓ | |
| Perancis | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Jerman | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | |
| Greece | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | | | ✓ | | |
| Hong Kong, China | | | | ✓ | | | | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | |
| Hungary | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | |
| Iceland | | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | ✓ | | | | | |
| India | | ✓ | | ✓ | | | | | | ✓ | | | | | |
| Indonesia | | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | ✓ | | | ✓ | | |
| Ireland | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Israel | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Itali | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | |
| Jepun | ✓ | ✓ | | ✓ | | | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Korea | | ✓ | ✓ | | | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Latvia | ✓ | ✓ | | ✓ | | | | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | |
| Lithuania | | ✓ | | ✓ | | | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | | |

| | PEKERJA | | | PENUNDAAN | | | | | INSTRUMEN KEWANGAN | | | DASAR BERSTRUKTUR | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Pengehadan Guna Tenaga | Subsidi Upah | Bekerja sendiri | Cukai Pendapatan / Korporat | Nilai Ditambah (VAT) | Pencen Keselamatan Sosial | Sewa / Utiliti / Cukai Tempatan | Moratorium Pinjaman | Jaminan Pinjaman | Pinjaman Langsung kepada PKS | Geran dan Subsidi | Pasaran Baharu | Kerja Telekomunikasi / Digitalisasi | Inovasi | Latihan dan Penempatan Semula |
| Luxembourg | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Malaysia | | ✓ | | ✓ | | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ |
| Mexico | | ✓ | | | | | | ✓ | | ✓ | | | | | |
| Belanda | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | |
| New Zealand | | ✓ | | ✓ | | | ✓ | | | ✓ | | ✓ | | | ✓ |
| Norway | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | | ✓ | | | ✓ | ✓ |
| Peru | | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | ✓ | | | | | |
| Poland | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | |
| Portugal | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | | ✓ | | | ✓ |
| Romania | | ✓ | | ✓ | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | |
| Rusia | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | | | | |
| Arab Saudi | | ✓ | | | | | | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | |
| Singapura | | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | |
| Republik Slovak | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | ✓ | | ✓ | | | | |
| Slovenia | | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | |
| Afrika Selatan | | ✓ | | ✓ | | | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | | |
| Sepanyol | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | |
| Sweden | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | | |
| Switzerland | ✓ | ✓ | | | | | | | ✓ | ✓ | | ✓ | | | |
| Thailand | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | | | | ✓ | ✓ |
| Turki | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | |
| United Kingdom | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | |
| Amerika Syarikat | | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | ✓ | ✓ | | | ✓ | |
| Vietnam | | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | | | |

*Sumber: Coronavirus (COVID-19): SME Policy Responses, OECD*

**Respon Dasar Kewangan**

Bagi mengurangkan kekangan aliran tunai, banyak negara telah memperkenalkan langkah seperti penundaan cukai, bayaran keselamatan sosial, moratorium bayaran hutang, penangguhan bayaran sewa dan utiliti serta pelepasan cukai. Beberapa negara telah melonggarkan prosedur untuk perolehan awam dan pembayaran lewat manakala negara yang lain telah memperkenalkan, melanjutkan atau memudahkan penyediaan jaminan pinjaman bagi membolehkan bank komersial memperluaskan pinjaman kepada PKS. Institusi awam di beberapa negara juga telah meningkatkan pinjaman langsung kepada PKS manakala yang lain menyediakan geran dan subsidi kepada PKS serta syarikat lain bagi memulihkan penurunan hasil. Jumlah dana yang tersedia untuk pinjaman PKS menerusi skim pinjaman sedia ada juga telah dinaikkan manakala penundaan cukai pendapatan dan korporat telah disasarkan kepada sektor tertentu dan pelepasan cukai ditawarkan menerusi penurunan kadar atau pengecualian bayaran. Penggunaan pembiayaan bukan perbankan daripada pendanaan ramai atau syarikat teknologi kewangan semakin meningkat bagi hutang serta ekuiti.

Skim jaminan baharu juga telah diperkenalkan bersama-sama dengan peningkatan dana. Di beberapa buah negara, skim pinjaman baharu untuk menyokong syarikat yang terjejas oleh pandemik ini telah ditubuhkan manakala lain-lain negara memfokuskan pada instrumen pinjaman baharu untuk sektor tertentu, seperti di Colombia, dengan garis kredit baharu diwujudkan khas bagi industri pelancongan dan penerbangan. Beberapa negara telah memperkenalkan regim insolvensi dan kebankrapan yang diubah suai sebagai penimbal bagi syarikat yang menghadapi masalah kewangan semasa pandemik serta bagi mengelakkan kebankrapan. Langkah seperti ini sangat berguna bagi syarikat di peringkat permulaan yang mungkin tidak dapat mengaut keuntungan pada tahun-tahun awal pengoperasian mereka dan mungkin tidak memenuhi kriteria kemampuan bayar sedia ada bagi beberapa skim.

Cabaran kritikal yang dihadapi oleh PKS di tengah-tengah kelembapan pengeluaran dan kemerosotan pasaran adalah pembayaran upah dan cuti sakit untuk pekerja. Bagi membantu PKS mengekalkan pekerja mereka, Kerajaan menyumbang bayaran upah kepada pekerja yang tidak bekerja buat sementara waktu atau yang sedang cuti sakit.

**Respon Dasar Berstruktur**

Negara semakin memanfaatkan sokongan kewangan bukan perbankan untuk membantu PKS menerapkan kaedah kerja dan teknologi baharu serta mencari pasaran dan saluran jualan baharu bagi membolehkan perniagaan meneruskan pengoperasian di bawah langkah pembendungan. Dasar ini tidak hanya bertujuan mengatasi cabaran jangka pendek segera, seperti pengenalan kerja telekomunikasi, tetapi juga untuk meningkatkan daya tahan PKS menerusi penerapan teknologi dan inovasi dengan cara yang lebih berstruktur bagi menyokong pertumbuhan dan daya saing di masa hadapan.

Bagi memperoleh kelebihan jangka panjang daripada penerapan teknologi dan amalan baharu, beberapa negara telah melaksanakan langkah bagi menyokong PKS menerapkan amalan ini ke dalam pengoperasian mereka. Contohnya, Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC) menawarkan pelbagai penyelesaian digital kepada PKS oleh syarikat teknologi Malaysia. Di Singapura, Program *SMEs Go Digital* memberi

sokongan kepada perniagaan untuk melakukan peralihan digital. Negara-negara menawarkan sokongan kepada PKS untuk berinovasi, dengan langkah khusus bagi membolehkan syarikat di peringkat permulaan dan PKS mencari penyelesaian kepada penularan COVID-19.

**Membantu Perniagaan Tak Formal**

Perniagaan tak formal telah dikecualikan daripada kebanyakan program sokongan COVID-19 kerana mereka merupakan entiti tidak berdaftar. Namun begitu, disebabkan peranan penting mereka dalam menyumbang kepada pekerjaan, pengurangan kemiskinan, ekonomi dan eksport, Kerajaan telah memperkenalkan langkah khusus untuk sektor tak formal bagi membantu mengurangkan kos mereka semasa pandemik. Walau bagaimanapun, memandangkan kesukaran untuk mengenal pasti dan menjangkau perniagaan dalam sektor tak formal, cara yang paling popular untuk menyokong mereka semasa pandemik adalah menerusi pemindahan wang tunai kepada pekerja-pekerja mereka.

Program *Brazil's Cadastro Unico* memberikan pemindahan tunai kecemasan sebanyak USD115 selama tiga bulan kepada pekerja tak formal di negara Brazil. Uttar Pradesh, sebuah negeri di India memberikan 1,000 rupee (USD13) kepada 2.3 juta individu yang telah menyertai Skim Jaminan Pekerjaan Luar Bandar Nasional. Di wilayah Lagos dan Kaduna di Nigeria, keperluan asas makanan, air dan bekalan kesihatan disediakan untuk populasi sektor tak formal yang rentan.

## RESPON DASAR ASEAN TERHADAP COVID-19

Negara anggota ASEAN telah melancarkan pelbagai langkah dasar sebagai pertahanan awal terhadap pandemik COVID-19. Pelbagai pakej rangsangan ekonomi telah diumumkan sejak Februari 2020, dengan dasar kewangan pada mulanya diperkenalkan bagi mengatasi kebimbangan kecairan serta untuk meningkatkan keyakinan terhadap ekonomi sejak kemunculan gangguan rantaian bekalan dan pembatalan perjalanan. Langkah rangsangan fiskal yang dipertingkatkan, terutamanya untuk meningkatkan kapasiti sektor kesihatan dan mengurangkan kesan pada ekonomi keseluruhannya, telah diumumkan sejak pandemik COVID-19 menular dan memburukkan lagi keadaan ekonomi, terutamanya dalam sektor yang terjejas teruk.

Langkah yang paling umum dilaksanakan adalah insentif cukai untuk perniagaan yang terjejas, terutama sekali PKS dan mereka dalam sektor yang paling teruk terkesan seperti pelancongan, subsidi dalam bentuk bantuan tunai, diskaun bil elektrik, bantuan tunai buat isi rumah dan pekerja, termasuk insentif tambahan bagi mereka dalam sektor penjagaan kesihatan dan penundaan cukai atau bayaran pinjaman, pengecualian atau pengurangan yuran dan caj daripada Kerajaan. Beberapa negara anggota ASEAN telah mengumumkan langkah khusus sektor untuk menyokong kumpulan yang rentan. Sebagai contoh, Brunei membenarkan penangguhan sumbangan kepada dana amanah atau pencen manakala Malaysia membenarkan pengurangan caruman pencen. Singapura menggantung pinjaman dan caj pelajar manakala sektor perbankan Vietnam telah mewujudkan pakej kredit bernilai VND285 trilion (USD12.3 bilion) untuk perniagaan.

### Intervensi Fiskal yang Disasarkan

Negara anggota ASEAN telah memperkenalkan pelbagai pakej fiskal yang digabungkan berjumlah USD318.2 bilion atau setara dengan 10.1% daripada KDNK serantau pada tahun 2019. Setakat Mei 2020, Thailand menawarkan pakej rangsangan terbesar, yang merangkumi tiga bahagian berjumlah USD88.8 bilion, diikuti oleh Indonesia dengan USD81.8 bilion. Langkah fiskal yang disediakan tidak hanya untuk menyokong industri yang terjejas tetapi juga termasuk peruntukan tambahan bagi sektor kesihatan dan subsidi kepada isi rumah. Jadual 3 menunjukkan ringkasan pakej rangsangan negara anggota ASEAN. [10]

**Jadual 3**: Ringkasan Pakej Rangsangan Negara Anggota ASEAN setakat Mei 2020

| Negara Anggota ASEAN | Pakej Rangsangan | Setara USD (bilion) | Tarikh |
|---|---|---|---|
| Brunei Darussalam | BND450 juta | 0.3 | 30 Mac |
| Kemboja | KHR 420 bilion<br>KHR 8.1 trilion | 0.1<br>2.0 | 13 April<br>14 April |
| Indonesia | IDR10.3 trilion<br>IDR120 trilion<br>IDR22.9 trilion<br>IDR62.3 trilion<br>IDR405.1 trilion<br>IDR641.2 trilion | 0.7<br>8.1<br>1.5<br>3.9<br>24.6<br>43.0 | 25 Februari<br>13 Mac<br>16 Mac<br>18 Mac<br>31 Mac<br>19 Mei |
| PDR Lao | LAK30 bilion | 0.005 | 2 April |
| Malaysia | MYR20 bilion<br>MYR230 bilion<br>MYR10 bilion | 4.8<br>55.2<br>2.4 | 27 Februari<br>27 Mac<br>6 April |
| Myanmar | MMK100 bilion | 0.1 | 27 April |
| Filipina | HP27.1 bilion<br>PHP200 bilion | 0.5<br>3.8 | 16 Mac<br>31 Mac |
| Singapura | SGD6.4 bilion<br>SGD48 bilion<br>SGD5.1 bilion<br>SGD33 bilion | 4.6<br>33.7<br>3.4<br>23.3 | 18 Februari<br>26 Mac<br>6 April<br>26 Mei |
| Thailand | THB100 bilion<br>THB117 bilion<br>THB1.9 trilion | 3.2<br>3.6<br>82.0 | 4 Mac<br>24 Mac<br>7 April |
| Vietnam | VND250 trilion<br>VND62.0 trilion | 10.8<br>2.6 | 6 Mac<br>10 April |

*Sumber: ASEAN Policy Brief 2, Assessing ASEAN Economic Policy Responses in a Pandemic, ASEAN*

Intervensi fiskal negara anggota ASEAN tergolong dalam tiga kategori:

- Subsidi isi rumah diberikan dalam bentuk elaun tunai. Dalam beberapa keadaan, subsidi ini juga dilengkapi dengan pakej makanan dan subsidi untuk elektrik dan sumbangan keselamatan sosial atau pencen, terutama bagi mereka yang berada dalam kategori berpendapatan rendah dan rentan. Sebagai contoh, Filipina telah memperuntukkan semula PHP200 bilion (kira-kira USD3.9 bilion) untuk subsidi dalam bentuk tunai dan keperluan asas manakala Vietnam dan Indonesia telah memperkenalkan langkah inovatif seperti 'ATM beras'. [10]

- Pengecualian cukai, yuran, caj (termasuk sewa) atau moratorium bayaran pinjaman telah diberikan kepada individu, isi rumah dan perniagaan yang terjejas. Sama seperti subsidi kepada isi rumah, moratorium cukai, penangguhan sewa dan pengecualian daripada yuran dan caj untuk transaksi bank bertujuan meringankan beban kewangan perniagaan dan isi rumah yang kehilangan pendapatan bagi membantu mereka bertahan daripada krisis COVID-19 dan untuk menyegerakan pengoperasian semula selepas tempoh pandemik. [10]

- Langkah fiskal dalam bentuk kredit pantas dan murah, moratorium bayaran pinjaman atau penstrukturan semula pinjaman telah diperkenalkan. Langkah tersebut sangat penting, terutama bagi kumpulan yang paling rentan seperti PKS yang lebih cenderung memberhentikan pekerja atau menutup perniagaan lebih awal. Kegagalan perusahaan mikro, kecil dan sederhana akan memberi akibat yang hebat terhadap ekonomi di kebanyakan negara membangun, yang merupakan penyumbang utama kepada pekerjaan, termasuk ASEAN. [10]

**Langkah dan Intervensi Sektor yang Disasarkan**

Kerajaan ASEAN juga telah memperluaskan intervensi yang disasarkan bagi membantu sektor yang paling teruk terjejas akibat pandemik. Antara respon awal yang diambil oleh negara anggota ASEAN adalah mengalihkan sebahagian besar belanjawan fiskal mereka ke sektor kesihatan, terutamanya untuk memperkukuh kapasiti dan memberikan respon pantas kepada krisis kesihatan. Langkah respon termasuk perolehan bekalan perubatan seperti kit ujian, alat ventilator, topeng muka, dan peralatan pelindung diri (*personal protective equipment*, PPE) yang lain serta penubuhan hospital sementara dan kemudahan penjagaan kesihatan seperti pusat pengasingan untuk meningkatkan keupayaan sedia ada, termasuk penukaran hotel menjadi tempat tinggal sementara bagi golongan profesional penjagaan kesihatan, individu di bawah pemantauan atau mereka yang menjalani kuarantin. Indonesia menambah peruntukan sebanyak IDR75 trilion (USD5 bilion) untuk penjagaan kesihatan manakala Singapura memperuntukkan SGD800 juta (USD564.2 juta) untuk respon terhadap pandemik. [10]

Sektor pelancongan dan runcit bersama-sama dengan industri penerbangan telah terhenti, menyebabkan gangguan yang teruk kepada ekonomi dengan kebergantungan yang tinggi terhadap pengembaraan dan pelancongan. Sebagai akibat daripada sekatan perjalanan, permintaan penumpang di Indonesia dan Thailand telah mengalami penurunan, masing-masing sebanyak 59.8 juta dan 55.6 juta. Industri pelancongan dan pengembaraan yang tergendala telah mengakibatkan kerugian hasil dengan jumlah berbilion dan kehilangan berjuta-juta pekerjaan. Langkah fiskal untuk menyokong perniagaan yang terjejas akibat

pandemik, seperti diskaun bagi bil dan moratorium cukai telah diperluaskan ke sektor penerbangan. Walau bagaimanapun, melihat pada skala kesan pandemik terhadap industri penerbangan, sokongan Kerajaan sahaja tidak cukup untuk memenuhi keperluan industri dan banyak syarikat penerbangan di seluruh ASEAN telah melakukan pengecilan dan memotong gaji pekerja. [10]

Negara anggota ASEAN juga telah melaksanakan langkah untuk memberi sokongan kredit kepada sektor pertanian bagi memastikan rantaian bekalan dari ladang ke pasaran tetap terbuka. Malaysia telah memperuntukkan sejumlah RM1 bilion untuk Dana Jaminan Makanan serta memberikan sokongan tambahan kepada petani dan nelayan bagi pengeluaran pertanian. Pembiayaan juga disediakan bagi menubuhkan kemudahan penyimpanan makanan dan saluran pengedaran untuk melindungi bekalan manakala sejumlah RM64.4 juta diperuntukkan untuk projek agromakanan. Langkah fiskal dilengkapkan dengan sokongan untuk akses kepada pasaran dan peningkatan produktiviti, kemudahan proses eksport serta program tunai untuk bekerja di luar bandar. [10]

**Dasar Monetari dan Langkah Kewangan**

Sejak berlakunya penularan COVID-19, bank pusat merentas ASEAN telah menggunakan pemotongan kadar dasar, pengurangan nisbah keperluan rizab dan pembelian aset bagi mengekalkan kestabilan kewangan, memastikan kecairan sistem serta menurunkan kos kredit. Langkah ini juga bertujuan meyakinkan orang awam bahawa Kerajaan komited untuk mengemudi ekonomi keluar daripada krisis dan memelihara kestabilan sektor perbankan.

Sejak berlakunya penularan COVID-19, bank pusat merentas ASEAN telah menggunakan pemotongan kadar dasar, pengurangan nisbah keperluan rizab dan pembelian aset bagi mengekalkan kestabilan kewangan, memastikan kecairan sistem serta menurunkan kos kredit.

Bank Negara Vietnam telah menyeru pemberi pinjaman komersial untuk mengurangkan yuran penyelesaian minimum sebanyak 50% menerusi sistem elektronik antara bank serta mengekang dividen dan perbelanjaan operasi bagi mengekalkan bekalan modal yang mencukupi manakala Pihak Berkuasa Monetari Singapura telah menyesuaikan keperluan pengawalan dan program penyeliaan terpilih dalam menangani cabaran kendalian yang dihadapi oleh institusi kewangan semasa pandemik. Bank Thailand menyediakan pembiayaan jambatan (*bridge financing*) kepada syarikat berkualiti tinggi menerusi Dana Penstabilan Bon Korporat, yang membeli bon Kerajaan untuk memastikan pasaran bon Kerajaan berfungsi dan menubuhkan kemudahan khas bagi menyediakan kecairan untuk dana bersama menerusi bank. Secara kolektif, langkah ini bertujuan meningkatkan kecairan dan keyakinan pasaran sambil mengekalkan sistem monetari dan kewangan yang stabil. [10]

## PAKEJ RANGSANGAN EKONOMI COVID-19 – KISAH MALAYSIA



Kerajaan Malaysia telah mengumumkan beberapa pakej rangsangan ekonomi bagi memastikan kesejahteraan rakyat serta kelangsungan perniagaan yang terjejas akibat pelanjutan langkah pembendungan pandemik. Pakej rangsangan tersebut adalah Pakej Rangsangan Ekonomi 2020 (PRE2020) bernilai RM20 bilion diikuti oleh Pakej Ekonomi PRIHATIN Rakyat (PRIHATIN) bernilai RM230 bilion, Pakej PRIHATIN Tambahan untuk PKS bernilai RM10 bilion, Pelan Jana Semula Ekonomi Negara (PENJANA) bernilai RM35 bilion dan pakej Kita Prihatin bernilai RM10 bilion. [1]

Inisiatif ekonomi yang diperkenalkan di bawah pakej rangsangan bertujuan menangani isu-isu penting berkaitan pandemik yang dihadapi oleh perniagaan, terutamanya PKS, seperti pembiayaan, kos menjalankan perniagaan dan mengurangkan cabaran aliran tunai, pengekalan pekerjaan, pembangunan modal insan, pembangunan infrastruktur dan penerapan teknologi dan digitalisasi. Berikut adalah ringkasan beberapa inisiatif utama daripada pelbagai pakej rangsangan.

### Pembiayaan

Beberapa inisiatif utama bagi pembiayaan adalah:

- RM5 billion Kemudahan Bantuan Khas (*Special Relief Facility*, SRF) untuk PKS dengan pengurangan kadar faedah daripada 3.75% ke 3.5%. Seterusnya, Bank Negara Malaysia (BNM) telah meningkatkan peruntukan SRF kepada RM10 bilion berikutan permintaan yang sangat tinggi daripada PKS; [11]
- RM6.8 bilion Kemudahan Semua Sektor Ekonomi (*All Economic Sector Facility*, AES) untuk PKS oleh BNM dengan kadar faedah yang diturunkan daripada 8% ke 7%; [11]
- RM700 juta Skim Kredit Mikro oleh Bank Simpanan Nasional (BSN) termasuk peruntukan tambahan bernilai RM500 juta di bawah PRIHATIN bagi menyediakan pinjaman mudah dengan kadar faedah sebanyak 2% dan tanpa cagaran untuk perusahaan mikro. Seterusnya di bawah Pakej PRIHATIN Tambahan untuk PKS, kadar faedah sebanyak 2% dihapuskan ke 0% dan jumlah pembiayaan meningkat daripada RM50,000 menjadi RM75,000; [1]
- RM200 juta Skim Kredit Mikro dengan jumlah pinjaman maksimum sebanyak RM10,000 bagi setiap syarikat dengan kadar faedah 0% oleh TEKUN Nasional; [11]
- RM2.1 bilion Geran Khas PRIHATIN untuk perusahaan mikro yang berkelayakan dengan penyediaan geran khas sebanyak RM3,000; [11]
- RM2 bilion Skim Pembiayaan PKS PENJANA untuk membantu PKS mengekalkan operasi perniagaan mereka; [12]

- RM1 bilion di bawah PENJANA untuk PKS dalam sektor pelancongan membiayai inisiatif transformasi bagi terus berdaya maju dan berdaya saing dalam normal baharu; [12]
- RM400 juta di bawah PENJANA bagi membiayai program perusahaan mikro; [12]
- RM500 juta Kemudahan bantuan Bumiputera bagi memastikan kelangsungan usahawan Bumiputera patuh Shariah; [12] dan
- Membenarkan PKS yang beroperasi kurang daripada empat tahun untuk memohon pembiayaan daripada skim BizMula-i dan BizWanita-i di bawah Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC). [12]

**Mengurangkan Kos Menjalankan Perniagaan dan Cabaran Aliran Tunai**

Beberapa inisiatif utama untuk membantu mengurangkan kos menjalankan perniagaan serta mengurangkan cabaran aliran tunai adalah:

- Moratorium pinjaman serta penstrukturan semula dan penjadualan semula pinjaman untuk perniagaan yang terjejas disediakan oleh pelbagai bank dan institusi kewangan; [11]
- Penangguhan bayaran ansuran cukai pendapatan bulanan kepada semua PKS selama tiga bulan bermula 1 April 2020; [11]
- Khidmat Rundingan Majikan oleh Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP) bagi penangguhan pembayaran, penstrukturan semula dan penjadualan semula caruman majikan; [11]
- Pengecualian cukai perkhidmatan sebanyak 6% untuk hotel dari bulan Mac - Ogos 2020;
- Pengecualian sewa selama enam bulan untuk penyewa daripada semua premis yang dimiliki oleh Kerajaan persekutuan;
- Pengecualian levi Pembangunan Sumber Manusia Berhad (PSMB) untuk semua sektor selama enam bulan bermula April 2020; [11]
- Penangguhan tiga bulan bayaran ansuran cukai pendapatan untuk PKS, berkuat kuasa 1 April 2020; [11]
- RM500 juta untuk memberi subsidi diskaun sebanyak 15% kepada bil elektrik bagi sektor pelancongan dan diskaun sebanyak 2% untuk sektor komersial, perindustrian dan pertanian; [11] dan
- Pengurangan sebanyak 25% bagi levi permit pekerja asing yang tamat tempoh di antara 1 April 2020 dan 31 Disember 2020. [11]

**Pengekalan Pekerjaan**

Beberapa inisiatif utama untuk mengekalkan pekerjaan dan mengatasi pengangguran adalah:

- RM13.8 bilion Program Subsidi Upah oleh Pertubuhan Keselamatan Sosial (PERKESO) untuk pekerja berpendapatan RM4,000 ke bawah, yang diumumkan menerusi beberapa pakej rangsangan. Selanjutnya, sejumlah RM2.4 bilion Program Subsidi Upah 2.0 diperuntukkan di bawah Kita Prihatin bagi membantu syarikat yang masih terjejas; [11]
- RM1.5 bilion di bawah PERKESO bagi menggalakkan pengambilan pekerja oleh perniagaan; [11]
- RM800 juta bagi menyokong majikan dan pekerja dengan insentif pengaturan kerja yang fleksibel di bawah PERKESO; [11] dan
- Membolehkan majikan berunding dengan pekerja mereka mengenai syarat pekerjaan, termasuk pelaksanaan potongan gaji dan pilihan cuti tanpa gaji selama tempoh PKP. [11]

**Modal Insan**

Beberapa inisiatif utama untuk meningkatkan produktiviti modal insan adalah:
- RM100 juta oleh PSMB untuk geran padanan asas bagi membiayai latihan pekerja daripada sektor pelancongan dan sektor lain yang terjejas; [12]
- Potongan dua kali ganda untuk perbelanjaan yang dikeluarkan bagi latihan berkaitan pelancongan yang telah diluluskan; [12]
- RM50 juta untuk memberi subsidi kepada kursus pendek bagi kursus kemahiran digital dan berkemahiran tinggi; [12]
- Kerjasama di antara MyCreative dan sektor swasta bagi membantu pemain menyesuaikan diri dengan normal baharu menerusi latihan dalam kaedah pengedaran digital dan promosi, pembangunan model perniagaan baharu, dan ketersambungan; [12] dan
- Mobiliti tenaga kerja agromakanan menerusi insentif bagi syarikat perintis untuk melatih dan mendidik tenaga kerja. [12]

**Infrastruktur**

Beberapa inisiatif infrastruktur utama untuk memacu pertumbuhan ekonomi adalah:
- RM13 bilion pelaburan oleh Tenaga Nasional Berhad (TNB), termasuk mempercepatkan pelaksanaan lampu jalan LED, saluran transmisi dan sistem solar bumbung; [11]
- RM3 bilion diperuntukkan untuk *National Fiberisation and Connectivity Plan* oleh Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia (SKMM); [11]
- RM2 bilion bagi pelaksanaan segera projek pembaikan dan peningkatan infrastruktur kecil di seluruh negara, terutamanya di kawasan luar bandar; [11]
- RM100 juta untuk kemudahan penyimpanan dan pengedaran makanan serta program integrasi tanaman; [11] dan
- Mempercepatkan pelaksanaan projek 2020 oleh agensi Kerajaan dan syarikat berkaitan Kerajaan. [11]

**Teknologi dan Digitalisasi**

Beberapa inisiatif utama untuk menyokong PKS dalam digitalisasi atau automasi adalah:
- RM700 juta bagi membantu dan memberi insentif kepada PKS dan syarikat peringkat pertengahan untuk mendigitalkan operasi dan saluran perdagangan, yang merangkumi: [13]
  – RM100 juta untuk Geran Padanan Digitalisasi PKS [13]
  – RM500 juta Dana Transformasi Teknologi PKS [13]
  – RM100 juta Geran Automasi Pintar [13]
- RM80 juta untuk pelaksanaan *Sandbox* Teknologi Inovasi bagi mendorong inovasi dan kreativiti yang dapat menggerakkan digitalisasi penyampaian perkhidmatan dan memacu syarikat di peringkat permulaan; [13]
- RM70 juta untuk Kempen e-Dagang Perusahaan Mikro dan PKS bagi menggalakkan penerapan e-dagang; [13]
- RM20 juta untuk mentransformasi Pusat Internet Desa sebagai hab e-dagang; [13] dan
- RM5 juta bagi penubuhan platform nasihat perniagaan sehenti secara dalam talian iaitu *MyAssist MSME*. [13]

**Ringkasan Pencapaian**

Sehingga kini, hasil daripada pelaksanaan pakej rangsangan ekonomi dilaporkan secara berkala oleh Menteri Kewangan menerusi beberapa siri laporan LAKSANA. Setakat 11 Disember 2020, antara hasil utama berkaitan dengan sokongan kewangan bagi perniagaan dan langkah untuk merangsang pertumbuhan ekonomi adalah:

- Sebanyak RM11.24 bilion telah diluluskan oleh bank tempatan dan dipersetujui oleh 23,875 PKS di bawah Dana Pinjaman Mudah PKS yang ditadbir oleh BNM. Jumlah ini merangkumi SRF, Kemudahan Automasi & Digitalisasi (*Automation & Digitalisation Facility*, ADF), AES dan Kemudahan Agromakanan (*Agrofood Facility*, AF). Peruntukan sebanyak RM10 bilion bagi SRF telah digunakan sepenuhnya yang memberi manfaat kepada 21,000 PKS dan membantu menyelamatkan lebih daripada 450,000 pekerjaan;
- Program Subsidi Upah menyalurkan sebanyak RM12.61 bilion dalam pemberian subsidi upah bagi memanfaatkan 322,177 majikan dan 2.64 juta pekerja;
- Program Insentif Pengambilan Pekerja dan Program Bantuan Latihan membantu 106,443 individu untuk mendapatkan pekerjaan, termasuk 85,242 individu di bawah umur 40 tahun; 13,513 individu dalam kumpulan umur 40 – 60 tahun; 1,268 individu kehilangan upaya dan 6,420 perantis;
- Seramai 129,144 individu telah menerima kelulusan untuk menyertai program kemahiran semula dan peningkatan kemahiran yang dikendalikan oleh pelbagai Kementerian dan agensi;
- Sebanyak 5,576 permohonan telah diluluskan dengan nilai pinjaman berjumlah RM1.1 bilion daripada dana Pembiayaan PKS PENJANA;
- Skim Pemulihan Perniagaan TEKUN telah menyalurkan pembiayaan sebanyak RM99.2 juta kepada 14,861 perusahaan mikro; dan
- Skim Pembiayaan Mikro Kredit PENJANA di bawah BSN telah menyalurkan sejumlah RM253.1 juta kepada 7,252 PKS dan perusahaan mikro.



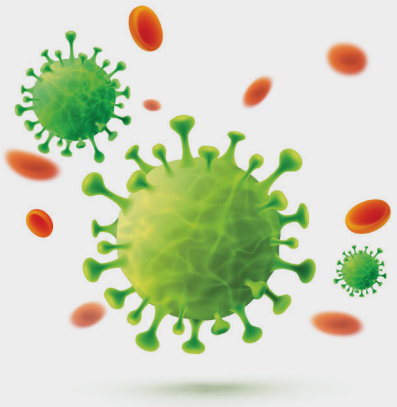
Tambahan lagi, pencapaian berikut turut direkodkan dalam laporan LAKSANA pada 2 Oktober 2020:

- Sebanyak 1,634 PKS dan syarikat di peringkat pertengahan diluluskan untuk menerima geran berjumlah RM24.6 juta bagi mendigitalkan operasi dan saluran perdagangan daripada Geran Padanan Digitalisasi PKS, Dana Transformasi Teknologi PKS dan Geran Automasi Pintar;
- Sejumlah RM567.9 juta telah disuntik ke dalam ekonomi menerusi aplikasi ePENJANA dengan memberikan kredit sebanyak RM50 kepada setiap 11.36 juta eWallet; dan
- Dana *MyCreative Ventures* berjumlah RM130 juta yang menyokong industri kesenian, kebudayaan dan hiburan telah menerima 182 permohonan bagi pinjaman dan geran berjumlah RM43 juta manakala dana RM10 juta oleh Agensi Pembangunan Ekonomi Seni Budaya (CENDANA) telah meluluskan 184 permohonan bagi sokongan pembiayaan berjumlah RM2.7 juta.

Selanjutnya, inisiatif untuk menyokong penerapan e-dagang dan digitalisasi juga telah menerima sambutan luar biasa daripada PKS dan telah menjana jumlah penjualan dalam talian sebanyak RM1.2 bilion seperti yang dilaporkan oleh LAKSANA pada 27 Oktober 2020. Inisiatif tersebut merangkumi:

- Kempen e-Dagang Perusahaan Mikro dan PKS PENJANA yang dilancarkan pada akhir bulan Jun untuk membantu perniagaan tempatan meningkatkan produktiviti dan operasi mereka menerusi e-dagang dan digitalisasi, yang disokong oleh 20 platform e-dagang sebagai rakan kongsi pelaksanaan strategik telah berjaya mencatatkan lebih daripada 45,000 PKS baharu yang mendaftar dengan rakan kongsi strategik, membantu lebih daripada 115,000 PKS dan menjana lebih daripada RM332 juta jualan sehingga Oktober 2020; dan
- Inisiatif *Shop Malaysia Online* untuk menggalakkan pembelian barangan oleh penjual tempatan secara dalam talian menerusi penyediaan baucar digital. Inisiatif ini disertai oleh 22 platform e-dagang sebagai rakan kongsi strategik dan dibiayai bersama oleh Kerajaan. Sejak dilancarkan pada 1 Ogos 2020, PENJANA *Shop Malaysia Online* telah berjaya menghasilkan jualan bernilai RM896 juta dan telah memberi manfaat kepada lebih daripada 213,000 penjual tempatan serta 7.8 juta pengguna dari seluruh negara.

# Artikel Khas
# Kaji Selidik Kesan Pandemik COVID-19 terhadap PKS



Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MEDAC) dan SME Corp. Malaysia telah menjalankan beberapa siri kaji selidik dalam kalangan PKS yang merentas pelbagai sektor ekonomi dan industri. Kaji selidik ini dijalankan untuk menilai kesan penularan COVID-19 serta maklum balas mereka terhadap pelbagai pakej rangsangan ekonomi yang diumumkan oleh Kerajaan:

| Kaji Selidik | Tempoh | Responden |
|---|---|---|
| Kaji Selidik PKS mengenai Penularan COVID-19 | 19 - 26 Mac 2020 | 1,920 PKS |
| Kaji Selidik mengenai Kesan Penularan COVID-19 dan Pakej Rangsangan Ekonomi untuk PKS | 2 - 8 April 2020 | 982 PKS |
| Kaji Selidik bagi Menilai Respon PKS terhadap Pembukaan Semula Ekonomi Negara | 4 - 7 Mei 2020 | 1,786 PKS |

Penularan COVID-19 mempengaruhi pelbagai spektrum sektor perniagaan terutamanya PKS dalam cara yang belum pernah terjadi sebelum ini. Berdasarkan Kaji Selidik PKS mengenai Penularan COVID-19 yang pertama kali dijalankan berikutan pelaksanaan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP), amat mengejutkan apabila sebanyak 95.3% responden mengalami penurunan penjualan dengan serta merta dan ketara pada bulan Mac 2020, dengan 44.0% responden menyatakan jualan mereka menurun sehingga lebih daripada 70.0%. Selebihnya, 21.6% melaporkan penurunan jualan antara 51.0% sehingga 70.0% manakala 29.7% mengalami kerugian jualan sebanyak 50.0% atau kurang. Hanya 1.7% melaporkan peningkatan jualan terutamanya dalam kalangan industri berkaitan makanan & minuman, sementara 3.1% melaporkan tiada perbezaan yang ketara dalam jualan.

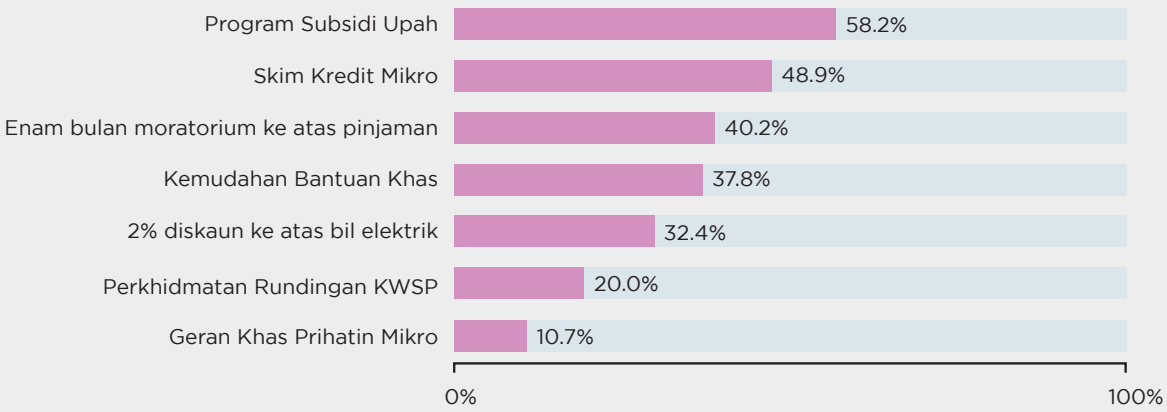
Susulan kuarantin di seluruh negara, PKS merasakan kesan kerana pengguna mengehadkan pergerakan mereka dengan berada di rumah sahaja, lantas menyebabkan penurunan yang merudum dalam perbelanjaan pengguna dan perniagaan. Dalam keadaan yang sukar, responden menekankan bahawa aliran tunai merupakan cabaran utama semasa pandemik, diikuti oleh penurunan permintaan dan gangguan rantaian bekalan. Masalah aliran tunai disebabkan oleh penurunan jualan yang ketara, sebahagiannya berpunca daripada penutupan sementara operasi perniagaan semasa PKP oleh lebih daripada tiga perempat responden. Tambahan lagi, responden mempunyai isu dalam pembayaran gaji dan faedah pekerja, pembayaran balik pinjaman serta pembayaran sewa dan utiliti, lantas memburukkan kedudukan kewangan mereka. Kemerosotan jualan secara mendadak dan

tekanan terhadap tunai telah mengakibatkan 48.5% responden, terutamanya PKS dalam sektor pembinaan, hanya dapat mengekalkan perniagaan mereka selama sebulan jika PKP berpanjangan.

Kekurangan jualan dan pendapatan adalah gangguan terbesar terhadap aliran tunai PKS yang merupakan inti pati kelangsungan perniagaan. Perlu diberi perhatian, sebanyak 57.9% daripada hasil jualan perniagaan PKS dijana melalui kedai fizikal, lantas menjadikan mereka lebih rentan terhadap gangguan aktiviti perniagaan yang disebabkan oleh PKP. Hanya 21.1% responden melaporkan menjual produk atau perkhidmatan mereka menerusi saluran dalam talian seperti media sosial, laman web dan platform e-dagang. Melihat kepada status tunai dalam tangan PKS, kebanyakan responden (79.3%) menyatakan bahawa mereka mempunyai tunai yang mampu bertahan kurang daripada tiga bulan manakala 14.8% melaporkan mereka mampu untuk bertahan selama tiga hingga lima bulan.

Peningkatan isu aliran tunai, permintaan dan rantaian bekalan memberi tekanan yang hebat kepada perniagaan terutamanya peniaga kecil. Memberi respon terhadap keperluan kelangsungan sektor perniagaan, Kerajaan telah mengumumkan Pakej Rangsangan Ekonomi Prihatin Rakyat (PRIHATIN) pada 27 Mac 2020 dan Pakej PRIHATIN Tambahan untuk PKS pada 6 April 2020 yang telah memberi manfaat kepada PKS secara langsung dan tidak langsung. Keadaan di luar sana masih mencabar namun terdapat objektiviti susulan inisiatif yang diberikan. Kaji Selidik mengenai Kesan Penularan COVID-19 dan Pakej Rangsangan Ekonomi untuk PKS menunjukkan bahawa pakej rangsangan ekonomi telah sedikit sebanyak memberi kelegaan kepada PKS. Tiga insentif teratas yang telah memanfaatkan PKS adalah program Subsidi Upah (58.2%), Skim Kredit Mikro (48.9%) dan enam bulan moratorium ke atas pinjaman (40.2%).

**Carta 1**: Kesan Pakej Rangsangan terhadap PKS



Pemerhatian yang lebih terperinci terhadap hasil kaji selidik menunjukkan bahawa PKS memerlukan bantuan bagi mengekalkan perniagaan mereka dan meningkatkan momentum pertumbuhan semasa pandemik. Akses pantas kepada pinjaman dengan kadar faedah yang lebih rendah (60.1%); penangguhan atau pengecualian cukai dan pembayaran berkanun (50.7%); serta platform berasaskan dalam talian dan perkhidmatan maya (34.2%) telah dinyatakan sebagai bantuan utama yang diperlukan untuk perniagaan kembali pulih. Dengan sokongan yang diberikan, sebanyak 85.6% responden yakin bahawa perniagaan mereka akan pulih dalam masa setahun atau kurang. Daripada jumlah ini, sebanyak 16.8% responden optimis bahawa perniagaan mereka akan pulih dalam masa tiga bulan, terutamanya responden dalam industri berkaitan makanan dan minuman. Mengambil kira prestasi perniagaan dalam jangka masa terdekat, sejumlah 5.1% responden positif bahawa mereka akan mendapat keuntungan pada tahun 2020, 22.0% lagi menjangkakan perniagaan akan mendapat pulangan modal sementara hampir tiga perempat responden (72.9%) melaporkan bahawa tahun 2020 akan menjadi tahun yang merugikan buat mereka.

Beralih kepada Kaji Selidik bagi Menilai Respon PKS terhadap Pembukaan Semula Ekonomi Negara, kaji selidik ini telah dijalankan untuk mendapatkan maklum balas PKS mengenai keputusan Kerajaan dalam membuka semula aktiviti ekonomi secara beransur-ansur dengan membenarkan kebanyakan industri dan aktiviti perniagaan untuk beroperasi bermula pada 4 Mei 2020 susulan pelaksanaan PKP Bersyarat (PKPB). Hasil kaji selidik menunjukkan bahawa kurang daripada separuh responden (49.6%) menyambung semula operasi perniagaan, terutamanya firma bersaiz sederhana. Antara isu utama yang dinyatakan oleh responden sebagai halangan dalam memulakan semula perniagaan adalah kekurangan pelanggan dan akses pasaran (66.7%); modal yang tidak mencukupi (60.6%); isu rantaian bekalan (37.2%); dan kesukaran untuk mematuhi prosedur operasi standard (22.4%).

Di samping itu, lebih daripada dua pertiga PKS mengalami kerugian perniagaan sehingga RM100,000 semasa PKP. Oleh itu, PKS telah melakukan penyesuaian yang diperlukan bagi mengatasi tekanan semasa yang disebabkan oleh pandemik iaitu merangkumi berunding berkenaan gaji dan faedah pekerja (36.5%), menstruktur semula perniagaan bagi mengurangkan pekerja (33.5%) dan mengehadkan perjalanan perniagaan yang tidak perlu bagi pekerja (33.0%). Beberapa PKS juga menghadapi isu untuk memulakan semula operasi, oleh itu mereka memohon pelbagai bantuan daripada Kerajaan yang dapat membantu meringankan beban mereka, terutamanya akses kepada sumber kewangan dan pinjaman mudah serta potongan cukai. Responden juga menyatakan keperluan untuk menubuhkan agensi Kerajaan yang khusus bagi hal-hal yang berkaitan PKS, lantas memperkemaskan dan memudahkan peniaga kecil secara menyeluruh.

Ketika perniagaan menyesuaikan diri dengan norma baharu, pelbagai penyelarasan dan kemajuan positif telah dilakukan terhadap operasi perniagaan mereka. Perubahan keutamaan dalam kalangan PKS dapat diperhatikan, bermula daripada pelaksanaan langkah-langkah potongan kos semasa tempoh puncak PKP pada Mei 2020, sehingga menjalankan langkah-langkah pembangunan yang dapat membantu mengekalkan perniagaan. Berdasarkan Kaji Selidik ke atas Usahawan Pasca COVID-19 yang dijalankan

oleh MEDAC pada bulan Julai 2020, keutamaan teratas dalam kalangan PKS telah beralih kepada penggunaan platform e-dagang (45.8%), membuat perubahan dalam terma pekerjaan (25.0%) serta penerapan teknologi dan digitalisasi (19.0%). Tanda-tanda optimistik semakin meningkat dengan berkurangnya bilangan firma (49.6%) yang melaporkan penurunan jualan melebihi 50% (Mac-Mei 2020: 65.6%), pemberhentian pekerja menurun kepada 12% (Mac-Mei 2020: 14.2%), sementara jumlah penutupan operasi perniagaan juga menurun, walaupun hanya sedikit, kepada 1.4% (Mac-Mei 2020: 1.6%). Perlu diberi perhatian bahawa sebanyak 43.1% responden menyatakan bahawa mereka sedang membangunkan pelan kelangsungan perniagaan, mencerminkan penekanan yang lebih besar oleh PKS terhadap kepentingan pelan tersebut sekiranya terdapat kejutan atau krisis ekonomi.

Kesan awal dari segi KDNK PKS menunjukkan bahawa pandemik COVID-19 telah menyebabkan kerugian perniagaan berjumlah RM38.6 bilion pada April 2020, bersamaan dengan 7.4% penurunan sumbangan kepada KDNK PKS. Walau bagaimanapun, terdapat peningkatan yang ketara susulan pelaksanaan pelbagai langkah di bawah pakej rangsangan ekonomi seperti PRIHATIN dan PENJANA. Pada bulan Ogos 2020, unjuran kerugian pendapatan yang lebih rendah iaitu sebanyak RM30.7 billion telah dianggarkan, penurunan sebanyak 20.0% berbanding anggaran yang dibuat pada bulan April 2020. Trend ke arah unjuran kerugian pendapatan yang lebih rendah dijangka dapat dilihat dalam semua sektor ekonomi. Mengambil kira kerugian pendapatan mengikut saiz perniagaan, perusahaan mikro yang merangkumi 76.5% daripada jumlah pertubuhan perniagaan di Malaysia dengan jelas akan menjadi sektor perniagaan yang terjejas teruk.

**Carta 2**: Ringkasan Senario PKS dalam Pra-pandemik, ketika PKP dan Pasca-PKP

| Sebelum pandemik | Semasa PKP | Pasca-PKP |
|---|---|---|
| • 55.4% PKS menjangkakan peningkatan dalam jualan | • 78.9% PKS mempunyai tunai yang boleh bertahan untuk kurang daripada tiga bulan | Penurunan jualan berkurang dari: Mei: 65.6% → Ogos: 49.6% |
| • 44.3% PKS menjangkakan perniagaan akan bertambah baik dalam enam bulan akan datang | • 72.4% terpaksa menutup operasi perniagaan buat sementara waktu | Pemberhentian pekerja menurun dari: Mei: 14.2% → Ogos: 12.0% |
| • 34.6% PKS menghadapi masalah aliran tunai | • 58.6% mencatatkan tiada sebarang jualan | Penutupan operasi perniagaan menurun dari: Mei: 1.6% → Ogos: 1.4% |
| | • 39.4% hanya dapat bertahan selama sebulan atau kurang | |
| | • 19.2% mengalami kerugian perniagaan sebanyak RM100,000 dan ke atas | |

# Artikel Khas

## Langkah untuk Mengurangkan Isu PKS terhadap COVID-19 oleh Kerajaan Negeri



**PERLIS**

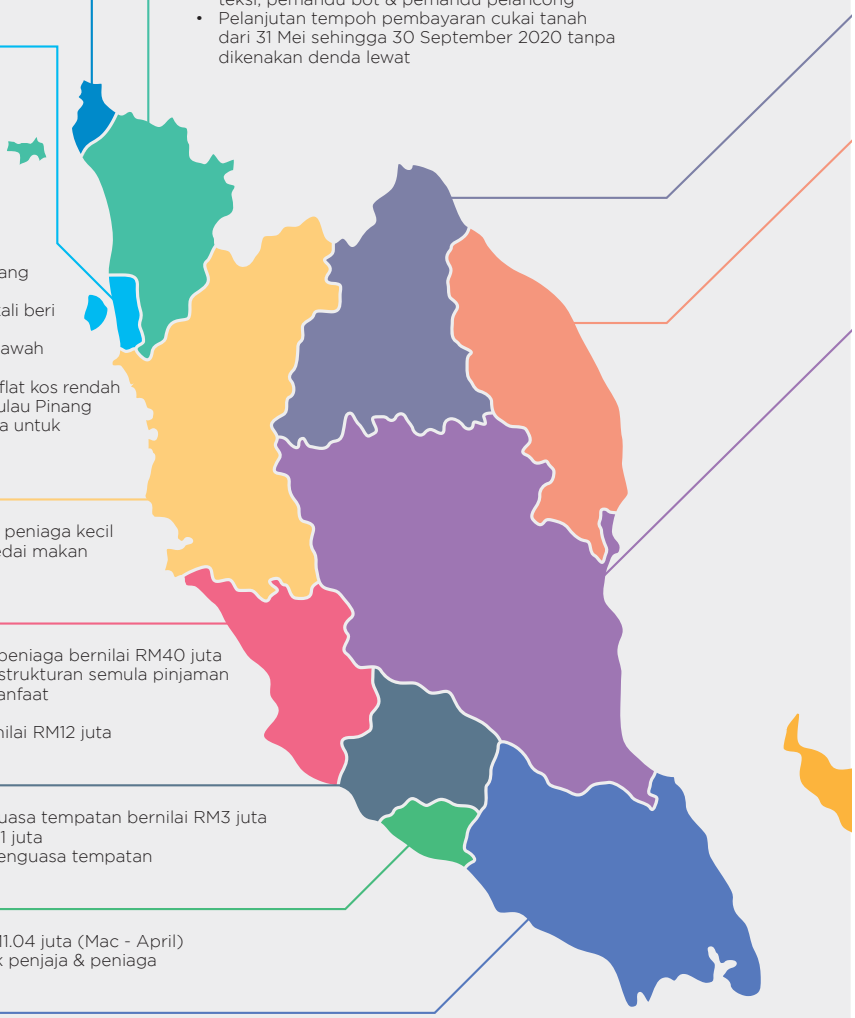
- Diskaun sewa gerai sebanyak 50% untuk peniaga kecil
- Pengecualian sewa tapak pasar malam / siang

**KEDAH**

- RM10 juta kepada peniaga, buruh harian, pemandu teksi, pemandu bot & pemandu pelancong
- Pelanjutan tempoh pembayaran cukai tanah dari 31 Mei sehingga 30 September 2020 tanpa dikenakan denda lewat

**PULAU PINANG**

- Penangguhan cukai berkaitan tanah (Mei - Ogos)
- Bayaran sekali beri sebanyak RM500 untuk perniagaan kecil dan pemandu pelancong berdaftar
- Tambahan sebanyak RM200 untuk pemandu teksi & pemilik beca ke atas RM300 tahunan yang diterima oleh mereka daripada Kerajaan negeri
- Maksimum RM10,000 untuk PKS dengan 0% bagi skim pinjaman mikro (jadual pembayaran balik enam bulan)
- Bantuan sekali beri sebanyak RM500 untuk 9,000 penjaja, pemandu bas, pemandu bas / van pelancongan dan pemandu kenderaan sewa & limosin pelancongan yang berdaftar & tidak berdaftar
- Pengendali sukan air pantai akan menerima bayaran sekali beri sebanyak RM300
- Dana RM10 juta untuk pemain industri pelancongan di bawah Perbadanan Pembangunan Pulau Pinang
- Pengecualian sewa selama tiga bulan untuk lot kedai di flat kos rendah
- Rebat dalam bayaran taksiran untuk Majlis Bandaraya Pulau Pinang dan Majlis Bandaraya Seberang Perai bernilai RM47.3 juta untuk 600,000 pembayar cukai



**PERAK**

- Bantuan sekali beri sebanyak RM500 kepada penjaja & peniaga kecil
- Diskaun sewa sebanyak 50% untuk gerai makan dan kedai makan di bawah penguasa tempatan

**SELANGOR**

- Bayaran RM500 (sekali beri) kepada 80,000 penjaja / peniaga bernilai RM40 juta
- Penangguhan pembayaran balik pinjaman dengan penstrukturan semula pinjaman peminjam di bawah Skim Hijrah yang akan memberi manfaat kepada 40,000 usahawan bernilai RM70 juta
- Pengecualian sewa untuk 80,000 vendor berlesen bernilai RM12 juta

**NEGERI SEMBILAN**

- RM300 kepada peniaga kecil / berdaftar dengan penguasa tempatan bernilai RM3 juta
- RM300 untuk teksi / e-panggilan berdaftar bernilai RM1 juta
- Pengecualian sewa gerai selama dua bulan di bawah penguasa tempatan

**MELAKA**

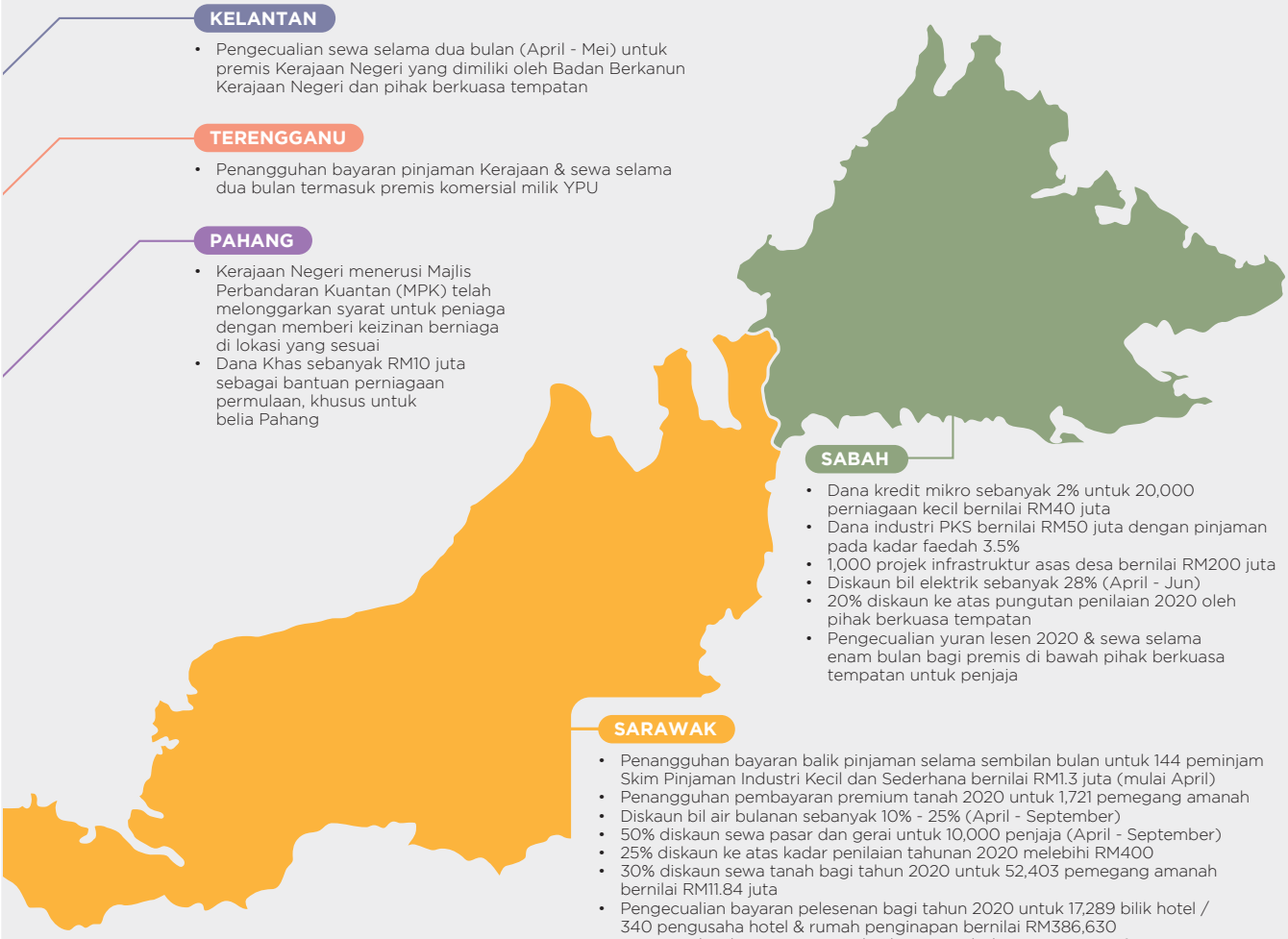
- Pengecualian sewa tapak selama dua bulan bernilai RM1.04 juta (Mac - April) & yuran lesen tahunan 2020 bernilai RM0.90 juta untuk penjaja & peniaga

**JOHOR**

- Fleksibiliti & insentif untuk PKS yang beroperasi di 151 premis milikan Kerajaan
- Pengecualian sewa untuk premis & pasar awam milikan pihak berkuasa tempatan untuk 10,371 peniaga (April - Disember)
- Tempoh bayaran cukai tanah dilanjutkan sehingga 30 September

*Nota: Berdasarkan maklumat daripada pelbagai sumber, termasuk laman web Kerajaan dan dalam talian.*

Kerajaan negeri dan tempatan berada di barisan hadapan bagi meneruskan usaha yang terlaras dengan bekerjasama bersama Kerajaan persekutuan sambil bertindak secara proaktif untuk melaksanakan langkah yang disasarkan bagi menangani dengan pantas serangan ekonomi yang disebabkan oleh COVID-19. Menyedari hakikat bahawa salah satu cara utama pandemik ini boleh menggugat ekonomi tempatan adalah menerusi PKS, semua negeri di Malaysia telah melaksanakan pelbagai langkah untuk menyokong PKS dan usahawan yang rentan. Gambar rajah berikut menggambarkan senarai beberapa langkah yang diambil oleh Kerajaan Negeri dalam bidang kuasa masing-masing:



**KELANTAN**

- Pengecualian sewa selama dua bulan (April - Mei) untuk premis Kerajaan Negeri yang dimiliki oleh Badan Berkanun Kerajaan Negeri dan pihak berkuasa tempatan

**TERENGGANU**

- Penangguhan bayaran pinjaman Kerajaan & sewa selama dua bulan termasuk premis komersial milik YPU

**PAHANG**

- Kerajaan Negeri menerusi Majlis Perbandaran Kuantan (MPK) telah melonggarkan syarat untuk peniaga dengan memberi keizinan berniaga di lokasi yang sesuai
- Dana Khas sebanyak RM10 juta sebagai bantuan perniagaan permulaan, khusus untuk belia Pahang

**SABAH**

- Dana kredit mikro sebanyak 2% untuk 20,000 perniagaan kecil bernilai RM40 juta
- Dana industri PKS bernilai RM50 juta dengan pinjaman pada kadar faedah 3.5%
- 1,000 projek infrastruktur asas desa bernilai RM200 juta
- Diskaun bil elektrik sebanyak 28% (April - Jun)
- 20% diskaun ke atas pungutan penilaian 2020 oleh pihak berkuasa tempatan
- Pengecualian yuran lesen 2020 & sewa selama enam bulan bagi premis di bawah pihak berkuasa tempatan untuk penjaja

**SARAWAK**

- Penangguhan bayaran balik pinjaman selama sembilan bulan untuk 144 peminjam Skim Pinjaman Industri Kecil dan Sederhana bernilai RM1.3 juta (mulai April)
- Penangguhan pembayaran premium tanah 2020 untuk 1,721 pemegang amanah
- Diskaun bil air bulanan sebanyak 10% - 25% (April - September)
- 50% diskaun sewa pasar dan gerai untuk 10,000 penjaja (April - September)
- 25% diskaun ke atas kadar penilaian tahunan 2020 melebihi RM400
- 30% diskaun sewa tanah bagi tahun 2020 untuk 52,403 pemegang amanah bernilai RM11.84 juta
- Pengecualian bayaran pelesenan bagi tahun 2020 untuk 17,289 bilik hotel / 340 pengusaha hotel & rumah penginapan bernilai RM386,630
- Pengecualian bayaran permit dan lesen untuk dua juta peniaga & penjaja
- Dana tambahan kredit mikro sebanyak RM20 juta untuk PKS
- Bayaran tunai sekali beri sebanyak RM500 kepada setiap pemilik teksi sungai 'penambang' yang berdaftar
- Bayaran tunai sekali beri sebanyak RM600 kepada 959 pengusaha van berlesen, 1,976 pemandu teksi dan 739 bas sekolah dan pengusaha van
- Geran khas sebanyak RM1,500 kepada 145 pemandu pelancong dan 113 pemandu pelancong taman
- Geran khas sebanyak RM750 untuk penjaja dan peniaga kecil yang berdaftar dengan pihak berkuasa tempatan pada bulan September

- **Geran Prihatin Usahawan Perak (GERUP)**

  Kerajaan Negeri Perak telah mengumumkan Pakej Rangsangan Ekonomi Negeri Perak Fasa Dua 2020 berjumlah RM71.17 juta pada 20 Mei 2020. Daripada jumlah ini, RM1.0 juta dana diperuntukkan kepada SME Corp. Malaysia bagi membantu perusahaan mikro Bumiputera di Perak yang terjejas oleh PKP dan PKPB disebabkan oleh penularan COVID-19. Objektif bantuan ini adalah untuk membolehkan mereka meneruskan dan mengembangkan perniagaan dalam tempoh pasca PKP / PKPB. Bantuan adalah dalam bentuk pemberian 'sekali beri' dengan jumlah maksimum sebanyak RM3,000 untuk perbelanjaan yang layak seperti syarat berikut:

  i. Pemasaran secara dalam talian / e-dagang atau luar talian bagi produk / perkhidmatan perniagaan;
  ii. Pembelian bahan mentah yang diperlukan dalam skop perniagaan yang sedang dijalankan;
  iii. Gaji pekerja tetap yang bekerja di premis perniagaan;
  iv. Penyewaan premis perniagaan;
  v. Pembelian peralatan yang sesuai untuk kegunaan perniagaan; dan
  vi. Perbelanjaan lain yang dianggap layak oleh Jawatankuasa.

  Sebagai tambahan kepada geran, penerima juga akan diberi kursus bimbingan bernilai RM300 yang akan dikendalikan oleh SME Corp. Malaysia.

- ***GANUSHOP***

  *GANUSHOP* pada mulanya dilancarkan oleh Yayasan Pembangunan Usahawan Terengganu pada 30 Mac 2020 sebagai penyelesaian kepada masalah yang dihadapi oleh usahawan Terengganu, khususnya gerai makan dan restoran yang tidak dibenarkan beroperasi kerana pandemik COVID-19. Seterusnya, setelah Kerajaan membenarkan gerai makan dan restoran serta pelari penghantaran beroperasi dengan prosedur operasi standard yang ditetapkan, keadaan tersebut telah meluaskan peranan *GANUSHOP* diluar skop asal. Oleh itu, *GANUSHOP* akan dipertingkatkan menjadi pasaran yang lebih komprehensif, sama seperti Shopee atau Lazada dan akan dikenali sebagai *My Entrepreneur Development Foundation* (MyEDF). Di bawah inisiatif yang dipertingkatkan, *GANUSHOP* akan berintegrasi dengan sistem MyEDF, dengan *GANUSHOP* akan menjadi direktori usahawan Terengganu interaktif dengan lebih banyak pautan termasuk laman web pedagang, Instagram, Facebook, Shopee dan pasaran lain serta pautan ke media sosial. Ini akan memberi lebih banyak peluang kepada peniaga / penjual untuk memasarkan produk mereka.

*Nota: Berdasarkan maklumat daripada pelbagai sumber, termasuk laman web Kerajaan dan dalam talian.*

## ARAH KE HADAPAN

COVID-19 telah menimbulkan gangguan terhadap ekonomi global yang sudah sedia lemah dan memaksa supaya memikirkan semula sistem yang ditubuhkan demi bertahan daripada penularan sehebat ini, kini dan masa hadapan. Krisis ini telah membawa kepada pemerhatian khusus terhadap keperluan untuk membangunkan sistem yang berdaya tahan, lestari dan inklusif serta disokong oleh teknologi, terutamanya yang berkaitan dengan PKS, yang merupakan tulang belakang ekonomi global. Keadaan tidak akan kembali normal seperti dahulu, terutama dengan petunjuk bahawa COVID-19 berkemungkinan akan disusuli oleh gangguan perubahan lain seperti teknologi baharu, ketegangan perdagangan serta perubahan iklim dan sosial.

Pusat Perdagangan Antarabangsa (International Trade Centre, ITC) menerusi laporan Prospek Daya Saing PKS 2020 menekankan empat ciri utama yang perlu dimiliki oleh perniagaan kecil untuk kekal dalam dunia pasca-pandemik, iaitu ketahanan, keterangkuman, digitalisasi dan kelestarian.

Pusat Perdagangan Antarabangsa (International Trade Centre, ITC) menerusi laporan Prospek Daya Saing PKS 2020 menekankan empat ciri utama yang perlu dimiliki oleh perniagaan kecil untuk kekal dalam dunia pasca-pandemik, iaitu ketahanan, keterangkuman, digitalisasi dan kelestarian.

Ketahanan adalah penting bagi kelangsungan perniagaan ketika krisis melanda. Ketahanan dapat dipertingkatkan dengan dasar awam sokongan, contohnya, dengan memberi subsidi kepada pelaburan dalam teknologi pengurangan risiko dan memupuk kepelbagaian ekonomi dan perdagangan serta menggalakkan perkongsian, kerjasama dan penyelidikan yang merangsang pembangunan strategi baharu yang tangkas. Kepelbagaian perdagangan, rizab tunai yang kukuh, rangkaian dalam ekosistem perniagaan dan penyertaan dalam perdagangan antarabangsa juga akan meningkatkan ketahanan. Mempelbagaikan pembekal dan pembeli membolehkan perniagaan kembali menggunakan saluran alternatif manakala rizab tunai yang kukuh dapat meningkatkan peluang kelangsungan pada masa krisis. Rangkaian dengan pemain industri dalam ekosistem perniagaan memperkukuhkan kemampuan untuk menghadapi situasi krisis sementara penyertaan dalam perdagangan antarabangsa meningkatkan daya tahan hidup menerusi penyumberan daripada pelbagai pembekal dalam dan luar negara bagi mendapatkan akses kepada input yang lebih dipercayai. Penjualan kepada pembeli domestik dan luar negara memastikan bahawa turun naik terhadap permintaan dan harga dalam negara dapat diimbangi oleh mereka di luar negara dan sebaliknya.

Keperluan bagi rangkuman ekonomi telah diberi penekanan akibat daripada kesan gangguan ekonomi terhadap golongan yang kurang bernasib baik dari segi ekonomi, terutamanya mereka yang berada dalam sektor tak formal dan PKS. Mewujudkan ekonomi yang lebih inklusif dalam era pasca pandemik harus dimulakan dengan pekerjaan yang wajar dan perlindungan sosial untuk semua. PKS menyediakan kira-kira 70% pekerjaan dan separuh aktiviti ekonomi di seluruh dunia. Perniagaan kecil menggaji bahagian kumpulan yang kurang bernasib baik yang berkadar tak seimbang, termasuk pekerja kurang berkelayakan, golongan belia dan wanita. Dalam dunia pasca-pandemik, perlindungan sosial sejagat dan inisiatif yang dipimpin oleh majikan diperlukan bagi meningkatkan mata pencarian golongan kurang bernasib baik untuk melindungi segmen populasi yang rentan ini daripada krisis di masa hadapan.

Teknologi digital akan mengambil tempat di pentas utama dalam normal baharu kerana teknologi ini dapat membantu syarikat untuk mengatasi gangguan seperti ini dengan lebih baik — perubahan permintaan dan keyakinan pengguna dengan pantas, gangguan pengoperasian, ketidakpastian dan lebihan tenaga kerja — seperti yang dihadapi ketika sekatan pergerakan COVID-19. Semasa sekatan pergerakan, normal baharu bagi telekomunikasi, pembelajaran jarak jauh, telesidang, perkhidmatan kesihatan dalam talian, e-dagang dan pembayaran digital adalah sangat jelas dan pengalaman yang didapati berkemungkinan menyebabkan peningkatan penggunaan analisis data raya dan kecerdasan buatan oleh perniagaan dalam membuat keputusan semasa pasca pandemik. Berdasarkan senario pasca pandemik tersebut, reformasi dasar dan peraturan dalam perkhidmatan teknologi maklumat dan komunikasi perlu dipercepatkan agar dapat meningkatkan akses, meningkatkan kebolehpercayaan dan mengurangkan kos.

Berdasarkan senario pasca pandemik tersebut, reformasi dasar dan peraturan dalam perkhidmatan teknologi maklumat dan komunikasi perlu dipercepatkan agar dapat meningkatkan akses, meningkatkan kebolehpercayaan dan mengurangkan kos.

Krisis COVID-19 berkemungkinan akan membawa lebih banyak perhatian kepada isu kelestarian berikutan kebimbangan terhadap alam sekitar terus meningkat, terutamanya dengan bukti yang menunjukkan bahawa kemunculan krisis berikutnya mungkin daripada perubahan iklim, yang tergolong sebagai risiko teratas dalam perniagaan global menerusi kaji selidik 2019 oleh pakar industri insurans. Tumpuan akan diberikan kepada pengurangan kos dan peningkatan produktiviti menerusi kecekapan tenaga dan tenaga boleh diperbaharui serta penerapan prinsip ekonomi kitaran (*circular economy*) untuk memenuhi matlamat kelestarian. Bagi meningkatkan daya saing, Kerajaan perlu memperkasa teknologi digital, seperti penggunaan proses kemudahan perdagangan rentas sempadan digital yang lebih mudah, pantas dan selamat.



Agenda yang lestari dan inklusif meningkatkan daya tahan ekonomi. Mereka yang dapat mengemudi persekitaran perniagaan digital yang didorong oleh perkhidmatan akan mendapat kelebihan berbanding pesaing lain kerana rantaian bekalan global dan juga model perniagaan sedang dibentuk semula bagi memenuhi permintaan yang baharu.

Berdasarkan sudut pandangan ini, Kerajaan Malaysia akan meneruskan momentum pemulihan ekonomi yang telah dimulakan sejak Mei 2020 bagi memberi pelbagai bantuan kepada PKS, termasuk menerusi PENJANA dan Kita Prihatin yang kini masih diteruskan. Kegigihan Kerajaan yang menyeluruh untuk menyokong agenda pembangunan PKS di tengah-tengah krisis ini terbukti menerusi Belanjawan 2021 yang memperuntukkan sejumlah RM38.7 bilion, dana tertinggi setakat ini, bagi memberi manfaat secara eksklusif kepada PKS atau dapat diakses oleh PKS bersama-sama dengan perniagaan lain. Walaupun kejayaan memulihkan ekonomi negara sebahagiannya bergantung kepada kejayaan membendung pandemik COVID-19, pelaksanaan langkah yang efisien dan tepat pada waktunya menerusi pemantauan yang rapi terhadap Belanjawan 2021 akan menjadi instrumen untuk menggalakkan pemulihan, pertumbuhan dan pelaburan dalam kalangan perniagaan Malaysia, khususnya PKS.

# KISAH INSPIRASI

ARBA Travel, Pakar Pelancongan Halal

Dari Menjual Kasut di Pasar Malam
ke Pereka dan Pengeksport Kasut

Profesor yang Memanfaatkan
Kepakarannya untuk Membina
Perniagaan yang Berjaya

Perjalanan LokaLocal ke Pengalaman
Pelancongan yang Autentik

Kemanisan Kejayaan
Dayang Sophia

Perniagaan ‘Bersih’ daripada
Minda yang Inovatif



# ARBA Travel, Pakar Pelancongan Halal



Seorang pemuda, yang melihat peluang dan memiliki keberanian untuk mencapai kejayaan telah mengubah perniagaan pelancongan dalam negara menjadi pemain utama dalam industri pelancongan.

Ketika Ammar Roslizar yang berusia 25 tahun pulang ke Malaysia pada tahun 2014 setelah memanfaatkan masa selama tujuh tahun di luar negara, beliau mendapati bahawa terdapat kurang pakej pelancongan yang mesra Muslim dalam negara. Terdapat permintaan untuknya namun bekalan adalah kurang, lantas memberi inspirasi kepada Ammar untuk merebut peluang bagi mengisi jurang tersebut. Beliau membayangkan pengendali pelancongan halal yang akan memberikan pengalaman yang hebat kepada pelancong Muslim dengan menyediakan jadual perjalanan khas yang merangkumi waktu solat, restoran halal serta pemandu pelancong Muslim dan banyak lagi. Beliau bercadang membina perniagaan pelancongan halal yang disokong oleh teknologi dan penyesuaian pakej pelancongan yang akan membezakan perniagaannya dengan pengendali pelancongan konvensional. Pada tahun 2014, ARBA Travel & Tours Sdn Bhd, pakar pelancongan halal, membuat kemunculannya dalam industri pelancongan.

Beliau membayangkan pengendali pelancongan halal yang akan memberikan pengalaman yang hebat kepada pelancong Muslim dengan menyediakan jadual perjalanan khas yang merangkumi waktu solat, restoran halal serta pemandu pelancong Muslim dan banyak lagi.

ARBA Travel pantas mendapat tempat menerusi kehadiran digital yang kukuh dan memahami selera pengguna. Syarikat ini yang beribu pejabat di Kuala Lumpur, sejak itu menjadi pengendali pelancongan halal global dengan anak syarikatnya di Seoul, Turki dan Paris. Sejak ditubuhkan, syarikat ini telah menggandakan pertumbuhan setiap tahun, melebihi kadar pertumbuhan purata bagi 100 PKS Teratas Malaysia.

Mengimbau kembali fasa awal syarikat, Ammar, yang merupakan pengarah urusan ARBA Travel, berkata, "Kami berada pada lengkung pembelajaran yang curam. Bermula dengan modal yang kecil tanpa sokongan rangkaian untuk bergantung. Banyak kesilapan telah dilakukan, namun kami berjaya mengharungi cabaran dan rintangan. Pencapaian yang sangat memuaskan adalah apabila kami berjaya memperolehi penilaian 4-bintang menerusi alat diagnostik Penarafan Daya Saing PKS bagi Peningkatan (*SME Competitiveness Rating for Enhancement*, SCORE) oleh

SME Corp. Malaysia ketika syarikat baru berusia dua atau tiga tahun."

Beliau menambah, "Kami membangunkan syarikat ini dari awal tanpa bantuan kewangan daripada Kerajaan, pinjaman perniagaan atau pendanaan ekuiti. Kami bangga dapat melakukannya sendiri, dipacu oleh visi dan tekad kami sendiri."

Hampir tiga tahun selepas penubuhan, ARBA Travel telah memenangi Anugerah Enterpris 50 (*Enterprise 50*) pada tahun 2017, menjadikannya sebagai syarikat terpantas yang pernah menjadi penerima anugerah. Ammar dan rakan kongsinya juga turut tersenarai dalam *2018 Forbes 30 Under 30 Asia*. Pada tahun yang sama, iaitu pada usianya 29 tahun, beliau merupakan antara calon termuda bagi kategori usahawan baharu bagi program *Ernst and Young Entrepreneur of Year Malaysia*.

Pada 31 Mac 2020, ARBA Travel telah melancarkan sebuah syarikat baharu, iaitu Yezza Tech Sdn Bhd, yang menyediakan platform teknologi ringkas dan automatik untuk membantu usahawan menjalankan perniagaan mereka menerusi aplikasi WhatsApp. Platform Yezza Tech kini digunakan oleh hampir 16,000 usahawan PKS di Malaysia.

Mengenai perancangan masa hadapan, Ammar berkata, "Kami melihat prospek yang besar bagi pelancongan halal. Kadar pertumbuhan pelancongan halal lebih tinggi daripada industri pelancongan secara amnya. Kami juga ingin memastikan kami kekal berdaya saing dengan terus memanfaatkan teknologi seperti kecerdasan buatan (*artificial intelligence*), realiti terimbuh (*augmented reality*) dan realiti maya untuk meningkatkan pengalaman bagi pelancong Muslim."

Berhubung dengan kesan pandemik COVID-19 ke atas perniagaan, Ammar berkata, "Pada tahun 2019, jualan kami mencapai RM52 juta. Pada tahun 2020, kami mengunjurkan jualan akan mencecah RM140 juta pada suku pertama sahaja. Malangnya, COVID-19 telah melumpuhkan industri pelancongan yang secara praktikalnya telah terhenti. Jualan kami pada tahun 2020 setakat ini hampir sifar."

Beliau bersyukur kerana Kerajaan telah memperkenalkan Program Subsidi Upah yang membantu mengelakkan pekerjanya daripada diberhentikan, sementara syarikat juga telah memperolehi pinjaman PKS untuk mengekalkan operasi. Beliau menambah, "Kerajaan telah memperkenalkan pelbagai inisiatif yang baik semasa pandemik berlaku. Bagi tempoh pasca wabak, Kerajaan harus memberi keutamaan kepada syarikat tempatan dalam hal yang berkaitan dengan kontrak, tender dan projek yang akan dilaksanakan. Keutamaan ini akan memastikan aliran tunai dapat mengalir dalam negara dan mempercepatkan pemulihan eknonomi."

**Bagaimana Ammar menyifatkan kemajuan syarikat setakat ini?**

"Kami didorong oleh keazaman untuk membina perniagaan yang mempunyai kehadiran di peringkat global. Sebagai pengasas syarikat, kami didorong oleh visi untuk terus memperbaiki diri, membangunkan budaya kerja yang disokong oleh tadbir urus yang baik, berkualiti dan setanding dengan piawaian antarabangsa. Kesemua dorongan ini amat penting untuk kelestarian. Penggunaan data dan teknologi adalah sangat kritikal untuk mengekalkan daya saing."

Ammar menasihati PKS untuk mengguna pakai data dan teknologi kerana kedua-dua komponen ini sangat penting untuk ekonomi baharu. "Penularan COVID-19 telah mempercepat peralihan kepada digitalisasi dalam kalangan perniagaan dan individu. PKS mesti melabur dalam teknologi dan memastikan aliran tunai yang baik jika ingin bertahan dalam waktu bergolak. Aliran tunai merupakan oksigen kepada setiap perniagaan."

# Dari Menjual Kasut di Pasar Malam ke Pereka dan Pengeksport Kasut




Pereka kasut, Christy Ng merupakan bintang yang semakin bersinar dalam landskap fesyen kasut tempatan. Perjalanan keusahawanannya dari menjual kasut di pasar malam ke pereka kasut dan pengeksport produk rekaan sendiri hingga ke Amerika Syarikat dan Eropah adalah kisah tentang sikap tidak kenal erti penat untuk berjaya.

Semangat keusahawanan Ng telah dipupuk sejak usia muda lagi. Ketika berusia sembilan tahun, beliau mula menjual bunga jerami yang dibuat oleh ibunya di stesen-stesen transit aliran ringan (*light rail transit*, LRT) . Sebagai seorang remaja, beliau belajar mencari nafkah dengan bekerja sebagai pelayan untuk membantu membiayai pendidikan kolejnya. Semasa masih di kolej, beliau pergi ke Thailand untuk membeli kasut dari kilang di sana dan setelah kembali beliau menjual kasut-kasut itu di pasar malam dan pasar lambak. Setelah tamat pengajian, beliau meneruskan penjualan kasut di pasar malam meskipun sudah bekerja dengan syarikat farmasi.

Menjual kasut di pasar malam agak sukar, akhirnya beliau berhenti apabila keadaan menjadi terlalu membebankan. Rakan-rakan menggalakkannya untuk membuat laman web dan menjual kasut secara dalam talian. Pada tahun 2010, dalam tempoh sebulan menyiapkan laman web, jualan kasutnya meningkat dengan ratusan paparan halaman direkodkan. Beliau menjana pendapatan namun tidak memuaskan bagi Ng kerana beliau ingin menjual kasut rekaannya sendiri. Dengan bantuan daripada beberapa rakan dari Thailand, beliau berkunjung ke beberapa kilang kasut di sana untuk mempelajari cara membuat kasut. “Rekaan pertama saya adalah kasut bertumit lima inci. Pada masa itu, terdapat ruang kekosongan dalam pasaran untuk kasut setinggi ini,” Ng mengimbas kembali.

Reka bentuk kasutnya mendapat sambutan yang luar biasa, lantas mendorong Ng untuk meletak jawatan dan membina jenama eponimnya, Christy Ng pada tahun 2012. Pada hari ini, kasut Christy Ng dijual di Amerika Syarikat, United Kingdom, Kanada, Singapura, Indonesia, Hong Kong, Australia dan Brunei. Beliau menceritakan mengenai visinya, “Saya ingin mereka kasut yang selesa dengan harga yang berpatutan. Semasa saya bekerja sebagai seorang pelayan, saya memakai kasut yang murah kerana kasut itu diperbuat daripada bahan berkualiti rendah, sehingga menyebabkan saya mempunyai kematu yang besar di tapak kaki saya. Semasa saya mereka kasut pertama, tujuan saya adalah untuk memastikan wanita tidak perlu menderita akibat kematu, bunion atau penebalan kulit (*corns*) ketika memakainya. Wanita Asia mempunyai kaki yang lebih lebar. Kasut saya direka khas untuk wanita Asia.”

Selain daripada menjual kasut siap pakai termasuk kasut baji, kasut gelangsar (*sliders*),

selipar, kasut tumit, *flat ballerina*, *slip-in*, kasut *pumps* dan *stiletto*, Ng juga menghasilkan kasut yang ditempah khas. Usahanya dalam mereka bentuk kasut khas bermula dengan satu e-mel daripada seorang bakal pengantin perempuan dari North Carolina, Amerika Syarikat, yang bertanya sama ada Ng boleh mencipta sembilan pasang kasut dalam reka bentuk yang serupa tetapi dengan warna yang berbeza dan ketinggian yang berbeza.

Ng menjelaskan, "Kasut berkenaan adalah untuk pengantin sendiri serta lapan orang pengapit pengantin. Pengantin mahu semua orang kelihatan seakan mempunyai ketinggian yang sama, maka terdapat permintaan untuk ketinggian yang berbeza. Pengantin memberitahu saya bahawa tiada jenama kasut di Amerika Syarikat yang bersedia memenuhi permintaannya. Itu adalah peluang yang besar bagi saya memandangkan ia adalah langkah pertama saya dalam mereka kasut yang ditempah khas."

Pada tahun 2013, Ng memenangi Cabaran *Alliance Bank's Bizsmart SME Innovation* dan menggunakan hadiah wang tunai sejumlah RM250,000 untuk membina mesin reka bentuk penyesuaian 3D bagi kasut tempahan khas di laman web miliknya. Perniagaan dalam talian meningkat ke satu tahap lagi apabila beliau menerima geran sebanyak RM500,000 daripada Cradle Fund yang beliau gunakan untuk pemasaran dan pengiklanan perniagaan dalam talian.

Namun begitu, walaupun dengan kejayaannya, perniagaan ini sekadar perniagaan dalam talian. Ketika jenamanya mendapat pengiktirafan, beliau didekati oleh pengurusan Pusat Beli-belah 1Utama untuk membuka sebuah kedai di sana. Walaupun pada awalnya terdapat perasaan ragu-ragu atas kebimbangan terhadap keperluan modal yang besar, Ng akhirnya menerima tawaran itu dan cawangan Christy Ng yang pertama dibuka pada bulan September 2016. Hari ini, syarikat ini mempunyai tujuh cawangan kedai di pusat membeli-belah di seluruh negara, sebuah kilang di Johor dan di Lembah Klang serta 50 orang pekerja.

Mengimbas kembali peringkat awal perniagaannya, Ng memberitahu bahawa beliau bergelut dengan kekurangan kewangan dan hala tuju perniagaan yang merupakan dua cabaran utama yang ditempuhinya. "Saya memulakan perniagaan dengan menggunakan simpanan peribadi saya dan bergelut untuk mencari kedudukan yang ideal di pasaran yang sesak. Saya berada di sini sekarang kerana pertolongan yang saya terima daripada ramai orang. Mereka memberi saya platform untuk berkembang. Kami berjaya berkembang dengan modal yang minimum serta dengan menggunakan strategi teknologi maklumat dan komunikasi (*information and communication technology*, ICT) dan e-dagang. SME Corp. Malaysia memainkan peranan yang besar dalam membiayai kos mesin kami ketika kami sedang berkembang. Kami juga mendapat bantuan daripada Cradle Fund, Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (Malaysia External Trade Development Corporation, MATRADE) dan MyCreative Ventures." Mengenai perancangan masa hadapan, beliau berharap agar dapat berkembang ke seluruh Asia Tenggara serta memiliki kedai fizikal di luar negara. "Perniagaan dalam talian kami telah memberikan kami pelanggan daripada serata dunia tetapi mempunyai kedai fizikal akan menjadikan jenama kami sebagai jenama global," jelasnya.

Mengenai kesan penularan COVID-19 ke atas perniagaan, beliau berkata, "Perniagaan di pusat beli-belah mengalami penurunan yang besar. Kami masih mempunyai overhed yang tinggi seperti sewa dan gaji untuk diuruskan dalam apa jua keadaan. Perniagaan kedai kami beroperasi dalam kerugian pada tahun 2020. Mujurlah, kami mendapat manfaat daripada inisiatif Kerajaan untuk meringankan kesan COVID-19. Kami menerima bantuan untuk automasi menerusi *Business Accelerator*

*Programme* (BAP) 2.0 yang sangat berguna dan tepat pada masanya untuk kami memperolehi mesin bagi mempercepatkan proses pengeluaran, lantas mengurangkan kebergantungan kami terhadap tenaga manusia. Automasi telah menurunkan kos masa kami secara ketara."

Menyentuh bagaimana Kerajaan dapat membantu menyokong PKS terutamanya semasa dan selepas pandemik, Ng menyarankan, "Tawarkan lebih banyak pengurangan cukai kepada PKS berpotensi tinggi. Ini akan membantu mewujudkan lebih banyak peluang pekerjaan dan mempercepatkan pemulihan ekonomi. Geran automasi dan digitalisasi juga merupakan insentif besar bagi PKS untuk melaksanakan digitalisasi. Hulurkan bantuan kepada peruncit di seluruh negara yang menanggung beban sewa yang tinggi di pusat membeli-belah. Pengendali pusat membeli-belah juga harus diberi insentif seperti pengurangan cukai sebagai pertukaran untuk mengurangkan kadar sewa yang dikenakan kepada mereka. Ini akan membantu mengelakkan krisis yang bakal berlaku dalam sektor peruncitan pada tahun 2021."

**Apakah yang mendorong kisah kejayaan Christy Ng?**

"Automasi, penggunaan ICT dan kecemerlangan operasi yang diterajui oleh kepimpinan yang baik adalah sangat penting. Set kemahiran digital sangat penting untuk bertahan dalam perniagaan hari ini. Kepada sesiapa sahaja yang berhasrat menceburkan diri dalam perniagaan seperti kami, nasihat saya adalah: kekal kuat, jangan pernah berputus asa. Masa yang sukar tidak akan berpanjangan tetapi orang yang kuat mampu bertahan."



# Profesor yang Memanfaatkan Kepakarannya untuk Membina Perniagaan yang Berjaya



Pada tahun 2006, Prof. Dr. Norayati Abd Majid, mantan dekan Fakulti Sains Kesihatan Universiti Malaya, telah memanfaatkan kepakarannya dalam kawalan jangkitan dengan menubuhkan sebuah syarikat perdagangan untuk mengedar produk perubatan kepada hospital dan klinik serta membekalkan peralatan penyahjangkitan dan pembersihan kepada kontraktor penyelenggaraan bagi kemudahan kesihatan. Pada hari ini, syarikat beliau, Hana Medic Sdn Bhd bukan sahaja mengeluarkan produk sendiri, namun turut mengeksport.

Bermula dengan kecil, Hana Medic telah berkembang menjadi pengeluar pelbagai produk yang merangkumi pensanitasi, bahan penyahjangkit, pencuci tangan anti-bakteria, losyen badan, syampu dan sabun.

Prof. Norayati telah mengambil langkah penting yang mengubah takdirnya pada tahun 2010 dengan mendaftar dalam skim inkubator di bawah SIRIM untuk mengembangkan dan mengeluarkan produk perubatan seperti pensanitasi tangan, losyen tangan dan badan serta bahan penyahjangkit. Pada tahun 2012, beliau telah bekerjasama dengan SIRIM untuk membina sebuah kilang bagi pengeluaran produknya sendiri. Dari permulaan yang kecil, Hana Medic telah berkembang menjadi pengeluar pelbagai produk yang merangkumi pensanitasi, bahan penyahjangkit, pencuci tangan anti-bakteria, losyen badan, syampu dan sabun. Hana Medic turut menjadi satu-satunya pengeluar pensanitasi tangan halal di Malaysia. Produk keluarannya juga dijual di Oman, Emiriah Arab Bersatu, Kuwait, Myanmar dan Macau. Di Malaysia, produk Hana Medic dijual di seluruh negara menerusi peruncit terkemuka seperti Tesco, Giant dan Malakat Grocer serta dijual secara dalam talian di Shopee dan Lazada.

Beliau mengaitkan kejayaan syarikat Hana Medic dengan galakan dan nasihat yang diterima daripada Kementerian Kesihatan. Beliau menjelaskan, “Sukar pada mulanya untuk produk baharu, lebih-lebih lagi produk tempatan, untuk diterima di pasaran. Kami bernasib baik kerana Kementerian Kesihatan percaya dengan kualiti produk kami. Kementerian juga mengesyorkan agar




kami tidak hanya meningkatkan pengeluaran untuk pengembangan pasaran domestik tetapi juga untuk mengeksport."

Terinspirasi dengan galakan itu, Prof. Norayati telah mendaftar dalam Program Pembangunan Pengeksport Wanita (*Women Exporters Development Programme*, WEDP) di bawah MATRADE selama tiga tahun, yang menyediakan bimbingan latihan, peningkatan kemahiran, pendedahan perniagaan antarabangsa, serapan pasaran, perangkaian dan pementoran serta latihan pengembangan kepimpinan dan keusahawanan untuk wanita. Beliau menyifatkan kejayaan syarikat menembusi pasaran luar negeri adalah disebabkan oleh program ini. "Program WEDP bukan sahaja mengajar kami cara mengeksport tetapi juga memberi kami keyakinan untuk meneroka pasaran baharu," kata Prof. Norayati. Beliau menambah, "Program WEDP telah mendorong perniagaan eksport kami. Setelah tamat mengikuti program pada tahun 2016, kami telah memperluas liputan eksport ke Emiriah Arab Bersatu, Qatar, Kuwait, United Kingdom dan China. Produk utama kami iaitu pensanitasi tangan pelembap tanpa bilas, kini digunakan di hospital di Oman, Macau, Brunei, Myanmar dan China."

Hana Medic telah menerima pensijilan standard global seperti *Good Manufacturing Practice*; ISO 9001: 2008 (Pengurusan Kualiti); ISO 13485: 2003 (Peranti Perubatan

Terinspirasi dengan galakan itu, Prof. Norayati telah mendaftar dalam Program Pembangunan Pengeksport Wanita (*Women Exporters Development Programme*, WEDP) di bawah MATRADE selama tiga tahun, yang menyediakan bimbingan latihan, peningkatan kemahiran, pendedahan perniagaan antarabangsa, serapan pasaran, perangkaian dan pementoran serta latihan pengembangan kepimpinan dan keusahawanan untuk wanita.

– Pengurusan Kualiti); Lesen Penubuhan Pembuatan dari Pihak Berkuasa Peranti Perubatan: (Seksyen 15 (1) Akta 737); dan perakuan Halal untuk produk daripada Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM).

Perniagaan eksport Hana Medic kini menyumbang sebanyak 30% kepada jumlah hasil dan menyasarkan untuk meningkatkannya kepada 60%. Dalam negeri, segmen runcit dan hospital masing-masing menyumbang sebanyak 30% dan 70% kepada jumlah hasil tempatan. Hana Medic juga mempelbagaikan produk kesihatan seperti JustGreat, minuman jus buahan campuran yang diperbuat daripada koktel durian belanda, mangga, limau kasturi dan madu asli. Produk ini dibangunkan secara bersama dengan Institut Penyelidikan




dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI), dengan kos berjumlah RM2.5 juta dan sembilan tahun penyelidikan & pembangunan untuk dihasilkan dan telah memenangi banyak anugerah berprestij di Malaysia dan luar negara.

Prof. Norayati memulakan perniagaan dengan dana sendiri walaupun kemudiannya beliau menerima pembiayaan dalam bentuk geran dan pinjaman mudah daripada SME Corp. Malaysia, Majlis Amanah Rakyat (MARA), MATRADE dan TERAJU. Pembiayaan yang diterima digunakan untuk meningkatkan pengeluaran dan kualiti serta pengembangan pasaran.

Beliau menambah, "Kami menjalankan ujian berkala terhadap keberkesanan produk kami. Pensanitasi tangan kami, Safercare Plus telah diuji di Jerman dan terbukti secara klinikal berkesan dalam menghapuskan pencemaran permukaan disebabkan oleh COVID-19. Ujian yang dijalankan menelan belanja yang besar. Kami amat menghargai setiap geran dan pinjaman mudah yang diterima yang membantu kami dalam menjalankan aktiviti berkenaan."

Mengenai bagaimana pandemik COVID-19 telah memberi kesan kepada perniagaannya, beliau berkata, "Memandangkan kami mengeluarkan produk perubatan dan penjagaan diri, maka sebenarnya penjualan meningkat disebabkan oleh penularan COVID-19."

Ditanya bagaimana Kerajaan boleh membantu PKS, beliau mencadangkan, "Agensi seperti MARA, MATRADE dan SME Corp. Malaysia secara berterusan menyokong dalam menangani cabaran yang dihadapi oleh PKS. Sesetengah PKS mempunyai produk yang bagus tetapi kurang pengetahuan atau kemahiran pemasaran. Ada juga PKS yang mempunyai masalah kualiti."

Melangkah ke hadapan, Prof. Norayati berkata Hana Medic akan meneruskan usaha untuk memperluas pasarannya dengan terus menambah baik kualiti produk dan menerusi penjenamaan produk yang kukuh sebagai penyahjangkit halal terbaik dalam dan luar negara. Beliau juga ingin memperkenalkan rangkaian produk varian untuk memenuhi selera pasaran yang berubah.

Nasihatnya kepada bakal usahawan, "Jangan hanya fokus kepada keuntungan tetapi juga tentang bagaimana kita dapat memberi manfaat kepada masyarakat menerusi perniagaan kita. Produk kami, sebagai contoh, mestilah berkualiti tinggi dan bermanfaat kepada setiap lapisan masyarakat. Kerajaan menawarkan pelbagai sokongan kepada PKS. Kita harus menghargainya dengan menghasilkan produk berkualiti yang memberi manfaat kepada masyarakat dan ekonomi secara amnya."

# Perjalanan LokaLocal ke Pengalaman Pelancongan yang Autentik



Mencari pengalaman pelancongan yang autentik dengan perjalanan yang dirancang oleh penduduk tempatan dan dibawa bersama penduduk tempatan? Ikuti perjalanan LokaLocal untuk pengalaman yang luar biasa.

Pengasas dan Ketua Pegawai Eksekutif bagi syarikat peringkat permulaan pelancongan LokaLocal, Chin Yoon Khen berkata, perniagaan yang berpusat di Petaling Jaya itu diilhamkan oleh pengalamannya ketika mendokumentasikan perdagangan tradisional di Pulau Pinang untuk bukunya bertajuk *Traditional Trades in Penang*. Ketika itulah beliau melihat keperluan platform untuk membantu memelihara tradisi-tradisi yang dimiliki dan juga menawarkan pengalaman pelancongan alternatif berbanding lawatan konvensional yang ditawarkan oleh kebanyakan ejen pelancongan.

Pelancongan autentik tempatan belum dimanfaatkan secara meluas lagi di Malaysia. Menerusi lawatan konvensional, pelancong hanya sambil lalu sesebuah kawasan tetapi dengan LokaLocal, mereka mendapat pengalaman yang lebih mendalam mengenai kawasan tempatan yang diterokai.

Beliau menjelaskan, "Minat terhadap pengalaman pelancongan yang luar biasa semakin meningkat berbanding pelancongan konvensional secara besar-besaran. Pelancongan autentik tempatan belum dimanfaatkan secara meluas lagi di Malaysia. Menerusi lawatan konvensional, pelancong hanya sambil lalu sesebuah kawasan tetapi dengan LokaLocal, mereka mendapat pengalaman yang lebih mendalam mengenai kawasan tempatan yang diterokai. Kami memadankan pelancong dengan penduduk tempatan sebagai pemandu pelancong yang berjalan bersama mereka dan memberikan mereka merasai keaslian kawasan yang dilawati. Tuan rumah tempatan berasal daripada pelbagai lapisan masyarakat, daripada tukang mahir seperti pembuat batik hingga seorang ibu bekerjaya yang mempunyai minat terhadap masakan India, bekas wartawan televisyen hingga penyokong warisan."

LokaLocal ditubuhkan pada tahun 2016 dengan pelaburan awal diperolehi daripada pelabur angel (*angel investor*). Pada tahun

2017, syarikat ini memenangi anugerah *Best Social Impact* di Forum Pelancongan Mekong di Laos dan anugerah *Top 25 at the K-Startup Grand Challenge* di Korea Selatan. Kesemua pencapaian itu telah menarik perhatian BonAngels Partner Venture dari Korea Selatan, yang seterusnya menjadi pelabur utama syarikat ini.

Syarikat ini kini menjadi platform berasaskan pengalaman terbesar di Malaysia dan menghubungkan pelancong dengan pelbagai lawatan unik dan bengkel serta aktiviti lain, dengan tumpuan kepada pelancongan berasaskan komuniti yang membolehkan penduduk tempatan terlibat dan dalam masa yang sama menghasilkan manfaat sosial dan ekonomi untuk sesebuah komuniti.

Chin menyifatkan kejayaan LokaLocal sebagai 'pelaksanaan pantas dan berkualiti'. "Pasukan kami cukup fleksibel untuk mengubah perniagaan kami apabila diperlukan. Sebagai contoh, kami menyediakan lawatan maya berkualiti tinggi dengan tangkas dan cekap, secepat satu minggu untuk setiap projek." Namun, seperti kebanyakan perniagaan, syarikat ini juga terkesan akibat dilanda pandemik COVID-19. Chin berkata, "Tempahan telah menurun sebanyak 90%. Kami harus memastikan pasukan kami mendapat sokongan dan mengurangkan kos. Lebih penting lagi, kami harus mengubah perniagaan dengan menceburkan diri dalam realiti maya."

Syarikat mula mewujudkan lawatan secara maya dari bulan Mei 2020 untuk membantu rakan kembara serta menawarkan perkhidmatan ini kepada pelbagai perniagaan seperti hotel, tempat tarikan, hartanah, e-dagang dan restoran. Syarikat kini mempunyai platform terbesar untuk pengalaman realiti maya di Malaysia, dengan lebih daripada 140 lawatan maya untuk tarikan pelancongan dan lebih banyak lagi untuk sektor dalam pasaran seiring yang berbeza.



"Kami memanfaatkan kekuatan kami dalam teknologi dan penceritaan sambil memberi tumpuan kepada kepantasan dan pelaksanaan kami. Kami menggabungkan penceritaan menerusi fotografi, video, artikel dan lawatan realiti maya, bukan sahaja untuk memberi peluang kepada penduduk tempatan berkongsi tentang kampung halaman, warisan dan kemahiran mereka, tetapi juga untuk perniagaan berkongsi visi dan kisah penjenamaan mereka."

LokaLocal kini mempunyai pasaran terbesar untuk pengalaman pelancongan tempatan di Malaysia, dengan aktiviti di tujuh negara lagi yang terdiri daripada Singapura, Vietnam, Indonesia, Laos, Jepun, Korea Selatan dan Myanmar. Ekspatriat yang tinggal di Malaysia dan pelancong asing mencakupi sebanyak 80% daripada pelanggannya. Syarikat juga mempunyai 129,000 pelanggan daripada 32 buah negara. Menyentuh tentang pergelutan di awal perniagaan, Chin menerima hanya sedikit sokongan kerana Malaysia, secara tradisinya, tidak begitu menerima syarikat peringkat permulaan teknologi (*tech start-ups*) seperti negara-negara lain. Beliau menyarankan pihak Kerajaan dapat membantu PKS, terutamanya pada saat krisis, dengan memanfaatkan pemain teknologi tempatan yang mempunyai penyelesaian




yang boleh dilaksanakan bagi menyokong pertumbuhan negara. Beliau menambah, "Beberapa PKS berasaskan teknologi sedang bergelut namun masih belum memperoleh sebarang bantuan disebabkan oleh perkara yang samar-samar dan pemahaman yang kurang tentang kepentingan pemain teknologi."

Mengenai hala tuju masa depan syarikat, Chin berkata, "Kami akan memberi tumpuan kepada realiti maya untuk masa hadapan yang boleh dijangkakan. Kami akan membuat projek lawatan maya di seluruh negara yang boleh digunakan oleh pemandu tempatan dan perniagaan tempatan. Kami juga akan memperluaskan perkhidmatan kami untuk diguna pakai dan disesuaikan mengikut kawasan setempat di negara lain. Kami membayangkan membantu orang merancang perjalanan sebelum dan semasa melancong dengan menghubungkan mereka dengan pengalaman tempatan dan menerusi pengalaman maya 360 darjah."

Beliau menambah, "Di seluruh dunia, realiti maya adalah trend yang semakin meningkat. Ini telah dipercepatkan oleh pandemik COVID-19 dan penerapan 5G. Negara-negara jiran seperti Singapura, Thailand dan Vietnam telah menerima penggunaannya manakala perniagaan di Malaysia secara beransur-ansur mula melihat nilainya. Ini merupakan peluang untuk membawa kemajuan teknologi yang lebih besar ke Malaysia dan Asia Tenggara."

**Apa yang diperlukan untuk berjaya dalam perniagaan seperti LokaLocal?**

"Sekiranya anda mempunyai penetapan minda dan sikap yang betul, keinginan, kepuasan dan kesediaan untuk belajar, anda berpotensi untuk berkembang dalam bidang ini. Tidak ada satu cara sahaja untuk mencapai kejayaan tetapi selagi anda boleh berfikir secara global dan mencari jalan penyelesaian secara tempatan, anda pasti akan mencari jalan untuk mencapai visi anda."

**Apa nasihat Chin untuk usahawan yang bercita-cita tinggi?**

"Sentiasa memperbaiki dan menyesuaikan diri agar tetap relevan. Perjalanan perniagaan adalah perjalanan yang mencabar, oleh itu tetap setia pada persoalan 'mengapa' anda dan sentiasa berusaha untuk teruskan."

# Kemanisan Kejayaan Dayang Sophia






Sophia Taha Holdings Sdn Bhd (STHSB) merupakan sebuah entiti pelbagai yang terlibat dalam tatasusunan aktiviti merangkumi pembuatan, pembuatan kontrak, ujian halal, makanan & minuman, pembinaan dan banyak lagi. Syarikat yang dahulunya dikenali sebagai Siti Hajar Enterprise, STHSB yang berpusat di Kuching telah diperbadankan di bawah nama semasa pada tahun 2009.

Pada tahun 2014, firma ini mengambil langkah 'manis' dalam pengeluaran madu lebah kelulut sebagai tambahan kepada pelbagai aktiviti sedia ada. Pemilik STHSB, Dayang Sophia Abang Taha menerangkan tentang penceburan ke perniagaan madu. "Kami lihat potensi madu lebah kelulut sebagai produk makanan super dan memutuskan untuk menceburkan diri dalam perniagaan asas tani dengan membuka ladang lebah kelulut. Lanjutan daripada itu, kami melibatkan diri dalam produk kosmetik dan penjagaan kulit dengan ramuan madu lebah kelulut."

Rangkaian kosmetik dan penjagaan kulit menyusul dengan pelancaran madu kelulut, propolis dan minuman berasaskan madu kelulut pada tahun 2015. STHSB telah melancarkan satu lagi produk penjagaan kulit yang dirumuskan di Switzerland pada tahun 2019. Pada tahun 2020, syarikat telah melancarkan pensanitasi tangan, satu-satunya produk keluaran tempatan di Sarawak. STHSB kini mengusahakan kilang yang telah mendapat pensijilan halal dan pensijilan MesTI bagi pengeluaran produk madu kelulut. Produk madu kelulut pertama kali dipamerkan di Ekspo Hari Peladang, Penternak dan Nelayan Kebangsaan 2015. Sambutan terhadap produk itu adalah sangat menggalakkan dengan RM30,000 jualan direkodkan, membolehkan STHSB menerima penghargaan jualan tertinggi bagi kategori industri asas tani di ekspo yang dianjurkan. Sejak itu, syarikat telah memenangi pelbagai anugerah, termasuk Anugerah Kecemerlangan Industri Ketua Menteri 2019; Anugerah Usahawan Bumiputera Sarawak Paling Berpotensi 2019; dan pemenang Cabaran Perniagaan Luar Bandar 2016 peringkat kebangsaan yang dianjurkan oleh Kementerian Pembangunan Luar Bandar.

Pada tahun 2017, STHSB terus melakar kemajuan dengan berpindah ke fasiliti yang lebih besar bagi menampung penambahan pengeluaran. Syarikat kini mengendalikan dua kilang yang beroperasi secara automatik sepenuhnya - yang pertama seumpamanya di Sarawak - untuk pengeluaran makanan & minuman dan produk kosmetik. Pada tahun 2018, syarikat ini telah mencapai kejayaan cemerlang dengan pembikinan penyahlembap tersendiri untuk madu lebah kelulut disamping memperolehi sijil halal untuk produk ini. Dayang Sophia berkata syarikatnya adalah yang pertama di dunia

yang menghasilkan kopi propolis lebah kelulut dalam bentuk uncang, cecair propolis yang larut dalam air dan produk kosmetik berasaskan madu.

Pada tahun 2019, firma ini telah memperolehi sijil GMP (*Good Manufacturing Practice*) untuk kilangnya dan membuat lonjakan berganda untuk menjadi pengeksport dengan penghantaran pertama produk madu lebah kelulut mereka ke Jepun, sebuah pasaran yang sangat sukar untuk ditembusi disebabkan keperluan kualiti yang ketat.

Dayang Sophia memberitahu bahawa perniagaan ini sangat bertuah apabila mendapat pembiayaan dan khidmat sokongan lain daripada Kerajaan. Beliau menjelaskan, "Kami membiayai usaha niaga madu lebah kelulut dengan pembiayaan persendirian. Namun begitu, ketika kami memerlukan modal tambahan untuk operasi kami, kami bernasib baik kerana memenangi Cabaran Perniagaan Luar Bandar 2016. Wang hadiah membolehkan kami menaik taraf kilang pemprosesan madu serta dapat membuka kilang kosmetik pertama di Sarawak. Pembukaan kilang kosmetik ini merupakan pembangunan yang ketara kerana sebelum ini, semua pengeluar kosmetik di Sarawak terpaksa menggunakan kilang kosmetik di Semenanjung Malaysia yang telah mendapat pengiktirafan daripada Kementerian Kesihatan. Hal itu telah menyebabkan banyak kesulitan dari segi penglibatan logistik. Kami juga telah menerima geran daripada MARA dan SME Corp. Malaysia dalam bentuk peralatan untuk kilang kami."

Syarikat ini menggunakan platform media sosial dan pasaran e-dagang seperti Facebook, Googleland, StreamYard dan Shopee untuk mempromosikan produknya. Dayang Sophia memberitahu bahawa kehadiran dalam talian telah memberi bantuan yang luar biasa dalam penjualan produk mereka ketika keadaan krisis seperti pandemik COVID-19.

Mengenai kesan COVID-19 terhadap perniagaannya, beliau berkata, "Pandemik ini telah mengganggu perniagaan serta meningkatkan kos untuk penghantaran dan perkhidmatan logistik. Harga bahan mentah meningkat manakala permintaan menurun."

"Selain penjualan madu lebah kelulut, pendapatan utama kami yang lain dalam tempoh Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) diperoleh daripada penjualan produk pensanitasi tangan. Mujurlah, kami telah mendapat bantuan daripada inisiatif PRIHATIN dan PENJANA seperti Program Subsidi Upah. Inisiatif ini telah membantu kami mengekalkan pengoperasian."

Memandang ke hadapan, Dayang Sophia mengatakan bahawa beliau membayangkan STHSB sebagai salah satu pengeluar produk Malaysia semula jadi berkualiti tinggi, premium dan inovatif menjelang tahun 2025. Beliau menambah, "Kekuatan kami adalah produk berkualiti dan harga yang berpatutan. Kami merancang untuk memohon sijil HACCP (*Hazard Analysis Critical Control Points*), ISO 22000 & ISO 22716:2017; menubuhkan Makmal Halal bertauliah ISO 17025 pertama di Borneo, yang sebenarnya telah kira-kira 40% sedang dibangunkan pada masa ini; dan memperluaskan fasiliti sedia ada. Kami juga ingin menceburkan diri dalam bidang farmaseutikal."

Bagi mereka yang beraspirasi menjadi usahawan dalam sektor pembuatan, beliau menasihati, "Ketahui perniagaan dan produk anda dengan teliti. Beringat bahawa sektor pembuatan memerlukan banyak modal. Sesiapa yang ingin menceburkan diri dalam sektor ini mesti memahami sepenuhnya apa yang diperlukan dan juga berpengetahuan mengenai amalan perdagangan. Dan jangan lupa bahawa kos meningkat dan produktiviti adalah kunci untuk mengekalkan penyata pendapatan yang sihat."

# Perniagaan 'Bersih' daripada Minda yang Inovatif

Pada usia enam belas tahun, Aaron Patel terpaksa meninggalkan pengajiannya demi menyara keluarga dan mengambil alih operasi perniagaan perdagangan berkaitan termal setelah ayahnya jatuh sakit. Secara kebetulan, pada tahun terakhir sekolah menengah, beliau menjadi tertarik dengan termodinamik dan pemindahan haba.

Ketika menjalankan penyelidikannya, beliau mendapati bahawa kos pemanasan boleh mencapai sehingga 20% daripada jumlah kos output dalam sektor intensif tenaga seperti pembuatan berat dan terdapat penyelesaian terhad bagi kecekapan terma di Malaysia. Penemuan itu mencetuskan semangatnya untuk mencari dan menawarkan penyelesaian bagi kecekapan tenaga.

Patel, jurutera-pencipta bertukar usahawan, merupakan pengasas dan Ketua Pegawai Eksekutif iHandal Energy Solutions Sdn Bhd, sebuah syarikat kejuruteraan turnkey dan kontrak yang menawarkan penyelesaian untuk kecekapan tenaga. Beliau telah menubuhkan iHandal pada tahun 2009 sebagai satu jalan untuk meneruskan minatnya terhadap penyelesaian kecekapan tenaga.

Patel ketika menceritakan penglibatan awalnya dalam perniagaan penyelesaian tenaga berkata, "Saya berhubung dengan pembekal pengeluar peralatan asli (*original equipment manufacturer*, OEM) bagi penyelesaian tenaga untuk memasarkan peralatan mereka. Kemudian saya mula membuat *pitching* tentang faedah penjimatan tenaga daripada penyelesaian termal ini dan akhirnya kumpulan Hotel Tune menjadi pelanggan pertama saya. Perniagaan kami kini adalah hasil daripada perjanjian berkenaan."



Patel menjelaskan model perniagaannya, "Kami menawarkan penyelesaian yang khusus untuk membantu pelanggan memaksimumkan tenaga dan penjimatan operasi dalam bidang seperti pemanasan air, proses penyejukan, penyaman udara dan haba buangan kepada aplikasi kuasa. Dalam istilah awam, kami menggunakan teknologi kami untuk memulihkan tenaga buangan daripada pelanggan, contohnya, daripada tempat letak kereta dan alat penyaman udara, memampatkan dan kemudian menyalurkan tenaga kitar semula untuk memanaskan atau menyejukkan fasiliti mereka."

Dengan fokus utamanya pada sektor hospitaliti dan penjagaan kesihatan Malaysia, iHandal telah menyelesaikan lebih daripada enam puluh projek utama sejak enam tahun kebelakangan ini dan mempunyai bahagian pasaran melebihi 60% untuk penjanaan air panas daripada tenaga sisa termal dalam

Sejak tahun 2017, iHandal telah membangunkan dan melesenkan teknologi bagi membolehkan peluasan aplikasi penyelesaian mereka terhadap industri seperti sarung tangan, farmaseutikal dan pembuatan makanan.

industri hospitaliti. Ini memberikan, setiap tahun, pengurangan jejak karbon hampir 100,000 tan karbon dioksida, yang setara dengan pelepasan $CO_2$ (karbon dioksida) lebih daripada 21,700 kereta.

Sejak tahun 2017, iHandal telah membangunkan dan melesenkan teknologi bagi membolehkan peluasan aplikasi penyelesaian mereka terhadap industri seperti sarung tangan, farmaseutikal dan pembuatan makanan. Patel berkata, penyelesaian tenaga proprietari telah membolehkan pelanggan memperolehi penjimatan sehingga 75% daripada kos tenaga mereka dan memberikan penjimatan sebanyak 5% daripada jumlah pendapatan.

Hari ini, iHandal mempunyai pelanggan di lapan negara Asia Tenggara dan di Australia serta sedang berkembang ke Amerika Syarikat menerusi jemputan daripada New York State Energy Research and Development Authority. Patel menganggap, "Pertumbuhan eksponen syarikat ini di peringkat serantau adalah kerana kemampuan kami untuk menunaikan semua janji kami." Beliau menambah bahawa 90% penjanaan perniagaan adalah menerusi rujukan daripada pelanggan.

iHandal pada awalnya menjual teknologi mereka sebagai suatu produk tetapi kini telah menyediakannya sebagai perkhidmatan sewaan jangka panjang. "Ini," jelas Patel, "memastikan perniagaan jangka panjang bagi kami dan juga perkhidmatan ini tidak menyusahkan pelanggan kerana kami kini komited terhadap perkhidmatan selepas jualan produk kami." Mengimbau kembali hari-hari terdahulu, beliau berkata, "Sukar untuk mendapatkan kerja daripada organisasi besar. Sebelum melihat cadangan kami, mereka mahu melihat rekod prestasi kami, sama ada penyelesaian kami telah dicuba dan diuji. Setelah mendapat perjanjian pertama dengan Hotel Tune, kami menunggu hampir dua tahun untuk mendapatkan pelanggan seterusnya. Kami menggunakan cabaran berkenaan sebagai motivasi untuk membina rekod prestasi. Kami bermula dengan syarikat yang lebih kecil, bergerak ke hadapan dengan perlahan, daripada satu projek ke projek yang lain sehingga kami memperoleh majoriti bahagian pasaran dalam masa beberapa tahun."

Perniagaan ini mendapat dana daripada keluarga dan rakan-rakan pada tahun pertama dan telah berkembang secara organik menerusi pendapatannya sejak itu. Baru-baru ini, syarikat telah mendapat pendanaan ekuiti ramai (*equity crowdfunding*, ECF). Setelah beberapa tahun beroperasi, syarikat telah diberikan Elaun Cukai Pelaburan oleh Lembaga Pembangunan Pelaburan Malaysia (Malaysian Investment Development Authority, MIDA) untuk projek cekap tenaga, yang telah membantu melabur semula modal tambahan untuk mengembangkan perniagaan dengan lebih jauh.

Tentang cabaran yang timbul daripada COVID-19, Patel memberitahu, "Perkembangan yang positif daripada krisis ini adalah perniagaan yang menghadapi ketidakpastian ekonomi telah mengalihkan perhatian mereka kepada penyelesaian mampan yang kami sediakan. Sebelum ini mereka hanya memfokuskan kepada bantuan kewangan segera yang dapat kami berikan. Fokus global pada kelestarian juga telah



membantu meletakkan kecekapan tenaga dan teknologi hijau di barisan hadapan tanggungjawab sosial korporat (*corporate social responsibility*, CSR) kebanyakan syarikat."

Tentang sokongan yang diterima daripada Kerajaan ketika krisis COVID-19, Patel menambah, "Kami berterima kasih atas sokongan daripada Kerajaan. Program Subsidi Upah, contohnya, telah membantu kami mengekalkan tenaga kerja kami bahkan dapat melakukan pengambilan pekerja. COVID-19 telah mempercepatkan keperluan PKS untuk pemodenan dan menjadi lebih tangkas. Kerajaan menawarkan pelbagai program dan insentif untuk meningkatkan kemahiran dan transformasi, tetapi banyak PKS tidak menyedarinya. Kerajaan harus meningkatkan kesedaran dalam kalangan PKS tentang bantuan yang disediakan."

Mengenai rancangan masa hadapan iHandal, beliau berkata, "Kami ingin menyumbang kepada persekitaran yang lebih bersih dengan menjadi penyedia penyelesaian kecekapan termal yang paling inovatif di seluruh Asia Tenggara. Kami fokus untuk mengembangkan penyelesaian yang khusus untuk lebih ramai pelanggan dan juga untuk meneruskan pengembangan global kami. Dengan pelaburan berterusan dalam penyelidikan dan pembangunan (*research and development*, R&D), kami dapat mengkomersialkan teknologi baharu yang bersinergi dengan penawaran penyelesaian kami ketika ini. Ini membolehkan kami bekerja dengan lebih ramai pelanggan daripada pelbagai sektor dan aplikasi baharu. Kami telah menghasilkan pengurangan karbon dioksida setara dengan 200,000 tan setiap tahun sejak beberapa tahun kebelakangan ini dan matlamat kami adalah untuk menghasilkan pelepasan 200 juta tan $CO_2$ setiap tahun menjelang 2030."

**Apa nasihat Patel kepada mereka yang beraspirasi untuk menceburkan diri dalam bidang perniagaan sepertinya?**

"Bersikap ikhlas ketika menceburkan diri dalam bidang ini dan biarkan ia membimbing anda dalam usaha anda. Jangan menganggap ini sebagai perkara baharu kerana anda tidak akan mempunyai kegigihan untuk berjaya sekiranya anda tidak menumpukan sepenuh masa kepadanya. Ingat bahawa kejuruteraan adalah bidang yang umum dan luas, dengan ramai orang memasukinya. Perniagaan kami adalah subset khusus bidang kejuruteraan. Pendedahan dan masa diperlukan untuk membina set kemahiran khusus, dan tidak dapat diajar dengan mudah."

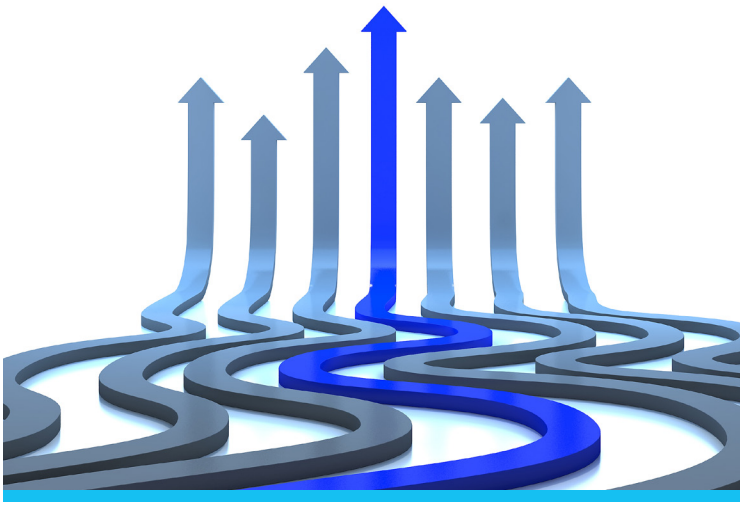
# MELANGKAH KE HADAPAN

## Bertahan dan Berkembang Maju dalam Dunia Pasca COVID-19



# Melangkah ke Hadapan

## Bertahan dan Berkembang Maju dalam Dunia Pasca COVID-19



Tiada pengakhiran terhadap ketidakpastian dalam senario kesihatan global menyebabkan kesukaran bagi perniagaan untuk membuat rancangan. Walaupun terdapat persoalan seperti bila kehidupan akan kembali normal dan seperti apa situasi normal baharu akan kelihatan, tindakan 'tunggu dan lihat' bukanlah pilihan yang wajar. Sebilangan besar PKS sudah mengambil langkah dan membuat keputusan yang kebanyakannya berkisar pada penerapan teknologi baharu. Digitalisasi bukan lagi pilihan namun merupakan keperluan. Ungkapan 'terdapat hanya dua jenis perniagaan pada hari ini – perniagaan yang sudah menerapkan digital dan perniagaan yang akan menerapkannya nanti' semakin meluas dalam internet. PKS perlu membangunkan atau memperkukuh strategi digitalisasi mereka untuk meraih peluang akses pasaran serta kekal relevan dalam perniagaan.

Untuk muncul lebih kuat daripada krisis yang melanda kini, adalah berbaloi bagi PKS meneroka cara model perniagaan mereka dapat menggunakan teknologi digital ke arah pemulihan hijau, iaitu topik yang semakin banyak dibincangkan di Eropah dan China. Sebagai contoh, parlimen Kesatuan Eropah (*European Union*, EU) telah memohon Suruhanjaya untuk mengusulkan pakej pemulihan dan pembinaan semula yang 'harus ada pada terasnya, Perjanjian Hijau dan transformasi digital bagi memulakan ekonomi'. Di China, cadangan sedang dibuat untuk menggunakan platform digital sebagai platform untuk mempromosikan penggunaan lestari termasuk menjadikan baucar pengguna hijau, sebagai sebahagian daripada pakej pemulihan ekonomi dan pembangunan berterusan bagi sistem kewangan hijau China.

Di peringkat ASEAN, di sebalik krisis COVID-19, terdapat kepentingan baharu terhadap kelestarian. Negara-negara ASEAN telah mengumumkan inisiatif khusus, seperti Thailand tentang strategi sifar karbon, Singapura mengenai belanjawan khas untuk penyelidikan perubahan iklim dan Kemboja tentang objektif untuk mencapai peneutralan karbon. Ringkasan Dasar Institut Penyelidikan CIMB ASEAN (CIMB ASEAN Research Institute, CARI): Penghijauan ASEAN – Ulasan dan Cadangan untuk Langkah-langkah Rangsangan COVID-19, Januari 2021, memberikan beberapa cadangan dasar dalam bidang kelestarian, termasuk rangkuman insentif kewangan untuk perniagaan, terutamanya PKS yang menyumbang kepada ekonomi berkarbon rendah dan pembahagian bantuan bagi firma yang menumpukan kepada tenaga boleh diperbaharui.

Bagi Malaysia, memiliki usaha pemulihan jangka panjang menerusi langkah revitalisasi sistematik adalah sangat penting untuk memperolehi pencapaian yang pantas dan besar dalam konteks pembangunan PKS. Antara langkah yang boleh dipertimbangkan termasuk:

Melaksanakan pensubsidian produktif bagi inovasi inklusif adalah konsisten dengan Konsep Perkebunan Ekonomi (*Economic Gardening Concept*), dengan panel penyedia teknologi atau kemahiran dipilih untuk memperkasa PKS. Contoh yang baik bagi pensubsidian produktif adalah program *Micro Connector* oleh SME Corp. Malaysia. Program ini memberi bantuan yang dipermudahkan untuk perusahaan mikro menubuhkan dan menjalankan perniagaan mereka, serta melatih komuniti B40 untuk memperoleh kemahiran baharu bagi menjana pendapatan menerusi keusahawanan. Salah satu penyedia teknologi di bawah program ini adalah Idea Creative Technology Sdn Bhd yang mencetuskan idea *Warong Rider*, iaitu platform penghantaran baharu yang dilancarkan oleh Menteri Pembangunan Usahawan dan Koperasi pada bulan November 2020. Oleh kerana harga perkhidmatan penghantaran yang ditawarkan agak berpatutan, pelanggan penyedia teknologi ini telah berkembang daripada tujuan awal untuk membantu penjaja dan peniaga di seluruh Malaysia kepada perniagaan di rumah, perniagaan dalam talian dan PKS.




Mencapai kesan penggandaan perbelanjaan Kerajaan yang disandarkan pada penggunaan teknologi tempatan untuk mengoptimumkan pertumbuhan, merupakan langkah revitalisasi sistematik yang berpotensi bertindak sebagai pengganda optimum pada peruntukan oleh Kerajaan dalam Belanjawan 2021. Langkah ini akan menghasilkan pengganda huluan (*upstream*) kepada pengeluar mesin dan pengganda hiliran (*downstream*) kepada pelbagai ladang.

Memperoleh lebih banyak program Kerajaan dengan pelbagai skop yang serba guna dan akan mengurangkan keperluan PKS bagi mendekati pelbagai agensi untuk gabungan sokongan. Langkah ini juga akan membantu mengurangkan pertindihan program antara Kementerian dan agensi.

Meningkatkan penyertaan PKS dalam rantaian bekalan menerusi ePerolehan dan memberi insentif kepada PKS yang berintegrasi ke dalam rantaian bekalan syarikat multinasional / syarikat berkaitan Kerajaan / syarikat besar yang akan terus memperkukuh peranan PKS sebagai sumber pertumbuhan endogen.

Kerajaan perlu lebih strategik mengenai apa dan bagaimana sumber dapat dibelanjakan bagi memperoleh pulangan pelaburan yang lebih pantas dan lebih besar. Pelaksanaan langkah pemulihan dan revitalisasi dapat diambil dengan mengenal pasti industri pertumbuhan tinggi dan kawasan ideal dengan Malaysia mempunyai kelebihan daya saing. Sumber yang lebih besar juga boleh diperuntukkan untuk langkah-langkah holistik yang memenuhi keperluan sepanjang rantaian nilai bagi mengekalkan kecekapan dan daya saing. Akhirnya, langkah-langkah ini harus menyokong transformasi digital menerusi lensa kelestarian, iaitu lebih banyak sumber dan iklim yang cekap, lebih berpusat pada manusia dan lebih dipercayai.

# LAMPIRAN

**Lampiran 1**
Senarai Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan Terpilih pada Tahun 2019 & 2020

**Lampiran 2**
Glosari Singkatan

**Lampiran 3**
Definisi PKS



# Lampiran 1

## Senarai Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan Terpilih pada Tahun 2019

### AKSES KEPADA PEMBIAYAAN

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN PEMBANGUNAN USAHAWAN DAN KOPERASI (MEDAC)** | | |
| TEKUN Nasional (TEKUN) | Pembiayaan TEKUN | • Menyediakan dana kepada PKS untuk pengembangan;<br>• Menyediakan maklumat keusahawanan dan peluang perniagaan kepada peserta TEKUN;<br>• Memberi khidmat nasihat dan sokongan kepada peserta TEKUN;<br>• Membangun komuniti keusahawanan TEKUN yang cekap, inovatif dan progresif;<br>• Memperkenal budaya usahawan dalam kalangan peserta; dan<br>• Menyediakan kemudahan pembiayaan mikro bagi keperluan modal kerja untuk membantu usahawan Bumiputera kecil dalam melaksanakan perniagaan dan projek permulaan yang baharu. |
| SME Corp. Malaysia | *Business Accelerator Programme* (BAP) | Program bersepadu untuk membangun dan memupuk PKS yang dinamik, berdaya saing dan berdaya tahan menerusi SCORE, pembinaan kapasiti, nasihat dan sokongan teknikal serta sokongan pembiayaan. |
| **AMANAH IKHTIAR MALAYSIA (AIM)** | | |
| AIM | Skim Pembiayaan Ikhtiar | Mengurangkan kadar kemiskinan di Malaysia dengan menyediakan pembiayaan kepada isi rumah yang tidak berkemampuan bagi membolehkan mereka menjalankan aktiviti ekonomi yang berdaya maju untuk meningkatkan pendapatan isi rumah termasuk i-Mesra, i-Srikandi dan i-Wibawa. |

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN KEWANGAN (MOF)** | | |
| Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan Berhad (SJPP) | Skim Jaminan Modal Kerja | Membantu PKS dalam semua sektor untuk mendapatkan akses kepada pembiayaan daripada institusi kewangan yang mengambil bahagian. |
| **BANK NEGARA MALAYSIA (BNM)** | | |
| BNM | Dana Bank Negara Malaysia untuk Perusahaan Kecil dan Sederhana (Dana BNM untuk PKS) | Memastikan PKS yang layak menerima kos pembiayaan yang munasabah untuk memulakan perniagaan mereka dan mempromosikan pertumbuhan dan pengembangan mereka. |

## PEMBANGUNAN MODAL INSAN

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN PEMBANGUNAN USAHAWAN DAN KOPERASI (MEDAC)** | | |
| Institut Keusahawanan Negara (INSKEN) | Program Latihan Perniagaan INSKEN untuk Pertumbuhan, Pengembangan dan Kematangan | Latihan selama dua hari yang memberi tumpuan kepada pengetahuan teknikal bertujuan untuk membimbing usahawan menubuhkan & menguatkan operasi perniagaan hari ke hari mereka termasuk tadbir urus perniagaan, pengurusan kewangan, operasi pemasaran & penerapan teknologi bagi membantu usahawan untuk beroperasi dengan cekap dan berkesan. |
| **KEMENTERIAN KOMUNIKASI DAN MULTIMEDIA MALAYSIA (KKMM)** | | |
| Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC) | eUsahawan | Menggalakkan PKS untuk menyertai perniagaan dalam talian. |
| **KEMENTERIAN PEMBANGUNAN WANITA, KELUARGA DAN MASYARAKAT (KPWKM)** | | |
| Jabatan Pembangunan Wanita (JPW) | Pusat Aktiviti Cakna Bangun Ekonomi (PACBE) | Memberi peluang kepada wanita dan ibu tunggal daripada pelbagai latar belakang untuk melibatkan diri dalam aktiviti kemahiran seperti jahitan, sulaman dan kursus pemasaran dalam talian. |
| **KEMENTERIAN PERDAGANGAN ANTARABANGSA DAN INDUSTRI (MITI)** | | |
| Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) | Program Latihan Eksport | Melengkapi PKS dengan pengetahuan dan kemahiran yang diperlukan untuk meningkatkan keupayaan eksport mereka. |

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN PERDAGANGAN ANTARABANGSA DAN INDUSTRI, TERMINAL PERINDUSTRIAN DAN PEMBANGUNAN USAHAWAN (MINTRED)** | | |
| MINTRED | Pembangunan keusahawanan di kawasan terpilih:<br>• Pemprosesan & teknologi makanan;<br>• Program Pembangunan Industri Seramik (CIDP);<br>• Songket Tenun;<br>• Meneroka peluang program dalam sektor Komersial dan Perindustrian; dan<br>• Bengkel untuk industri makanan, industri minyak & gas dan industri pembinaan kapal & perkapalan. | • Meningkatkan kemahiran keusahawanan, pengetahuan dan teknikal untuk usahawan sedia ada, berpotensi dan baharu menerusi latihan;<br>• Menyebarkan maklumat mengenai peluang perniagaan, bantuan kewangan dan pinjaman, kemudahan infrastruktur dan program terkini;<br>• Berkongsi peluang pelaburan baharu;<br>• Meningkatkan kapasiti dan keupayaan;<br>• Menyokong komuniti perniagaan;<br>• Menggalakkan pelaburan domestik;<br>• Meneroka peluang program dalam sektor komersial dan perindustrian;<br>• Menggalakkan penyertaan usahawan tempatan dalam industri;<br>• Memudahkan pendaftaran, pelesenan dan prosedur tender kepada syarikat Sarawak; dan<br>• Berkongsi keperluan cukai barang dan perkhidmatan (GST). |

## PENERAPAN TEKNOLOGI DAN INOVASI

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN PEMBANGUNAN USAHAWAN DAN KOPERASI (MEDAC)** | | |
| SME Corp. Malaysia | Program Berimpak Tinggi (HIP) 5: Program Pemangkin | • Mewujudkan juara tempatan menerusi pendekatan yang disasarkan dengan membina keupayaan dan kapasiti syarikat yang mengambil bahagian menerusi program pembangunan, peruntukan perisikan pasaran dan peningkatan dalam akses pasaran untuk mewujudkan pertumbuhan PKS yang tinggi menerusi pendekatan yang disasarkan sesuai dengan Program Berimpak Tinggi: Program Pemangkin PKS dan Pelan Induk PKS<br>• Mencipta sekurang-kurangnya sepuluh juara tempatan dalam industri peranti perubatan<br>• Membangun dan mengintegrasi PKS ke dalam rantaian bekalan aeroangkasa global; dan<br>• Membangunkan firma berpertumbuhan tinggi dalam sektor pengangkutan kereta api dan menjadi juara tempatan dengan menanam dan mengintegrasikannya ke dalam rantaian bekalan industri rel. Program ini sejajar dengan Pelan Induk PKS (2012-2020) untuk mengembangkan PKS dalam bentuk pembangunan keupayaan serta memudahkan untuk menembusi ke dalam pasaran baharu dan mencipta hubungan dengan pemain utama dalam industri rel. |
| **KEMENTERIAN KOMUNIKASI DAN MULTIMEDIA MALAYSIA (KKMM)** | | |
| Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC) | Zon Perdagangan Bebas Digital | Menggalakkan pelaporan PKS. |
| **KEMENTERIAN PERTANIAN DAN INDUSTRI MAKANAN (MAFI)** | | |
| Bahagian Industri Asas Tani (IAT) | *Change Upgrade Product* (CUP) | • Trend: Pembangunan & pengembangan produk dan meningkatkan kualiti produk.<br>• *Beyond*: Keupayaan produk |

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN PENDIDIKAN MALAYSIA (MOE)** | | |
| MOE | Rangkaian Penyelidikan Awam-Swasta (PPRN) | Mewujudkan ekosistem mesra pengetahuan dengan:<br>• Memperkukuh kerjasama awam-swasta menerusi penyelidikan dan inovasi;<br>• Meningkatkan produktiviti industri menerusi penerapan teknologi terkini dan teknologi yang sesuai;<br>• Menggalakkan ahli akademik untuk menjalankan penyelidikan berasaskan permintaan; dan<br>• Menawarkan geran yang sesuai untuk projek inovasi yang didorong oleh permintaan dalam skop pembangunan produk dan proses serta inovasi dan penambahbaikan nilai dalam rantaian bekalan. |
| **KEMENTERIAN PERDAGANGAN ANTARABANGSA DAN INDUSTRI (MITI)** | | |
| Institut Automotif, Robotik dan IoT Malaysia (MARii) | Sistem Pengeluaran Lean (LPS) | Memperkukuh daya saing vendor automotif sedia ada dalam komponen sektor pembuatan ke tahap 3 iaitu keupayaan dalam pembangunan alatan, sebagaimana yang digariskan dalam Dasar Automotif Nasional 2014 menerusi Program Kecemerlangan Pembekal Automotif (ASEP) dan Sistem Pengeluaran Lean (LPS) - kemahiran operasi. |

## AKSES PASARAN

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN PEMBANGUNAN USAHAWAN DAN KOPERASI (MEDAC)** | | |
| Bahagian Keusahawanan Bumiputera dan PKS (BKB) | Program Peningkatan Prestasi dan Daya Saing PKS (PKPKS) | Memupuk, mempelopori dan meningkatkan PKS Bumiputera ke tahap yang lebih tinggi daripada perusahaan mikro ke kecil dan sederhana dan pada akhirnya, menjadi syarikat siap sedia eksport yang bersedia memasarkan produk mereka di pasaran domestik serta mengeksport produk dan perkhidmatan mereka ke seluruh negara. |
| **KEMENTERIAN PELANCONGAN, SENI DAN BUDAYA MALAYSIA (MOTAC)** | | |
| MOTAC | Latihan dan peningkatan kemahiran usahawan inap desa | Meningkatkan penjualan kraf dalam pasaran domestik dan antarabangsa. |
| **KEMENTERIAN PERDAGANGAN ANTARABANGSA DAN INDUSTRI, TERMINAL PERINDUSTRIAN DAN PEMBANGUNAN USAHAWAN (MINTRED)** | | |
| MINTRED | Pameran Usahawan Bumiputera Sarawak | Menyediakan peluang perniagaan dan meningkatkan pendapatan para usahawan. |
| | Pameran dan Ekspo Perdagangan Domestik & Antarabangsa | Membantu usahawan dalam mempromosikan produk mereka di pameran antarabangsa / domestik. |
| **KEMENTERIAN PERDAGANGAN ANTARABANGSA DAN INDUSTRI (MITI)** | | |
| Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) | eTRADE | Membantu PKS mengambil bahagian dalam e-pasaran terkemuka antarabangsa menerusi eTRADE. |

## INFRASTRUKTUR

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **UNIT PERANCANG EKONOMI (EPU)** | | |
| Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK) | Program Tunas Niaga (PROTUNE) | Mencipta dan meningkatkan kesedaran tentang perniagaan dalam kalangan pelajar sekolah berdasarkan teori dan praktikal sebagai perniagaan sebenar. |
| **KERAJAAN NEGERI SABAH** | | |
| Kementerian Pembangunan Luar Bandar (Sabah / KPLB) | Pembangunan Usahawan Desa | Membina atau menaik taraf bangunan tambahan di Pusat Keusahawanan Desa (PKD) / Tamuniaga / Pusat Pembelajaran Komuniti (CLC) dan menyediakan peralatan yang sesuai bagi usahawan untuk mengendalikan dan memulakan / mengembangkan perniagaan. |
| | Satu Daerah Satu Produk (SDSP) | Membina atau menaik taraf infrastruktur dan menyediakan peralatan untuk usahawan beroperasi dan memulakan perniagaan di desa terpilih. |
| **PERBADANAN USAHAWAN NASIONAL BERHAD (PUNB)** | | |
| PUNB | Premis PROSPER | • Membeli premis runcit di lokasi strategik; dan<br>• Meningkatkan pemilikan Bumiputera dalam hartanah komersial. |
| **JABATAN KEMAJUAN ORANG ASLI (JAKOA)** | | |
| JAKOA | Membangunkan premis perniagaan | Penyediaan premis perniagaan untuk usahawan Orang Asli. |

## PERSEKITARAN PERUNDANGAN DAN PENGAWALSELIAAN

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN PEMBANGUNAN USAHAWAN DAN KOPERASI (MEDAC)** | | |
| SME Corp. Malaysia | Program Berimpak Tinggi (HIP) 1: Integrasi Pendaftaran dan Pelesenan Perniagaan | Mewujudkan satu gerbang untuk pendaftaran perniagaan dan pelesenan bagi menggalakkan pembentukan perniagaan. |

# Senarai Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan Terpilih pada Tahun 2020

## AKSES KEPADA PEMBIAYAAN

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN PEMBANGUNAN USAHAWAN DAN KOPERASI (MEDAC)** | | |
| Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad (BKRM) | Pembiayaan PKS | Membantu PKS memperolehi akses kepada pembiayaan bagi keperluan modal kerja dan perbelanjaan modal (CAPEX). |
| SME Corp. Malaysia | Skim Pembiayaan PKS Patuh Shariah (SSFS) | Menyediakan bantuan pembiayaan kepada PKS Malaysia yang layak dengan Kerajaan Malaysia telah bersetuju untuk membayar 2.0% kadar keuntungan yang dikenakan ke atas pembiayaan yang disediakan oleh 19 Institusi Kewangan Islam yang mengambil bahagian. |
| Perbadanan Nasional Berhad (PNS) | Skim Pembiayaan PNS | Membangun dan mempromosi Usahawan Bumiputera Tahap Tengah (MLBE) dalam perniagaan francais menerusi bantuan kewangan untuk tujuan pengembangan perniagaan dan permulaan syarikat francais baharu. |
| **BANK NEGARA MALAYSIA (BNM)** | | |
| Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC) | Tabung Projek Usahawan Bumiputera - i (TPUB-i) | Menyediakan pembiayaan kepada usahawan Bumiputera kecil & sederhana yang telah diperuntukkan projek / kontrak tetapi tidak berjaya mendapatkan pembiayaan daripada institusi kewangan. |
| **KEMENTERIAN KEWANGAN (MOF)** | | |
| Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan Berhad (SJPP) | Skim Jaminan Modal Kerja - Syarikat di Peringkat Permulaan | Membantu PKS di peringkat permulaan untuk mendapatkan akses kepada pembiayaan daripada institusi kewangan yang mengambil bahagian. |

## PEMBANGUNAN MODAL INSAN

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN PEMBANGUNAN USAHAWAN DAN KOPERASI (MEDAC)** | | |
| Professional Training & Education for Growing Entrepreneurs (PROTÉGÉ) | *Reach-Out, Awareness and Development* (ROAD) | Meningkatkan kesedaran para pelajar institusi pengajian tinggi / institut latihan kemahiran awam dan graduan yang menganggur mengenai ekosistem keusahawanan dan kebolehkerjaan serta meningkatkan potensi kebolehpasaran. |
| **KEMENTERIAN PEMBANGUNAN LUAR BANDAR (KPLB)** | | |
| KPLB | Desa Lestari (DL) | • Meningkatkan kebolehan komuniti dalam merancang dan melaksanakan projek-projek di desa; dan<br>• Membangunkan aktiviti ekonomi dengan mewujudkan peluang pekerjaan dan penciptaan kekayaan kepada masyarakat menerusi platform kerjasama. |
| **KEMENTERIAN PERTANIAN DAN INDUSTRI MAKANAN (MAFI)** | | |
| Bahagian Industri Makanan (IM) | Program Pembangunan Usahawan | • Program geran padanan produk berimpak tinggi (pengusaha industri asas tani dengan jualan sebanyak RM300,000 sehingga RM15 juta);<br>• Program geran padanan *Change Upgrade Product* (pengusaha industri asas tani dengan penjualan kurang daripada RM300,000);<br>• Geran pelancongan agro untuk membina dan menaik taraf infrastruktur dan kualiti perkhidmatan;<br>• Program pembangunan modal insan untuk meningkatkan pembangunan modal insan dalam kalangan PKS / usahawan dengan memperkukuh pengetahuan dan kemahiran keusahawanan industri asas tani; dan<br>• Pembangunan Pusat Pemprosesan, Pembungkusan dan Pemasaran. |

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN PELANCONGAN, SENI DAN BUDAYA MALAYSIA (MOTAC)** | | |
| Perbadanan Pembangunan Kraftangan Malaysia (HANDICRAFT) | Satu Daerah Satu Industri - Program Produk Kraf | Memupuk usahawan yang berdaya maju dan berdaya saing dalam pembangunan industri kraf. |
| **KEMENTERIAN PERDAGANGAN ANTARABANGSA DAN INDUSTRI (MITI)** | | |
| Perbadanan Pembangunan Halal (HDC) | Program Pembangunan Modal Insan Halal | Pengetahuan dan latihan keusahawanan berkaitan Halal termasuk Asas-Asas Industri Halal, Sistem Pengurusan Jaminan Halal, Pengawasan Dalaman Halal, Program Eksekutif Halal dan kursus keusahawanan lain berdasarkan keperluan PKS. |

## PENERAPAN TEKNOLOGI DAN INOVASI

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN KOMUNIKASI DAN MULTIMEDIA MALAYSIA (KKMM)** | | |
| Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC) | Pelaksanaan Pelan Halatuju Strategik eDagang Kebangsaan (eCommerce) | Menggandakan kadar pertumbuhan e-dagang Malaysia menerusi:<br>• Koordinasi antara kementerian / agensi dan institusi untuk pelaksanaan dan pemantauan halatuju;<br>• Menyediakan persekitaran yang kondusif bagi pemain e-dagang untuk berkembang / mengembangkan perniagaan mereka; dan<br>• Memelihara dan mengembangkan penyedia teknologi perdagangan tempatan dan vendor dalam talian agar dikenali dan berdaya saing di seluruh dunia. |
| **KEMENTERIAN PERTANIAN DAN INDUSTRI MAKANAN (MAFI)** | | |
| Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI) | Pembangunan Usahawan Tekno Moden yang kompetitif di pasaran domestik dan global | • Perkhidmatan teknikal kepada usahawan kumpulan sasaran;<br>• Perkhidmatan teknikal kepada bakal usahawan dan pelanggan *one-off*;<br>• Usahawan dan bakal usahawan yang memperolehi manfaat daripada aplikasi teknologi dan aktiviti inovasi produk menerusi perkhidmatan profesional di *Test Beds*, Inkubator dan *Model Farm*; dan<br>• Peningkatan kualiti produk usahawan menggunakan teknik yang sesuai dan teknologi pembungkusan yang tepat dalam memenuhi permintaan pasaran dan keperluan peraturan. |
| **KEMENTERIAN PELANCONGAN, SENI DAN BUDAYA MALAYSIA (MOTAC)** | | |
| Perbadanan Pembangunan Kraftangan Malaysia (HANDICRAFT) | Program Pembangunan dan Reka Bentuk Kraf | Menghasilkan produk kraf yang berkualiti dan kompeten bagi memenuhi permintaan domestik dan antarabangsa. |

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN PERDAGANGAN ANTARABANGSA DAN INDUSTRI (MITI)** | | |
| Institut Automotif, Robotik dan IoT Malaysia (MARii) | *Marii Unlimited* (CAE) | Inisiatif *MARii Unlimited* membenarkan pengeluar peralatan asal (OEM) domestik dan pengeluar komponen mengakses perisian Kejuruteraan Berbantukan-Komputer dan penyelesai menerusi skim penyewaan yang belum pernah terjadi sebelumnya. |
| Perbadanan Pembangunan Halal (HDC) | Program Usahasama Strategik antara Syarikat Besar dan Syarikat Halal Tempatan | Meningkatkan daya saing (iaitu kualiti produk atau perkhidmatan) menerusi perkongsian pengetahuan (pementoran). |

## AKSES PASARAN

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN PEMBANGUNAN USAHAWAN DAN KOPERASI (MEDAC)** | | |
| SME Corp. Malaysia | • Program *Micro Connector* (ConnectME)<br>• Program Pengusaha Mikro Digital (DigitalME) | Mempromosikan aplikasi digital dalam perniagaan kepada perusahaan mikro. |
| Bahagian Pembangunan Ekosistem Keusahawanan (BPES) | Program Peningkatan Prestasi / Keupayaan dan Daya Saing PKS (PKPKS) | Program pembangunan usahawan menerusi pembangunan modal insan, peningkatan kapasiti produk, akses pasaran, inovasi / teknologi, bantuan dan sokongan lain. Program ini bertujuan untuk menghasilkan usahawan yang berdaya saing bagi mewujudkan dan mengembangkan industri PKS. |
| **KEMENTERIAN KOMUNIKASI DAN MULTIMEDIA MALAYSIA (KKMM)** | | |
| Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC) | Zon Perdagangan Bebas Digital | Memacu perdagangan rentas sempadan menerusi digitalisasi dan untuk memudahkan akses PKS tempatan kepada peluang yang besar dalam pasaran global e-dagang. |
| **KEMENTERIAN PELANCONGAN, SENI DAN BUDAYA MALAYSIA (MOTAC)** | | |
| Perbadanan Pembangunan Kraftangan Malaysia (HANDICRAFT) | E- Kraf Bazar | Mempromosi dan memasarkan produk kraf tempatan menerusi platform dalam talian. |
| | Program Pemasaran Kraf | Meningkatkan jualan kraf di pasaran domestik dan antarabangsa. |

## INFRASTRUKTUR

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN PEMBANGUNAN USAHAWAN DAN KOPERASI (MEDAC)** | | |
| Business Licensing Electronic Support System (BLESS) | Pembangunan dan Penyelenggaraan *Business Licensing Electronic Support System* (BLESS) | Menyediakan perkhidmatan bagi memproses permohonan lesen secara dalam talian. |
| **KEMENTERIAN PEMBANGUNAN LUAR BANDAR (KPLB)** | | |
| KPLB | *Rural Business Outlet* (RBO@KPLB) | • Menyediakan platform penjualan kekal kepada usahawan terpilih;<br>• Mempromosi produk usahawan desa secara nasional;<br>• Membantu usahawan untuk membangunkan syarikat dan meningkatkan hasil jualan produk usahawan desa;<br>• Menyediakan peluang pekerjaan kepada penduduk tempatan secara tidak langsung dengan peningkatan pengeluaran produk;<br>• Membantu usahawan dalam mengenal pasti potensi produk mereka dengan bimbingan lebih lanjut daripada program; dan<br>• Membantu meningkatkan pendapatan usahawan desa. |
| Lembaga Kemajuan Terengganu Tengah (KETENGAH) | Pembangunan Usahawan Inap Desa KETENGAH | • Mencipta peluang pekerjaan; dan<br>• Menambah baik pendapatan peserta. |
| Lembaga Kemajuan Johor Tenggara (KEJORA) | Pembangunan Premis Ekonomi Luar Bandar | Pembinaan premis perniagaan untuk membantu pengusaha luar bandar mengembangkan perniagaan mereka. |

| PELAKSANA / AGENSI | NAMA PROGRAM | OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI |
|---|---|---|
| **KEMENTERIAN PERDAGANGAN ANTARABANGSA DAN INDUSTRI, TERMINAL PERINDUSTRIAN DAN PEMBANGUNAN USAHAWAN (MINTRED)** | | |
| MINTRED | Demak Laut Industrial Park Phase 2B Stage 2 (sambungan) - Pembangunan Kawasan Perindustrian | • Menyediakan kemudahan dan infrastruktur yang lebih baik menerusi pembangunan kawasan perindustrian yang wajar;<br>• Mewujudkan persekitaran yang lebih kondusif untuk transformasi komuniti perniagaan tempatan secara berperingkat; dan<br>• Menggalakkan pertumbuhan PKS yang lebih teratur serta mewujudkan lebih banyak aktiviti ekonomi. |

# Lampiran 2
## Glosari Singkatan

### ORGANISASI / PERSATUAN / INSTITUSI

| NAMA | AKRONIM |
|---|---|
| Agensi Inovasi Malaysia | AIM |
| Agensi Kaunseling & Pengurusan Kredit | AKPK |
| Agensi Kerjasama Antarabangsa Jepun | JICA |
| Agensi Pembangunan Ekonomi Seni Budaya | CENDANA |
| Amanah Ikhtiar Malaysia | AIM |
| ASEAN Japan Centre | AJC |
| Bank Islam Malaysia Berhad | BIMB |
| Bank Negara Malaysia | BNM |
| Bank Simpanan Nasional | BSN |
| Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad | CGC |
| Institut Akauntan Malaysia | MIA |
| Institut Keusahawanan Negara | INSKEN |
| Institut Penyelidikan & Kemajuan Pertanian Malaysia | MARDI |
| Institut Penyelidikan CIMB ASEAN | CARI |
| Institut für Mittelstandsforschung | IFM |
| Iskandar Regional Development Authority | IRDA |
| Jabatan Perangkaan Malaysia | DOSM |
| Jawatankuasa Daya Saing dan Pemudahan Perniagaan | CBF |
| Jawatankuasa Penyelarasan ASEAN bagi Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana | ACCMSME |
| Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi | MEDAC |
| Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri | MITI |
| Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri, Terminal Perindustrian dan Pembangunan Usahawan Sarawak | MINTRED |
| Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi | MOSTI |
| Kerjasama Ekonomi Asia-Pasifik | APEC |
| Kumpulan Kerja Perusahaan Kecil dan Sederhana | SMEWG |

| NAMA | AKRONIM |
|---|---|
| Kumpulan Wang Simpanan Pekerja | KWSP |
| Lembaga Pembangunan Pelaburan Malaysia | MIDA |
| Majlis Agama Islam Negeri | SRIC |
| Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan | MAIWP |
| Majlis Amanah Rakyat | MARA |
| Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan | MPPK |
| Majlis Pembangunan Usahawan dan PKS Kebangsaan | MPUPK |
| Majlis Penasihat Perniagaan ASEAN | ASEAN BAC |
| Majlis Perbandaran Kuantan | MPK |
| Organisation for Economic Co-operation and Development | OECD |
| Pembangunan Sumber Manusia Berhad | PSMB |
| Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia | MDEC |
| Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia | MATRADE |
| Perbadanan Produktiviti Malaysia | MPC |
| Perbadanan Usahawan Nasional Berhad | PUNB |
| Persatuan Negara-negara Asia Tenggara | ASEAN |
| Persidangan Perdagangan dan Pembangunan Pertubuhan Bangsa-Bangsa Bersatu | UNCTAD |
| Pertubuhan Keselamatan Sosial | PERKESO |
| Pertubuhan Perdagangan Dunia | WTO |
| Piawaian Klasifikasi Industri Malaysia | MSIC |
| Pusat Inovasi dan Kreativiti Global Malaysia | MaGIC |
| Pusat Pembangunan dan Penyelidikan Usahawan | CEDAR |
| Sabah Economic Development and Investment Authority | SEDIA |
| SME Corporation Malaysia | SME Corp. Malaysia |
| Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia | SKMM |
| Suruhanjaya Sekuriti Malaysia | SC |
| Suruhanjaya Syarikat Malaysia | SSM |
| Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan | SJPP |
| Unit Pemodenan Tadbiran dan Perancangan Pengurusan Malaysia | MAMPU |
| Unit Penyelarasan Pelaksanaan | UPP |
| Yayasan Inovasi Malaysia | YIM |

## DANA

| NAMA | AKRONIM |
|---|---|
| Geran Prihatin Usahawan Perak | GERUP |
| Kemudahan Agromakanan | AF |
| Kemudahan Automasi dan Digital | ADF |
| Kemudahan Bantuan dan Pemulihan Bersasar | TRRF |
| Kemudahan Bantuan Khas | SRF |
| Kemudahan Semua Sektor Ekonomi | AES |
| Kemudahan Teknologi Tinggi | HTF |
| *Malaysia Co-investment Fund* | MyCIF |
| Pembiayaan Pelancongan PENJANA | PTF |
| Skim Penyelesaian Hutang Kecil | SDRS |
| Tabung Projek Usahawan Bumiputera-i | TPUB-i |

## PROGRAM KERAJAAN

| NAMA | AKRONIM |
|---|---|
| Akses kepada Pembangunan Kapasiti Pembiayaan | AFCB |
| *Business Accelerator Programme* | BAP |
| Penarafan Daya Saing PKS bagi Peningkatan | SCORE |
| Platform Pengkomersialan Teknologi | TCP |
| Program Berimpak Tinggi | HIPs |
| Program *Going Export* | GoEx |
| Program Pembangunan Pengeksport Wanita | WEDP |
| Pusat Aktiviti Cakna Bangun Ekonomi | PACBE |
| Rakan Kongsi Pelaburan PKS | SIP |
| *Sandbox* Inovasi dan Teknologi Nasional | NTIS |
| Skim Pembiayaan PKS Patuh Shariah | SSFS |

## TERMA LAIN

| NAMA | AKRONIM |
|---|---|
| Agensi penyelaras pusat | CCA |
| Amerika Syarikat | AS |
| *ASEAN Mentorship for Entrepreneurs Network* | AMEN |
| *Authorised Economic Operator* | AEO |
| Binaan sepenuhnya | CBU |
| BNM Laman Informasi Nasihat dan Khidmat | BNMLINK |
| Dana Kekayaaan Negara | SWF |
| Dasar Automotif Nasional | NAP |
| Dasar Keusahawanan Nasional 2030 | DKN 2030 |
| *Good Manufacturing Practice* | GMP |
| *Hazard Analysis and Critical Control Point* | HACCP |
| *imSME Digital Assistant* | iDA |
| Indeks Pengurusan Pembelian | PMI |
| Institusi Kewangan | FIs |
| Institusi Kewangan Pembangunan | DFIs |
| Institusi kewangan yang mengambil bahagian | PFIs |
| Institusi pengajian tinggi | HLI |
| Institusi penyelidikan dan agensi Kerajaan | GRI |
| International Trade Centre | ITC |
| Keluaran Dalam Negeri Kasar | KDNK |
| Keluaran Negara Kasar | KNK |
| Kesatuan Eropah | EU |
| Ketua Pegawai Eksekutif | CEO |
| Khidmat Nasihat Pembiayaan | MyKNP |
| Kumpulan 40% terendah daripada piramid pendapatan | B40 |
| Makanan Selamat Tanggungjawab Industri | MeSTI |
| Modal teroka | VC |
| *My Entrepreneur Development Foundation* | MyEDF |
| Negara anggota ASEAN | AMS |
| Pakej Rangsangan Ekonomi 2020 | PRE2020 |

| NAMA | AKRONIM |
|---|---|
| Pakej Rangsangan Ekonomi Prihatin Rakyat | PRIHATIN |
| Pelan Induk Perindustrian Ketiga | IMP3 |
| Pelan Jana Semula Ekonomi Negara | PENJANA |
| Pelan Tindakan Bersepadu PKS | SMEIPA |
| Pelan Tindakan Strategik ASEAN bagi Pembangunan PKS | SAPSMED |
| Pembiayaan antara rakan setara | P2P |
| Penasihat Kewangan | FA |
| Pendanaan ekuiti ramai | ECF |
| Pengeluar peralatan asli | OEM |
| Penyelidikan & pembangunan | R&D |
| Peralatan perlindungan diri | PPE |
| Perbelanjaan Kasar bagi Penyelidikan dan Pembangunan | GERD |
| Perintah Kawalan Pergerakan | PKP |
| Perintah Kawalan Pergerakan Bersyarat | PKPB |
| Perjanjian Komprehensif dan Progresif bagi Perkongsian Trans-Pasifik | CPTPP |
| Perjanjian Perdagangan Bebas | FTA |
| Perkongsian Ekonomi Komprehensif Serantau | RCEP |
| Perniagaan Inklusif | IB |
| Perniagaan ke Kerajaan | B2G |
| Perniagaan ke pengguna | B2C |
| Perniagaan ke perniagaan | B2B |
| Pertubuhan bukan Kerajaan | NGO |
| Perusahaan Kecil dan Sederhana | PKS |
| Perusahaan mikro, kecil dan sederhana | MSME |
| Perusahaan perniagaan | BE |
| Program Latihan Negara Ketiga | TCTP |
| Program Rangkaian Usahawan Wanita ASEAN-Jepun | AJWELP |
| Penstrukturan dan penjadualan semula | R&R |
| Rantaian nilai global | GVC |

| NAMA | AKRONIM |
|---|---|
| Revolusi Perindustrian 4.0 | IR4.0 |
| Sistem Maklumat Rujukan Kredit Pusat | CCRIS |
| *Sustainable and responsible investment* | SRI |
| Syarikat berkaitan Kerajaan | GLCs |
| Syarikat Ekuiti Persendirian | PEC |
| Syarikat Modal Teroka | VCC |
| Syarikat multinasional | MNCs |
| Syarikat Pengurusan Ekuiti Persendirian | PEMC |
| Syarikat Pengurusan Modal Teroka | VCMC |
| Tabung Kewangan Antarabangsa | IMF |
| Tanggungjawab sosial korporat | CSR |
| Teknologi Maklumat dan Komunikasi | ICT |
| Tiga dimensi | 3D |

# Lampiran 3
## Definisi PKS

Bagi definisi baharu PKS, kriteria kelayakan sedia ada, iaitu jualan tahunan dan bilangan pekerja kekal sama tetapi paras ambang telah ditingkatkan kepada:

- Sektor pembuatan: Jualan tahunan tidak melebihi RM50 juta ATAU bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 200 orang.
- Sektor perkhidmatan dan sektor lain: Jualan tahunan tidak melebihi RM20 juta ATAU bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 75 orang.

Definisi terperinci mengikut kategori iaitu mikro, kecil dan sederhana adalah seperti berikut:

<table>
<tr><th rowspan="2">Saiz</th><th colspan="2">Mikro</th><th colspan="2">Kecil</th><th colspan="2">Sederhana</th></tr>
<tr><th>Jualan Tahunan</th><th>Pekerja</th><th>Jualan Tahunan</th><th>Pekerja</th><th>Jualan Tahunan</th><th>Pekerja</th></tr>
<tr><td>Pembuatan</td><td rowspan="2">< RM 300,000</td><td rowspan="2">< 5 pekerja</td><td>RM300,000 hingga < RM15 juta</td><td>5 hingga < 75 pekerja</td><td>RM15 juta hingga ≤ RM50 juta</td><td>75 hingga ≤ 200 pekerja</td></tr>
<tr><td>Perkhidmatan & lain-lain sektor</td><td>RM300,000 hingga < RM3 juta</td><td>5 hingga < 30 pekerja</td><td>RM3 juta hingga ≤ RM20 juta</td><td>30 hingga ≤ 75 pekerja</td></tr>
</table>

*Nota: < kurang daripada*
*≤ tidak melebihi*

Mengikut definisi baharu, semua PKS mesti merupakan entiti yang berdaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) atau badan lain yang setaraf dengannya. Walau bagaimanapun, terdapat beberapa pengecualian termasuk:

- Entiti yang tersenarai awam di papan utama

- Subsidiari kepada:
  - Syarikat tersenarai awam di papan utama;
  - Syarikat multinasional (MNC);
  - Syarikat berkaitan Kerajaan (GLC);
  - Syarikat Menteri Kewangan Diperbadankan (MKD); dan
  - Perusahaan milik Kerajaan Negeri.

# SME INSIGHTS

2019/20



## SMEs in the New Normal: Rebuilding the Economy

National Entrepreneur and SME Development Council (NESDC)

# CONTENT


164 **Message from YAB Prime Minister**

167 **CHAPTER 1**
**SME Development Policies, Initiatives and Programmes**
- Box Article: SME Development Programmes in 2019 and 2020
- Box Article: Implementation of SME Status

185 **CHAPTER 2**
**Global & Regional SME Agenda and Internationalisation**
- Box Article: SMEs Go Global
- Box Article: Global Platform to Support Internationalisation of SMEs

201 **CHAPTER 3**
**Financing Ecosystem for SMEs**
- Box Article: imSME – Malaysia's First Loan / Financing Referral Platform

221 **CHAPTER 4**
**Technology, Innovation and Digitalisation**
- Box Article: National Technology and Innovation Sandbox - Advancing Malaysia through Advanced Technology
- Box Article: SMEs and ICT Adoption

233 **SPECIAL HIGHLIGHTS**
**COVID-19: Impact on Businesses and SMEs - Global, Regional & National Perspectives**
- Box Article: Surveys on Impact of COVID-19 Outbreak on SMEs
- Box Article: Measures by State Governments to Mitigate SME Issues on COVID-19
- The Way Forward

269 **INSPIRING STORIES**

283 **MOVING FORWARD**
**Surviving and Thriving in the Post COVID-19 World**

287 **APPENDICES**
- Appendix 1 - List of Selected SME and Entrepreneurship Development Programmes in 2019 & 2020
- Appendix 2 - Glossary of Abbreviations
- Appendix 3 - SME Definition

311 **REFERENCES**

# MESSAGE
## from YAB Prime Minister



The development of micro, small and medium enterprises (SMEs), has always been a high priority for the Government given the fact that they make up 98.5% of business establishments and contribute 38.9% to gross domestic product (GDP) in 2019. In 2019, SMEs employ about 7.3 million people, thus contribute 48.4% to the country's employment. The very essence of survival of this significant employer to the country is hanging in the balance due to the unparalleled impact of COVID-19. On that note, I am pleased that this years' Report is aptly themed 'SMEs in the New Normal: Rebuilding the Economy'. A worthy endeavour indeed, given the significance of accurate and deep understanding on SME issues, challenges, catalysts and performance that are timely to guide our progressive actions in the SME development space as well as in framing our response to the COVID-19 crisis.

The Government take cognisance that the SME sector is one the most vulnerable groups affected by the pandemic with 89.9% experiencing a sudden drop in sales during the initial containment period. Cash flow emerged as the key challenge during the pandemic, followed by reduction in demand and disruptions in supply chains. These unprecedented challenges warrant resolute determination to employ everything within our means to ensure SMEs continue to survive. The Government has therefore placed a special emphasis on the needs of SMEs into various facets of the stimulus packages, namely the RM320 billion worth of packages comprising RM250 billion PRIHATIN Rakyat Economic Package, the RM10 billion Additional PRIHATIN Package for SMEs, RM35 billion National Economic Recovery Plan (PENJANA), RM10 billion Kita Prihatin package and RM15 billion *Perlindungan Ekonomi dan Rakyat Malaysia* (PERMAI) assistance package. The economic initiatives introduced under these stimulus packages have been instrumental in addressing critical pandemic-related issues faced by businesses, especially SMEs in the area of financing, cost of doing business, cash flow, job retention, human capital development, infrastructure development and adoption of technology and digitalisation.

The crisis has brought into sharp focus the need to build resilient, sustainable and inclusive ecosystems for SMEs with technology and digitalisation taking the centre stage. Anchoring these standpoints, the Government will continue the momentum of the economic recovery that has been mobilised since May 2020 to provide a variety of assistance to SMEs, including through the PENJANA and Kita Prihatin packages which are still ongoing. The sheer persistence of the Government to uphold SME development agenda amid the crisis is evident through Budget 2021 which allocated a total of RM38.7 billion, the highest allocation thus far, to either exclusively benefit the SMEs or can be accessed by SMEs along with other businesses.

While the success in restoring the country's economy partly depends on the success to curb this COVID-19 pandemic, an efficient and timely implementation through close monitoring of Budget 2021 measures would be fundamental to encourage recovery, growth and investment among Malaysian businesses. On this particular note, the structured monitoring through SME Integrated Plan of Action will continue to be the yardstick of output and outcome of SME development programmes implemented by the Government. In 2020, a total of 211 programmes with financial expenditure amounting to RM12.99 billion have been reported, recording a notable increase from RM9.59 billion channelled through 175 programmes in 2019. These 2020 programmes, which will ultimately benefit 656,097 SMEs, have been implemented through 17 Ministries, six dedicated SME agencies and 59 other agencies. Programmes under access to financing continue to absorb the bulk of the funding in 2020 followed by other focus areas deemed important for SMEs namely human capital development; market access; innovation and technology adoption; infrastructure; and legal and regulatory environment.

The Government is firm in its conviction that SMEs who can navigate a digital, service-driven business environment as well as able to re-shape their business models to meet the demands of the new normal, will gain an advantage over competitors as regional and global supply chain players. Nevertheless, SMEs must be able to discern and seize the opportunities along the value chain as well as leverage on strong global linkages that Malaysia has with its trade partners. Thus, the signing of Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) agreement recently offers a huge market potential which will now grow from 32 million domestic population to 2.2 billion regional population, an opportunity simply should not be missed by Malaysian SMEs.

Echoing the mantra 'change is the only constant', there is no going back to the old normal, especially with indications that COVID-19 is likely to be followed by other disruptive changes such as new technologies, trade tensions as well as climate and social change. In some manner, the COVID-19 crisis has inadvertently become the boosting factor for innovation, digitalisation and technology adoption. A myriad of activities in e-commerce, digital payments, teleworking, remote learning, video conferencing, online health services, and end-to-end logistics services are prevalent in today's economy, out of absolute necessity amid increasing demand and opportunities. These online activities are complemented with the mushrooming app-based logistics providers which in turn create a new breed of entrepreneurs who will play a vital role in shaping our economy going forward. Indeed, the rapid change in the business models and ecosystem, partly accelerated by COVID-19, is a testimony of every challenge is a disguised opportunity, a lesson to learn and a chance to grow.



**TAN SRI DATO' HAJI MUHYIDDIN BIN HAJI MOHD YASSIN**
25 February 2021

# CHAPTER 1

# SME Development Policies, Initiatives and Programmes



# Chapter 1

## SME Development Policies, Initiatives and Programmes




The crucial role of small and medium sized enterprises (SMEs) in the economic growth of Malaysia is undisputed considering that they make up 98.5% of business establishments and contribute 38.9% to Gross Domestic Product (GDP) in 2019. In total, 907,065 business establishments are defined as SMEs and they employ 48.4% of the country's workforce in 2019. Year 2020 saw SMEs struggling to face challenges due to the COVID-19 pandemic. The Malaysian Government responded to the coronavirus threat by introducing the PRIHATIN Economic Stimulus Package and PENJANA Recovery Plan, which require SMEs to reassess and rethink the way business are conducted, in line with the 'new normal'.

### NESDC AND KEY INITIATIVES

The National SME Development Council (NSDC) was established in 2004 to act as the highest policy-making authority to drive the national development agenda for SMEs across all sectors of the economy. However, with increasing emphasis being made on entrepreneur development as well, the NSDC was officially re-named as the National Entrepreneur and SME Development Council (NESDC) on April 2019.

Since its establishment 16 years ago, the Council has made significant progress in driving the SME development agenda through the adoption of a comprehensive and coordinated approach in implementing SME-centric initiatives and programmes. One of the most significant outcomes is the steady increase in SME contribution to GDP, rising from RM206 billion in 2004 to RM552.3 billion in 2019. Among the achievements are the adoption of a standard definition for SMEs, establishment of an SME database, monitoring and analysis of SME performance to facilitate policy formulation, a streamlined dissemination of information on SMEs, development of SME financial infrastructure, and the formulation of the SME Masterplan (2012 - 2020).

The Masterplan – launched in July 2012 – targets to drive SME performance to the next level by 2020 by boosting the sector's contribution to GDP to 41.0%; SME exports to 23.0% of Malaysia's total export trade; and SME employment to 65.0% of the total workforce. The long-term national macro targets under the National Entrepreneurship Policy 2030 (*Dasar Keusahawanan Nasional*, DKN 2030) targets to increase SME contribution to GDP to 50.0%, generation of employment to 80.0% and contribution to export value to 30.0% by the year 2030.

## SME MASTERPLAN (2012 – 2020) OUTCOMES AND HIGHLIGHTS

The SME Masterplan is a key component of the agenda for Malaysia to attain high-income nation status by 2020. The Masterplan sets the direction for SME development and creates a SME development framework that covers four strategic goals, six focus areas and 32 measures under the Action Plan, including six High Impact Programmes (HIPs) as well as institutional support to drive these plans. SME Corp. Malaysia, as the central coordinating agency (CCA) tasked to coordinate and drive the SME Masterplan, has been focusing on the implementation of the six HIPs which are crucial to its success.

### HIP 1 Integration of Business Registration and Licensing

HIP 1 is an inter-agency project led by the Malaysian Administrative Modernisation and Management Planning Unit (MAMPU) in collaboration with SME Corp. Malaysia, Companies Commission of Malaysia (SSM), Implementation Coordination Unit (ICU), Malaysia Productivity Corporation (MPC) and State Governments. HIP 1 encourages the formation of new businesses as well as to boost formalisation of businesses by making available a single information gateway for business registration and licensing. The programme has three deliverables; development of a business registration and licensing gateway; integration of the business registration and licensing system; and implementation of the programme in Sabah and Sarawak.

Deliverable I entailed the development of a single gateway for business registration and licensing which has since been accomplished with the creation of the MalaysiaBiz portal (https://malaysiabiz.gov.my/ms) which was developed as a 'quick win' under HIP 1. Information on 2,919 licences - covering 1,174 business activities based on the Malaysia Standard Industrial Classification (MSIC) 2008 - from 508 Federal, State and

local licensing authorities are currently available in the portal. A total of 1,163 License Information Partners have also been appointed to ensure that information in the portal is current and valid. As at December 2020, the system is 100% integrated, with a total of 17 agencies integrated into the portal.

The time frame for Deliverable II - Business Registration and Licensing Systems Integration (2017 - 2020) covered two phases, with Phase I implemented in 2018 - 2019 and Phase II in 2019 - 2020. Deliverable III which entailed the implementation of HIP 1 in Sabah and Sarawak was completed with the launching of MalaysiaBiz Portal in Sabah in July 2017 and Sarawak in August 2017. The MalaysiaBiz portal was officially launched by the Prime Minister, YAB Tan Sri Dato' Haji Muhyiddin bin Haji Mohd Yassin on 7 December 2020.

## HIP 2 Technology Commercialisation Platform (TCP)

The Technology Commercialisation Platform (TCP) under HIP 2 is designed to discover and support innovations by facilitating the commercialisation process seamlessly from ideation to product or service deployment. TCP, which was developed by PlaTCOM Ventures Sdn Bhd, a wholly-owned subsidiary of Agensi Inovasi Malaysia (AIM), was launched in May 2014.

Financial assistance in the form of a grant of up to a maximum of RM1.2 million – with a capping for each component of up to RM600,000 – is provided to all participants of HIP 2 on a reimbursement basis of up to 20% upfront. The components of facilitation comprise proof of concept and prototype development, licensing support, consultancy in the form of technical assistance, testing and validation, regulatory support in obtaining certification, provision of sector-specific market intelligence, productisation, and incubation services. The completion period under the programme is 18 months.

Thus far, 200 projects have been approved for integrated assistance from proof of concept to the commercialisation phase, 220 licensing deals have been signed, and 85 innovations have been commercialised, and sales of RM121 million were generated as at December 2020.

## HIP 3 SME Investment Partner (SIP)

The SME Investment Partner (SIP) Programme is designed to enhance access to financing for SMEs through the provision of hybrid financing with higher tolerance towards risks associated to business start-ups. The programme is unique in being a public-private sector co-funding initiative that caters to early stage SMEs (those of between three and five years in operation); provides flexible financing in the form of equity, debt or a hybrid of debt and equity; and covers SMEs in all sectors including traditional wholesale and retail businesses.

Six SME Investment Partners have been appointed under the SIP programme with the mandate to raise funds from the private sector to co-invest with the allocated Government funding allocation. The Investment Partners faced various challenges in raising funds within volatile market conditions. Despite their commendable track record, as at 31 December 2020, only one investment managed to raise RM8.5 million private sector funding to match RM17 million of Government funding.

Ten delivery partners have been appointed to conduct Phase 1 of 40 hours training and Phase 2 of 12 hours coaching and mentoring. As at 19 October 2020, 343 SMEs have registered to participate. The project is scheduled to be completed by 31 December 2020.

The Access to Financing Capacity Building (AFCB) Programme under HIP 3 targets to assist SMEs in improving their financing readiness level in order to enable them to pursue financing or investment prospects upon completion of the programme.

## HIP 4 SMEs Go Global Programme

The SMEs Go Global programme is designed to provide impetus for the internationalisation of domestic SMEs, especially of those in high-growth industries. The programme – previously known as Going Export (GoEx) and led by the Malaysia External Trade Development Corporation (MATRADE) – was rebranded in January 2020 and is currently led by SME Corp. Malaysia.

Participants of HIP 4 comprise existing exporting companies and export-ready SMEs deemed to have potential for internationalisation. Participants receive financial aid in the form of a grant to support their internationalisation activities.

As at December 2020, a total of 321 SMEs have been admitted into HIP 4, of which 179 have participated in the market immersion programme. A total of RM770.9 million in potential export sales was generated throughout the programme.

## HIP 5 Catalyst Programme

The Catalyst Programme, a component of the SME Masterplan (2012 – 2020), targets to develop high-growth SMEs in strategic sectors such as medical devices, biotechnology, aerospace, rail, as well as oil and gas, in line with the National Entrepreneurship Policy (*Dasar Keusahawanan Nasional*, DKN 2030). The two strategic goals of HIP 5 are to raise the number of high-growth and innovative SMEs in order to generate high-income employment opportunities, as well as to boost the productivity of these SMEs.

Since the inception of HIP 5 under the 11th Malaysia Plan, 134 SMEs have benefitted from the programme, with the majority of the participating companies showing growth in terms of sales value as well as global market expansion. This is illustrated by the fact that seven out of ten SMEs who had participated in the BioNext Initiative – part of the HIP 5 programme – had recorded an average sales growth of more than 20% from 2016 to 2018. Of the 30 SMEs participating in the Aerospace Manufacturing Initiative under the programme, 27 have obtained AS9100 certification that allows them to be part of the global supply chain for aerospace components manufacturing. This has resulted in a 49% increase in sales revenue, from RM18.1 million in 2017 to RM26.9 million in 2019.

## HIP 6 Inclusive Innovation

Inclusive innovation has been defined as 'any innovation that leads to affordable access of quality goods and services creating livelihood opportunities for the excluded population, primarily at the base of the pyramid, on a long-term sustainable basis with a significant outreach'.

HIP 6 promotes public-private collaboration in driving change for the benefit of the bottom 40% (B40) of the income pyramid. The programme is tailored to empower the B40 group to leverage on innovations as a means to transform communities – including microenterprises in rural areas – through handholding and technical and management support for identified viable innovations. Identification of viable innovations is based on five key characteristics; affordable, sustainable, scalable, of high quality and rapidly deployable.

The programme was initiated by SME Corp. Malaysia and led by Yayasan Inovasi Malaysia (YIM), an agency under the Ministry of Science, Technology and Innovation (MOSTI). As at December 2020, a total of 2,376 innovations were received, of which 756 were shortlisted and 114 were ultimately admitted into the programme. To date, 60 innovations were ready for diffusion for the benefit of 37,451 people in 51 communities. A total of RM17.3 million has been disbursed since 2015. Using existing funds, special incentives have also been introduced for innovations with value-added features that could be useful in the fight against the COVID-19 virus.

An innovation competition will also be held in collaboration with the Terengganu State Government to discover new innovations that could help the small community of rickshaw pullers affected by the pandemic.

## SME DEVELOPMENT IN BUDGET 2021

The Government tabled Budget 2021 on 6 November 2020. The budget, with an allocation of RM322.5 billion (excluding RM2 billion for contingency) is about 2.5% higher than Budget 2020 (RM314.7 billion), the biggest in the nation's history. A total of RM236.5 billion was allocated for operating expenditure, RM69 billion for development expenditure and RM17 billion for the COVID Fund.

Budget 2021 is intended to drive its three basic goals – ensure the people's wellbeing, business continuity and economic resilience.

Budget 2021 is intended to drive its three basic goals – ensure the people's wellbeing, business continuity and economic resilience. The three goals are a continuation of the PRIHATIN, PRIHATIN SME+, PENJANA and Kita Prihatin stimulus packages which had been introduced earlier. These stimulus packages were formulated to aid vulnerable groups, ensure business continuity, generate quality jobs and provide an environment conducive for investments in order to pave the way towards economic recovery in 2021.

Under the annual national Budget, RM38.7 billion has been earmarked to benefit SMEs exclusively or which can be accessed as with other businesses. The key initiatives include access to financing; development of Bumiputera SMEs; human capital development; enhancing digitalisation; technology and innovation; development of microenterprises; market access; women entrepreneur development; and other tax measures.

### Access to Financing

An allocation of RM22.5 billion is provided for access to financing programmes through the following facilities:

- RM10 billion for a guarantee facility via Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan (SJPP);
- RM3.7 billion for the Maritime Development and Logistics Scheme, Sustainable Development Financing Scheme, Tourism Infrastructure Scheme, and Public Transport Fund which is extended to 31 December 2023;
- RM3 billion via the Danajamin Prihatin Guarantee Scheme – which is extended to 2021 with improved terms and conditions - for corporate companies involved in high-skilled industries such as oil and gas;
- RM2 billion for the Green Technology Financing Scheme 3.0 to encourage the issuance of sustainable and responsible investment (SRI) sukuk which will be guaranteed by Danajamin;
- RM2 billion under Bank Negara Malaysia (BNM) for the Targeted Assistance and Rehabilitation Facility to assist affected SMEs carrying loans from banking institutions;
- RM1.4 billion via Bank Pembangunan for the National Development Scheme to support the implementation and development of the domestic supply chain as well as to increase the production of local products such as medical devices;
- RM300 million via EXIM Bank for the National Supply Chain Finance Platform (JanaNiaga) to assist SME suppliers to the Government or Government-linked companies (GLCs) that are facing cash flow problems;

- RM80 million for alternative financing, comprising RM30 million as matching grants for investment in the equity crowdfunding (ECF) platform and RM50 million for peer-to-peer (P2P) financing. An income tax exemption of 50% of the investment amount – capped at RM50,000 – is offered as incentive for more individual investors to participate in the ECF platform; and
- RM30 million in matching grants to encourage the palm oil industry to invest in mechanisation and automation in order to boost growth and enhance competitiveness.

**Development of Bumiputera SMEs**

An allocation of RM7.69 billion is provided to fund Bumiputera SME development programmes as follows:

- RM2.3 billion to assist Class G1 to G4 contractors to undertake small and medium projects;
- RM2 billion via SJPP in guarantee facility for financing Bumiputera SMEs;
- RM1.3 billion for various capacity building programmes, including professional development and Dana Kemakmuran Bumiputera and other specific programmes or projects for Bumiputeras;
- RM800 million via Bank Pembangunan Malaysia and SME Bank for capacity building programmes;
- RM510 million via TEKUN and Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) to finance Bumiputera SMEs and microenterprises;
- RM300 million via SME Bank for the Lestari Bumi financing facility scheme;
- RM230 million via PUNB to provide for SMEs' working capital, upgrading of automation systems and equipment as well as expenditure related to compliance implementation of COVID-19 SOP (standard operating procedure); and
- RM50 million via Majlis Amanah Rakyat (MARA) for *Skim Pembiayaan Kontrak Ekspres*.

**Human Capital Development**

An allocation of RM3.87 billion is provided for human capital developments as follows:

- RM2 billion allocated under Social Security Organisation (SOCSO) for the enhancement of *PenjanaKerjaya*, comprising the following:
  - Six-month incentive of 40% monthly salary for employees with salary between RM1,500 to RM4,000 per month
  - Six-month additional incentive of 40% plus 20% of monthly salary for the recruitment of disabled, unemployed, single mothers and laid-off workers
  - Special six-month incentive of 60% of the monthly salary, with 40% channelled directly to employers and 20% to local workers who replace foreign workers for relevant sectors
  - An increase from RM4,000 to RM7,000 in the maximum rate claimable by employers for high-skills programmes or professional certificates
- RM1.5 billion for a further three-month extension of the Wage Subsidy Programme, particularly for the tourism and retail sector, at the rate of RM600 per month for workers earning RM4,000 per month. The threshold of 200 workers per application has been raised to 500 workers;
- RM100 million to the Human Resource Development Fund (HDRF) to conduct training in collaboration with private sector employers;

- RM100 million under Iskandar Regional Development Authority (IRDA) and Sabah Economic Development and Investment Authority (SEDIA) to provide new skills training to workers affected by the closure of borders to foreign tourists;
- RM100 million allocated for Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC) to facilitate the transition of the existing work force to meet the growing needs of the information and communication technology (ICT) industry;
- RM50 million for income generation and employment promotion initiatives for vulnerable groups;
- RM20 million for the Malaysian Global Innovation and Creativity Centre (MaGIC) to conduct social enterprise development programmes;
- Providing employment opportunities for 500 people in the local and *Orang Asli* communities as tour guides; and
- Exemption of HDRF levy for six months - beginning 1 January 2021 - for the tourism sector and companies affected by COVID-19.

**Enhancing Digitalisation, Technology and Innovation**

An allocation of RM2.65 billion is provided for the following:

- RM1 billion special incentive package for high value-added technology, especially to support research & development (R&D) investment in aerospace and electronic clusters, particularly in Batu Kawan, Pulau Pinang and Kulim, Kedah;
- RM1 billion via Bank Pembangunan for the Industrial Digitalisation Transformation Scheme to boost digitalisation activities, with the availability of the fund extended to 31 December 2023;
- RM500 million for BNM's High Technology Fund to support high-technology and innovative companies;
- RM150 million for the SME Digitalisation Grant Scheme and the Automation Grant to support automation and modernisation among SMEs; and
- Re-introduction of tax incentive for non-resource-based R&D product commercialisation activities in order to create a more competitive R&D ecosystem.

**Development of Microenterprises**

An allocation of RM1.35 billion is provided for the development of microenterprises through the following programmes:

- RM1.2 billion via TEKUN Nasional, PUNB, Agrobank and other financial institutions to provide micro-credit financing, including RM110 million for the Micro Enterprises Facility under BNM to encourage entrepreneurship among gig workers and the self-employed, as well as to support the iTEKAD programme;
- RM100 million via Bank Simpanan Nasional (BSN) for the Business Financing for Chinese community programme;
- RM20 million via TEKUN Nasional for *Skim Pembangunan Usahawan Masyarakat India*;
- RM20 million for soft loans via the TEKUN Sports Scheme to assist sports industry operators;
- RM5 million via TEKUN Nasional for entrepreneurship development in other minority communities;

- Moratorium on repayment for loans of up to RM150,000 for B40 borrowers and microenterprises, with borrowers given the option for a moratorium on their instalments for a period of three months or to reduce their monthly repayment by 50% for a period of six months; and
- PRIHATIN Special Grant of RM1,000 each to be given to 20,000 traders and hawkers in Sabah.

**Access to Market**

An allocation of RM360 million is provided for market access programmes as follows:
- RM150 million for the e-Commerce SME and Micro SME Campaign;
- RM150 million for the Shop Malaysia Online initiative via e-commerce platforms to encourage online spending to benefit 500,000 local sellers, including halal products and handicraft entrepreneurs;
- RM35 million for trade and investment missions to promote Malaysian-made products and services;
- RM25 million for the Micro Franchise Development and Affordable Franchise programmes as well as Buy Made-in-Malaysia programme;
- Implementation of Authorised Economic Operator (AEO) facilities at national level to facilitate the AEO accreditation process and expanding AEO to logistics service providers and approved warehouse operators;
- Pilot project for e-procurement registration of social enterprises in possession of a Government Impact e-Procurement Program Certificate from MaGIC and other selected agencies to enable them to become suppliers to the Government;
- Tax incentive for the establishment of Global Trading Centres at a concessionary rate of 10% for a period of five years and renewable for a period of another five years;
- Limit on the sales value for value-added and additional activities carried out in free industrial zones and licensed manufacturing warehouses to be increased from 10% to 40% of the total annual sales value; and
- Income tax exemption for the export of private healthcare services extended until the year of assessment 2022.

**Development of Women Entrepreneurs**

An allocation of RM145 million is provided for the development of women entrepreneurs through the following:
- RM95 million via TEKUN, MARA and Agrobank for special micro-credit financing to empower women entrepreneurs;
- RM50 million via Islamic Economic Development Foundation to support Islamic pawn-broking through Ar-Rahnu BizNita; and
- Training in marketing, labelling and packaging along with technical guidance on business for 2,000 women entrepreneurs through the Micro Entrepreneurs Business Development Programme (BizMe).

## Other Measures

An allocation of RM155 million is provided for the following purposes:

- RM85 million for the tourism sector, with RM50 million for the maintenance and repair of tourism facilities across the country and RM35 million via the Malaysia Healthcare Travel Council to enhance competitiveness of the local health tourism industry;
- RM70 million for the agriculture sector, with RM60 million via Agrobank for the Agrofood Value Chain Modernisation Programme and RM10 million for the Aquaculture Development Programme; and
- Enactment of the Temporary Measures for Reducing the Impact of Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) Act 2020 (COVID Act) to assist individuals and businesses in meeting contractual obligations. The Act also established the COVID-19 Mediation Centre with subsidised consultancy rates for micro and small businesses.

## Other Taxation Measures

- Individual income tax of those earning between RM50,001 and RM70,000 a year will be lowered by 1% – from 14% to 13% – which is expected to benefit 1.4 million taxpayers including sole proprietorship and partnership businesses;
- To encourage employers to employ former convicts and drug addicts in order to facilitate their re-integration into society, a further tax deduction on remuneration given to employers who employ ex-convicts, parolees, supervised persons and ex-drug dependants is extended until year of assessment 2025; and
- To incentivise employers to engage senior citizens, a further tax deduction on remuneration given to employers who employ senior citizens is extended until year of assessment 2025.

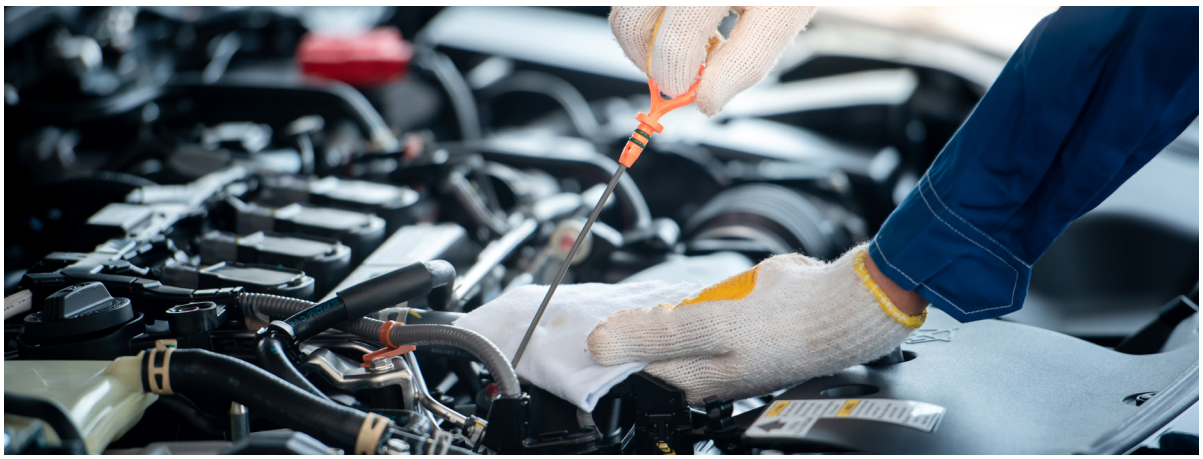


## NATIONAL AUTOMOTIVE POLICY 2020

The Ministry of International Trade and Industry (MITI) launched the National Automotive Policy 2020 (NAP 2020) on 21 February 2020. NAP 2020, an enhancement and continuation of its predecessor NAP 2014 targets to propel Malaysia into a regional leader in automotive manufacturing.

The first NAP, introduced in 2006 under the Third Industrial Master Plan (IMP3) 2006 - 2020, aimed at transforming the automotive industry into a key contributor to Malaysia's economic development. The second edition of the policy introduced in 2009 focused on enhancing the capability of the domestic automotive industry, as well as to create an environment that would be conducive to attracting investments.

The first NAP, introduced in 2006 under the Third Industrial Master Plan (IMP3) 2006 - 2020, aimed at transforming the automotive industry into a key contributor to Malaysia's economic development.



The **objectives** of NAP 2020 are to:

- Develop a technology ecosystem for Next Generation Vehicles (NxGV*) in order for Malaysia to become a regional hub for the production of such vehicles;
- Expand the participation of the domestic automotive industry in the Mobility as a Service (MaaS*) sector that focuses not only on the development of technology but also on the overall transportation ecosystem;
- Ensure that the domestic automotive industry is better equipped with a new industry paradigm that is closely linked to Industrial Revolution 4.0 (IR 4.0*);
- Ensure that the overall ecosystem – consumers, the domestic automotive industry and the Government – obtains maximum benefit from the spin-off effects of the implementation of NxGV; and
- Reduce carbon emission from vehicles by improving the fuel economy level in Malaysia by 2025.

Four roadmaps and three blueprints have been established under NAP 2020 to serve as guidelines towards achieving its objectives. These comprise strategies covering industry supply chains, human capital, infrastructure readiness, as well as engineering and technology development. The roadmaps and blueprints will be reviewed regularly to ensure they remain abreast of trends and developments in disruptive technologies.

NAP 2020 has set 2030 as the year by which the following targets would have been achieved:
- RM104 billion contribution to GDP via the manufacturing sector;
- RM12.3 billion contribution to exports in the form of completely built-up (CBU) vehicles; and
- Generation of 323,000 jobs to total employment.

NAP 2020 provides opportunities for companies – including SMEs – that are related to the automotive industry to participate in the supply chain and these are encouraged to engage with the Government in making the policy a workable one.

** Notes*

*i.* ***NxGVs*** *are classified as energy-efficient vehicles (EEV) equipped with a minimum of Level 3 vehicle automation. NxGV technology is classified according to five levels, from driver-enabled to fully driverless vehicles.*

*Level 3 is conditional automation whereby vehicles are autonomous but only under strict and ideal conditions, with a human driver still required to be at the wheel. If these conditions are not met, the human driver must take over. The Government is aiming to introduce NxGVs into the market by 2025.*

*ii.* ***MaaS*** *is a concept that integrates various types of services and transport modes – including ride-sharing apps, delivery services and online healthcare services – into a single centralised service via a digital platform. The Government, through MaaS, seeks to impact new ownership models as well as to make it a key component of future transportation in the country.*

*iii.* ***IR 4.0*** *refers to developing and applicable technologies in the field of artificial intelligence, big data analysis and Internet of Things that would enable the implementation of the NxGV and Maas industries.*

# Box Article
# SME Development Programmes in 2019 and 2020



SME Corp. Malaysia as the central coordinating agency (CCA) for SME development programmes coordinates, streamlines, monitors and evaluates the progress and effectiveness of such programmes through the SME Integrated Plan of Action (SMEIPA).

## PROGRAMMES IN 2019

In 2019, the Government continued to implement various SME development programmes through 18 Ministries, six sole agencies and 53 agencies. These programmes addressed six key focus areas; human capital development, access to financing, market access, innovation and technology adoption, infrastructure, as well as legal and regulatory environment. A total of 175 programmes, with financial expenditure amounting to RM9.6 billion, were reported for 2019. The programmes benefitted 656,468 SMEs.

**Table 1**: Summary of Programmes in 2019

| Focus Area | Number of Programmes | | Financial Expenditure | | Number of SME Beneficiaries | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | Share (%) | RM (million) | Share (%) | Total | Share (%) |
| Human Capital Development | 54 | 30.9 | 193.1 | 2.0 | 139,624 | 21.3 |
| Access to Financing | 38 | 21.7 | 9,122.2 | 95.1 | 444,640 | 67.7 |
| Market Access | 37 | 21.1 | 127.3 | 1.3 | 63,816 | 9.7 |
| Innovation and Technology Adoption | 29 | 16.6 | 100.7 | 1.1 | 7,245 | 1.1 |
| Infrastructure | 16 | 9.1 | 42.4 | 0.4 | 1,143 | 0.2 |
| Legal and Regulatory Environment | 1 | 0.6 | 5.5 | 0.1 | - | - |
| **Total** | **175** | **100.0** | **9,591.2** | **100.0** | **656,468** | **100.0** |

In 2019, human capital development had the most number of programmes, accounting for 30.9% of the total implemented along with an expenditure of RM193.1 million to conduct the programmes for 139,624 SME beneficiaries. Access to financing programmes for 444,640 SME beneficiaries took up 95.1% (RM9.1 billion) of the total expenditure for all the six key focus areas. A total of 37 market access programmes, with an expenditure of RM127.3 million were implemented for 63,816 SME beneficiaries while 29 innovation and technology adoption programmes, with an expenditure of RM100.7 million, were implemented for 7,245 SME beneficiaries. There were 16 infrastructure programmes – with an expenditure of RM42.4 million – that benefitted 1,143 SME beneficiaries during the year.

## PROGRAMMES IN 2020

In 2020, a total of 211 programmes with financial expenditure amounting to RM13 billion have been implemented. These programmes, to ultimately benefit 656,097 SMEs, have been implemented through 17 Ministries, six sole agencies and 59 other agencies.

**Table 2**: Summary of Programmes in 2020

| Focus Area | Programmes | | Financial Expenditure | | Number of SME Beneficiaries | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Number | Share (%) | RM (million) | Share (%) | Number | Share (%) |
| Human Capital Development | 99 | 31.1 | 3,285.1 | 19.6 | 561,190 | 48.1 |
| Access to Financing | 93 | 29.3 | 12,687.1 | 75.9 | 459,173 | 39.3 |
| Market Access | 47 | 14.8 | 188.3 | 1.1 | 23,430 | 2.0 |
| Innovation and Technology Adoption | 43 | 13.5 | 418.0 | 2.5 | 50,244 | 4.3 |
| Infrastructure | 36 | 11.3 | 142.5 | 0.9 | 73,023 | 6.3 |

Access to financing programmes continue to form the bulk of the funding for programmes in 2020, taking up 75.9% or RM12.7 billion out of the total financial expenditure for the year as well as accounting for 29.3% or 93 of the total number of programmes implemented. The programmes benefitted 459,173 SMEs. Human capital development has the highest number of programmes, accounting for 99 programmes or 31.1% of the total together with an expenditure of RM3.3 billion. The programmes benefitted 561,190 SMEs. A total of 47 market access programmes, with an expenditure of RM188.3 million have been implemented for the benefit of 23,430 SMEs. A total of 43 innovation and technology adoption programmes with an expenditure of RM418.0 million and 50,244 SME beneficiaries were implemented while 36 infrastructure programmes have been implemented for 73,023 SME beneficiaries with an expenditure of RM142.5 million.

Details of the programmes are in https://www.smeinfo.com.my/.

# Box Article
# Implementation of SME Status



The registration for SME status with SME Corp. Malaysia launched on 1 March 2020 aims to validate the SME status of all business establishments that fulfil the definition of SME and to ensure that a company which intends to obtain SME-related Government assistance and incentives meets the national definition of SME as set by the Government through the National Entrepreneur and SME Development Council (NESDC).

SMEs can register their SME Status online via the SME Status Registration System. A SME Status registration fee of RM100 is charged for a two-year validity period. However, in view of the challenges faced by SMEs during the COVID-19 pandemic, the registration for a one-year validity period is waived from 1 March to 31 December 2020. Upon certification as an SME, a firm can download the digital certificate as proof of its status.

The basic documents required to validate the SME Status are:

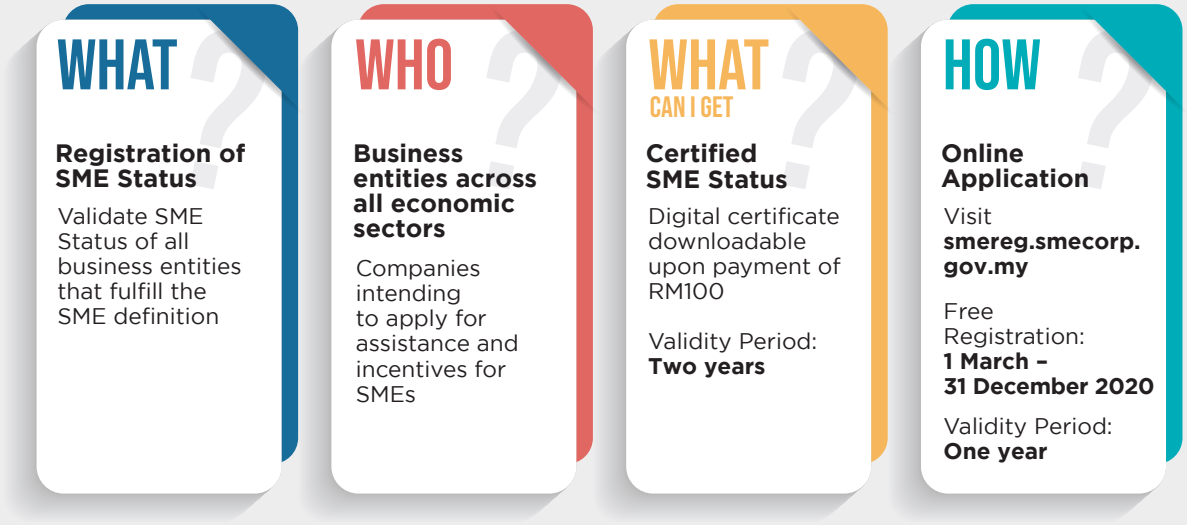
- **Business Registration** – Current SSM Business Registration form such as Super form / Form 9, 24 and 49 and M&A, Form D, *Profesion dan Pelesenan Perdagangan*, *Ordinan Perniagaan* (applicable only to Sabah and Sarawak), Limited Liability Partnership Act 2012, Registration of Business Act 1956;

- **Sales and Revenue** – Latest copy of audited accounts and financial statements for 2018 or 2019 (for Sdn Bhd only) and 2019 Management Account, Profit and Loss Statement (for enterprise, limited liability partnership, professional and those registered under Ordinan);

- **Full Time Employees** – Latest Employees Provident Fund (EPF) contribution statement; and

- **Equity and Shareholder** – Super form / Form 24 and 49, annual return, Register of Members (for Sdn Bhd only), and limited liability partnership profile, information on recent business owner and business license, confirmation on business registration from Inland Revenue Board (Kuching) and draw of registration business names from the District Office.

As at 31 December 2020, a total of 11,608 businesses were certified as SMEs and 353 as non-SMEs.




SME Status registration can be accessed at https://smereg.smecorp.gov.my/reg/.

# CHAPTER 2

# Global & Regional SME Agenda and Internationalisation



# Chapter 2

## Global & Regional SME Agenda and Internationalisation



Internationalisation covers business activities that among others, include direct exporting or importing, joint ventures with foreign partners, investing abroad, acting as sub-contractors to foreign enterprises as well as franchising and licensing. Direct exporting, one of the most common forms of internationalisation for SMEs, is a strategic pathway for the sector to boost its engagement at the international level.

It is widely recognised that SME exporters tend to register accelerated growth compared to those that do not. SME exporters are also better-poised to increase their productivity and innovation activities. However, SMEs seeking to penetrate the global marketplace often face cross-borders issues, thus warranting Government support policies to facilitate SME internationalisation. The challenge in formulating support policies lies in the diverse characteristics of SMEs and the lack of homogeneity poses significant challenges in the formulation of policies intended to facilitate internationalisation. Such a scenario underscores the critical function of targeted initiatives in achieving SME policy goals.

On a regional basis, access to information on business opportunities linked to existing free trade agreements and regional trade agreements would help to promote SME internationalisation. Regional groupings such as the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) and Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) together with the World Trade Organisation (WTO) and the Organisation for Economic Co-operation and

Development (OECD) are among the organisations that are engaged in efforts to increase the level of SME internationalisation. Efforts continue through these platforms and other international fora to further improve the overall business environment and reduce barriers to trade that would boost the internationalisation of SMEs.

## APEC INTERNATIONALISATION INITIATIVES

APEC is a leading economic forum which supports sustainable economic growth and prosperity in the region. There is a robust collaboration among the grouping's 21 member economies in pursuing the agenda to build a dynamic and harmonious Asia-Pacific community through championing free and open trade and investment; promoting and accelerating regional economic integration; encouraging economic and technical cooperation; as well as facilitating a favourable and sustainable business environment.

All member economies continue to implement measures under four priority areas of the APEC Small and Medium Enterprises Working Group (SMEWG) Strategic Plan 2017 - 2020, namely:

1. Entrepreneurship, innovation as well as the internet and digital economy.
2. Market access for SMEs.
3. Financing for business expansion and capability development.
4. An inclusive business ecosystem that supports SME growth.

The 25th APEC SME Ministerial Meeting which was held in Concepcion, Chile from 5 - 6 September 2019 culminated in SME Financing and Digital Transformation in a Globalised Economy as the focal point in the ministerial statement which covered three sub-topics:

- Digital Transformation for SMEs and Entrepreneurs;
- Fostering Financing for SMEs and Entrepreneurs; and
- SMEs and Internationalisation: A Better Way of Doing Business in a Globalised World.



To support activities in the three focus areas, APEC has conducted various programmes and introduced initiatives that include the digital economy, business ethics, market access and internationalisation as follows:

- APEC Workshop on Opportunities and Challenges for Retail SMEs in the Internet and Digital Economy;
- 2020 APEC Business Ethics for SME Forum: Realising the Nanjing Declaration to Universal Code of Ethics Adoption;
- Overview of the SME Sector in the APEC Region: Key Issues on Market Access and Internationalisation;
- APEC SME Digital Economy Forum;
- Trade Promotion Organisation Training Programme: Online Training to Support Women Entrepreneurs' Access to Global Markets;
- Building SMEs for the Future: Facing Global Challenges through Innovation and Sustainability; and
- Workshop for SMEs in APEC: Embracing Industrial Revolution 4.0 in Boosting Economic Performance of Export-oriented SMEs.

The on-going key initiatives under the SMEWG include continuous sharing of best practices among member economies at the SMEWG meetings. The following best practices were shared during the 49th SMEWG Meeting in Chile from 3 - 4 September 2019:

- Hong Kong, China - Supporting Social Entrepreneurship;
- Chinese Taipei - Business Model Innovation for SMEs;
- Chinese Taipei - Smart Manufacturing and IoT Hardware Innovation for SMEs;
- Thailand - Integrated Budget for SME Promotion of 2020 Fiscal Year under Agenda;
- New Zealand - SME Productivity and Performance Forum;
- United States - Fostering Small Business Innovation: The Small Business Innovation Research Programme;
- Singapore - Singapore's Unified e-Payment Solution for Micropayments; and
- Brunei Darussalam - Promoting MSMEs in Brunei Darussalam and Beyond.

APEC also issued the following publications in 2019 and 2020:

- 2019 Report on Code of Ethics Implementation by APEC Medical Device Industry Association;
- COVID-19, 4IR and the Future of Work;
- APEC Public-Private Dialogue on Sharing Economy and Digital Technology Connectivity for Inclusive Development;
- APEC Regional Trend Analysis – What Goes Around Comes Around: Pivoting to a Circular Economy; Uncertainty Tests APEC's Resilience Amidst COVID-19;
- Overview of the SME Sector in the APEC Region: Key Issues on Market Access and Internationalisation;
- Research on Promoting Trade in Service by SMEs and Women Entrepreneurs; and
- Role of Management Capability in SMEs.

In tandem with the priority areas of the SMEWG Strategic Plan, Malaysia organised the APEC Young Entrepreneurs Kick-Off which was held from 18 - 19 February 2020 in Kuala Lumpur. The workshop, held in conjunction with Malaysia's hosting of APEC 2020, targeted to impart relevant skills sets and knowledge to young entrepreneurs to help unleash their potential as well as to support the economic empowerment of youths through the

creation of a sustainable youth-centric entrepreneurship ecosystem. A total of 184 local and international participants as well as 19 prominent speakers and moderators from seven APEC economies took part in the workshop.

The workshop served as a platform by which young entrepreneurs could enhance their business acumen and capacity that would lead to exporting. The workshop also enabled young entrepreneurs to exchange ideas and experience with their peers, thus enhancing their networking. The pitching session of the workshop was particularly useful in not only raising the profile of the young entrepreneurs on the international stage but also in boosting their networking in the APEC region. The workshop was made up of interactive and sharing sessions led by prominent speakers and moderators from APEC economies and other international speakers.

## ASEAN INTERNATIONALISATION INITIATIVES

In ASEAN, SMEs account for between 88.8% and 99.9% of total establishments in all member states and employ between 51.7% and 97.2% of the total workforce. SME contribution to Gross Domestic Product (GDP) in the respective member states range from 30.0% to 53.0%, with contribution to exports ranging from 10.0% to 29.9%. The data showcases the pivotal role SMEs assume through their diverse business activities and presence, in both urban and rural settings, in contributing to income and employment generation as well as gender and youth empowerment.

SME Corp. Malaysia, as an agency under the Ministry of Entrepreneur Development and Cooperatives (MEDAC) has assumed a supporting role in the ASEAN Coordinating Committee on Micro, Small and Medium Enterprises (ACCMSME). The ACCMSME Meeting is held biennially in rotation among ASEAN member states. In 2019, the 7th ACCMSME was held from 22 - 26 April 2019 in Nha Trang, Viet Nam, while the 8th ACCMSME was held in Phnom Penh, Cambodia, from 25 - 29 November 2019.

With the ASEAN Strategic Action Plan for SME Development (SAP SMED) 2016 - 2025 being mid-way into its implementation, a mid-term review of the plan is being conducted in 2020 to assess the progress made thus far, as well as to evaluate outcomes and impact of the action lines. Based on the tracking conducted in November 2019, 70.0% of the action lines have been successfully implemented.

SME Corp. Malaysia, as an agency under the Ministry of Entrepreneur Development and Cooperatives (MEDAC) has assumed a supporting role in the ASEAN Coordinating Committee on Micro, Small and Medium Enterprises (ACCMSME).

At the last ACCMSME meeting, the following priority deliverables for 2020 were adopted:




The 9th (15 - 17 June 2020) and 10th (8 - 10 December 2020) ACCMSME Meetings were conducted virtually due to the COVID-19 outbreak. The meetings brought together ten ASEAN member states onto a single virtual platform to deliberate on various issues, sharing of best practices, as well as joint development of action plans, strategies and implementation of various initiatives for SMEs and entrepreneurial development as had been established under SAP SMED 2016 - 2025.

Among the matters discussed were regional and domestic measures taken in response to the COVID-19 pandemic, including on-going sharing of policy measures in each member state and the possibility of conducting a regional survey on the impact of the pandemic on micro, small and medium enterprises (MSMEs). The meeting also discussed on Developing Regional Guidelines for Inclusive Business (IB) in ASEAN; Developing Regional Guidelines on Start-ups under the ASEAN-ROK Start-up Ecosystem initiatives; Connecting Innovation Centres

in ASEAN; ASEAN SME Service Centre Web Portal; and Project updates on KPI Monitoring Support of the ASEAN SAP SMED 2016 - 2025: Phase 2 Towards 2020. ACCMSME will be conducting a mid-term review of the 2016 - 2020 period to gauge the progress made to date.

The COVID-19 pandemic was also mentioned in the ASEAN Leaders and Ministers Joint Declaration and Statement, with the emphasis being on promoting the use of digital technologies to allow MSME to maintain operations amidst the crisis.



The ACCMSME deliverables undertaken in 2019 were:

- **ASEAN-Japan Women Entrepreneurs' Linkage Programme (AJWELP)**

  SME Corp. Malaysia in collaboration with the ASEAN Japan Centre (AJC) co-organised AJWELP from 27 - 30 January 2019 in Kuala Lumpur. AJWELP targets to empower ASEAN women entrepreneur start-ups to improve their community by introducing and developing new products and services. Participants, through AJWELP and its network, were given the opportunity to enhance their entrepreneurial and presentation skills as well as to develop networking with other companies, experienced entrepreneurs and AJWELP peers.

- **ASEAN Mentorship for Entrepreneurs Network - Pilot Run of ASEAN Mentorship for MSMEs in Malaysia**

  The ASEAN Mentorship for Entrepreneurs Network (AMEN) aims at establishing a system that would enable MSMEs to access the 3Ms: Money, Market and Mentorship. The objective of the programme is to aid MSMEs in upscaling their operations as well as in improving profitability and sustainability to fulfil the inclusive growth agenda. The pilot run aims to establish a universal set of modules for the AMEN programme which could be applicable throughout ASEAN.

  SME Corp. Malaysia together with the ASEAN Business Advisory Council (ASEAN BAC) Malaysia co-organised the first pilot run of AMEN in Malaysia on 20 August 2019 to obtain feedback on the proposed modules from local SMEs. The pilot run was attended by 18 mentors from various backgrounds and 30 Malaysian MSMEs as mentees. Representatives from ASEAN BAC Brunei Darussalam, Cambodia, Indonesia, Lao PDR, Myanmar, the Philippines, Thailand and Viet Nam were also in attendance to observe and review the pilot run. After Malaysia, two more pilot runs were organised in Indonesia on 12 September 2019 and the Philippines on 27 September 2019, respectively.

- **Workshop on SME Access to Alternative Sources of Finance in ASEAN**

  SME Corp. Malaysia, under MEDAC together with OECD and the ASEAN Secretariat co-organised the Workshop on SME Access to Alternative Sources of Finance in ASEAN from 5 - 6 November 2019 in Kuala Lumpur. A total of 148 participants comprising SMEs as well as public and private sector representatives attended the workshop.

The one-and-half day workshop featured 28 prominent speakers from OECD and ASEAN member states to discuss the development of markets and policies for alternative SME financing mechanisms in Southeast Asia as well as various other alternative sources of funding for MSMEs such as equity crowdfunding (ECF), venture capital (VC), trade financing and leasing. Through the workshop, it was concluded that there is considerable scope for policy makers to enable greater diversity in the SME financial ecosystem.

The draft report on Alternative Financing Instruments for ASEAN SMEs presented at the workshop revealed that interest shown and involvement by investors in the SME financing markets – VC investment, public equity and factoring – in ASEAN countries has been growing over the past decade, driven by the region's robust macroeconomic development and favourable demographic trends. Another area with promising potential is financial technology or fintech-enabled financing that is undergoing rapid expansion, as evident in the triple-digit growth rate of peer-to-peer (P2P) lending and ECF in recent years in many ASEAN member states. The report highlights the potential for fintech to enhance financial inclusion in the region by its outreach to segments of the population that are under-served by banks, so as to bring entrepreneurs who are in the informal into the formal sector. Furthermore, emerging risks related to blockchain-based financing and online alternative financing for consumer, as well as investor protection were also mentioned.

Another area with promising potential is financial technology or fintech-enabled financing that is undergoing rapid expansion, as evident in the triple-digit growth rate of peer-to-peer (P2P) lending and ECF in recent years in many ASEAN member states.

Among the proposed policy recommendations to drive the development and adoption of alternative financing instruments are regulatory and legal reforms; carefully designed and calibrated Government intervention; direct and indirect incentives for investors and users of financing; efforts to foster vibrant SME ecosystems; promotion of financial education; and enhancement of SME skills.

The preliminary conclusions of the draft OECD-ASEAN report revealed that Malaysia benefits from mature markets in many of the alternative financing instruments, including private equity and VC financing for SMEs, where it is a 'champion market' together with Singapore and Indonesia. Relative to other ASEAN member states, Malaysia benefits from a pro-business environment and vibrant ecosystem, higher investor confidence and a healthy deal flow and exit options for investors. The preliminary report also analysed policy intervention by the Malaysian Government and regulators in the various markets for alternative SME financing. The final report on Alternative Financing Instruments for ASEAN SMEs was published on 23 September 2020.

## THIRD COUNTRY TRAINING PROGRAMME (TCTP): SME DEVELOPMENT FOR AFRICAN COUNTRIES 2019

In keeping with Malaysia's commitment to foster regional and sub-regional technical cooperation, particularly among developing countries, SME Corp. Malaysia collaborated with the Malaysia Office of Japan International Cooperation Agency (JICA) and the Ministry of Foreign Affairs Malaysia to organise the TCTP: SME Development for African Countries 2019 which was held from 6 - 19 October 2019 in Kuala Lumpur. Ten Government officials from Ethiopia, Ghana, Mauritius, Nigeria, Tanzania and Uganda participated in this programme. The TCTP is designed to facilitate sharing of information and experience in formulating and implementing SME development policies and initiatives.

SME Corp. Malaysia has over the years, shared its best practices and policies on SME development through the TCTP platform, as well as in exploring potential partnerships for regional and global SME initiatives. The image of Malaysia has been enhanced internationally and deeper relationships have been forged for mutual economic benefits through such programmes.

## GREATER ACCESS TO GLOBAL VALUE CHAIN AND INTERNATIONALISATION VIA REGIONAL FREE TRADE AGREEMENTS

As at December 2020, Malaysia has signed 16 Free Trade Agreements (FTAs) and implemented 14 FTAs (seven bilateral FTAs and seven regional FTAs), including the latest two FTAs which are pending for ratification and entry into force, namely the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) signed on 8 March 2018 and the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) signed on 15 November 2020 respectively.

According to the Ministry of International Trade and Industry (MITI), trade with countries covered by both the regional and bilateral FTAs accounted for 66.7% of Malaysia's total trade or RM1.22 trillion in 2019. Exports to FTA countries amounted to RM672.1 billion while imports totalled at RM551.5 billion. As for the first nine months of 2020, trade with FTA partners accounted for 66.5% or RM860.6 billion. Exports amounted to RM483.3 billion, while imports totalled at RM377.3 billion.

**Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP)**

After the US withdrawal from the Trans-Pacific Partnership Agreement (TPPA) in 2017, the CPTPP, a free trade agreement was formed between 11 countries in the Asia-Pacific region namely Australia, Brunei Darussalam, Canada, Chile, Japan, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore and Viet Nam. The Agreement was duly signed on 8 March 2018 by all 11 participating countries in Santiago, Chile.

The CPTPP entered into force on 30 December 2018 for Australia, Canada, Japan, Mexico, New Zealand and Singapore and on 14 January 2019 for Viet Nam respectively, with the anticipation for the remaining countries Brunei, Chile, Malaysia and Peru to follow suit in the foreseeable future. In June 2020, the Cabinet of Malaysia has given the nod to proceed with the ratification process which requires amendments to 19 legislations prior to ratification and implementation.

Once ratified, Malaysia will reap benefits in the CPTPP by establishing three new FTA partners with Canada, Mexico and Peru. To-date, all four non-ratified countries were still invited for all the related meetings under CPTPP as 'observer'.

The CPTPP binds its members, which represent a market of 500 million people with combined GDP of US$10 trillion (13.5% world GDP). Looking at this huge potential, efforts are being undertaken to assist developing member countries build their capacity and capability via various work programmes and sharing of best practices. The recent initiatives on CPTPP include:




i. The 3rd CPTPP commission and related meetings, chaired by Mexico was held virtually from 22 - 23 July 2020 and attended by all member countries including those with observer status. Among others, the meeting discussed at length on the importance to identify the real impact of COVID-19 in the supply chain disruptions in order to have a specific diagnosis of the CPTPP free trade area's situation. To determine the specific effects on its supply and value chains, the meeting agreed for Canada to organise a virtual workshop on the Effects of the CPTPP for Supply Chains and SMEs.

ii. Pursuant to the 3rd CPTPP commission and related meetings, Canada via the Competitiveness and Business Facilitation (CBF) Committee has successfully organised the virtual workshop on the Effects of the CPTPP for Supply Chains and SMEs from 29 - 30 September 2020. The workshop which was participated by subject matter experts, especially on SMEs, amongst Government officials of CPTPP countries, aimed to share best practices for evaluating the effects of FTAs with a focus on impacts for SMEs and on supply chains. The initiative marked as an important initial milestone towards the CBF Committee's obligation to commence a review on the extent to which the CPTPP has facilitated the development, strengthening and operation of supply chains in the free trade area during the fourth year after the entry into force. The 4th CPTPP commission and related meetings will be chaired by Japan in 2021.

**Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)**

The RCEP initiative was launched in November 2012 and the negotiations of the Agreement commenced in May 2013. The RCEP Agreement, signed on 15 November 2020 is a major undertaking involving 15 countries, including the ten ASEAN member states and ASEAN 5 FTA partners namely Australia, China, Japan, the Republic of Korea and New Zealand, signifies to the world that RCEP places utmost priority on regional economic integration that facilitates cross-border trade and investments as well as the easing of non-tariff measures.

RCEP ushers in greater tariff elimination and reduction for merchandise goods, including the facilitation of export and import of goods among the RCEP countries, which could be a much-needed boost for growth of Malaysian businesses. These measures are extremely important given the RCEP region is a manufacturing powerhouse, accounting for nearly 50.0% of global manufacturing output notably in the automotive and electronics production sectors. Meanwhile, service providers including e-commerce will be able to enjoy greater market access in terms of cross border supply and establishing commercial presence in the RCEP markets. In addition, RCEP will promote, facilitate and protect the investment climate of participating countries within the region. This also includes information exchange and promotion of transparency measures to facilitate business and investment within the RCEP area.

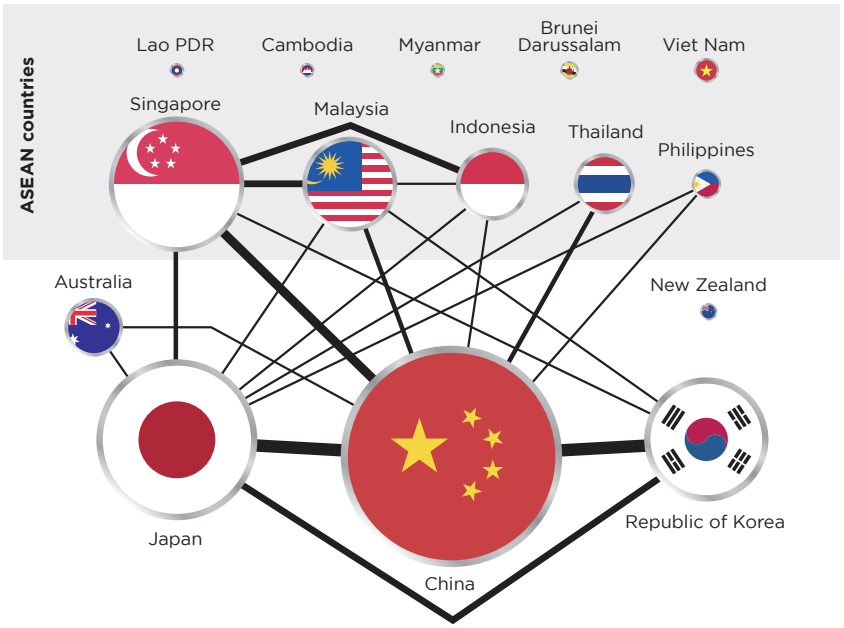


The RCEP Agreement, signed on 15 November 2020 is a major undertaking involving 15 countries, including the 10 ASEAN member states and ASEAN 5 FTA partners namely Australia, China, Japan, the Republic of Korea and New Zealand, signifies to the world that RCEP places utmost priority on regional economic integration that facilitates cross-border trade, and investments as well as the easing of non-tariff measures.

Most RCEP countries are highly-integrated in the global value chain (GVC). According to United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), the region accounts for 26.0% of world GVC trade volume (including goods and services) and trade in intermediate goods is rapidly growing both within RCEP and with non-RCEP countries. The volume of GVC trade of RCEP countries increased by 34.0% between 2010 and 2018, with GVC among RCEP members amounted to $1.5 trillion in 2017. The potential for RCEP to support further intra-regional value chain growth could be especially important in light of the expected shifts in regional trade and investment patterns as a result of trade tensions affecting China as well as post-COVID supply chain diversification and resilience-seeking investment trends.

Value chain trade among RCEP members is centred on a few main nodes whereby ASEAN as a group, China, Japan and the Republic of Korea are major GVC hubs as illustrated in the following chart:

**Chart 2.1**: Value Chain Connections within RCEP



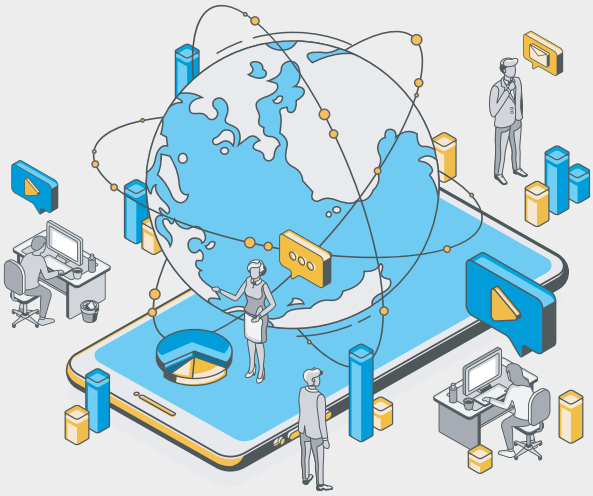

*Source: UNCTAD, based on the UNCTAD-Eora database, 2019.*

*Notes: The size of spheres represent the share of intra-RCEP value chain trade. The thickness of the lines depicts the volume of value chain trade. Only trade volumes above $10 billion are included.*

Being the largest FTA in the world covering 15 countries with 2.2 billion or 29.7% of the world's population, RCEP represents US$24.8 billion or 28.9% of the world's GDP, based on World Bank's 2018 data. Integral to RCEP value chain is the role of SMEs, including microenterprises, which represent more than 90.0% of business population across the region. Recognising this fact, RCEP could provide a level playing field between developed and least developed countries while offering huge market potential for Malaysian SMEs which will now grow from its domestic 32 million population to the regional 2.2 billion population. To this effect, a specific chapter on SMEs provides provisions for information exchange and promotion of transparency measures to facilitate business and investment within the region, including providing economic and technical cooperation especially to SMEs.

While RCEP members are diverse in terms of economic development levels which may pose a challenge for integration efforts, the diversity enhances the attractiveness of the group as a whole for investment, with complementary locational advantages among the members. Against this backdrop, RCEP will contribute to sustaining Malaysia as a preferred trading hub and investment destination.

# Box Article
## SMEs Go Global



A robust export trade is a key driver of real GDP expansion, job creation and per capita income flows. As has been observed in countries like China, South Korea, Singapore and other emerging economies, growth in export industries has been catalytic for their economic impetus. In recognition of the vital role export industries assume in driving economic growth, the Government in 2014 introduced the Going Export (Go-Ex) Programme as the High Impact Programme (HIP) 4 under the SME Masterplan (2012 - 2020). The Go-Ex Programme was developed in collaboration with the Malaysia External Trade Development Corporation (MATRADE) and rebranded as SMEs Go Global in 2020. The rebranding exercise took cognisance of implementation gaps and new issues such as the high cost of transport logistics services for sea and air freighting as well as for pre-shipment storage of goods.

SMEs Go Global aims at spurring internationalisation of local SMEs, particularly of those in high growth industries, as well as to facilitate their participation in the global value chain (GVC). The programme was launched on 30 January 2020 and officially opened for participation on 1 July 2020. Participants of the programme will receive financial assistance in the form of a matching grant, subject to a maximum of RM200,000 per SME. The scope of financial assistance for the programme covers:

- Market linkage services;
- Practitioner expert services;
- Rental of overseas sales promotion offices;
- Manufacturing of product prototypes for international buyers;
- Supply chain management activities;
- International buyers' audit visits to Malaysia;
- Overseas market immersion activities;
- Quality and standards certification; and
- Participation in e-marketplace.

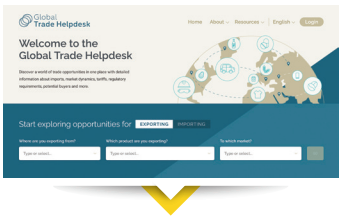
SMEs Go Global aims at enhancing the competitiveness and capability of SMEs in producing products that meet the requirements of the international market, which would subsequently drive SME competitiveness globally. The ultimate goal of SMEs Go Global is to facilitate SMEs in contributing to a 25.0% increase in the value of national exports by the end of 2025.

# Box Article
# Global Platform to Support Internationalisation of SMEs

Internationalisation is increasingly of strategic importance in boosting the competitiveness of SMEs. Having a presence in the global market not only generates additional revenue and spread out risks for SMEs but also enhances branding and ultimately raises their profiles in the global marketplace. The level of SME internationalisation, however, has remained low. In Malaysia, for example, the share of exports by SMEs is only 17.9% in 2019 although 98.5% of the country's business establishments are SMEs. Efforts to boost SME internationalisation are on-going through activities, but are limited currently due to the COVID-19 pandemic. To further support SME internationalisation, three international trade portals – Global Trade Helpdesk, UNCTAD Trade Portal and Foresight Trade Portal – have been launched to support the SME internationalisation process.

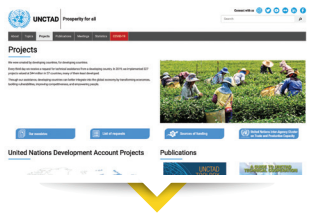
SMEinfo ONE STOP SME RESOURCES  SMEhub

**Take your business all over the world.**
**Navigate the process via 3 trade portals now!**



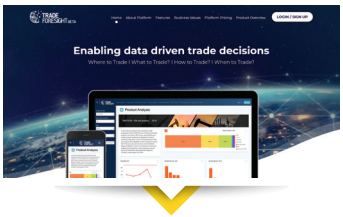

**GLOBAL TRADE HELPDESK**

- Trade and business information in single online portal
- Compare demand across markets, explore tariffs and other market access conditions, access details about buyers, navigate export processes, find business partners and participate in free trainings and tutorials




**unctad.org**

- 195 country profiles with snapshot of economic and financial situation for cross-country comparisons
- Statistics on international trade and economic trends




**TRADE FORESIGHT**

- Analyse markets, products and industries
- 1,000,000 buyers and sellers from >180 countries
- Insights on 7,000+ products traded globally

**THE WORLD AT YOUR FINGERTIPS**

More information at:
https://www.smeinfo.com.my/international-sme-development/international-trade-portals

# CHAPTER 3

# Financing Ecosystem for SMEs



# Chapter 3
## Financing Ecosystem for SMEs



Amidst a challenging domestic and global environment, there was an uptick in terms of SME contribution to Gross Domestic Product (GDP) which increased to 38.9% in 2019 from 38.3% in 2018, reaffirming the role of SMEs as the cornerstone of the Malaysian economy. Considering the economic shocks triggered by the unprecedented scale of the COVID-19 outbreak, efforts need to be intensified to realise the potential of macro targets as established under the SME Masterplan (2012 - 2020) in order to boost the contribution of SMEs as a driver of growth. Access to financing, one of the six focus areas under the Masterplan remains a crucial component for the development of a viable and sustainable SME sector. Based on the reporting in SME Integrated Plan of Action (SMEIPA), the Government allocated RM9.1 billion (95.1% of total funding for SME development programmes) in 2019, to undertake 38 access to financing programmes to assist 444,640 SME beneficiaries. The allocation saw an increase of 39.6% to RM12.7 billion in 2020 through 93 financing programmes, expected to benefit 459,173 SMEs. Details of the programmes are in www.smeinfo.com.my.

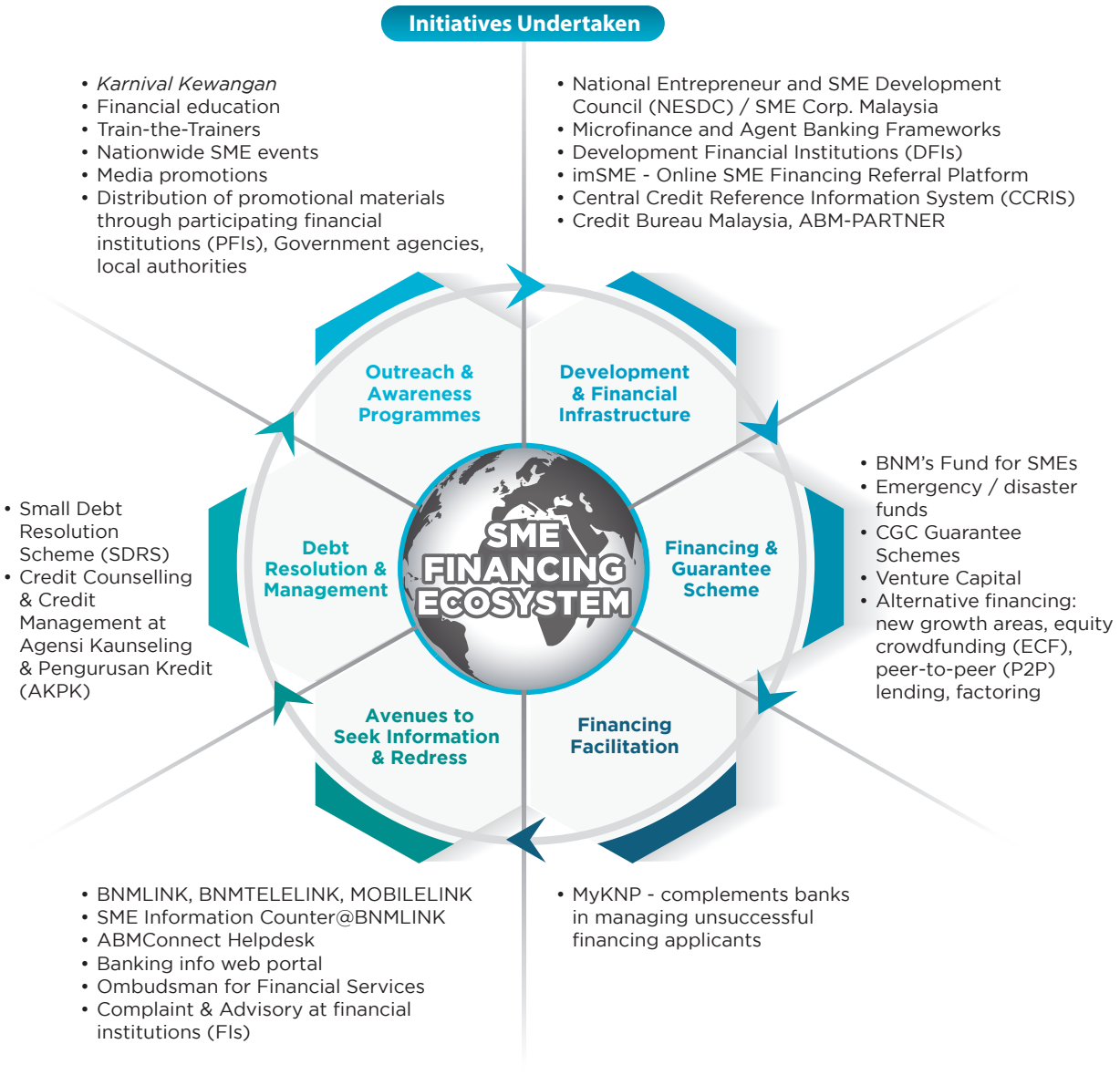
Correspondingly, one of they key targets of the Financial Sector Blueprint (2011 - 2020) is the enhancement of financial inclusion in order to develop an inclusive system that acts as an enabler for all segments of society - including the under-served - to access quality and affordable financial services which are pivotal to realising the shared prosperity agenda.

Based on the reporting in SME Integrated Plan of Action (SMEIPA), the Government allocated RM9.1 billion (95.1% of total funding for SME development programmes) in 2019, to undertake 38 access to financing programmes to assist 444,640 SME beneficiaries.

## CONDUCIVE AND COMPREHENSIVE SME FINANCING ECOSYSTEM

Bank Negara Malaysia (BNM) has established a comprehensive financing ecosystem to ensure the availability of SME-friendly access to financial services. The initiatives introduced by BNM are centred on development and financial infrastructure, direct financing and guarantee schemes, facilitation of financing, debt resolution and management, information avenues and redress as well as outreach and awareness programmes.

**Chart 3.1**: Continuous Access to Financial Services



In 2019, financial institutions continue to assume a key role in providing assistance to SMEs by disbursing a total of RM295.8 billion, and approving RM71.2 billion in new financing for more than 115,000 accounts. Approvals and disbursements in the year were comparable or higher than the levels observed in past years, with about 87.0% of the total business financing accounts being SME accounts, an indication of the support financial institutions are providing to the sector. Three out of four SME applications for financing were approved in 2019. As at end of September 2020, the amount in new loans approved for more than 105,000 SME accounts reached RM48.0 billion, with a total RM183.5 billion in loans disbursed to support SMEs in weathering the business challenges caused by the COVID-19 pandemic.

The priorities of the current financing policy are centred on the enhancement as well as development of a holistic SME financing ecosystem to support SME growth through initiatives which address the common pain points of SMEs, such as affordability of financing, information asymmetry, redress and debt resolution arrangements. However, despite such efforts, challenges persist for pockets of individuals and businesses in their efforts to obtain credit. To address the issue, BNM, in August 2019, collaborated with Credit Guarantee Corporation Malaysia (CGC), Credit Counselling and Debt Management Agency (Agensi Kaunseling & Pengurusan Kredit, AKPK) and the financial industry to launch MyKNP (*Khidmat Nasihat Pembiayaan*) to assist businesses and individual in resolving such issues.



MyKNP acts as a one-stop centre where borrowers are helped to better understand the reasons for their unsuccessful funding applications and given advice on enhancing their prospects for applications in future.

MyKNP acts as a one-stop centre where borrowers are helped to better understand the reasons for their unsuccessful funding application and given advice on enhancing their prospects for applications in future. A borrower is briefed on the documentation used by financial institutions to assess the credit standing of an individual or enterprise and offered suggestions on increasing income or rationalising existing debts or other commitments in order to improve their prospects for a successful application.

Where SMEs are concerned, MyKNP will perform a diagnosis on the challenges faced by an unsuccessful applicant and prescribes actions that an SME could take to improve prospects for obtaining financing in the future. These include

submitting a single application to multiple financial institutions or alternative financing avenues via the imSME platform as some financiers may have the appetite to lend to businesses with a certain risk profile. As at end of September 2020, MyKNP has assisted more than 1,600 SMEs and home buyers in their financing applications.

In November 2020, AKPK introduced a dedicated Micro Enterprise Help Desk to facilitate microenterprises' requests for repayment assistance from banks. AKPK financial advisors will provide free advice on repayment and help microenterprises to submit their repayment assistance requests to their respective banks.

In October 2019, BNM expanded the eligibility criteria for businesses seeking assistance under the Small Debt Resolution Scheme (SDRS) to enable it to assist dormant or terminated businesses with alternative income sources to restructure their financing obligations. This is to assist SMEs to avoid bankruptcy as well as to settle debt obligations prior to legal action. Since its inception, the SDRS has facilitated the financing restructuring of more than 1,300 business accounts amounting to about RM1.8 billion.



## BNM FUND FOR SMEs AFFECTED BY COVID-19

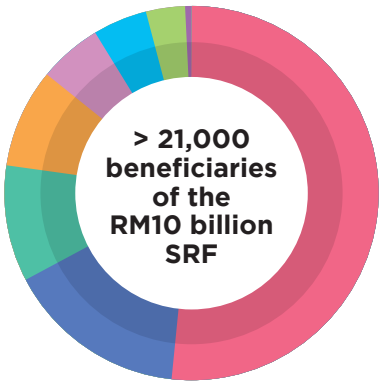
BNM offers a comprehensive range of financing assistance via BNM's Fund for SMEs for those affected by the COVID-19 outbreak. To mitigate the severe impact of the COVID-19 outbreak on businesses and households, BNM has increased the allocation for the fund, which stood at RM18.1 billion at the end of September 2020. The increase in allocation was announced as part of the PRIHATIN Rakyat Economic Stimulus Package and the PENJANA (*Pelan Jana Semula Ekonomi Negara*) or National Economic Recovery Plan. The fund targets to support SMEs in sustaining business operations, safeguarding jobs as well as to spur domestic investments.

### Special Relief Facility

The Special Relief Facility (SRF) is intended to alleviate the financial burden and assist in the resumption of business operations of the SMEs affected by the COVID-19 outbreak. The facility – designed to specifically help SMEs to better manage their cash flow as well as to create a buffer for recovery – offers access to affordable financing at a rate of 3.5%, inclusive of the guarantee fee and a six-month deferment period for repayment. The SRF is accessible through 18 participating financial institutions (PFIs), with guarantee coverage provided by Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan (SJPP) and CGC.

More than 21,000 SME accounts have benefitted from the RM10 billion allocated to the SRF, which has in turn helped to protect the employment of more than 450,000 workers nationwide. More than 80.0% of these beneficiaries are micro or small enterprises, including young SMEs with less than three years of operations as well as first-time borrowers who, due to insufficient track records, typically face stiffer challenges to secure financing from banks. About 52.3% of the approved recipients are in the wholesale and retail trade, restaurants and hotels; 15.2% in manufacturing; 9.0% in tourism; 9.8% in finance, insurance and real estate; 9.0% in construction; 5.6% in transport, storage and communication; 3.4% in primary agriculture and 0.3% in mining and quarrying.

**Chart 3.2**: Beneficiaries of Special Relief Facility




| | |
|---|---|
| 52.3% | Wholesale & Retail Trade, Restaurants and Hotels |
| 15.2% | Manufacturing |
| 9.8% | Finance, Insurance, Real Estate and Business-Related Services |
| 9.0% | Construction |
| 5.6% | Transport, Storage and Communication |
| 4.3% | Others |
| 3.4% | Primary Agriculture |
| 0.3% | Mining and Quarrying |

*Source: PFI submissions as at 7 August 2020*

- About half of the approved recipients are in wholesale and retail trade activities.
- 9.0% are in the tourism (e.g. budget hotels and travel agencies), transport (e.g. bus operators) and personal services industry (e.g. event management, wedding planners, laundromats, beauty salons and printing services).
- More than 80.0% are small or microenterprises.
- One of the smallest loans approved was for RM5,000, given to a sole proprietor in the business of breeding *ikan patin* with an average monthly turnover of RM2,900 and only one full-time worker.
- Average size of loans approved ranged between RM305,600 for a microenterprise and RM718,700 for a medium-sized business.

Besides the SRF, other financing facilities which are also available under BNM's Fund for SMEs are:

- **Agrofood Facility (AF)**, with an allocation of RM1 billion to boost food production for domestic consumption and exports;
- **Automation and Digitalisation Facility (ADF)**, with an allocation of RM300 million to incentivise SMEs to adopt automation and digitalisation to boost productivity and efficiency; and
- **All Economic Sectors (AES) Facility**.

SMEs not affected by the pandemic can also seek financing from any of these facilities subject to the eligibility criteria of each and assessment by the PFIs.

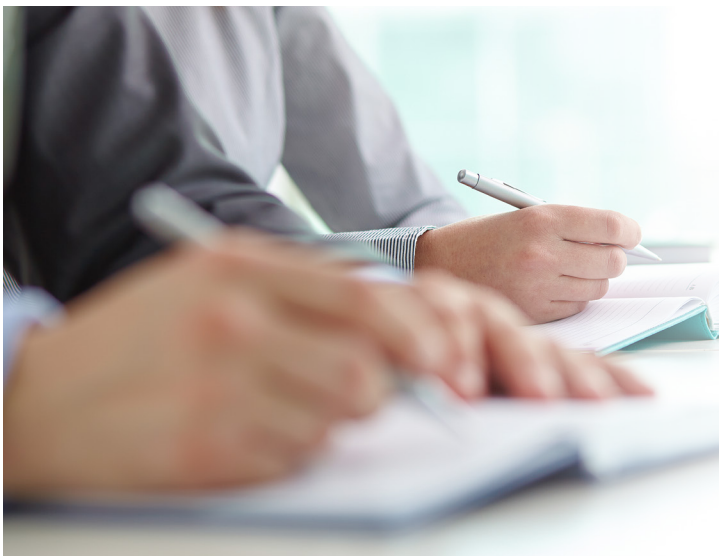
The **PENJANA Tourism Financing (PTF)** Facility was introduced on 30 July 2020 to support SMEs in tourism and tourism-related sectors in preserving their capacity and to adjust and remain viable post-COVID-19. BNM estimates that more than 6,300 SMEs stand to benefit from this facility alone. With a total allocation of RM1 billion, SMEs may apply for this facility through any of the 12 PFIs. An SME is eligible to apply for up to RM300,000 while the limit for microenterprises is RM75,000. As with the SRF, this facility carry an affordable interest of 3.5% coupled with a six-month deferment period on repayment. As at end of September 2020, the RM2.0 billion worth of funds is still available for new application.

## iTEKAD PROGRAMME

iTEKAD, a component of the PRIHATIN Rakyat Economic Stimulus Package is a microfinancing programme for microentrepreneurs and those affected by the loss of income due to the COVID-19 outbreak. The programme is helmed by Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) in collaboration with Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan (MAIWP) and SME Corp. Malaysia, other Government agencies and non-governmental organisations (NGOs).

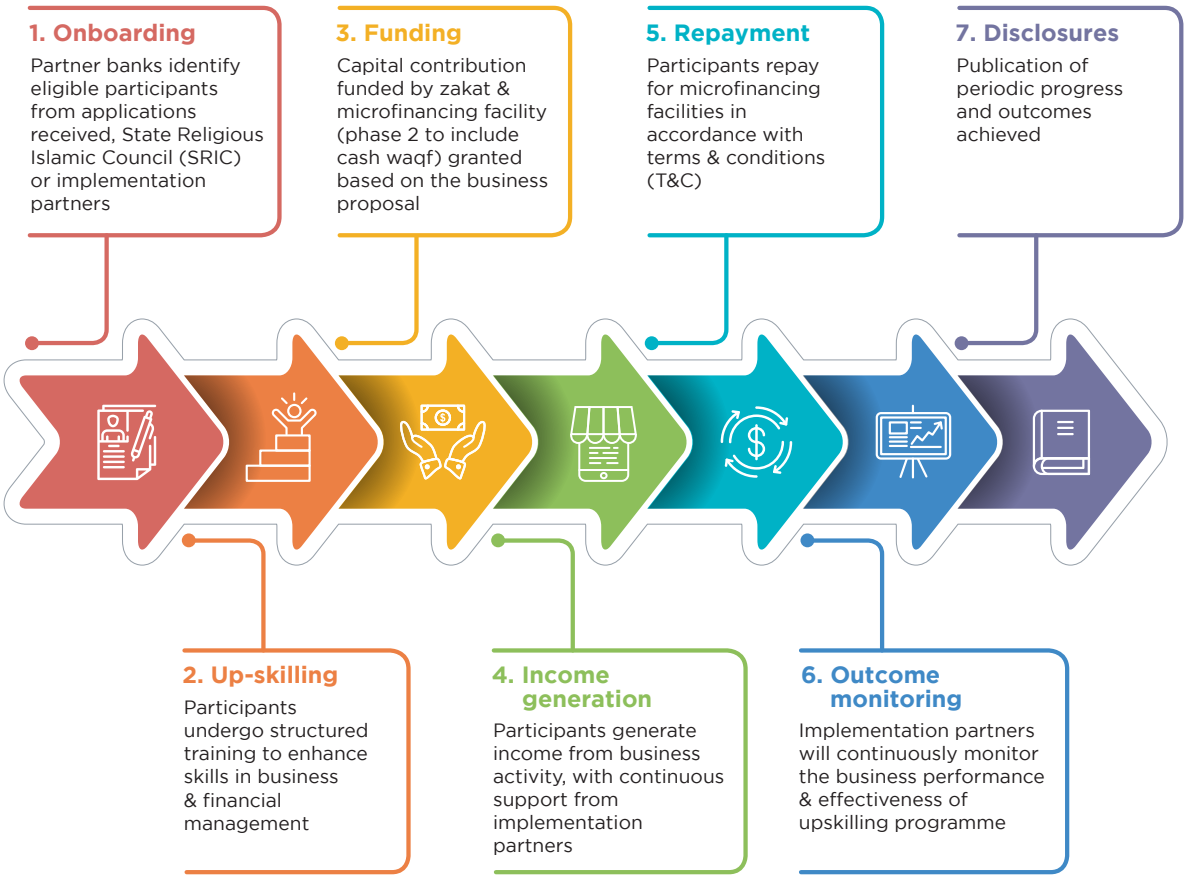
iTEKAD offers seed capital with an affordable microfinancing arrangement for eligible participants to start and grow their business to generate sustainable income. Besides providing funding for working capital, the programme will also use the zakat fund for the purchase of tools and equipment as required by eligible recipients.

Eligible applicants for iTEKAD will undergo a six-day training programme organised by SME Corp. Malaysia, and upon completion of the training, applicants will receive financing for working capital and the zakat fund from BIMB. Each participant will be monitored by SME Corp. Malaysia for a period of six months through a mentor-mentee programme to ensure that the participants apply in their businesses the knowledge they have acquired from the training.



Besides providing funding for working capital, the programme will also use the zakat fund for the purchase of tools and equipment as required by eligible recipients.

**Chart 3.3**: iTEKAD Programme




**Unique Features of iTEKAD**

- Blending financing with social finance instruments to reduce indebtedness
- Affordable microfinancing scheme with no collateral, low financing rate and fast disbursements

In the subsequent phases to be launched in 2021, iTEKAD will be expanded to involve other Islamic banks, states, NGOs or social enterprises. The use of other social finance instruments such as cash waqf will also be explored.

## DEFERMENT AND RESTRUCTURING OF LOANS AND FINANCIAL FACILITIES

In early 2020, BNM in collaboration with the financial sector introduced an automatic six-month moratorium on loan and financing repayment from 1 April. This is to alleviate cash flow problems of individuals and households that are adversely affected by the COVID-19 outbreak. The moratorium applies to performing loans, denominated in Malaysian Ringgit, that had not been in arrears for more than 90 days as at 1 April 2020.

For credit card facilities, banks are to convert the outstanding balance into a three-year term loan with reduced interest rates to help borrowers better manage their debt. No overdue or late payment charges are to be imposed on these payments until they are due based on the revised payment schedule agreed with borrowers or customers. Borrowers, however, can opt out of the moratorium arrangement by informing their banks accordingly and resuming their scheduled payments based on the terms of their existing agreements. In this context, borrowers or customers are given reasonable time by the banks to regularise any outstanding scheduled payments that had been deferred previously under the moratorium.

In the months leading up to the end of the loan payment holiday, virtual loan restructuring and rescheduling (R&R) workshops and a webinar series were launched to enhance the financial management capability of SMEs as well as to raise awareness on accessing R&R arrangements. Ahead of the blanket moratorium ending on 30 September 2020, BNM announced a targeted extension of the moratorium and repayment flexibility to individuals and SMEs who continue to be affected by the pandemic. A targeted moratorium ensures that financial resources and attention are prioritised for where it is most needed, hence alleviating income and cash flow challenges of those who have lost their jobs or are experiencing a reduction in income. Banks will provide a targeted moratorium extension and provision of repayment flexibility as follows:

- Individuals who have lost their jobs in 2020 and who are still unemployed will be offered a three-month extension of the loan moratorium.

- Individuals who are employed but whose salaries have been affected due to COVID-19 will be offered a reduction in loan instalments proportionate to their salary reduction, subject to the type of financing. Banks will offer the flexibility for a period of at least six months. An extension of the flexibility at the end of that period, subject to the salary of the borrower at that point in time, will be considered.

- Banks have also committed to provide repayment flexibility to other individuals and all SME borrowers affected by COVID-19 until the borrower is in a more financially stable position to resume repayments in full. Subject to the specific circumstances of each borrower, this may include allowing the borrower to pay only the interest portion of the loan over a period of time or to extend the loan tenure in order to reduce the size of the monthly instalments.

## CREDIT GUARANTEE CORPORATION'S ASSISTANCE FOR SMEs AFFECTED BY COVID-19

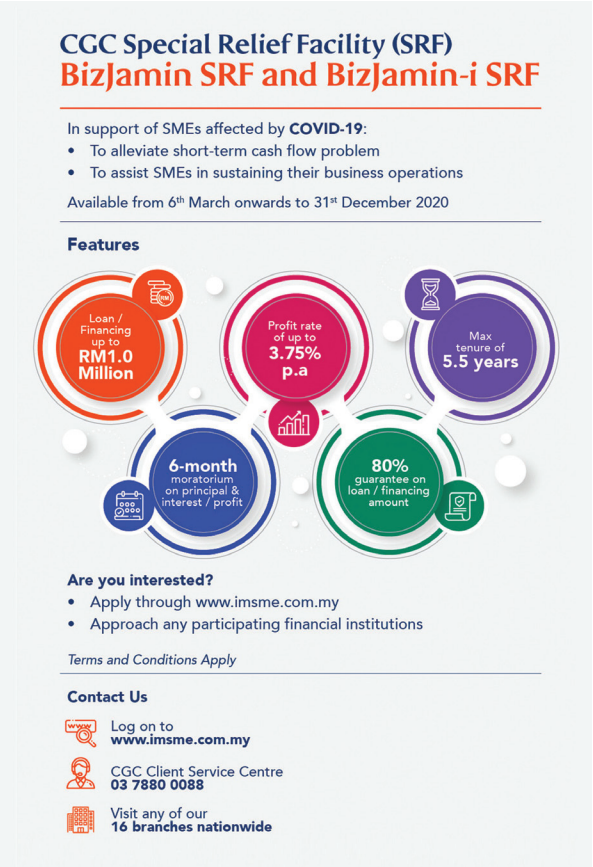
Credit Guarantee Corporation (CGC) has introduced several schemes to support SMEs in sustaining their business operations amidst the pandemic.

### BizJamin SRF

The BizJamin Special Relief Facility (SRF), which was made available on 6 March 2020 aims at alleviating short-term cash flow problems for SMEs in order to support them in sustaining their business. As part of PRIHATIN, the financing rate has been lowered from 3.75% to 3.50% per annum.

Under SRF facility, CGC provides guarantee cover via BizJamin SRF and BizJamin-i SRF up to RM2.5 billion for PFIs. As at mid-June 2020, CGC has approved almost 4,500 accounts and fully utilised the allocation of RM2.5 billion for loans under the two schemes. In addition to this, CGC will also continue to participate in the BNM's Special Schemes in 2021. These Special Schemes such as the Targeted Relief and Recovery Facility (TRRF) and High Tech Facility (HTF) are to provide further relief and to support recovery for targeted SMEs as well as to sustain their positioning in the global value chain (GVC).

**Chart 3.4**: CGC Special Relief Facility (SRF)




As at September 2020, more than 1,300 accounts impacted by COVID-19 have been approved for R&R.

### Restructuring and Rescheduling

The restructuring and rescheduling (R&R) process was further simplified by CGC through substantial reduction in the documentation and justification required. The revised R&R plan is open to SMEs with existing loans or financing with CGC under BizMula-i, BizWanita-i, Redemption and Conversion, full-risk schemes as well as *Tabung Projek Usahawan Bumiputera* (TPUB-i). Borrowers can request for R&R with step-up payment (of up to a maximum of 24 months) during which period they will only service the monthly interest or profit and minimum principal sum. As at September 2020, more than 1,300 accounts impacted by COVID-19 have been approved for R&R.

No new R&R requests for full risk and direct financing schemes have been received from CGC's customers since the announcement of the moratorium effective April 2020. CGC has stepped up efforts to reach out to customers, particularly from badly hit sectors such as tourism and food & beverages, to enquire about their need for R&R after the expiry of the moratorium period in September 2020.

**Other Direct Financing Schemes**

- **BizMula-i and BizWanita-i**
  BizMula-i and BizWanita-i financing is intended for working capital and / or asset acquisition such as purchase of machinery, equipment and business premises renovation. The financing rate for BizMula-i has been lowered to 7.0% while that for BizWanita-i is now at 6.8%.

- **BizBina-i**
  BizBina-i caters specifically to businesses affected by natural disasters, and in the current context, the COVID-19 pandemic. The financing is for working capital. The profit rate has also been reduced from 5.0% to 3.5% per annum while the financing tenure has been extended to five years and six months together with a six-month moratorium on repayment.



## ALTERNATIVE FINANCING

Malaysian SMEs continued to have access to an extensive range of financing sources to address their needs at every stage of their business cycle. With the emergence of new types of innovative business activities, the traditional forms of financing are found increasingly to be inadequate.



To address the unique requirements of business, Securities Commission Malaysia (SC) has facilitated the development of alternative financing platforms that connect issuers with traditionally-untapped pools of investors through cheaper, faster and more convenient delivery channels. There are arrays of alternative financing from non-banking avenues such as venture capital (VC), equity crowdfunding (ECF) and peer-to-peer (P2P) lending.

### Venture Capital and Private Equity

As at 31 December 2019, there were 122 registered corporations with a total of RM5.9 billion in committed funds under management. The marginal decrease of 1.4% year-on-year was due to some funds meeting the end of their tenure. Investment activities declined 7.6% to RM566.37 million in 2019 compared with RM613.28 million in 2018. The total cumulative investments at the end of 2019 was RM2.96 billion.

As at 31 December 2019, there were 122 registered corporations with a total of RM5.9 billion in committed funds under management.

The number of investee companies also decreased, from 387 in 2018 to 304 in 2019. Conversely, divestment activities increased from RM161 million in 2018 to RM631.16 million in 2019. The divestments, either partial or full, involved 149 investee companies compared with 75 in 2018. The sharp increase in divestments was attributed largely to the restructuring exercise of a major venture capital firm which resulted in the exit of several investments via trade sale, share buybacks or write-offs.

Public funds remain the largest source of capital for the venture capital and private equity industry, with Government agencies and investment companies making up 41.1% and sovereign wealth funds contributing 24.4%. Private sector contribution to the industry were led by corporate investors (21.5%), followed by pension and provident funds (5.4%), asset managers (3.4%) and individual investors and family offices (2.8%).

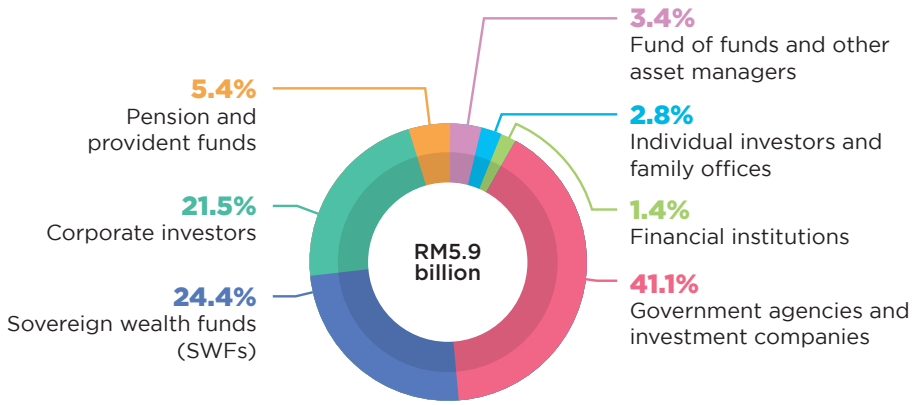
**Table 3.1**: Statistics of Industry Participants

| | 31 December 2019 | 31 December 2018 |
|---|---|---|
| Number of registered corporations | 122 | 117 |
| Number of registered Venture Capital Management Corporations (VCMCs) and Venture Capital Corporations (VCCs) | 105 | 105 |
| Number of Private Equity Management Corporations (PEMCs) and Private Equity Corporations (PECs) | 17 | 12 |
| Number of investee companies | 304 | 387 |
| Number of VC and PE professionals* | 220 | 235 |

**Professionals with more than four years' experience*

*Source: Annual Report 2019, Securities Commission Malaysia*

**Chart 3.5**: Sources of Funds (2019: RM5.9 billion)




*Source: Annual Report 2019, Securities Commission Malaysia*



## Equity Crowdfunding

A total of RM73.74 million has been raised through 80 equity crowdfunding (ECF) campaigns since ECF first started in 2016. A total of 77 issuers have benefitted from the campaigns which have a success rate of 85.0%.

In 2019, RM25.16 million in capital was raised through 29 campaigns, with 59.0% of the campaigns raising funds for technology-focused projects. As in 2018, the year saw an uptrend in the number of successful campaigns, the bulk of which was for capital of RM500,000 and below.

**Table 3.2**: Number of Successful Campaigns and Issuers, 2018 - 2019

| | 2018 | 2019 |
|---|---|---|
| Number of campaigns | 14 | 29 |
| Number of issuers | 14 | 29 |

*Source: Annual Report 2019, Securities Commission Malaysia*

**Table 3.3**: Distribution of Fundraising Quantity

| Amount | Share (%) |
|---|---|
| RM500,000 and below | 55 |
| More than RM500,000 and up to RM1.5 million | 24 |
| More than RM1.5 million and up to RM3 million | 21 |

*Source: Annual Report 2019, Securities Commission Malaysia*

### Peer-to-Peer Financing

Peer-to-peer (P2P) financing has made good progress in meeting the financing needs of SMEs since the launching of its financing framework in 2016. To date, RM632.38 million has been raised through 8,102 successful campaigns. A total of 1,866 issuers have benefited from these campaigns which achieved a success rate of 99.0%.

In 2019, the total amount of capital raised grew by a robust 131.0% to RM418.63 million through 5,583 successful campaigns. In terms of campaign size, the preference tends towards smaller fundraising amounts as indicated by the fact that 72.0% of the campaigns was for fundraising of RM50,000 and below.

**Table 3.4**: Number of Successful Campaigns and Issuers, 2018 - 2019

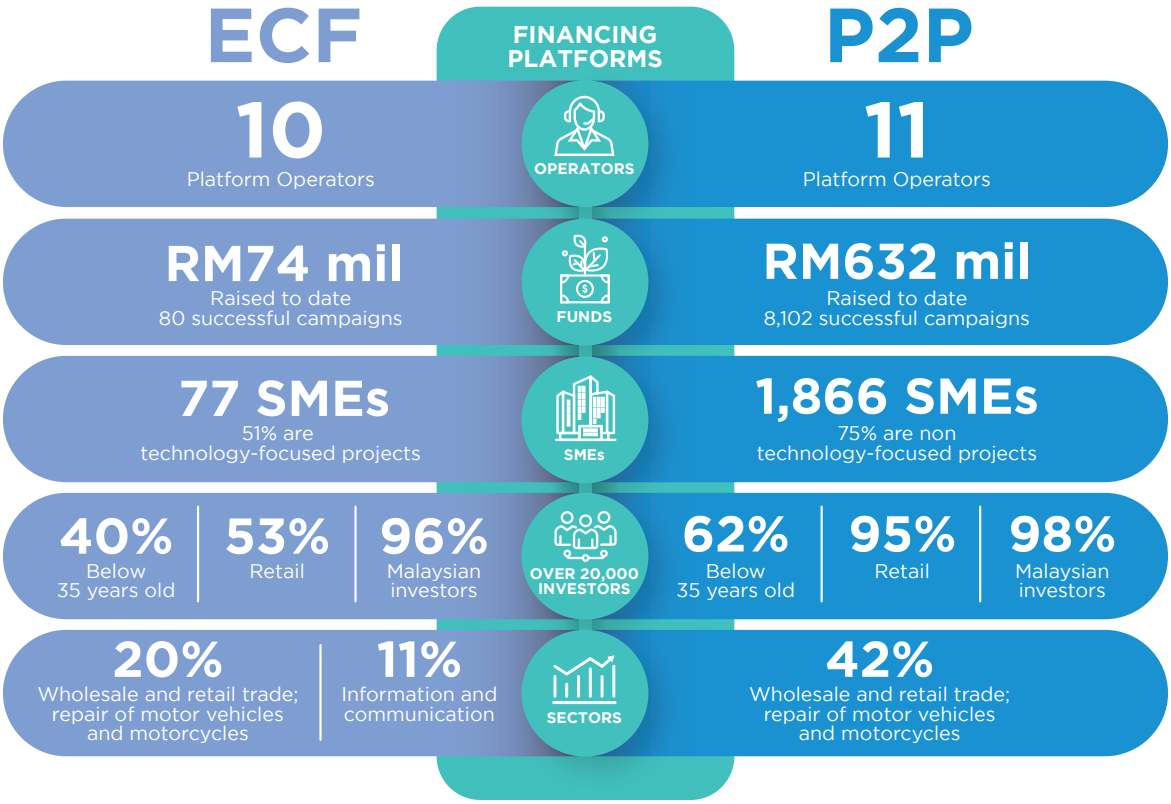
| | 2018 | 2019 |
|---|---|---|
| Number of campaigns | 1,901 | 5,583 |
| Number of issuers | 602 | 1,420 |

*Source: Annual Report 2019, Securities Commission Malaysia*

ECF and P2P financing platforms continue to provide alternative sources of capital to fund SME business activities. There are currently 21 market-based financing platform operators in Malaysia, comprising 10 ECF and 11 P2P financing platforms registered with SC. Three new ECF and five P2P financing operators were approved in 2019. During the year, almost RM444 million in financing was disbursed to SMEs, a substantial increase from the RM196 million raised in 2018. The ECF segment also saw the successful exit of three issuers which allowed investors to realise their gains. Such development is expected to attract more liquidity into the ECF market.



**Chart 3.6**: Highlights of ECF and P2P Financing Platforms




*Note: Data is cumulative since inception of ECF in 2015 and P2P in 2016.*

*Source: Annual Report 2019, Securities Commission Malaysia*

Against the background of the COVID-19 pandemic with its severe impact on the livelihood of entrepreneurs, SME Corp. Malaysia has engaged with several P2P and ECF players such as Funding Societies, MoneySave and microLEAP PLT to explore ways to provide alternative form of financial assistance to microentrepreneurs and SMEs.

### Malaysia Co-investment Fund

The Malaysia Co-investment Fund (MyCIF) was established under Budget 2019 with a RM50 million allocation. MyCIF, which is administered by SC will co-invest with private investors on ECF and P2P platforms. The fund is intended to further catalyse access to financing for SMEs through ECF and P2P platforms as an alternative avenue for fundraising as well as to provide transparency in the disbursement of public funds for target enterprises. MyCIF commenced co-investing in ECF and P2P financing campaigns in October 2019.






Under Budget 2020, another RM50 million was allocated to the fund, with an additional RM10 million specifically-assigned for social enterprises. MyCIF co-invests on a 1:4 ratio alongside private investors in order to enable public funds to derive benefits from a wider number of SMEs. Co-investment will only take place after sufficient funds have been raised from private investors, hence allowing MyCIF to leverage on the 'wisdom of the crowd' in determining the SMEs that fit the co-investment profile.

SMEs that receive co-investment from MyCIF are required to report their business performance to the MyCIF Committee, thus providing valuable data to measure the outcomes of the fund. The committee comprises members from SC, the Ministry of Finance and independent fund managers. As MyCIF invests on commercial terms similar to other private investors, it is expected to eventually become self-sustaining and would not need to rely on public funds.

# Box Article
# imSME – Malaysia's First Loan / Financing Referral Platform





imSME, the first SME loan / financing referral platform, was launched by CGC on 9 February 2018. The CGC initiative leverages on digitalisation to match the financing needs of micro, small and medium enterprises (MSMEs) with suitable financial institutions. The outcome has been positive, with the online platform helping to reduce customers' turnaround time and resources spent in searching for suitable financing. The platform also serves as a one-stop centre for MSME financing.

The platform has a Financial Advisory (FA) Team to guide unsuccessful applicants to improve their prospects in future financing applications by providing the following assistance:

Conduct a comprehensive review and diagnosis on unsuccessful applications owing to failure to obtain products match or rejection by participating banks.

Provide financial advisory services to:

- Improve the financial literacy of MSMEs in relation to record-keeping, including repayment track record.
- Recommend alternative sources such as P2P financing companies or other financing establishments.

Provide business coaching to improve and rectify applicants' shortfalls and recommending them to capacity building partners on matters related to financial operations (bookkeeping, costing, budgeting, projections, cash flow), credit (common credit evaluation criteria) and business (business model and business plans development).

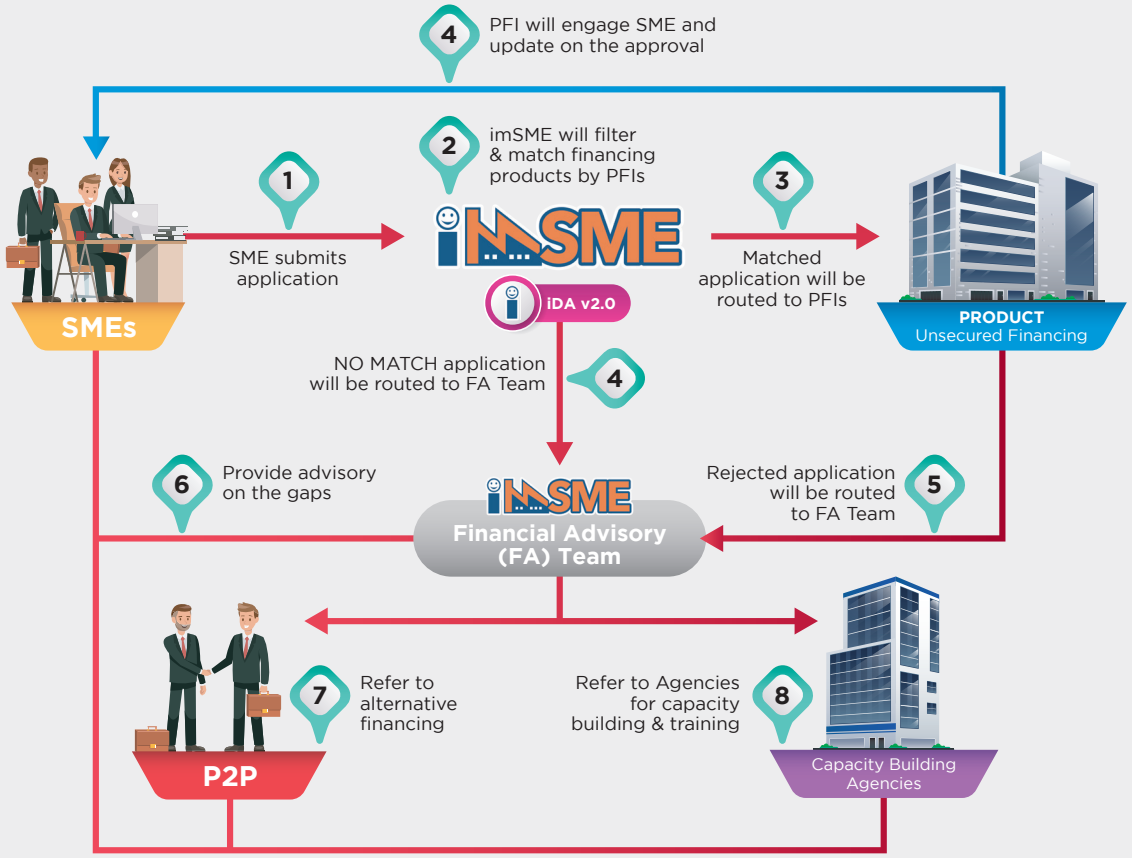
imSME currently offers 40 products from 25 participating banks, with the list of partners being constantly reviewed and expanded. Among others, alternative financing options within the SME financing ecosystem include P2P and ECF such as FinPal, Funding Societies, Fundaztic and CrowdPlus.asia. imSME has also partnered with capacity building agencies like Institut Keusahawanan Negara (INSKEN), Malaysia Institute of Accountants (MIA) and Centre for Entrepreneur Development and Research (CEDAR).

imSME helps MSMEs to access the formal financial system with just four easy steps.

**Chart 1**: Four Steps to Financing




**Chart 2**: A Customer's Journey via imSME



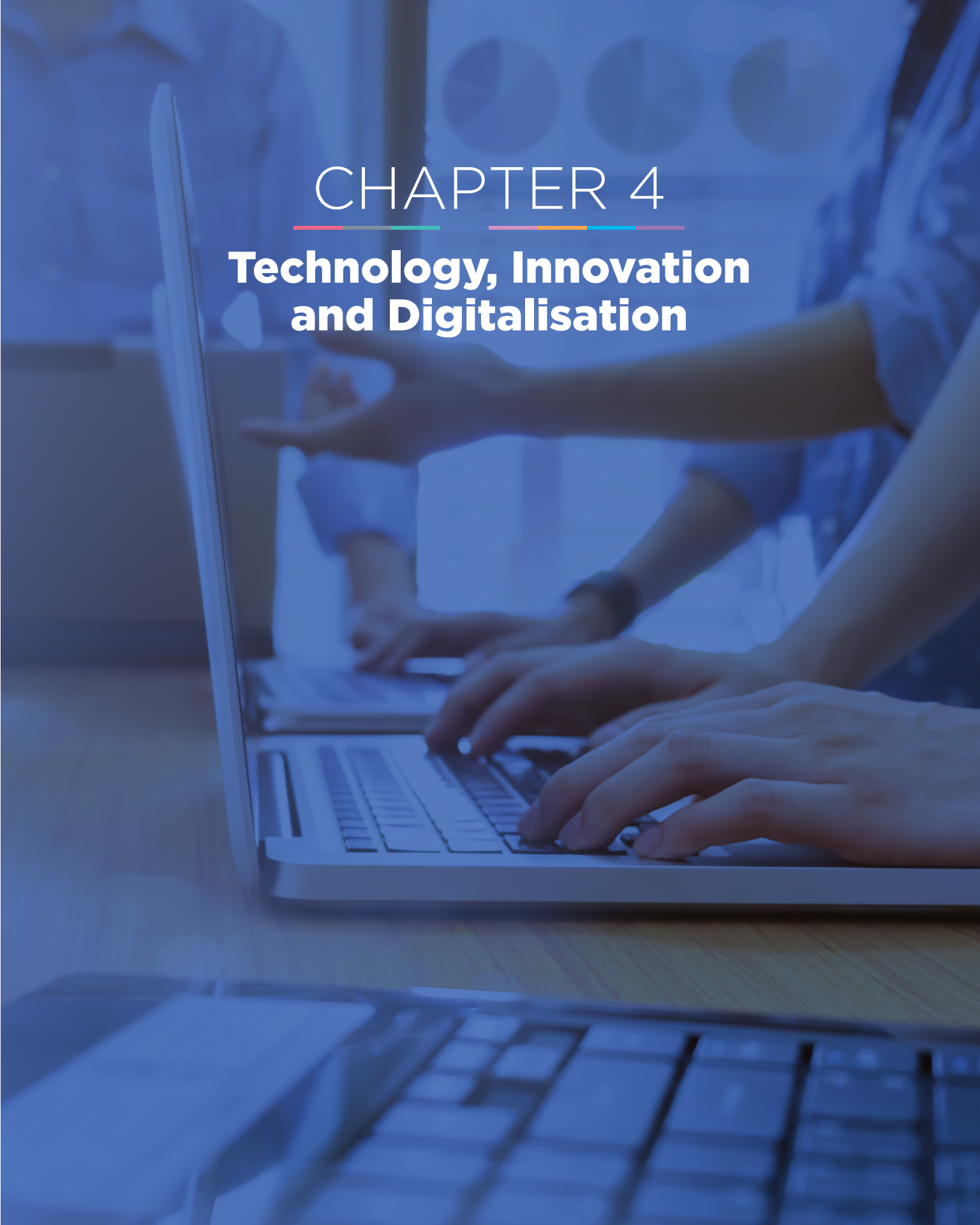
The corresponding bank will contact the successful applicant within two working days, subject to the type of financing or loan.

From its inception and up to 30 September 2020, imSME has cumulatively received 1.9 million visitors, an average of 2,000 per day, and garnered over 32,900 MSME registrations. A total of 2,800 applications amounting to RM288.83 million in financing were approved. The outcome is in line with the objective of CGC to make imSME 'the Marketplace for MSMEs'.

imSME continues to record impressive performance in assisting MSMEs to source financing or loan products.

The number of visitors increased substantially during the Movement Control Order (MCO) in March and April 2020, rising nearly four-fold and seven-fold respectively within these two months. For the first nine months of 2020, imSME has received more than 700,000 visitors, and more than RM117 million of loans and financing have been approved. As at 30 September 2020, the FA team has assisted more than 21,000 MSMEs, referred over 11,400 MSMEs to financial and development financial institutions, P2P platforms and capacity building agencies as well as assisting 650 MSMEs to obtain loans and financing. In order to enhance the efficiency of imSME, CGC has created a chatbot named iDA (imSME Digital Assistant) which is operational 24/7 and is equipped to answer more than 600 MSME-related questions.

imSME continues to record impressive performance in assisting MSMEs to source financing or loan products. The financing sources currently on imSME platform comprise 25 financial institutions, Islamic financial institutions and development financial institutions which are offering 40 financing and loan products, eight P2P financiers and lenders, three equity crowd funders, one grant provider and three capacity building agencies. Moving forward, the role of imSME will become increasingly significant in the post-pandemic scenario as digital platforms elevate their role in meeting the financing needs and, ultimately, the growth and sustainability of MSMEs.



# CHAPTER 4

# Technology, Innovation and Digitalisation



# Chapter 4
# Technology, Innovation and Digitalisation



## ACCELERATING DIGITALISATION

Digitalisation is critical for SME sustainability in the new economy. As digitalisation continues to gather pace the world over, it is imperative for Malaysian SMEs to embrace the digital economy to not only ensure they are not to be left behind but also to help spur economic growth. E-commerce is a game-changer for SMEs with an online presence, unlocking as it does vast new opportunities for SMEs to break away from the limitations of a small market and into a global market with billions of customers. From the cost perspective, building an online presence comes with a fraction of the costs for a physical store along with minimal investment in e-commerce solutions.

Additionally, social media, cloud-based services and the digital marketplace are levelling the playing field for SMES with large firms in terms of productivity enhancement in business operations such as marketing, accounting, sales and payroll as well as inventory management. The Malaysia Digital SME Study 2018 conducted by SME Corp. Malaysia and Huawei Technologies (M) Sdn Bhd shows that SMEs that are using social media and e-commerce in their business operations are seeing productivity improvement of between 26.0% to 27.0%, proving that leveraging on the internet for e-commerce will boost growth opportunities, sales productivity and wealth creation for SMEs and ultimately for the economy at large.

Recognising the pivotal role of digitalisation in the new economy, the Government has introduced a slew of initiatives and programmes to address the specific needs of SMEs and entrepreneurs by providing support in the form of funding, human capital development and assistance in market access. The programmes, which

Social media, cloud-based services and the digital marketplace are levelling the playing field for SMES with large firms in terms of productivity enhancement in business operations such as marketing, accounting, sales and payroll as well as inventory management.

target to encourage SMEs to digitalise and build online presence, include:
- eTrade (Malaysia External Trade Development Corporation, MATRADE);
- eUsahawan and Digital Free Trade Zone (Malaysia Digital Economy Corporation, MDEC);
- DesaMall@Online (Ministry of Rural Development);
- Youth Digital Programme – Young Heroes (Ministry of Youth and Sports);
- Product Transformation and Effective Distribution (Ministry of Domestic Trade and Consumer Affairs); and
- Implementation of e-Commerce initiatives under the National e-Commerce Strategic Roadmap.

These programmes have been strengthened with the introduction of several initiatives under the COVID-19 economic stimulus packages to assist SMEs and entrepreneurs to build online presence to cushion the impact of the pandemic on their physical business operations. These initiatives comprise:
- RM70 million for Microenterprises and SMEs e-Commerce Campaigns to boost adoption of e-commerce;
- RM70 million for 'Shop Malaysia Online' to encourage online consumers consumption through e-commerce vouchers;
- RM20 million for the transformation of *Pusat Internet Desa* (Rural Internet Centres) into e-commerce hubs; and
- A grant of RM1,000 to 10,000 local entrepreneurs to sell their products via e-commerce.

Embedding digital technology in business models has proven to be a boon for productivity and sustainability in the long term, and this has been particularly evident during a time of crisis like the COVID-19 pandemic. Adoption of technology will help to bridge the productivity gap between SMEs and large firms through enhancing capacity and capability for greater competitiveness and innovation. Digitalisation enables SMEs to tap the opportunities offered through various online platforms to capture a bigger market share. The advantage offered by technology adoption is well illustrated in the case of ARBA Travel & Tours Sdn Bhd. The company's business model leverages on technology for their operations and this has enabled them to withstand the shocks brought about by the pandemic on the travel industry.

However, with more and larger online platforms emerging and competition intensifying, small businesses have found it ever more challenging in the pursuit of market share, especially when competing against big foreign players. SMEs are disadvantaged when it comes of pricing as they do not have economies of scale. Large firms can offer better deals, for example, fast delivery on top of lower price, which SMEs cannot afford to, given their thinner margins. To level the playing field for domestic businesses, the Government has introduced a 6.0% digital service tax on foreign digital service providers in Malaysia from 1 January 2020.

The Malaysia Digital SME Study 2018 shows that one of the factors that has hindered digitalisation among SMEs is the lack of talents, with 48.0% of respondents reporting that their workforce lacks the skills needed to use digital tools in business operations such as sales, marketing, production, planning and finance. Financing is another obstacle for digitalisation, especially for microenterprises while SMEs have doubts about returns on their digitalisation investment. Respondents also cited concerns on data security and legal issues that could disrupt business operations and affect the trust of international customers.

The COVID-19 outbreak is re-shaping the world of commerce and accelerating the transition from physical stores to digital shopping. This has caused a surge in online purchases and businesses are responding by adopting technology and getting on-board e-commerce platforms to capture market share. A similar trend is seen in Malaysia. Post-COVID-19, the evolving consumer behaviour and SME transformation from the conventional business model to online models will be a key determinant in the expansion of the domestic e-commerce ecosystem.

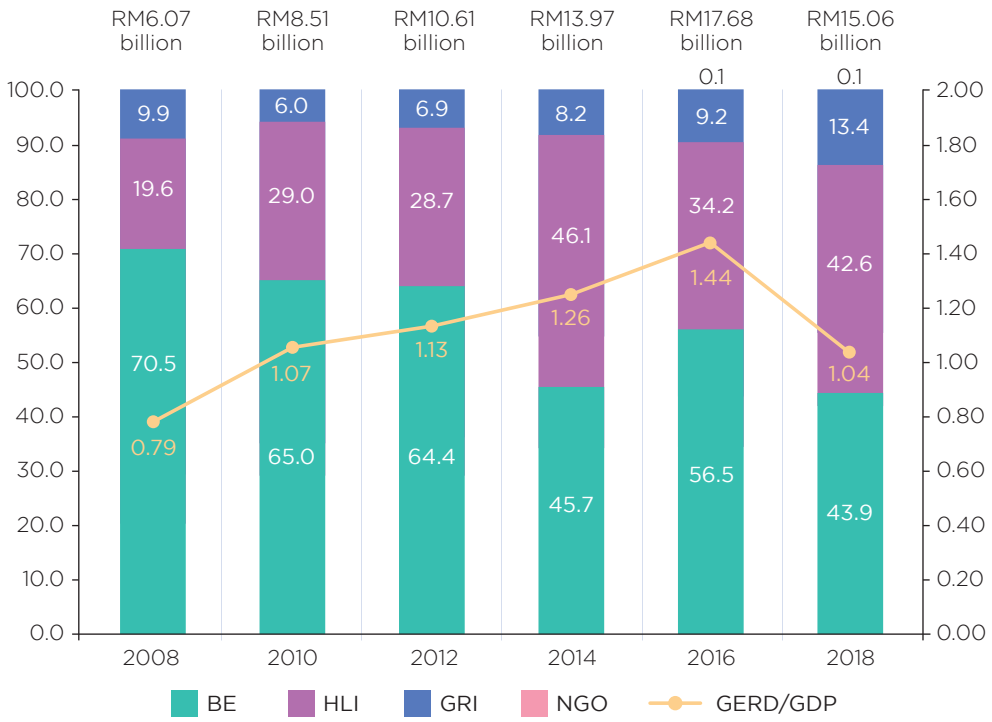
## PROMOTING TECHNOLOGY, INNOVATION AND RESEARCH & DEVELOPMENT

### National R&D Survey 2019

Gross Expenditure on Research and Development (GERD) is the primary indicator for the research & development (R&D) activities of a country. Malaysia's GERD has been increasing since 2008.



**Chart 4.1**: R&D Expenditure in Malaysia (2008 – 2018)




*Source: 2019 National R&D Survey, Ministry of Science, Technology and Innovation*



A total of 73 patent and technology know-how licences were issued in 2018, from which RM83.5 million in revenue was generated.



The National R&D Survey which reports on R&D activities in Malaysia among business enterprises (BE), Government research institutes and agencies (GRI), higher learning institutions (HLI) and non-governmental organisations (NGO) shows that GERD in Malaysia is estimated at RM15.06 billion in 2018, a decline of RM2.62 billion compared with RM17.68 billion in 2016. BEs are the main drivers of R&D activities except in 2014 and 2018 when HLIs contributed about the same share to GERD.

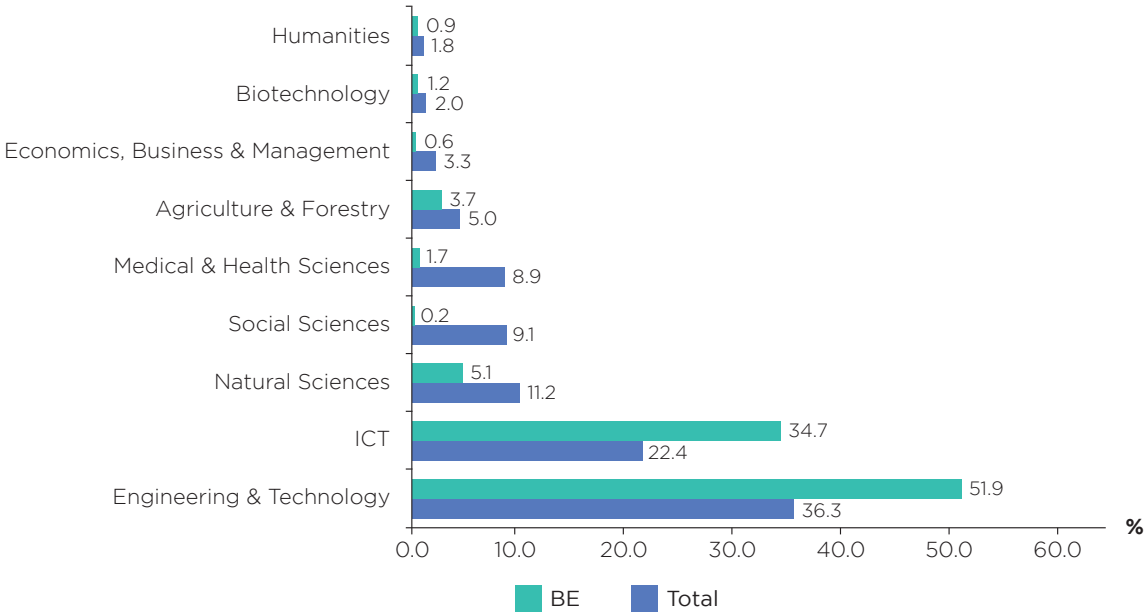
SME Corp. Malaysia estimates the share of the GERD of SMEs at RM2.04 billion or 30.9% of the GERD of BEs. The GERD of SME as a share of Gross Domestic Product (GDP) is estimated at 0.15% and to SME GDP is 0.39%. The decline in GERD is largely derived from the reduction in R&D activities in BEs, which declined from RM10.01 billion in 2016 (derived from a probability survey) to RM6.61 billion in 2018 (derived from a census). The drop in GERD of BE is attributed to reduced allocations or budget cuts.

A total of 73 patent and technology know-how licences were issued in 2018, from which RM83.5 million in revenue was generated. The number of commercialised products totalled 1,064, from which revenue amounting to RM979.7 million was generated. The top three types of R&D incentives received by business enterprises were R&D grants or matching grants (31.9%), pioneer status (31.9%) and income tax exemption (31.2%).

The five main factors that were cited as hindrances to the R&D activities of BEs are lack of skilled R&D personnel; limited financial resources or increased cost of capital; lack of R&D infrastructure and support services; insufficient Government funding; and difficulties in collaborating with public institutions.

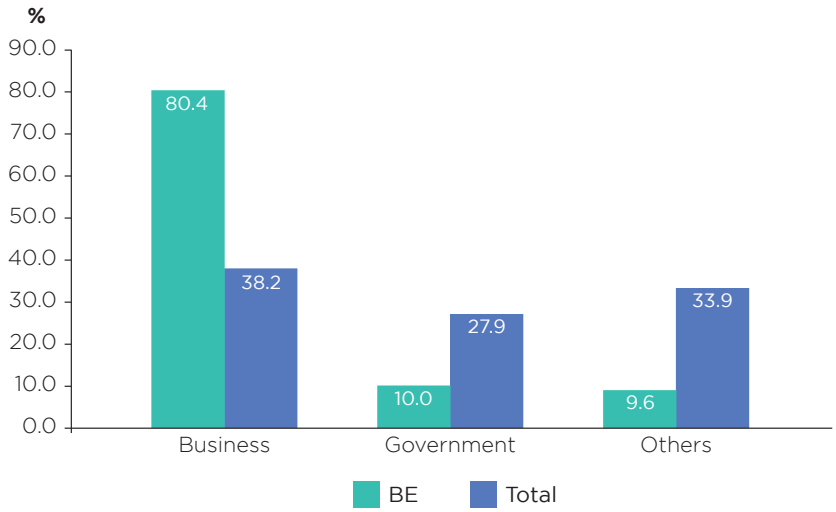
BEs focused their R&D activities in engineering and technology (51.9%) and information and communication technology (ICT) (34.7%). Contributions to R&D activities by other fields of research are natural sciences; social sciences; medical and health sciences; agriculture and forestry; economics, business and management; biotechnology; and humanities.

**Chart 4.2**: R&D Expenditure by Field of Research, 2018




*Source: 2019 National R&D Survey, Ministry of Science, Technology and Innovation*

**Chart 4.3**: Source of Funds for R&D Activities, 2018




*Source: 2019 National R&D Survey, Ministry of Science, Technology and Innovation*

Of the total expenditure of BE on R&D activities, 70.0% were from large companies while 17.0% were from medium-sized companies and 13.0% from small-sized companies. Expenditure on R&D from microenterprises made up 0.9% of the total expenditure of BE.

# Box Article

# National Technology and Innovation Sandbox – Advancing Malaysia through Advanced Technology



The National Technology and Innovation Sandbox (NTIS) is a key initiative announced under the Short-Term Economic Recovery Plan (PENJANA) to drive Malaysia's aspirations to be a high-income and high-tech nation through enhancing development and access to advanced technology. NTIS aims to create high-skilled jobs, boost growth in GDP and Gross National Product (GNP) along with social inclusion as well as enhancing investment and collaboration in research in the private sector.

As a national solution coordination and facilitation centre, NTIS is empowered to allow relaxations of all or selected processes and / or regulatory requirements in order to accelerate the development of innovative solutions from the R&D stage to commercialisation. A RM100 million fund has been provided to support researchers, innovators, start-ups and high-tech entrepreneurs in testing their products, services, business models and delivery mechanisms in live settings.

The initiative is led by the Ministry of Science, Technology and Innovation and the Malaysian Global Innovation and Creativity Centre (MaGIC), with the latter serving as the main secretariat. NTIS aims to drive the development and commercialisation of advanced technology projects, especially those related to prioritised technologies with high potential as listed below.

| Prioritised Sectors | Prioritised Technologies | |
|---|---|---|
| • Medical and healthcare technology<br>• Travel and tourism<br>• Manufacturing<br>• Agriculture<br>• Education | • 5G/6G<br>• Sensor technology<br>• 4D/5D printing<br>• Advanced materials<br>• Advanced intelligent systems<br>• Augmented analytics and data discovery<br>• Blockchain | • Neuro technology<br>• Bioscience technology<br>• Robotic<br>• Manufacturing technology<br>• Electrical and electronics<br>• Cyber security and encryption<br>• Drones |

Participants in the NTIS programme will receive support in the form of:

- Capacity-building programmes
- Facilitation for market access and procurement
- Funding facilitation
- Facilitation for testbed and testing environment
- Facilitation and review of regulations and laws
- Multi-industry adoption

Individual Malaysians or Malaysian-owned firms are eligible to participate in NTIS. Foreign companies with joint venture or incorporation plans with Malaysian-owned entities are also eligible to participate in the programme once such plans are approved. NTIS will consider the inclusion of foreign technology in the programme if the solutions are owned by a company with majority Malaysian ownership. The solutions, however, may not qualify for Government funding.

Applications for the NTIS programme have been open since 15 July 2020. As at August 2020, 658 applications have been received, of which 94 completed applications have been processed. Six pilot projects have been identified to start off the programme as follows:



**01**

Deployment of lightweight mobile robots in the agriculture sector to enhance work performance with less manpower.

**02**

Partial respirator (semi-ventilator) for patients with breathing difficulties.

**03**

Robot to assist in the recovery process of stroke patients or others with limited or affected limb functions due to medical conditions.

**04**

Drone solutions to automate high-precision pesticide spraying to cut time and operational costs in the agriculture sector.

**05**

Pick-and-place linear robots for use in the manufacturing sector to reduce manpower and increase productivity, efficiency and quality.

**06**

Malaysian-made delivery robot to aid healthcare front liners in providing care to COVID-19 patients by drastically reducing potential exposure to the virus.

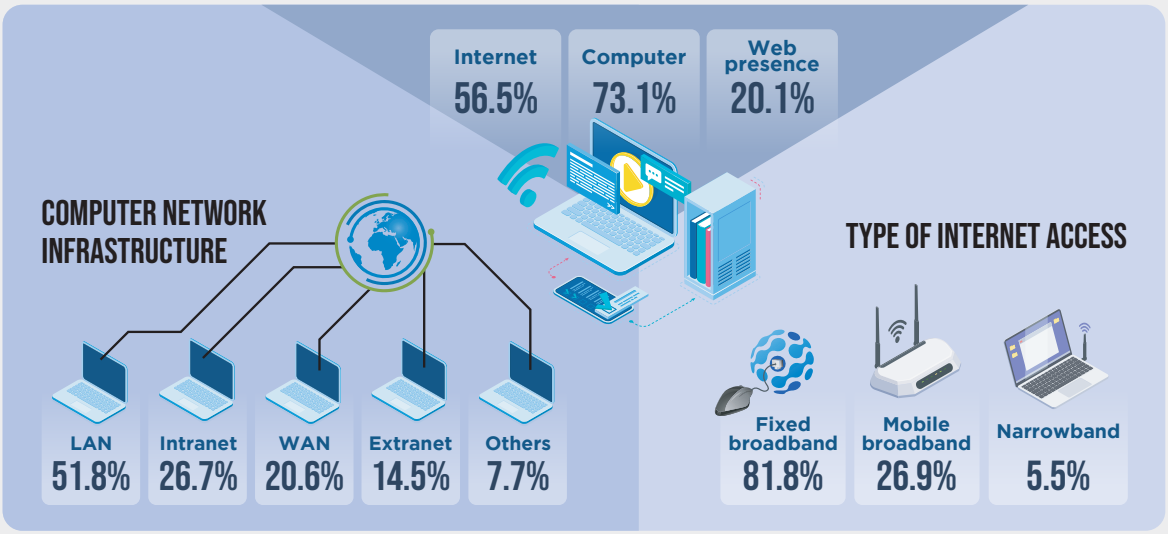
More information on NTIS is available at www.sandbox.gov.my.

# Box Article
## SMEs and ICT Adoption



The Economic Census 2016 (reference year 2015) conducted by the Department of Statistics, Malaysia (DOSM) shows that computer usage among SMEs has surged, from only 27.0% of SMEs in 2010 to 73.1%. In 2015, the internet was used by 56.5% of SMEs and 20.1% has online presence for their business. The majority of SMEs (81.8%) accessed the internet via fixed broadband while others used mobile broadband (26.9%) and narrowband (5.5%). SMEs mainly used the internet for emails (71.2%), internet banking (41.2%), obtaining information on goods and services (38.5%) and posting information or instant messaging (36.9%).

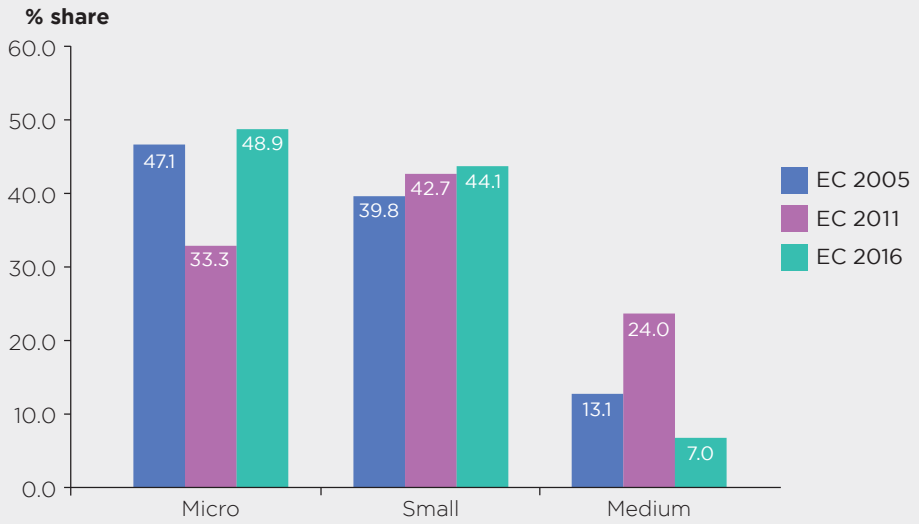
**Chart 1**: ICT Usage among SMEs




*Source: Department of Statistics, Malaysia (DOSM)*

Between 2003 and 2015, the number of SMEs engaged in the information and communication technology (ICT) sub-sector grew, on average, by 17.6% annually. From 2005 to 2015, the share of SMEs in ICT against total SMEs and against total SMEs in services sector quadrupled.

**Chart 2**: Percentage Share of SMEs in ICT Sub-sector by Size (Across Various Census)



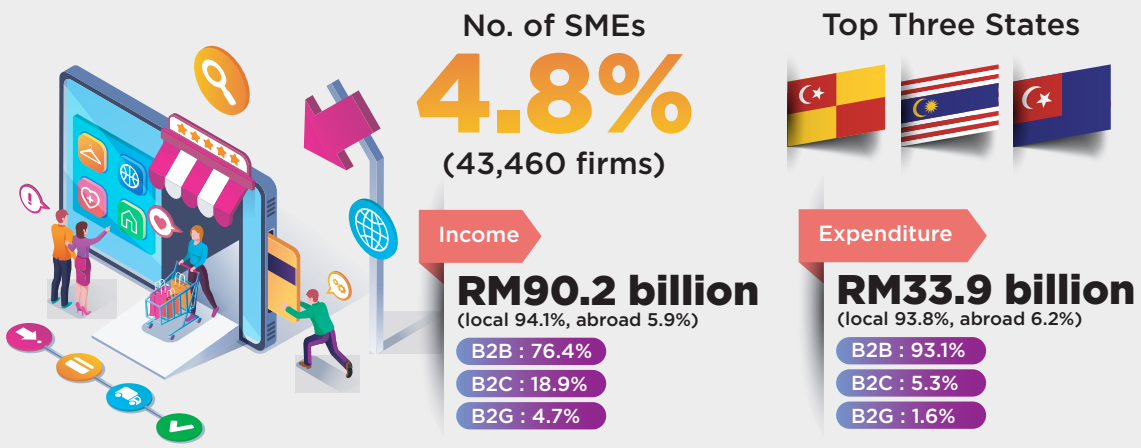

*Source: Department of Statistics, Malaysia (DOSM)*



## SMEs and E-commerce

The Economic Census 2016 shows that only 4.8% of SMEs (43,460 out of 907,065 SMEs) were engaged in e-commerce transactions in 2015, with these largely from the manufacturing and services sectors. In services sector, the wholesale and retail as well as information and communications sub-sectors are the leading e-commerce players. More than half of the SMEs involved in e-commerce were concentrated in Selangor (34.6%) and Kuala Lumpur (28.8%). There are ample opportunities for SMEs to raise the market profile of their products or services by getting on-board e-commerce platforms, given that these are the most cost-effective sales channels available.

In 2015, in terms of income and expenditure transactions via e-commerce, the manufacturing sector was the main contributor in the domestic market while services sector were the leading contributor in the overseas market. SME income from e-commerce transactions totalled RM90.2 billion, of which RM84.9 billion (94.1%) was generated domestically and RM5.3 billion (5.9%) from abroad. The highest income, totalling RM68.9 billion (76.4%), was generated through business-to-business (B2B) transactions, followed by business-to-consumer (B2C) with RM17 billion (18.9%) and business-to-Government (B2G) with RM4.2 billion (4.7%). Expenditure transactions of SMEs engaged in e-commerce was valued at RM33.9 billion, with 93.8% spent locally and 6.2% abroad. B2B expenditure transactions accounted for 93.1% of the total while 5.3% was for B2C and 1.6% for B2G.




*Source: Department of Statistics, Malaysia (DOSM)*

Based on the Information and Communication Technology (ICT) Satellite Account 2018 published by DOSM, e-commerce contributed 8.0% to overall GDP in 2018, with its value-added growing by 7.9% to RM115.5 billion compared with RM107.1 billion in 2017 when growth was 11.9%. The findings also show that the contribution of ICT to the national economy has continued to grow albeit by at slower pace of 6.9% to RM267.7 billion in 2018 compared with RM250.4 billion in 2017 when a 9.8% growth was recorded. ICT contributed 18.5% to GDP in 2018 (2017: 18.3%), from which the industry contributed 12.6% (2017: 12.5%) and e-commerce for non-ICT industries contributed 5.9% (2017: 5.7%).

According to the 2019 SME Survey conducted by SME Corp. Malaysia which covered 1,347 firms, 35.3% of respondents are engaged in online business, a slight drop compared with 37.9% in the third quarter of 2018. Interesting to note that an average of 15.0% of total business sales were generated from online sales. The majority of SMEs (77.0%) mainly use social media platforms like Facebook (78.3%), WhatsApp (61.5%) and Instagram (54.3%) for their online business. However, social media usage is increasingly being complemented by online e-commerce marketplace platforms like Shopee (used by 18.7% of respondents) and Lazada (14.9% of respondents) to showcase their products or services.

Looking at the current scenario, as the COVID-19 pandemic reshapes the world, more consumers have begun shopping online and businesses too have resorted to technology and online platforms that will help them conduct business operation. This pandemic has certainly brought some lights by accelerating the shift away from physical stores to digital shopping globally, and we do expect the same growth acceleration of e-commerce in Malaysia. For post COVID-19 period, the consumers behaviour and SMEs transformation from conventional business to online business model will be the key factors in further expanding the e-commerce ecosystem.

# SPECIAL HIGHLIGHTS

## COVID-19: Impact on Businesses and SMEs — Global, Regional & National Perspectives



# Special Highlights

## COVID-19: Impact on Businesses and SMEs – Global, Regional & National Perspectives



### GLOBAL SCENARIO

The statistics on the COVID-19 pandemic are daunting. Within the first three months of the global pandemic, schools and universities were closed to more than one billion students of all ages. By November 2020, COVID-19 had spread to almost all countries and affected more than 50 million people worldwide, caused over 1.25 million deaths and more than half of the world's population was under lockdowns and living under stringent containment measures. [1]

The containment measures have had devastating impact on the global economy, especially with the pandemic occurring at a time when world trade was already softening. The systemic shocks – disruption of normal business activities, contraction in demand, breaks in supply chain connectivity as well as travel and mobility restrictions – has accelerated the decline in world trade which the World Trade Organisation (WTO) has projected would fall by between 13% and 32% in 2020. [1]

COVID-19 has brought into sharp focus the inter-connectedness as well as the risks and vulnerabilities of global supply chains. The three largest economies in the world – China, the United States (US) and the European Union (EU) – the G3 economies –

COVID-19 has brought into sharp focus the inter-connectedness as well as the risks and vulnerabilities of global supply chains. The three largest economies in the world – China, the United States (US) and the European Union (EU) – the G3 economies – are reeling from supply and demand shocks.

are reeling from supply and demand shocks. The G3 economies, which account for 63% of the world's supply chain imports and 64% of supply chain exports, are not only among the world's largest exporters but also major importers of raw materials and intermediate goods, thus making them crucial players in global supply chains. The shutdown of the supply chain hubs of the G3 economies is projected to cause a loss of USD126.3 billion in international trade in manufacturing inputs, with the ripple effects of home countries being transmitted globally and triggering shocks in partner economies. [1]

The lockdown in the EU, the world's largest importer of industrial inputs and highly integrated into global supply chains, have caused the greatest shocks to supply chain exports elsewhere. EU import of industrial inputs – largely from Asia and Africa – is forecasted to drop by USD147.1 billion in 2020. Exports of industrial inputs from Asia are projected to decline by USD71.4 billion, with the bulk of this loss originating from the lockdowns in China and the EU. About 50% of Asia's exposure to the EU is linked to the EU-China trading relationship. The exposure of Asian countries to China is largely in electronics supply chains that include Malaysia, the Philippines and Thailand. Many other African countries are largely affected due to their exports of raw materials to China. [1]

Exports from China were 21% lower in February 2020 compared with the same period in 2019. Export value has plummeted to its lowest level since August 2009 amidst the 2008 global financial crisis. Though March 2020 saw a slight recovery in Chinese exports, the volume remained 10% below the March 2019 level. Most of China did not resume normal economic activities till late March 2020 while most other affected countries imposed lockdowns either in late March or April 2020. The impact of these developments is reflected in the drop of exports of 8% from the EU, 7% from the US and 4% from other countries. [1]



Services, particularly travel and tourism, are among those that are hit the hardest. From the onset of the COVID-19 outbreak to 7 May 2020, 113 countries had imposed global travel bans. ASEAN's tourism sector is heavily dependent on Chinese tourists as well as those from East Asian economies. The World Tourism Organisation anticipates a 60% to 80% decline year-on-year in international tourist arrivals and that 100.8 million jobs in the travel and tourism sector – with more than half in Asia – are at risk. [1]

As the COVID-19 global pandemic continues, countries around the world are bracing for a deep downturn. The International Monetary Fund (IMF) has predicted a 3% decline in the global economy in a worst-case scenario. The WTO has projected that world trade volumes in 2020 would plunge by 32%. [1]

**COVID-19 Impact on SMEs**

The global scenario for small business amidst the pandemic is one of low confidence, over-stretched credit and looming bankruptcies. The virus containment measures affect consumers and businesses, with the latter cancelling or postponing investments while households cut spending as consumer confidence wane. SMEs, the most vulnerable group, are seeing drastic demand contraction for their products as the result of the large-scale economic disruptions in the G3 economies.

The International Trade Centre (ITC) in its COVID-19 Business Impact Survey – covering 4,467 companies in 132 countries – reported that 55% of the respondents are strongly affected by the pandemic and the subsequent containment measures. Nearly two-thirds of SMEs said their business operations are strongly affected against about 40% of large companies. One-fifth of SMEs said they are at risk of shutting down permanently. [1]

Various surveys on the impact of the pandemic on SMEs show severe disruptions among small businesses. More than half of SMEs face severe losses in revenues.

The impact of the pandemic is uneven across sectors. Firms engaged in services are the worst affected, with those engaged in accommodation and food services getting the brunt of the impact, followed by non-food manufacturing, retail and wholesale as well as travel and transport. There is a preponderance of SMEs in most of these sectors. Of those surveyed in the accommodation and food services business, 76% reported they are strongly affected by COVID-19 as a result of partial and full lockdowns, while 75% experienced a reduction in sales. However, the outbreak has also presented opportunities for some manufacturing businesses such as agrofood processing which has recorded an increase in sales of about 10%. [1]

According to an analysis by Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), SMEs have an above average presence in sectors that are hardest hit by COVID-19, namely, land and air transportation, manufacturing, construction, wholesale and retail trade, accommodation and food services, real estate, professional services and other personal services. Recent data showed that while SMEs account for over 50% of employment across OECD countries in the business economy at large, the share of SMEs in employment in the affected sectors is 75% on average across these countries, and nearly 90% in Greece and Italy. In Italy and Greece, the share of microenterprises in the most affected sectors is 60% whereas their share in total employment in the economy is 45% and 55%, respectively. [2]

Various surveys on the impact of the pandemic on SMEs show severe disruptions among small businesses. More than half of SMEs face severe losses in revenues. One-third of the respondents fear they could be out of business within a month while up to 50% said they would have to close down within three months if no further support is provided. In the US, a National Bureau of Economic Research report on the outcome of a survey of 5,800 small businesses shows that 43% of responding businesses have already temporarily closed and

businesses, on average, have reduced their workforce by 40%. Three-quarters of respondents indicated they have two months or less in cash reserves. Table 1 shows the outcome of 41 worldwide SME surveys on the impact of COVID-19. [3]

**Table 1**: SME Surveys on Impact of COVID-19

| Date 2020 | Country | Impact on Business | Expectations |
|---|---|---|---|
| 10 February | China | 80% of SMEs have not resumed operations | 1/3 out of business in one month, another 1/3 in two months |
| 25 February | Finland | 1/3 anticipated a negative or very negative impact | n.a |
| Early March | Italy | 72% directly affected | n.a |
| Early March | UK | 63% see crisis as moderate to high / severe threat to their business | n.a. |
| 9 March | Germany | 50% expected an early impact | n.a. |
| 9 March | Japan | 39% reported supply chain disruptions, 26% decrease in orders and sales | n.a. |
| 10 March | Poland | 1/3 of SMEs experienced increasing costs and reduced sales | 27% already encountered cash flow problem |
| 11 March | US | 70% experienced supply chain disruptions, 80% the impact of the crisis | n.a |
| 12 March | UK | 69% experienced serious cash flow problems | 1/3 fear being out of business in one month |
| 13 March | US | 23% negatively affected, 36% expect to be | n.a |
| 16 March | Canada | 50% drop in sales | 25% expect not to survive longer than one month |
| 16 March | Israel | 55% experienced no impact yet, 1/3 planning lay-offs | n.a. |
| 16 March | Greece | 60% experienced marked decline in sales | n.a. |
| 17 March | US | 50% negatively affected, 75% very concerned | n.a. |

| Date 2020 | Country | Impact on Business | Expectations |
|---|---|---|---|
| 17-20 March | Korea | 61% have been impacted | 42% fear being out of business in three months, 70% in six months |
| 18 March | Belgium | 75% reported declines in turnover | 50% fear not to be able to pay costs in the short term |
| 19 March | US | 96% have been affected | 51% indicated not be able to survive three months |
| 20 March | Hungary | 60% expect a decline in sales | n.a |
| 20 March | Netherlands | 50% start-ups lost significant revenue | 50% expect to be out of business within three months |
| 21 March | Japan | 92% expected economic impact | n.a |
| 24 March | Canada | 60% experienced significant impact | 1/3 expect to be out of business in a month |
| 31 March - 6 April | Several Asian countries | 30% of SMEs expect to lay off 50% of their staff | 50% of SMEs have a month cash reserves or less |
| 1 April | UK | n.a. | 18% of firms could be out of business in one month |
| 1 April | US | n.a | 35% of small businesses could be out of business in three months |
| 3 April | Australia | Two-thirds of small businesses experienced the impact of the crisis. 41% experienced a drop in income of 50% or more in the last two months | n.a. |
| 3 April | Belgium | 40% of companies see drop in revenue of 75% or more | One in 10 companies are likely to face bankruptcy |
| 7 April | Belgium | n.a. | Over 31% of Belgium SMEs may not survive the crisis |
| 7 April | Canada and US | 90% of small business affected | 1/3 lack the reserves to survive longer than a few weeks |
| 8 April | UK | 37% expect to furlough 75% - 100% of their staff in the next week | 6% out of cash, 57% three months reserves or less |
| 8 April | Netherlands | n.a | 85% of SMEs in financial difficulty because of COVID-19. 20% is at serious risk |
| 6-10 April | Portugal | 37% experienced a drop in production of more than 50% | 50% do not have resources for more than two months |

| Date 2020 | Country | Impact on Business | Expectations |
|---|---|---|---|
| 15-22 April | US | 62% of small business experienced a drop in revenues | 32% cannot stay open longer than three months |
| 24 April | Germany | 58% of SMEs experienced a drop in turnover by on average 50% | Half of SMEs have only two months liquidity reserve |
| 4 May | Canada | 81% of small businesses indicated their operations are negatively affected | 32% worry about the viability of their business over the next year |
| 5 May | US | n.a | 1/5 of small businesses closed down temporarily, 1/3 expects to close permanently within two months |
| 11 May | US | 81% of firms experience and expect impact of pandemic in the next 12 - 16 months | n.a |
| 13 May | UK | 37% of firms are considering, or have already made redundancies | 41% have temporarily closed, 35% fear they will re-open |
| 15 May | Thailand | 90% of firms expect extreme revenue loss | 52% of small business expects to close down if containment measures last longer |
| 8 June | Ireland | SMEs that remained closed until 18 May incurred an average cost of EUR177,000 during the lockdown period. Of businesses that remained open, 70% reported a decrease in revenue | n.a |
| Mid-June | Canada | 78% of small business reported a drop in sales, 47% between 50% and 100% | n.a. |
| 20 June | New Zealand | 71% of SMEs have taken a revenue hit by COVID-19 | 39% of SMEs fear having to close down |

*Source: Coronavirus (COVID-19): SME Policy Responses, OECD*

*Note: Table 1 is presented in chronological order and shows the increasing concerns among SMEs. Sentiments have improved since then as countries began lifting lockdowns.*

**Survivability Risk**

The survey by ITC also indicates that the survivability risks are greater for smaller firms, with 21% of SMEs reporting being at risk of a permanent shutdown. About 26% of youth-led businesses reported risks of shutting down permanently within three months compared with 18% of non-youth-led firms, indicating that the former are more susceptible to the impact of the pandemic and less able to cope due to insufficient experience, diversification, social networks and access to resources. However, young entrepreneurs are found, on average, to be more adept at leveraging on COVID-19-related Government assistance programmes compared with older respondents. [1]

The survey finds that the informal business sector is the most vulnerable and likely to go out of business, with 25% more likely to be pushed into bankruptcy. In some Asian and African countries, informal businesses account for 90% of total enterprises. These businesses have little resources to see them through a crisis of the magnitude of the COVID-19 pandemic. With informal businesses providing jobs to some of the most disadvantaged people in developing countries – and around 60% of jobs worldwide – their failure will aggravate economic woes. Their precarious situation is exacerbated by their ineligibility for emergency business support provided for by the Government while their employees do not qualify for unemployment benefits. [1]

Meanwhile, the OECD evaluated the risks of an extensive liquidity crisis through a cross-sector sample of almost one million firms – covering all manufacturing and non-financial sectors – in 16 European countries. An outcome of the evaluation is that policy intervention is critical to avert massive bankruptcies. Without any policy intervention, 20% of the firms in the sample would run out of cash after one month; 30% after two months; and 38% after three months. If the lockdown measures lasted seven months, more than 50% of firms face a liquidity crisis. [3]

**Jobs at Risk**

Recent studies conducted by various organisations on the impact of COVID-19 on employment showed that jobs are at the greatest risk in small businesses. In the US, a recent Brookings report said that 47.8 million jobs in 4.2 million (54%) of small businesses face immediate or near-term risks. A total of 8.7 million jobs in 2.9 million micro businesses (with fewer than 10 employees) face immediate or near-term risks. [3]

A similar study by McKinsey reported that at least two out of three jobs are at risk in an SME, and more than 30% of all jobs at risk are found in microenterprises with a workforce of nine employees or fewer. In the US, of the 20 million jobs lost in April 2020, 11 million were from SMEs. The International Labour Organisation (ILO) reports that worldwide employment in sectors most at risk is concentrated in businesses with less than 10 employees while the vast majority of employment in row risk sectors is in larger firms with more than 10 employees. [3]

The German research institute IFM (Institut für Mittelstandsforschung) developed two scenarios to assess the impact of the pandemic on SMEs. One outcome shows that most SMEs would avoid liquidation if a lockdown is limited to between two and two-a-half-months,

although the impact would be harder on retail, cultural and leisure industries. The second scenario with a lockdown lasting more than six months would see job losses of between 850,000 to 1.6 million among SMEs, especially among microenterprises. [3]



## EUROPEAN UNION SCENARIO

SMEs account for 99% of European businesses, with more than 25 million SMEs employing nearly 95 million people in the EU in 2018. SMEs – deemed the most vulnerable players in the EU value chains – provide significant employment in the five sectors which have been hit hard by the pandemic, namely retail, wholesale, food and beverage service activities, specialised construction activities and land transport. SMEs make up the vast majority of companies, value added and employment in OECD countries. The preponderance of SMEs is even higher in some severely impacted regions and sectors – tourism, transportation, food and fashion – which are taking the taking brunt of the containment measures. [4]

In Germany, 58% of SMEs have registered a 50% drop in turnover on average; 58% in the Netherlands experienced financial difficulties because of COVID-19; in Belgium, 40% reported a 75% or more drop in revenue; and in Portugal, 37% reported a drop of over 50% in production. By June 2020, 86% of the respondents reported some degree of impact while 24% felt a major impact, specifically in relation to maintaining fixed costs and salaries of staff. Some SMEs reported having to lay off workers while others faced challenges with suppliers and accessing goods. [4]

Majority of SMEs (71%) is most concerned about their ability to maintain fixed costs such as rent and salaries of staff, 62% are worried about maintaining healthy sales and turnover amidst declining demand for their products and 52% felt that business continuity was a key issue together with access to export markets and supply chain linkages. Majority of respondents said market information and intelligence together with a one-stop centre to support SMEs in internationalisation activities is needed to help them access alternative markets. Other key areas identified as crucial for SME survival were access to finance, digitalisation, technical and advisory support to enhance current business operations and support to develop new, innovative and more resilient business models. [4]

## ASEAN SCENARIO

The pandemic has highlighted the inter-connectedness among countries created by globalisation as well as the consequent risks and vulnerabilities. Disruptions in one area of global supply chains affect other areas and may even cause the diversion of trade and investments to other regions in order to avert risks of production stoppage. The situation is exacerbated by the exposure of ASEAN to the US, EU and China, the largest economies in the world that are facing supply and demand shocks. The G3 economies are ASEAN's main trading partners and account for 50.3% of the region's total merchandise trade. ASEAN's other main trading partners – Japan, Korea and Hong Kong – are also similarly affected. [5]

With the region's supply chains being highly integrated with China's manufacturing sector and the US, EU, Japan, Korea and Hong Kong as major trading and investment partners, ASEAN member states (AMS) have faced immediate, extensive disruptions, although with varying degrees of impact across the grouping. The G3 economies collectively account for slightly over 50% of ASEAN's trade in goods. China is the region's biggest external trade partner and investor, accounting for over 17% of total trade in 2018 and contributing 6.5% to total foreign direct investment flow. [5]

Prospects of recovery from an already moderating global economy in 2019 have diminished due to the pandemic and growth forecasts by AMS have been revised downwards. Malaysia is projecting a 4.5% contraction in Gross Domestic Product (GDP) while other AMS have revised their growth projections downwards to between 0.4% to 2.5%. In a worst-case scenario, Singapore has forecasted a contraction of 4.0%. The pandemic has brought business and consumer confidence to historic lows. The Purchasing Managers Index (PMI) – an indicator of the manufacturing sector's performance – plunged in March as the outbreak surged across the US, Europe and other parts of Asia. A decline in PMI was also observed across ASEAN. [5]



Beyond businesses, the pandemic has had devastating effect on households and individuals due to loss of jobs or reduced incomes. Microenterprises and SMEs, the informal sector, the urban poor and the elderly are among the most vulnerable groups affected by the pandemic. The broader impact of the pandemic on households is caused by the widespread loss of employment in small businesses, informal workers in temporary jobs, gig economy workers as well as the services sector.

Tourism flows – China, Korea and Japan are the largest sources of tourists to ASEAN – together with air travel have plummeted. Travel and tourism contributed 12.6% to ASEAN's economy in 2018, with Cambodia, the Philippines and Thailand the most vulnerable. Excluding the civil service, 43.8% or 126.9 million people in ASEAN's workforce are employed in the services sector. Singapore has the highest percentage of employees in services sector (65.7%), followed by Malaysia (56.6%) and Brunei (56.5%). In terms of absolute numbers, however, Indonesia has the largest workforce in services sector with 57.5 million, followed by Viet Nam with 19.4 million and the Philippines with 16.3 million. [5]

## MALAYSIA SCENARIO



The adverse impact of the containment measures against COVID-19 is reflected in the 17.1% contraction of the Malaysian economy in the second quarter of 2020, from a 0.7% growth in the first quarter. Restrictions on production and consumption activities arising from the nationwide Movement Control Order (MCO) had caused supply shocks and a plunge in demand. On the supply side, most economic sectors registered negative growth while most expenditure components declined. Tourism activities were also severely affected by international border closures and restrictions on local inter-state travel. [6]

Moving on to the third quarter of 2020, the Malaysian economy recorded a smaller contraction of 2.7%, in line with the reopening of the economy from the earlier COVID-19 containment measures and improving external demand conditions. The improved growth during the quarter was also due to implementation of various economic stimulus packages by the Government. This recovery is seen across most economic sectors, particularly the manufacturing sector, which turned positive on account of strong electrical & electronic (E&E) production activity.

**Impact of COVID-19 on Malaysian Businesses**

The Department of Statistics, Malaysia (DOSM) conducted a Special Survey Effects of COVID-19 on Economy and Companies / Businesses Firms from 10 April until 1 May 2020 during Phase 2 to Phase 4 of the MCO. The survey covered 4,094 companies, of which 43.4% were microenterprises, 40.4% were small-sized businesses, 9.1% were medium-sized businesses and 7.2% were large firms. Findings from the survey revealed that more than two-thirds of respondents (67.8%) reported no revenue during this period, while a small portion of 12.3% generated their sales via online and 9.8% still earned their sales through physical shops. [7]

Focusing on the source of finance, majority 68.9% respondents were depending on savings for operating costs and working capital, while 19.8% were depending on loans and 11.3% on capital injections. Acknowledging the tough situation, more than half of the respondents reported they would be able to survive for one to two months only if their employees go on unpaid or half-pay leave. Meanwhile, one quarter believed they can last for three to six months and 4.7% said they can survive for more than six months. Respondents highlighted that the three key challenges they faced were payment of salaries (76.6%); lack of business during the MCO period (65.5%) and rental payment (61.4%). [7]

In easing their business difficulties, majority respondents (83.1%) cited they need financial assistance or subsidies from the Government; 67.0% said a reduction in company or any related taxes are needed and 39.1% requested for deferment of loan repayments. On their business recovery expectation, a total of 42.5% respondents estimated it would take more

than six months for their business to recover; 28.7% would need four to six months; 17.9% expected between two to three months; 9.0% estimated less than two months while 1.9% expected to cease operation. [7]

Furthermore, study on Business in Turbulence: Impact of COVID-19 on Malaysian Businesses conducted jointly by Monash University Malaysia and Monash Malaysia R&D Sdn Bhd highlighted varying degrees of concern depending on the industries in which respondents are in. The food & beverage, entertainment & tourism and agriculture industries are most concerned with the fall in consumer confidence. Meanwhile, the manufacturing and food & beverage industries are worried about vulnerability to supply chain shocks. Almost half of firms in the business & financial services industry is concerned about a potential global recession while the construction industry is worried about a decline in productivity as it juggles between safeguarding the well-being of their workers and productivity. Considering the financial position and business capability to weather the impact of the pandemic, about one-third of firms in food & beverage (34.0%), entertainment & tourism (33.0%) and advanced manufacturing (31.0%) industries reported they can stay afloat for one to three months only. [9]

The survey findings evaluated the key challenges across five aspects i.e. financial, supply chain, customers, technology and people.

Moreover, Ernst and Young conducted a COVID-19: Business Impact Survey, covering 670 respondents from large and listed companies as well as SMEs. The survey findings evaluated the key challenges across five aspects i.e. financial, supply chain, customers, technology and people. Zooming in to findings for SMEs, respondents cited delay in receivables (41%) and delay in payment to vendors (28%) as their main concerns and almost half of SME respondents opted for cost-cutting measures to manage their financial. Detailed findings on the supply chain factor revealed that delay in fulfillment and delivery (42%) and delay in receiving supplies (32%) are the major challenges to SME businesses. In view of these issues, SMEs requested for waiver of cross-border and service taxes along with additional credit facilities with banks. [8]

Meanwhile, about 43% of SMEs cited that a fall in demand is their key challenge on the customer aspect. Thus, SMEs said intervention in the form of relaxing MCO restrictions (21%) and flexible Government policies such as tax breaks or fee waivers (18%) are needed and crucial to their business operations. Moving on to the technology aspect, one-third of SMEs pointed out that work-from-home connectivity is the key issue, thus SME respondents upgraded their technology capability (37%) and ensure good connectivity with employees at home (26%) by making use of networking tools such as Microsoft Teams or OneDrive that made working from home much easier. On the people aspect, 31% of SMEs faced delay in completing tasks and projects, while 30% experienced downtime in operations. SMEs took various measures to resolve these issues, particularly by enhancing their remote working approach with technical and connectivity support. [8]

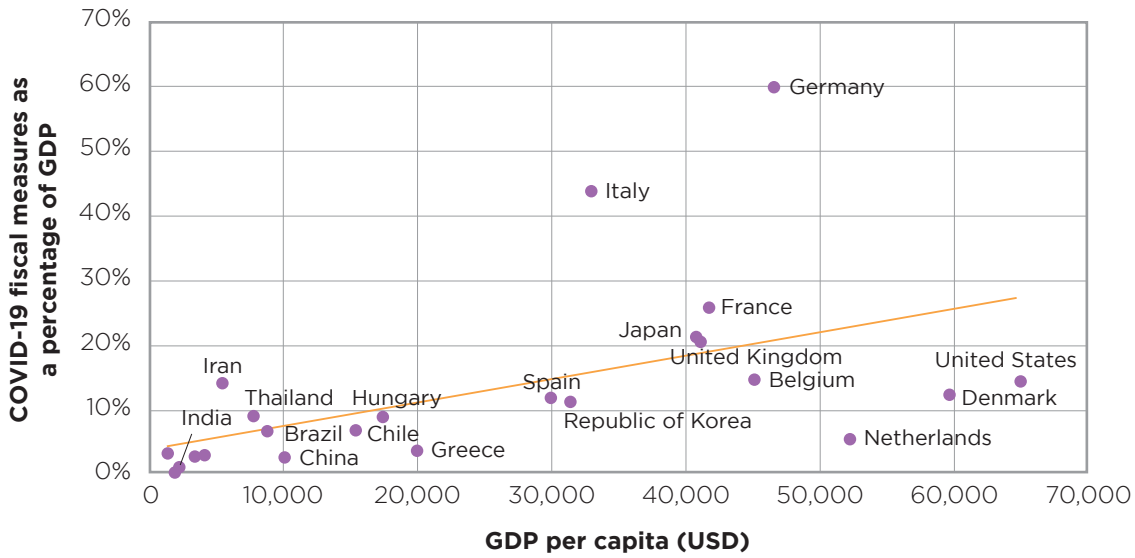
# Policy Response to COVID-19

## GLOBAL OVERVIEW

In acknowledging the critical economic role of small business, Governments worldwide have given special attention to mitigating the impact of the pandemic on small firms, particularly in introducing policies to help them cope with short-term financial risks and long-term business implications so as to avert job loss and bankruptcies as well as encouraging investment to boost the post-pandemic recovery process. The focus of most Governments has been on cushioning the impact of COVID-19 on health and the economy. However, the health measures and economic stimulus packages introduced by Governments vary considerably, from almost nothing to about half of GDP, indicating that GDP per capita is a key determinant in the level of support provided by Governments. The upshot is that small businesses in wealthier countries tend to get more support from their Governments than their counterparts in poorer ones.

Chart 1 shows the clear disparity in the level of support available to small businesses in rich and poor countries.

**Chart 1**: Richer Nations Spend More on Recovery

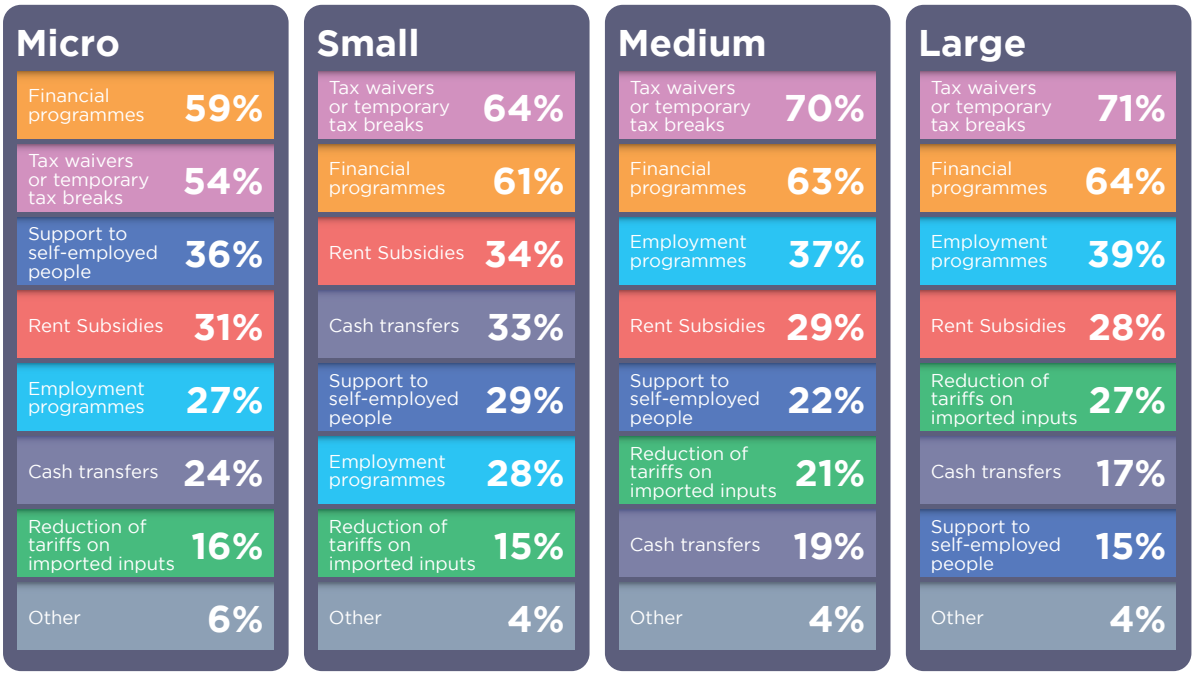



*Note: Based on all 136 countries for which GDP per capita and fiscal measure estimates were available. Fiscal measures correspond to discretionary actions of Governments in response to COVID-19 as of 16 April 2020. Figures are expressed as a percentage of 2019 GDP.*

*Source: ITC calculations are based on International Monetary Fund World Economic Outlook database (October 2019) 'The fiscal response to the economic fallout from the coronavirus' by Bruegel (2020) and 'Policy responses to COVID-19' by International Monetary Fund (2020).*

Respondents in the ITC COVID-19 business survey said that tax waivers, temporary tax relief and financial programmes would be the most helpful Government measures (Chart 2). A key concern was retaining their workforce for future production, with 37% of medium-sized businesses and 39% of large companies favouring employment programmes to support the income of their workers. [1]

**Chart 2**: Most Firms Favour Financial Programmes and Tax Waivers




*Note: Respondents were asked 'Please select the top three Government measures that would be most helpful as you cope with the COVID crisis' and 'How many full-time employees does the business have?' Chart indicates the percentage of respondents who chose that option as one of the top three measures. Data on 2,458 businesses in 125 countries; response rates vary across countries and regions.*

*Source: ITC calculations based on ITC COVID-19 Business Impact Survey. Data collected from 21 April–2 June 2020*

### Targeted Policies to Protect Trade Flow

Protecting exports is a key economic priority of Governments in response to the disruptions in global trade as sufficient foreign currency to pay for essential imported goods. Export-oriented industries which have been built up over decades have to be protected to enable them to maintain their foothold in international markets. To safeguard its export-oriented industries, Bangladesh, for example, has committed to pay the wages of employees in these industries. In the Philippines, export-oriented industries are exempted from the lockdown while Pakistan is accelerating tax refunds to export-oriented businesses.

Customs fees are also being waived to facilitate trade and reduce domestic prices in many countries. China has reduced cargo dues and port facility fees by 20% from 1 March to 30 June 2020. The port of Sharjah in the United Arab Emirates is exempting all bulk goods from

port storage fees for 90 days and has cut the tariff for truck parking at ports by 50%. Some countries are changing border procedures to facilitate issuance of international commercial documents. Indonesia, for example, has introduced fast-track customs procedures for reputable traders and authorised economic operators.

**SME Policy Responses**

Governments have generally focused on initiatives to sustain short-term liquidity, with some emphasising on general policies to cushion the shocks on the economy and businesses at large while others have introduced measures specific to SMEs and the self-employed. As seen in the unprecedented actions taken by the US Federal Reserve and European Central Bank, central banks support lending by relaxing monetary conditions and enabling commercial banks to provide more loans to SMEs.

An overview of country policy measures updated by OECD on 15 July 2020 as reflected in Table 2 shows that, across countries, the most widely used instruments in response to the outbreak are income and profit tax deferrals, loan guarantees and direct lending to SMEs as well as wage subsidies. This is in line with findings from the World Bank SME Support Measures dashboard, which shows that out of 845 SME policy instruments used worldwide, 328 relate to debt finance (loans and guarantees), 205 to employment support and 151 to tax. Structural policies – with a focus on teleworking and digitalisation – have been used only modestly although the number of countries initiating such policies has since increased. The use of grants, debt moratorium and specific measures provided for the self-employed highly differs across countries. [3]

**Table 2**: Overview of Policy Responses as at July 2020

| | LABOUR | | | DEFERRAL | | | | | FINANCIAL INSTRUMENT | | | STRUCTURAL POLICIES | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | (Partial) Redundancies | Wage Subsidies | Self-employed | Income / Corporate Tax | Value Added (VAT) | Social Security Pension | Rent / Utilities / Local Tax | Debt Moratorium | Loan Guarantees | Direct Lending to SMEs | Grants and Subsidies | New Markets | Teleworking / Digitalisation | Innovation | Training and Redeployment |
| Argentina | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | | |
| Australia | | ✓ | ✓ | ✓ | | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | ✓ |
| Austria | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | |
| Belgium | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | | | |
| Brazil | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | | | | |
| Canada | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ | | | |
| Chile | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | | |
| China | | ✓ | | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Colombia | | ✓ | | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | |

| | LABOUR | | | DEFERRAL | | | | | FINANCIAL INSTRUMENT | | | STRUCTURAL POLICIES | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | (Partial) Redundancies | Wage Subsidies | Self-employed | Income / Corporate Tax | Value Added (VAT) | Social Security Pension | Rent / Utilities / Local Tax | Debt Moratorium | Loan Guarantees | Direct Lending to SMEs | Grants and Subsidies | New Markets | Teleworking / Digitalisation | Innovation | Training and Redeployment |
| Costa Rica | ✓ | | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | ✓ | | | | | ✓ |
| Croatia | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | | | | |
| Czech Republic | | ✓ | | ✓ | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | |
| Denmark | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | | ✓ | | | ✓ | ✓ |
| Egypt | | | | ✓ | | | ✓ | ✓ | | | | | | | |
| Estonia | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | | |
| Finland | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | | | | ✓ | | ✓ | | | ✓ | |
| France | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Germany | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | |
| Greece | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | | | ✓ | | |
| Hong Kong, China | | | | ✓ | | | | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | |
| Hungary | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | |
| Iceland | | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | ✓ | | | | | |
| India | | ✓ | | ✓ | | | | | | ✓ | | | | | |
| Indonesia | | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | ✓ | | | ✓ | | |
| Ireland | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Israel | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Italy | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | |
| Japan | ✓ | ✓ | | ✓ | | | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Korea | | ✓ | ✓ | | | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Latvia | ✓ | ✓ | | ✓ | | | | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | |
| Lithuania | | ✓ | | ✓ | | | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | | |
| Luxembourg | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Malaysia | | ✓ | | ✓ | | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ |
| Mexico | | ✓ | | | | | | ✓ | | ✓ | | | | | |
| Netherlands | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | |
| New Zealand | | ✓ | | ✓ | | | ✓ | | | ✓ | | ✓ | | | ✓ |
| Norway | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | | ✓ | | | ✓ | ✓ |
| Peru | | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | ✓ | | | | | |

| | LABOUR | | | DEFERRAL | | | | | FINANCIAL INSTRUMENT | | | STRUCTURAL POLICIES | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | (Partial) Redundancies | Wage Subsidies | Self-employed | Income / Corporate Tax | Value Added (VAT) | Social Security Pension | Rent / Utilities / Local Tax | Debt Moratorium | Loan Guarantees | Direct Lending to SMEs | Grants and Subsidies | New Markets | Teleworking / Digitalisation | Innovation | Training and Redeployment |
| Poland | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | |
| Portugal | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | | ✓ | | | ✓ |
| Romania | | ✓ | | ✓ | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | |
| Russia | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | | | | |
| Saudi Arabia | | ✓ | | | | | | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | |
| Singapore | | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | |
| Slovak Republic | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | ✓ | | ✓ | | | | |
| Slovenia | | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | |
| South Africa | | ✓ | | ✓ | | | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | | |
| Spain | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | |
| Sweden | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | | |
| Switzerland | ✓ | ✓ | | | | | | | ✓ | ✓ | | ✓ | | | |
| Thailand | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | ✓ | | | | ✓ | ✓ |
| Turkey | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | |
| United Kingdom | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | |
| United States | | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | ✓ | ✓ | | | ✓ | |
| Viet Nam | | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | | | |

*Source: Coronavirus (COVID-19): SME Policy Responses, OECD*

## Monetary Policy Response

To ease liquidity constraints, many countries have introduced measures such as deferral of tax, social security payments, moratorium on debt payments, deferment of rent and utility payments and tax relief. Some countries have relaxed procedures for public procurement and late payments while others have introduced, extended or simplified the provision of loan guarantees to enable commercial banks to expand lending to SMEs. Public institutions in some countries have also raised direct lending to SMEs while others are providing grants and subsidies to SMEs and other companies to bridge the drop in revenues. The amount of funding available for lending to SMEs through existing lending schemes has also been increased while deferral of income and corporate tax has been targeted to specific sectors and tax relief is offered through lowering of rates or waiver of payment. Non-banking finance from crowdfunding or fintech companies is increasingly being utilised for debt as well as equity.

New guarantee schemes have also been introduced along with increased funding. In several countries, new loan schemes to support companies affected by the pandemic have been established while others focus on new loan instruments for specific sectors, as in Colombia where a new line of credit was set up specially for tourism and aviation industries. Several countries have introduced modified insolvency and bankruptcy regimes as buffers for companies facing financial difficulties during the pandemic as well as to avert bankruptcy. Such measures are particularly useful to start-ups who may not make profits in their initial years of operation and may not meet the existing solvency criteria for some schemes.

A critical challenge faced by SMEs amidst a slowdown in production and a declining market is payment of wages and sick leave for workers. Governments are contributing to wage payments for employees temporarily out of work or on sick leave in order to help SMEs retain workers.

**Structural Policy Response**

Countries are increasingly using non-banking financial support to help SMEs adopt new working methods and technologies as well as to find new markets and sales channels to enable businesses to continue operations under containment measures. These policies not only aim to address urgent short-term challenges, such as the introduction of teleworking, but also to boost the resilience of SMEs through technology adoption and innovation in a more structural way to support future growth and competitiveness.

In order to obtain longer-term advantages from adoption of technology and new practices, several countries have implemented measures to support SMEs in adopting these practices in their operations. The Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC), for example, offers an array of digital solutions for SMEs by Malaysian tech companies. In Singapore, the country's SMEs Go Digital Programme provides support for businesses to make digital transitions. Countries are offering support for innovation by SMEs, with measures specifically to enable start-ups and SMEs find solutions to the COVID-19 outbreak.

**Helping Informal Businesses**

Informal businesses have been excluded from most COVID-19 support programmes as they are not registered entities. However, due to their critical role in contributing to employment, poverty reduction, the economy and exports, Governments have introduced measures aimed specifically at the informal sector to help reduce their costs during the pandemic. However, given the difficulty of identifying and reaching businesses in the informal sector, the most popular way to support them during the pandemic has been through cash transfers to their employees.

Brazil's Cadastro Unico programme is delivering a three-month emergency cash transfer of USD115 a month to informal workers in the country. India's state of Uttar Pradesh is giving 1,000 rupees (USD13) to 2.3 million people who have participated in the National Rural Employment Guarantee Scheme. In Nigeria's Lagos and Kaduna regions, basic needs in food, water and health supplies are provided for vulnerable informal sector populations.

## ASEAN POLICY RESPONSES TO COVID-19

ASEAN member states (AMS) rolled out various policy measures as their initial defense against the pandemic. Various economic stimulus packages have been announced since February 2020, with monetary policy initially employed to address liquidity concerns as well as to boost confidence in the economy as supply chains disruptions and travel cancellations emerged. Enhanced fiscal stimulus measures, especially to boost the capacity of the health sector and cushion the impact on the broader economy, were announced as the outbreak spread and exacerbated economic conditions, particularly in hard-hit sectors.

The most common measures implemented are tax incentives for affected businesses, particularly SMEs and those in the hardest hit sectors such as tourism, subsidies in the form of cash assistance, discounts on electricity bills, cash aid to households and workers, including additional incentives for those in the healthcare sector and deferred tax or loan payments, exemptions from or lower Government fees and charges. Some AMS have announced sector-specific measures to support vulnerable groups. Brunei, for example, allows the deferment of contributions to trust or pension funds while Malaysia allows reductions in pension contributions. Singapore suspended student loans and charges while Viet Nam's banking sector has created a credit package worth VND285 trillion (USD12.3 billion) for businesses.

### Targeted Fiscal Interventions

AMS have introduced a variety of fiscal packages amounting to a combined total of USD318.2 billion or equivalent to 10.1% of regional GDP in 2019. As at May 2020, Thailand offers the largest stimulus package, comprising three tranches totaling USD88.8 billion, followed by Indonesia with USD81.8 billion. The fiscal measures are geared not only towards supporting affected industries but also include additional allocations for the health sector and subsidies to households. Table 3 shows a summary of stimulus packages of AMS. [10]

**Table 3**: Summary of ASEAN Member States Stimulus Packages as at May 2020

| AMS | Stimulus Package | USD Equivalent (billion) | Date |
|---|---|---|---|
| Brunei Darussalam | BND450 million | 0.3 | 30 March |
| Cambodia | KHR 420 billion<br>KHR 8.1 trillion | 0.1<br>2.0 | 13 April<br>14 April |
| Indonesia | IDR10.3 trillion<br>IDR120 trillion<br>IDR22.9 trillion<br>IDR62.3 trillion<br>IDR405.1 trillion<br>IDR641.2 trillion | 0.7<br>8.1<br>1.5<br>3.9<br>24.6<br>43.0 | 25 February<br>13 March<br>16 March<br>18 March<br>31 March<br>19 May |
| Lao PDR | LAK30 billion | 0.005 | 2 April |

| AMS | Stimulus Package | USD Equivalent (billion) | Date |
|---|---|---|---|
| Malaysia | MYR20 billion<br>MYR230 billion<br>MYR10 billion | 4.8<br>55.2<br>2.4 | 27 February<br>27 March<br>6 April |
| Myanmar | MMK100 billion | 0.1 | 27 April |
| Philippines | HP27.1 billion<br>PHP200 billion | 0.5<br>3.8 | 16 March<br>31 March |
| Singapore | SGD6.4 billion<br>SGD48 billion<br>SGD5.1 billion<br>SGD33 billion | 4.6<br>33.7<br>3.4<br>23.3 | 18 February<br>26 March<br>6 April<br>26 May |
| Thailand | THB100 billion<br>THB117 billion<br>THB1.9 trillion | 3.2<br>3.6<br>82.0 | 4 March<br>24 March<br>7 April |
| Viet Nam | VND250 trillion<br>VND62.0 trillion | 10.8<br>2.6 | 6 March<br>10 April |

*Source: ASEAN Policy Brief 2,Assessing ASEAN Economic Policy Responses in a Pandemic, ASEAN*



The fiscal interventions of AMS fall into three categories:

- Household subsidies are provided in the form of cash allowances, which in some cases, are complemented with food packages and subsidies for electricity and social security contributions or pensions, especially for those in the low-income and vulnerable categories. The Philippines, for example, has re-allocated PHP200 billion (around USD3.9 billion) for subsidies in cash and basic needs while Viet Nam and Indonesia have introduced innovative measures such as 'rice ATMs'. [10]

- Exemptions on tax, fees, charges (including rents) or debt payment moratorium have been provided to affected individuals, households and businesses. Similar to subsidies to households, the moratoriums on taxes, deferment of rents and exemptions from fees and charges for bank transactions, aim at easing the financial burden of businesses and households that have lost their incomes to help them survive the COVID-19 crisis and to swiftly resume operations post-pandemic. [10]

- Fiscal measures in the form of fast and cheap credit, debt payment moratorium or restructuring of loans have been introduced. Such measures are vital, especially for the most vulnerable groups such as SMEs which are the more likely to lay off workers or close down earlier. The failure of micro, small and medium enterprises (MSMEs) would have strong repercussions on the economies of many developing countries in which they are the main contributors to employment, including ASEAN. [10]

**Sector-Targeted Measures and Interventions**

ASEAN Governments have also extended targeted interventions to assist sectors that are hardest hit by the pandemic. Among the initial responses taken by AMS was to redirect substantial portions of their fiscal budgets to the health sector, particularly to reinforce capacity and provide rapid responses to the health crisis. The response measures include the procurement of medical supplies such as testing kits, ventilators, face masks, and other personal protective equipment (PPEs) as well as the setting up of temporary hospitals and healthcare facilities such as isolation centers to augment stretched existing capacities, including conversion of hotels into temporary housing for healthcare professionals, persons under monitoring or those under quarantine. Indonesia allocated an additional IDR75 trillion (USD5 billion) for healthcare while Singapore allocated SGD800 million (USD564.2 million) for the pandemic response. [10]

The tourism and retail sectors together with the aviation industry have been brought to a standstill, causing severe disruptions to economies which are heavily dependent on travel and tourism. As a result of travel restrictions, passenger demand in Indonesia and Thailand has dropped by 59.8 million and 55.6 million, respectively. The disruptions in travel and tourism translate into billions in revenue lost and millions of jobs lost. Fiscal measures to support businesses affected by the pandemic, such as discounts on bills and tax moratoriums, have been extended to the aviation sector. However, given the scale of the impact on the industry, Government support is not enough to meet the needs of the industry and many airlines across ASEAN have already downsized and cut employee salaries. [10]

AMS have also implemented measures to give credit support to the agriculture sector to ensure that supply chains from farms to markets remain open. Malaysia has allocated RM1 billion to its Food Security Fund as well as providing additional support to farmers and fishermen for agricultural production. Funding was also provided to set up food storage facilities and distribution channels to safeguard supply while RM64.4 million was allocated for agrofood projects. The fiscal measures are complemented by support for access to markets and productivity enhancement, facilitation of export processes as well as rural cash-for-work programmes. [10]

**Monetary Policy and Financial Measures**

Since the onset of the outbreak, central banks across ASEAN have employed policy rate cuts, reserve requirement ratio reduction and asset purchases to maintain financial stability, ensure system liquidity as well as to lower the cost of credit. These measures also aimed to reassure the public that Governments are committed to steering the economy out of the crisis and to maintain the stability of the banking sector.

The State Bank of Viet Nam has urged commercial lenders to reduce the minimum settlement fees of 50% through the interbank electronic system as well as to curb dividends and operating expenses to maintain sufficient supplies of capital while the Monetary Authority of Singapore has adjusted selected regulatory requirements and supervisory programmes in addressing the operational challenges faced by financial institutions during the pandemic. The Bank of Thailand provides bridge financing to high-quality firms via its Corporate Bond Stabilisation Fund, purchased Government bonds to ensure the functioning of the

Government bond market and set up a special facility to provide liquidity for mutual funds through banks. Collectively, these measures aim to boost liquidity and market confidence while maintaining a stable monetary and financial system. [10]

## COVID-19 ECONOMIC STIMULUS PACKAGE – A MALAYSIAN CHRONICLE

The Malaysian Government has announced several economic stimulus packages to ensure the well-being of the people as well as the survival of businesses that have been adversely affected by the subsequent containment measures. The packages are the RM20 billion Economic Stimulus Package 2020 (PRE2020) followed by the RM230 billion PRIHATIN Rakyat Economic Package (PRIHATIN), the RM10 billion Additional PRIHATIN Package for SMEs, RM35 billion National Economic Recovery Plan (PENJANA) and RM10 billion Kita Prihatin package. [11]

The economic initiatives introduced under the stimulus packages aimed at addressing critical pandemic-related issues faced by businesses, especially SMEs, such as financing, cost of doing business and easing cash flow challenges, job retention, human capital development, infrastructure development and adoption of technology and digitalisation. The following is a summary of some of the key initiatives of the various stimulus packages.

### Financing

Some of the key financing initiatives are:

- A RM5 billion Special Relief Facility (SRF) for SMEs at a reduced interest rate from 3.75% to 3.5%. Bank Negara Malaysia (BNM), subsequently upsized the SRF to RM10 billion due to overwhelming demand from SMEs; [11]
- A RM6.8 billion All Economic Sector Facility (AES) to SMEs by BNM with lowered interest rate from 8% to 7%; [11]
- A RM700 million Micro Credit Scheme by Bank Simpanan Nasional (BSN) including a RM500 million additional allocation under PRIHATIN to provide soft loans with a 2% interest rate and without collateral for microenterprises. Subsequently under PRIHATIN SME Plus, the 2% interest rate was abolished to 0% and financing amount increased from RM50,000 to RM75,000; [11]
- A RM200 million Micro Credit Scheme with a maximum loan amount of RM10,000 per company at 0% interest rate by TEKUN Nasional; [11]
- A RM2.1 billion Special PRIHATIN Grant to provide a special grant of RM3,000 for eligible microenterprises; [11]
- A RM2 billion PENJANA SME Financing scheme to assist SMEs to sustain their business operations; [12]
- RM1 billion under PENJANA for SMEs in the tourism sector to finance transformation initiatives to remain viable and competitive in the new normal; [12]
- RM400 million under PENJANA for funding microenterprise programmes; [12]
- RM500 million Bumiputera relief facility to ensure sustainability of Shariah compliant Bumiputera entrepreneurs; [12] and
- Allowing SMEs with less than four years of operations to apply for financing from the BizMula-i and BizWanita-i schemes under Credit Guarantee Malaysia Berhad (CGC). [12]

### Reducing Cost of Doing Business and Cash Flow Challenges

Some of the key initiatives to help reduce cost of doing business as well as easing cash flow challenges are:

- Loan moratorium as well as restructuring and rescheduling of loans for affected businesses by various banks and finance institutions; [11]
- Deferment of monthly income tax instalment payments to all SMEs for three months beginning 1 April 2020; [11]
- Employer Advisory Service by the Employees Provident Fund (EPF) for deferring payments, restructuring and rescheduling of employers' contributions; [11]
- Exemption of 6% service tax for hotels from March – August 2020;
- Six-month rental exemption for tenants of all premises owned by the federal Government;
- Exemption of Human Resource Development Fund (HRDF) levy for all sectors for six months beginning April 2020; [11]
- A three-month postponement of income tax instalment payments for SMEs, effective 1 April 2020; [11]
- A RM500 million to subsidise a 15% discount on electricity bills for the tourism sector and a 2% discount for the commercial, industrial and agricultural sector; [11] and
- Reduction of 25% of levy on foreign employee permits expiring between 1 April 2020 and 31 December 2020. [11]

### Job Retention

Some of the key initiatives to secure jobs and address unemployment are:

- A RM13.8 billion Wage Subsidy Programme by Social Security Organisation (SOCSO) for workers earning RM4,000 and below, which were announced through several stimulus packages. A sum of RM2.4 billion Wage Subsidy Programme 2.0 was subsequently allocated under Kita Prihatin to help companies that are still affected; [11]
- RM1.5 billion under SOCSO to encourage hiring by businesses; [11]
- RM800 million to support employers and employees with flexible work arrangement incentives under SOCSO; [11] and
- Enabling employers to negotiate with their employees on terms of employment, including implementation of pay-cuts and unpaid leave options during the MCO period. [11]

### Human Capital

Some of the key initiatives to raise human capital productivity are:

- RM100 million on a matching grant basis to fund training of employees from tourism and other affected sectors by HRDF; [12]
- Double deduction on expenses incurred on approved tourism-related training; [12]
- RM50 million to subsidise short courses in digital skills and highly skilled courses; [12]
- Collaboration between MyCreative and private sectors to help players adapt to new normal through training in digital distribution methods and promotion, development of new business models, and connectivity; [12] and
- Agrofood workforce mobility via incentives for pioneer companies to train and educate workforce. [12]

**Infrastructure**

Some of the key infrastructure initiatives to spur economic growth are:
- A RM13 billion investment by Tenaga Nasional Berhad (TNB), including accelerating implementation of LED street lights, transmission lines and rooftop solar systems; [11]
- A RM3 billion allocation for the National Fiberisation and Connectivity Plan by Malaysian Communications and Multimedia Commission (MCMC); [11]
- RM2 billion for immediate implementation of small infrastructure repair and upgrading projects nationwide, especially in rural areas; [11]
- RM100 million for facilities for food storage and distribution and crop integration programmes; [11] and
- Accelerating the implementation of 2020 projects by Government agencies and Government-linked companies (GLCs). [11]

**Technology and Digitalisation**

Some of the key initiatives to support SMEs in digitalisation or automation are:
- RM700 million to assist and incentivise SMEs and mid-tier companies to digitalise operations and trade channels, comprising: [13]
  - RM100 million for SME Digitalisation Matching Grant [13]
  - RM500 million SME Technology Transformation Fund [13]
  - RM100 million Smart Automation Grant [13]
- RM80 million for implementation of Technology Innovation Sandbox to encourage innovation and creativity that can propel the digitalisation of service delivery and spur start-ups; [13]
- RM70 million for Microenterprises and SMEs e-Commerce Campaign to encourage adoption of e-commerce; [13]
- RM20 million to transform *Pusat Internet Desa* into e-commerce hubs; [13] and
- RM5 million to set up an online one-stop business advisory platform namely MyAssist MSME. [13]

**Summary of Achievements**

The outcomes to date from the implementation of the economic stimulus packages were regularly reported by the Finance Minister through series of LAKSANA reports. As at 11 December 2020, among the main outcomes in relation to financial support for businesses and measures to stimulate economic growth are:
- A total of RM11.24 billion has been approved by local banks and agreed by 23,875 SMEs under SME Soft Loans Funds administered by BNM. This amount includes SRF, Automation & Digitalisation Facility (ADF), AES and Agrofood Facility (AF). The RM10 billion allocation for SRF has been fully utilised to benefit 21,000 SMEs and assisted to preserve more than 450,000 jobs;
- The Wage Subsidy Programme disbursed RM12.61 billion in wage subsidies to benefit 322,177 employers and 2.64 million employees;
- The Hiring Incentive Programme and Training Assistance Programme helped 106,443 people to secure jobs, including 85,242 people under the age of 40; 13,513 people in the 40 - 60 age group; 1,268 people with disabilities and 6,420 apprentices;
- A total of 129,144 individuals were approved to participate in re-skilling and up-skilling programmes conducted by various Ministries and agencies;

- A total of 5,576 applications were approved with a loan value of RM1.1 billion from the PENJANA SME Financing fund;
- The TEKUN Business Recovery Scheme disbursed RM99.2 million in financing to 14,861 microenterprises; and
- The PENJANA Credit Micro Financing scheme under BSN disbursed RM253.1 million to 7,252 SMEs and microenterprises.



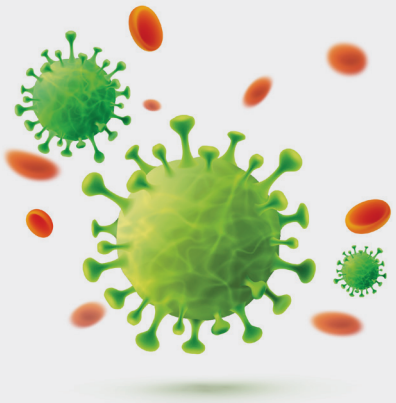

In addition, the following achievements were recorded in LAKSANA report on 2 October 2020:

- A total of 1,634 SMEs and mid-tier companies were approved to receive grants totalling RM24.6 million to digitalise operations and trade channels from the SME Digitisation Matching Grant, SME Technology Transformation Fund and Smart Automation Grant;
- A total of RM567.9 million was injected into the economy via the ePENJANA application which credited RM50 each into 11.36 million eWallets; and
- The MyCreative Ventures RM130 million fund to support the arts, culture and entertainment industry received 182 applications for loans and grants totaling RM43 million while the Cultural Economy Development Agency's (CENDANA) RM10 million fund approved 184 applications for financial support totalling RM2.7 million.

Further to that, the initiatives to support adoption of e-commerce and digitalisation also received overwhelming responses from SMEs and generated a total of RM1.2 billion in total online sales as reported by LAKSANA on 27 October 2020. The initiatives comprised:

- The PENJANA MSMEs e-Commerce Campaign launched at the end of June to help local businesses increase their productivity and operations through e-commerce and digitalisation supported by 20 e-commerce platforms as strategic implementation partners has successfully recorded more than 45,000 new SMEs registered with the strategic partners, assisted over 115,000 SMEs and generated more than RM332 million in sales as of October 2020; and
- The Shop Malaysia Online initiative to encourage the purchase of goods by local sellers online through provision of digital vouchers. This initiative is joined by 22 e-commerce platforms as strategic partners and co-funded by the Government. Since it was launched on 1 August 2020, PENJANA Shop Malaysia Online has successfully generated sales worth RM896 million and benefitted more than 213,000 local sellers as well as 7.8 million users from all over the country.

# Box Article
# Surveys on Impact of COVID-19 Outbreak on SMEs



The Ministry of Entrepreneur Development and Cooperatives (MEDAC) and SME Corp. Malaysia conducted a series of surveys among SMEs which cut across various economic sectors and industries. These surveys are done to assess the impact of the COVID-19 outbreak as well as their response to the various economic stimulus packages announced by the Government:

| Survey | Period | Respondents |
|---|---|---|
| Survey on SMEs Situation in the Wake of COVID-19 | 19 - 26 March 2020 | 1,920 SMEs |
| Survey on the Impact of COVID-19 Outbreak and Stimulus Package for SMEs | 2 - 8 April 2020 | 982 SMEs |
| Survey on SMEs Response towards the Restarting of the Economy | 4 - 7 May 2020 | 1,786 SMEs |

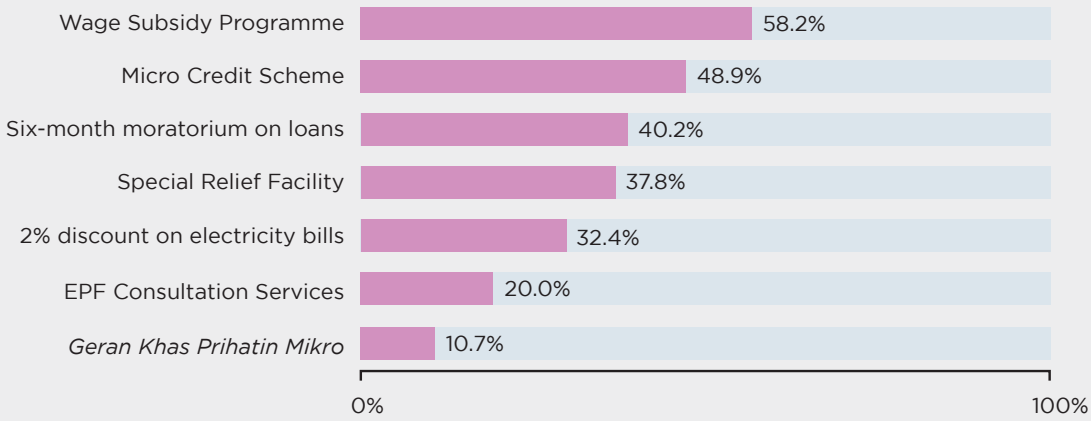
The outbreak of COVID-19 affects various spectrum of business sectors especially the SMEs in an unprecedented way. Based on the Survey on SMEs Situation in the Wake of COVID-19 which was first conducted following the implementation of Movement Control Order (MCO), a shocking 95.3% respondents experienced an immediate and substantial drop in sales in March 2020, of which 44.0% of respondents cited their sales have declined to more than 70.0%. Of the rest, 21.6% reported a decline in sales within 51.0% to 70.0% while 29.7% experienced a loss of 50.0% or less in sales. Only 1.7% reported an increase in sales particularly among the food & beverages-related industries, while 3.1% reported no significant difference in sales.

Following the nationwide quarantines, SMEs feel the heat as consumers limit their movements to just stay at home, thus leading to a sharp fall in consumer and business spending. Given the difficult situation, respondents highlighted that cash flow emerged as the key challenge during the pandemic, followed by reduced in demand and supply chain disruption. The cash flow issue was due to the significant decline in sales, partly attributed to the temporary shutdown of business operations during MCO by more than three-quarter of respondents. Moreover, respondents had issue in paying the employees' salary and benefit, serving loan repayments as well as rental and utility payments, thus worsen their financial position. The sudden plunge in sales and consequent cash squeeze resulted in 48.5% of respondents, particularly SMEs in construction sector, can only sustain their business for a month if the MCO prolongs.

Lack of sales and income is a major disruption to SMEs' cash flow which is the essence of business survival. Worth to note, a total of 57.9% sales of SME businesses were generated via physical stores, thus making them more vulnerable to the disruptions of business activities caused by the MCO. Only 21.1% of respondents reported selling their products or services via online channels such as through social media, websites and e-commerce platforms. Looking at their cash-in-hand status, majority respondents (79.3%) cited they had cash to last for less than three months while 14.8% reported their ability to survive for three to five months.

These rising issues on cash flow, demand and supply chains are causing a lot of strain on businesses especially the small players. Responding to the survival needs of the business sectors, the Government had duly announced the *Pakej Rangsangan Ekonomi Prihatin Rakyat* (PRIHATIN) on 27 March 2020 and *Pakej PRIHATIN Tambahan* for SMEs on 6 April 2020 that have benefitted the SMEs directly and indirectly. The situation on the ground remained a challenge but some objectivity persists following the initiatives given. The Survey on the Impact of COVID-19 Outbreak and Stimulus Package for SMEs showed that the economic stimulus packages had brought some relief to the SMEs. The top three incentives that have benefitted the SMEs were Wage Subsidy programme (58.2%), Micro Credit Scheme (48.9%) and six-month moratorium on loans (40.2%).

**Chart 1**: Impact of Stimulus Packages on SMEs




A close look at the survey findings highlighted that SMEs need assistance to sustain their business and boost their growth momentum during the pandemic. Fast access to loans at lower interest rates (60.1%); deferment or waiver of taxes and statutory payments (50.7%); and online-based platforms and virtual service provisions (34.2%) were cited as the key assistances required for the business to rebound. With the support given, as high as 85.6% respondents were confident that their business would rebound within a year or less. Of this, a total of 16.8% of respondents were optimistic that their business will recover within three months, mainly respondents from food and beverages-related industries. Considering the near-term business performance, a total of 5.1% respondents were

positive that that they would gain profit in 2020, another 22.0% expected the business to break even while almost three-quarter of respondents (72.9%) reported that the year 2020 would be a loss-making year for them.

Moving on to the Survey on SMEs Response towards the Restarting of the Economy, the survey was conducted to get SMEs' feedback on the Government's decision in enabling a gradual resumption of economic activities by allowing most industries and business activities to operate starting 4 May 2020 following the commencement of Conditional MCO (CMCO). Findings revealed that less than half of respondents (49.6%) resumed business operations, particularly medium-sized firms. Among main issues cited by respondents as obstacles in restarting business were lack of customers and market access (66.7%); insufficient capital (60.6%); supply chain issue (37.2%); and difficulty in complying with the standard operating procedures (22.4%).

Some SMEs also had issues in resuming operations, thus they seek various Government assistance that may help ease their burden, particularly on the access to financial resources and soft loans as well as tax deduction.

In addition to that, more than two-thirds of SMEs suffered business losses of up to RM100,000 during MCO. Thus, SMEs made necessary adjustments in coping with the current stress caused by the pandemic which include negotiating on employees' salary and benefits (36.5%), restructuring business to reduce employees (33.5%) and limiting unnecessary business trips for employees (33.0%). Some SMEs also had issues in resuming operations, thus they seek various Government assistance that may help ease their burden, particularly on the access to financial resources and soft loans as well as tax deduction. Respondents also cited the need to have a dedicated Government agency for SME-related matters, thus further streamlining and facilitating the small players comprehensively.

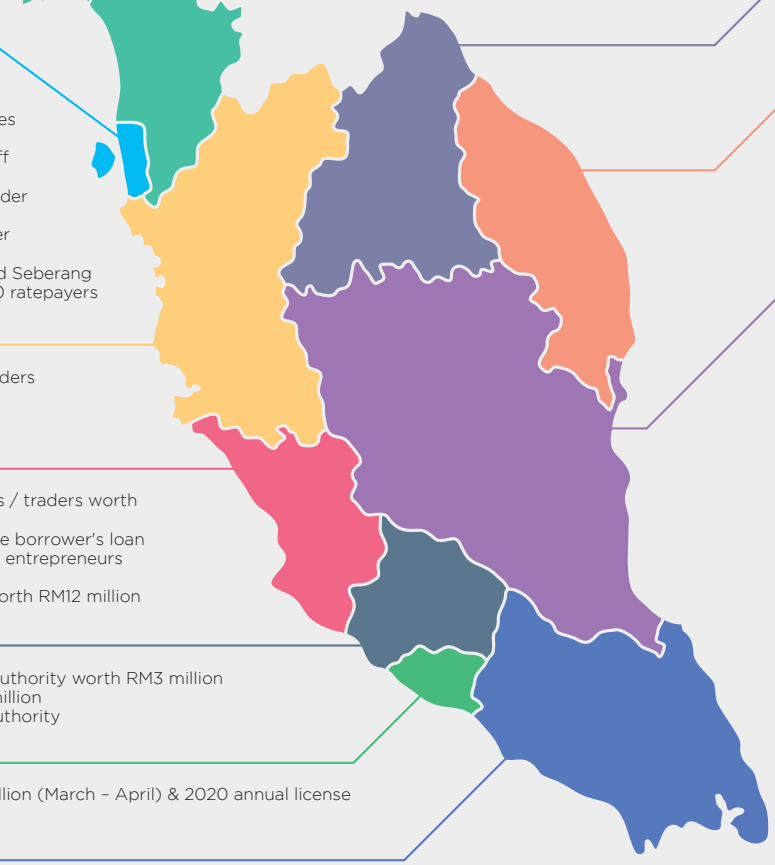
As businesses are adapting to the new norm, various adjustments and positive progress have been made to their business operations. Change of priorities among SMEs can be observed, from implementing cost-cutting measures during the peak of the MCO in May 2020, to executing development measures that can help sustain the business. According to Survey on Entrepreneurs for Post COVID-19 conducted by MEDAC in July 2020, the top priorities among SMEs had shifted to using e-commerce platforms (45.8%), making changes in employment terms (25.0%) and adoption of technology and digitalisation (19.0%). Sign of optimism is growing as lesser number of firms (49.6%) reported decline in sales of more than 50% (March-May 2020: 65.6%), retrenchment of workers dropped to 12% (March-May 2020: 14.2%), while number of ceased business operations also decreased, albeit slightly, to 1.4% (March-May 2020: 1.6%). It is worth to note that a total of 43.1% respondents cited they were in the midst of developing their business continuity plans, reflecting a greater emphasis accorded by SMEs on the vitality of such plan given any economic shocks or crisis.

Preliminary impact in terms of SME GDP showed that the pandemic has caused a total business loss of RM38.6 billion in revenue as at April 2020, which is equivalent to a 7.4% decline in contribution to SME GDP. Nevertheless, there was a significant improvement following implementation of various measures under the economic stimulus packages such as PRIHATIN and PENJANA. In August 2020, lower projected revenue loss of RM30.7 billion was estimated, a drop of 20.0% compared with the one estimated in April 2020. The trend towards a lower-than-projected loss of revenue is expected to be seen across all economic sectors. Taking into account the revenue loss by business size, microenterprises which make up 76.5% of total business establishments in Malaysia unequivocally will be the hardest-hit business sector.

**Chart 2**: Summary of SME Scenario in Pre-pandemic, during MCO and Post-MCO

| Pre-pandemic | Under MCO | Post-MCO |
|---|---|---|
| • 55.4% of SMEs anticipated increase in sales | • 78.9% of SMEs have cash that can last for less than three months | Drop in sales reduced from: May: 65.6% → Aug: 49.6% |
| • 44.3% of SMEs expected business to improve in the next six months | • 72.4% had to temporarily close business operation | Workers retrenchment dropped from: May: 14.2% → Aug: 12.0% |
| • 34.6% of SMEs faced cash flow problem | • 58.6% recorded no sales | Business ceasing operations decreased from: May: 1.6% → Aug: 1.4% |
| | • 39.4% can only able to sustain for only a month or less | |
| | • 19.2% experienced business loss of RM100,000 and above | |

# Box Article
## Measures by State Governments to Mitigate SME Issues on COVID-19



**PERLIS**
- 50% stall rental discount for small traders
- Night / day market site rent exemption

**PULAU PINANG**
- Land-related tax deferment (May – August)
- A one-off payment of RM500 for small businesses and registered tour guides
- Additional RM200 for taxi drivers & trishaw owners on top of the annual RM300 they receive from the state Government
- Max RM10,000 for SME with 0% on micro loan scheme (six-month repayment schedule)
- RM500 one-off aid for 9,000 registered & unregistered hawkers, bus drivers, tour bus / van drivers and drivers of rental vehicles & tourist limousines
- Beach water sport operators will receive a one-off payment of RM300
- RM10 million fund for tourism industry players under Penang Development Corporation
- Three-month rental exemption for shop lots under low-cost flats
- Rebates in assessment fees for Penang Island and Seberang Perai City Councils worth RM47.3 mil for 600,000 ratepayers

**KEDAH**
- RM10 million to traders, day labourers, taxi drivers, boat drivers & tour guides
- Extension of land tax payment period from 31 May to 30 September 2020 with no late fines penalty

**PERAK**
- RM500 one-off assistance to hawkers & small traders
- 50% rental discount for food stall and food court under Local Authority

**SELANGOR**
- Payment of RM500 (one-off) for 80,000 hawkers / traders worth RM40 million
- Deferment of loan repayment by restructuring the borrower's loan under the Hijrah Scheme that will benefit 40,000 entrepreneurs worth RM70 million
- Rental exemption for 80,000 licensed vendors worth RM12 million

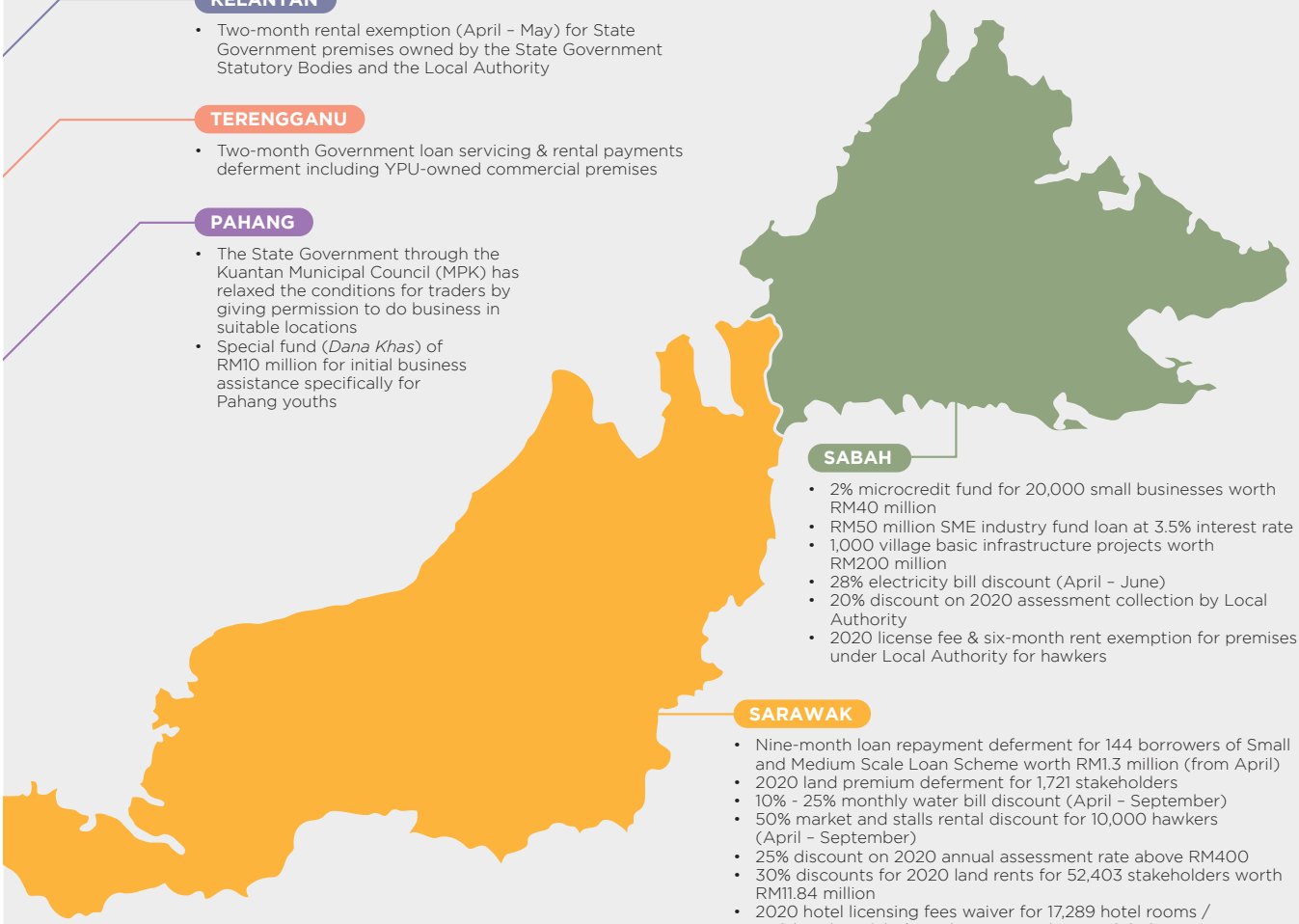
**NEGERI SEMBILAN**
- RM300 to small / registered traders with Local Authority worth RM3 million
- RM300 to registered taxi / e-hailing worth RM1 million
- Two-month stall rental exemption under Local Authority

**MELAKA**
- Two-month site rent exemption worth RM1.04 million (March – April) & 2020 annual license fees worth RM0.90 million for hawkers & traders

**JOHOR**
- Flexibility & incentives for SMEs operating at 151 State-owned premises
- Rental exemption for Local Authority-owned premises & public market for 10,371 traders (April – December)
- Quit rent payment period extended till 30 September

*Note: Based on information from various sources, including Government and online sites.*

States and local Governments are at the forefront to forge ahead a coordinated effort by working together with the federal Government while acting proactively to implement targeted measures to swiftly address the economic onslaught caused by COVID-19. Recognising the fact that one of the main ways the pandemic can hit a local economy is through SMEs, all the states in Malaysia have adopted various measures to support the vulnerable SMEs and entrepreneurs. The following diagram illustrates the non-exhaustive list of measures undertaken by State Governments within their respective jurisdictions:



**KELANTAN**

- Two-month rental exemption (April – May) for State Government premises owned by the State Government Statutory Bodies and the Local Authority

**TERENGGANU**

- Two-month Government loan servicing & rental payments deferment including YPU-owned commercial premises

**PAHANG**

- The State Government through the Kuantan Municipal Council (MPK) has relaxed the conditions for traders by giving permission to do business in suitable locations
- Special fund (*Dana Khas*) of RM10 million for initial business assistance specifically for Pahang youths

**SABAH**

- 2% microcredit fund for 20,000 small businesses worth RM40 million
- RM50 million SME industry fund loan at 3.5% interest rate
- 1,000 village basic infrastructure projects worth RM200 million
- 28% electricity bill discount (April – June)
- 20% discount on 2020 assessment collection by Local Authority
- 2020 license fee & six-month rent exemption for premises under Local Authority for hawkers

**SARAWAK**

- Nine-month loan repayment deferment for 144 borrowers of Small and Medium Scale Loan Scheme worth RM1.3 million (from April)
- 2020 land premium deferment for 1,721 stakeholders
- 10% - 25% monthly water bill discount (April – September)
- 50% market and stalls rental discount for 10,000 hawkers (April – September)
- 25% discount on 2020 annual assessment rate above RM400
- 30% discounts for 2020 land rents for 52,403 stakeholders worth RM11.84 million
- 2020 hotel licensing fees waiver for 17,289 hotel rooms / 340 hoteliers & lodging houses worth RM386,630
- Permit and license fees waiver for two million traders & hawkers
- Additional RM20 million micro credit fund for SMEs
- One-off cash payment of RM500 to each registered *'penambang'* river taxi owner
- One-off cash payment of RM600 to 959 licensed van operators, 1,976 taxi drivers and 739 school buses and van operator
- Special grant of RM1,500 to 145 tourist guides and 113 park guides
- Special grant of RM750 for hawkers and petty traders registered with Local Authorities in September

- ***Geran Prihatin Usahawan Perak* (GERUP)**

  The Perak State Government has announced the Perak State Economic Stimulus Package Phase Two 2020 on 20 May 2020 amounting to RM71.17 million. Of this, a total of RM1.0 million of fund was allocated to SME Corp. Malaysia to assist micro Bumiputera enterprises in Perak whom were affected by MCO and CMCO due to the COVID-19 outbreak. The objective is to enable them to continue and expand their business post MCO / CMCO. The assistance is in the form of 'one off' grant amounting to a maximum of RM3,000 for the following eligible expenditures:

  i. Online / e-commerce or offline marketing of business products / services;
  ii. Purchase of required raw materials within the scope of business that is being carried out;
  iii. Salary of permanent employees who work on business premises;
  iv. Rental of business premises;
  v. Purchase of suitable equipment for business use; and
  vi. Other expenses deemed eligible by the Committee.

  In addition to the grant, the recipients will also be given coaching courses valued at RM300 to be conducted by SME Corp. Malaysia.

- **GANUSHOP**

  The GANUSHOP was initially launched by Terengganu Entrepreneur Development Foundation on 30 March 2020 as a solution to resolve the problem faced by Terengganu entrepreneurs specifically eateries and restaurants whom were not allowed to operate due to the COVID-19 pandemic. Subsequently, after the Government has allowed eateries and restaurants as well as runners to operate with prescribed standard operating procedure, the situation warrants an expanded role of GANUSHOP beyond its original scope. Thus, GANUSHOP will be upgraded to a more comprehensive marketplace, similar to Shopee or Lazada and will be known as My Entrepreneur Development Foundation (MyEDF). Under the upgraded initiative, GANUSHOP will be integrated with the MyEDF system, where GANUSHOP will become an interactive Terengganu entrepreneur directory with more links including merchant websites, Instagram, Facebook, Shopee and other marketplaces as well as links to social media. This will give more opportunity to traders / sellers to market their products.

*Note: Based on information from various sources, including Government and online sites.*

## THE WAY FORWARD

COVID-19 has wreaked havoc on an already soft global economy and forced a re-think of established systems on surviving this and future outbreaks of such a magnitude. The crisis has brought into sharp focus the need to build resilient, sustainable and inclusive systems underpinned by technology, especially in relation to SMEs, the backbone of the global economy. There is no returning to the old normal, especially with indications that COVID-19 is likely to be followed by other disruptive change such as new technologies, trade tensions as well as climate and social change.

The International Trade Centre (ITC) in its Outlook on SME Competitiveness 2020 report highlights four key features that small businesses would need to survive in the post-pandemic world, namely resilience, inclusion, digitalisation and sustainability.

The International Trade Centre (ITC) in its Outlook on SME Competitiveness 2020 report highlights four key features that small businesses would need to survive in the post-pandemic world, namely resilience, inclusion, digitalisation and sustainability.

Resilience is vital to business survival when a crisis hits. Resilience can be enhanced by supportive public policy, for example, by subsidising investments in risk mitigating technologies and fostering economic and trade diversification as well as in encouraging partnerships, cooperatives and research that foster the development of agile new strategies. Trade diversification, strong cash reserves, networking in the business ecosystem and participation in international trade will also boost resilience. Diversifying one's suppliers and buyers enable businesses to fall back on alternative channels while strong cash reserves increase survival chances in times of crisis. Networking with industry players in the business ecosystem bolster ability to cope in crisis situations while participation in international trade enhances survivability through sourcing from multiple suppliers domestically and overseas to secure more reliable access to inputs. Selling to domestic and overseas buyers ensure that fluctuations in demand and price at home are balanced by those abroad and vice versa.

The need for economic inclusion has been highlighted by the impact of the economic disruptions on the economically disadvantaged, particularly those in the informal sector and SMEs. Making economies more inclusive in the post-pandemic era has to begin with decent jobs and social protection for all. SMEs provide about 70% of jobs and half of economic activity worldwide. Small businesses employ a disproportionate share of disadvantaged groups, including less qualified workers, young people and women. In the post-pandemic world, universal social protection and employer-led initiatives are needed to improve the livelihoods of the disadvantaged in order to shield this vulnerable segment of the population from future crises.



Digital technologies will take centre stage in the new normal as these technologies can help firms to better cope with the kind of disruptions – rapidly shifting consumer demand and confidence, operational disruptions, uncertainty and redundancies in the workforce – as encountered in the COVID-19 lockdown. During the lockdown, the new normal of teleworking, remote learning, teleconferencing, online health services, e-commerce and digital payments was very much evident and the experience gained is likely to lead to increasing use of big data analytics and artificial intelligence by businesses in post-pandemic decision-making. Given such a post-pandemic scenario, policy and regulatory reforms in information and communication technology services will need to be accelerated so as to increase access, improve reliability and reduce costs.

The COVID-19 crisis will likely put sustainability issues more in the spotlight as environmental concerns continue to rise, especially with evidence suggesting that the next crisis may emerge from climate change, which was ranked as the top global business risk in a 2019 survey of insurance industry experts. The focus will be on reducing costs and increasing productivity through energy efficiency and renewable energy as well as the adoption of circular economy principles to meet sustainability goals. In order to enhance competitiveness, Governments will need to embrace digital technologies, such as the use of digital cross-border trade facilitation processes which are simpler, faster and safer.

A sustainable and inclusive agenda enhances economic resilience. Those that are able to navigate a digital, service-driven business environment will gain advantage over competitors as global supply chains as well as business models are being re-shaped to meet the demands of the new normal.

Anchoring these standpoints, the Malaysian Government will continue the momentum of the economic recovery that has been mobilised since May 2020 to provide a variety of assistance to SMEs, including through the PENJANA and Kita Prihatin which are still ongoing. The sheer persistence of the Government to uphold SME development agenda amid the crisis is evident through Budget 2021 which allocated a total of RM38.7 billion, the highest allocation thus far, to either exclusively benefit the SMEs or can be accessed by SMEs along with other businesses. While the success in restoring the country's economy partly depends on the success to curb this COVID-19 pandemic, an efficient and timely implementation through close monitoring of Budget 2021 measures would be instrumental to encourage recovery, growth and investment among Malaysian businesses, particularly SMEs.

# INSPIRING STORIES

ARBA Travel, Specialist
in Halal Tourism

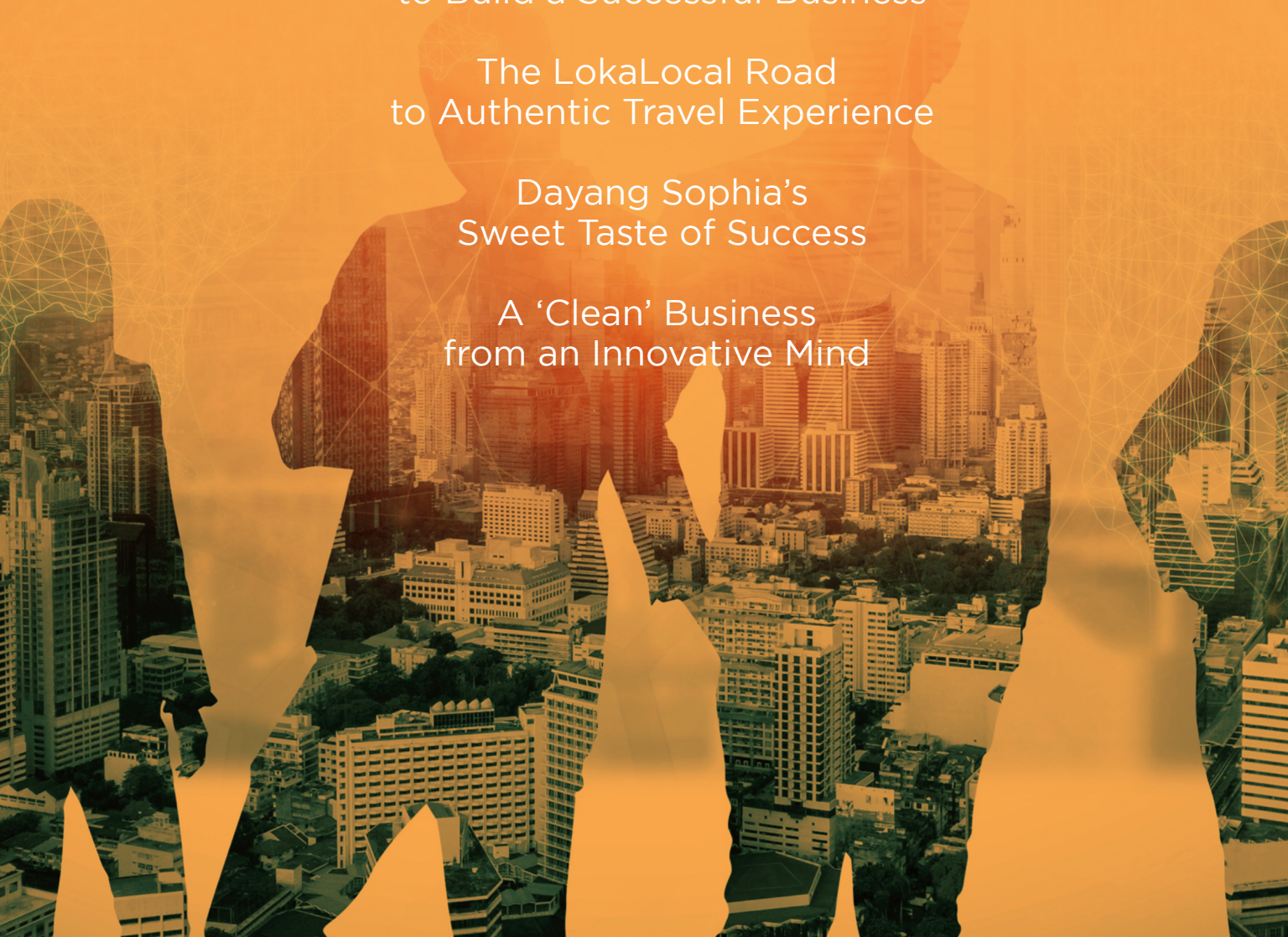
From Selling Shoes in *Pasar Malam*
to Shoe Designer and Exporter

A Professor Leverages on Her Expertise
to Build a Successful Business

The LokaLocal Road
to Authentic Travel Experience

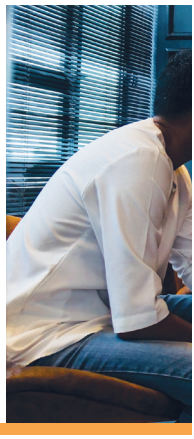
Dayang Sophia's
Sweet Taste of Success

A 'Clean' Business
from an Innovative Mind



# ARBA Travel, Specialist in Halal Tourism





A young man, who saw opportunity and had the courage to pursue it, has turned a home-grown travel business into a major player in the travel industry.

When 25-year-old Ammar Roslizar returned home in 2014 after having spent seven years abroad, he discovered a lack of Muslim-friendly tourism packages locally. The demand was there but the supply was lacking, thus inspiring Ammar to grab the opportunity to fill the gap. He envisioned a halal tour operator that would connect all the dots for a great experience for Muslim travellers by providing specially curated travel itineraries that include prayer times, halal restaurants together with Muslim tour guides and more. He would build a halal tourism business underpinned by technology and customisation of travel packages that would differentiate his business from conventional travel operators. In 2014, ARBA Travel & Tours Sdn Bhd, halal tourism specialist, made its debut in the travel industry.

He envisioned a halal tour operator that would connect all the dots for a great experience for Muslim travellers by providing specially curated travel itineraries that include prayer times, halal restaurants together with Muslim tour guides and more.

ARBA Travel quickly gained ground via its strong digital presence and grasp of consumer tastes. The company, which is headquartered in Kuala Lumpur, has since become a global halal travel operator with subsidiaries in Seoul, Turkey and Paris. The company has been doubling its growth every year since then its establishment, surpassing the average growth rate of Malaysia's Top 100 SMEs.

Looking back to the early stage of the company, Ammar, who is the managing director of ARBA Travel, said, "We were on a steep learning curve. Little capital to start with and no networking support to lean on. Lots of mistakes were made, yet somehow, we managed to sail through by trial and error. A very satisfying achievement was when we managed to obtain a 4-star rating under SME Corp. Malaysia's SCORE (SME Competitiveness Rating for Enhancement) diagnostic tool when the company was only two or three years old."



He added, "We built the company from scratch without any financial support from the Government, without taking business loans or equity funding. We are proud of the fact that we did it on our own, driven by our own vision and determination."

Barely three years after its establishment, ARBA Travel won a Top 50 Enterprise Award in 2017, making the company the fastest one ever to be a recipient. Ammar and his partner were also mentioned in the 2018 Forbes 30 Under 30 Asia list. In the same year, at the age of 29, he was one of the youngest nominees in the emerging entrepreneur category in the Ernst and Young Entrepreneur of the Year Malaysia programme.

On 31 March 2020, ARBA Travel launched a new company, Yezza Tech Sdn Bhd, which provides a simple and automated technology platform to help entrepreneurs conduct their business via WhatsApp. The Yezza Tech platform is now used by almost 16,000 SME entrepreneurs in Malaysia.

As for future plans, Ammar said, "We see great prospects for halal tourism. The growth rate for halal tourism is higher than that of the industry at large. We also want to ensure we remain competitive by continuing to leverage on technologies like artificial intelligence, augmented reality and virtual reality to enhance the experience of Muslim travellers."

As to the impact on the COVID-19 pandemic on business, Ammar said, "In 2019, our sales reached RM52 million. For 2020, we had projected sales to reach RM140 million in the first quarter alone. Unfortunately, COVID-19 has upended the travel and tourism industry which has practically come to a standstill. Our sales so far in 2020 is almost zero."

He is grateful to the Government for introducing the Wage Subsidy Programme which has helped to avert staff lay-off while the company has also obtained SME loans to sustain operations. He added, "The Government has introduced a lot of good initiatives during the pandemic. For post-pandemic period, the Government should prioritise local companies when it comes to contracts, tenders and projects to be implemented. This will ensure that the cash flow circulates within the country and accelerate economic recovery."

**To what does Ammar attribute to the progress of the company so far?**

"We are driven by our determination to build a business that has a global presence. As founders of the company, we were driven by this vision to continually improve ourselves, build a work culture that is underpinned by good governance, quality and on par with international standards. This is crucial for sustainability. The use of data and technology is critical to maintain competitiveness."

Ammar advised SMEs to make use of data and technology as these are two vital components for the new economy. "The COVID-19 outbreak has accelerated the transition to digitalisation among businesses and individuals. SMEs must invest in technology and ensure good cash flow if we want to survive in turbulent times. Cash flow is the oxygen of any business."

# From Selling Shoes in *Pasar Malam* to Shoe Designer and Exporter




Shoe designer, Christy Ng is a rising star in the local women's footwear landscape. Her entrepreneurial journey from selling shoes in *pasar malam* (night market) to shoe designer and exporter of her products to as far as the United States and Europe is a story of a never-say-die attitude to succeed.

Ng's entrepreneurial spirit was nurtured from a very young age. When she was nine years old, she sold straw flowers made by her mother at LRT stations. As a teenager, she learned about earning a living working as a waitress to help pay for her college education. While still in college, she went to Thailand to buy shoes from factories there and sold them at night and flea markets back home. She continued to sell shoes at night markets even when she was working with a pharmaceutical company after graduation.

It was tough selling shoes in *pasar malam*, she finally quit it when it became too burdensome. Friends encouraged her to set up a website to sell the shoes online. In 2010, within a month of setting up her website, sales shot up with hundreds of page views recorded. She was making money but it was not enough for Ng as she wanted to sell shoes of her own design. With the help of some friends from Thailand, she visited a several shoe factories there to learn about making shoes. "My first design was a five-inch shoe. At that time, there was a void in the market for shoes of this height," Ng recalled.

Her design received overwhelming response, prompting Ng to resign from her job to set up her eponymous brand Christy Ng in 2012. Today, Christy Ng shoes are sold in the United States (US), United Kingdom, Canada, Singapore, Indonesia, Hong Kong, Australia and Brunei. She said of her vision, "I wanted to design shoes that are comfortable and affordable. When I was working as a waitress, I wore cheap shoes and because of the inferior materials used, I had huge calluses at the sole of one foot. When I designed my first shoes, my goal was to ensure women would not have to suffer from calluses, bunions or corns in wearing them. Asian women have wider feet. My shoes are designed especially for Asian women."

In addition to selling ready-made shoes including wedges, sliders, sandals, heels, ballerina flats, slip-ins, pumps and stilettos, Ng also produces custom-made shoes. Her venture in custom-made shoes started with an email from a bride-to-be from North Carolina, United States, who enquired if Ng could made nine pairs of shoes in similar designs but in different colours and of different heights.

Ng explained, "The shoes were for her and eight bridesmaids. She wanted everyone to look the same height, therefore the reason

for the different heights. She told me no shoe brand in the US was willing to meet her request. That was a huge break for me because it was my first step towards making custom-made shoes."

In 2013, Ng won the Alliance Bank's Bizsmart SME Innovation Challenge and used the RM250,000 prize money to build a 3D customisation design engine for custom-made shoes on her website. Her online business scaled another level when she received a RM500,000 grant from Cradle Fund which she used to market and advertise the online business.

However, despite her success, hers was solely an online business. As her brand gained recognition, she was approached by the management of 1Utama Shopping Centre to open a store there. Though initially hesitant over concern on the big capital required, Ng finally took up the offer and the first Christy Ng brick-and-mortar outlet was open in September 2016. Today, the company has seven stores in shopping malls across the country, a factory each in Johor and the Klang Valley and 50 employees.

Looking back at the early stage of her business, Ng named lack of finance and business direction as two key challenges she struggled with. "I started the business using my personal savings and struggled trying to find my niche in a very crowded marketplace. I am where I am now because of the help I received from a lot of people. They gave me the platform to grow. We managed to grow with minimal capital by adopting ICT and e-commerce strategies. SME Corp. Malaysia played a huge role in financing our machinery costs as we were expanding. We also received assistance from Cradle Fund, Malaysia External Trade Development Corporation (MATRADE) and MyCreative Ventures." As for future plans, she hopes to expand across Southeast Asia as well as having physical stores overseas. "Our online business has brought us customers from other parts of the world but having physical stores would make the brand a global one," she explained.

On how the COVID-19 outbreak has impacted business, she said, "Shopping malls are suffering a huge drop in footfall. We still have high overheads like rental and salary to take care whatever the circumstances. Our brick-and-mortar business is running at a loss in 2020. Fortunately, we have benefitted from Government initiatives to soften the impact of COVID-19. We received assistance for automation through the BAP 2.0 under SME Corp. Malaysia which has been very useful and timely for us to acquire machinery to speed up the production process, making us less dependent on human labour. Automation has reduced our time cost significantly."

As to how the Government can help support SMEs especially during the pandemic and after, Ng suggested, "Offer high-potential SMEs more tax abatements. This will help to create more jobs and accelerate economic recovery. Automation and digitalisation grants are also great incentives for SMEs to undertake digitalisation. Lend a helping hand to retailers nationwide who are suffering from the burden of high rental at shopping malls. Shopping mall operators should also be given incentives like tax abatements in exchange for reducing rent for their tenants. This will help avert an impending crisis in the retail sector in 2021."

**What is the driver of the Christy Ng success story?**

"Automation, adoption of ICT and operational excellence led by good leadership are crucial. Digital skill sets are vital for survival in business these days. To anyone who aspires to venture into our kind of business, my advice would be: stay strong, never give up. Tough times don't last but tough people do."

# A Professor Leverages on Her Expertise to Build a Successful Business



In 2006, Prof. Dr Norayati Abd Majid, a former dean of Universiti Malaya's Health Science Faculty, leveraged on her expertise in infection control to set up a trading company to distribute medical products for hospitals and clinics as well as to supply disinfectants and cleaning tools for maintenance contractors of health facilities. Today, her company, Syarikat Hana Medic Sdn Bhd not only manufactures their own products but export them as well.

Prof. Norayati took a fateful turn in 2010 when she enrolled in an incubator scheme under SIRIM to develop and manufacture medical products such as hand sanitisers, hand and body lotions and disinfectants. In 2012, she collaborated with SIRIM to build a factory to manufacture her own products. From that small beginning, Hana Medic, has evolved into a manufacturer of a wide range of products that include sanitisers, disinfectants, anti-bacterial hand wash, body lotions, shampoos and soaps. It is also the only halal hand sanitiser manufacturer in Malaysia. The products are also sold in Oman, United Arab Emirates, Kuwait, Myanmar and Macau. Locally, the products are sold across the country through leading retailers like Tesco, Giant and Malakat Grocer and online on Shopee and Lazada.

She attributed the company's success to the encouragement and advice she received from the Health Ministry. She explained, "It was tough in the beginning as new products, especially locally-made ones, finds it hard to gain market acceptance. We were fortunate that the Health Ministry believes in the quality of our products. They even recommended that we not only increase production to expand our domestic market but also to export them."

Inspired by that encouragement, Prof. Norayati enrolled in MATRADE's three-year Women Exporters Development Programme (WEDP) which provides women with business coaching, skills enhancement, international business exposure, market immersion, networking and mentoring as well as leadership and entrepreneurial development training. She credited the WEDP for the company's successful entry into overseas markets as "The programme not only taught us how to export but also gave us confidence to explore new markets." She added, "The WEDP boosted our export business. Since graduating from the programme in 2016, we have expanded our export coverage to the United Arab Emirates, Qatar, Kuwait, the United Kingdom and China. Our main product, the no-rinse moisturing hand sanitiser, is now used in hospitals in Oman, Macao, Brunei, Myanmar and China."

The company has received global standards certifications such as Good Manufacturing Practice; ISO 9001: 2008




(Quality Management); ISO 13485:2003 (Medical Devices - Quality Management); Manufacturing Establishment License from the Medical Device Authority: (Section 15(1) of the Act 737); and halal certification for its products from JAKIM (Department of Islamic Development Malaysia).

Hana Medic's export business currently contributes 30% to the company's total revenue and it is targeting to increase that to 60%. Domestically, the retail and hospital segments contribute 30% and 70%, respectively, to total local revenue.

Hana Medic has also diversified into health food with JustGreat, a mixed fruit juice drink made up of a cocktail of soursop, mango, calamansi and natural honey. The product, which was jointly developed with the Malaysia Agriculture Research and Development Institute (MARDI), cost RM2.5 million and nine years of R&D to produce and has won numerous prestigious invention awards in Malaysia and abroad.

Prof. Norayati started the business with her own funds though she later received funding in the form of grants and soft loans from SME Corp. Malaysia, Majlis Amanah Rakyat (MARA), MATRADE and TERAJU. The funding received was employed to enhance production and quality as well as for market expansion.

She added, "We conduct regular testing on the efficacy of our products. Our Safercare Plus hand sanitiser was tested in Germany and clinically proven to be effective in removing COVID-19 surface contamination. Conducting these tests is very costly. We are most grateful for the grants and soft loans received to help us in such activities."

As to how the pandemic has impacted the business, she said, "As ours are medical and personal care products, sales have actually increased because of the COVID-19 outbreak."

Asked on how the Government could help SMEs, she suggested, "Agencies like MARA, MATRADE and SME Corp. Malaysia continuously to support in addressing challenges faced by SMEs. Some SMEs have good products but lack marketing knowledge or skills. Others have quality issues."

Moving forward, Prof Norayati said Hana Medic will continue its efforts to expand its market by continuing to improve product quality and through strong branding of the products as the top halal disinfectants locally and abroad. She is also looking into introducing a wider range of product variants to cater to the changing tastes of the market.

Her advice to aspiring entrepreneurs, "Don't focus solely on profit but also on how we can bring benefit to the community through our business. Our products, for example, must be of top quality and beneficial to all segments of society. The Government offers a lot of support for SMEs. We should return the favour by producing quality products that benefit society and the economy at large."

# The LokaLocal Road to Authentic Travel Experience




Seeking authentic travel experience with trips designed by locals and taken with locals? Take the LokaLocal road for that off-the-beaten-track experience.

Travel start-up LokaLocal's founder and CEO, Chin Yoon Khen said the business - based in Petaling Jaya - was inspired by his experiences while documenting traditional trades in Penang for his book, Traditional Trades in Penang. That was when he saw a need for a platform to help preserve these traditions as well as to offer an alternative travel experience over the conventional tours offered by most travel agents.

He explained, "Interest is growing in off-the-beaten-track experiences over mass tourism. Authentic local travel is largely untapped in Malaysia. With conventional tours, travellers just flit through an area but with LokaLocal, they get an immersive experience of the local scene. We match travellers with locals as guides who walk with them and provide them a genuine feel of an area. The local hosts come from various segments of society, from artisans such as a batik maker to a working mother with a passion for Indian cuisine, a former television journalist to a heritage proponent."

LokaLocal was established in 2016 with the initial investment coming from angel investors. In 2017, the company won the Best Social Impact award at the Mekong Tourism Forum in Laos and the Top 25 award at the K-Startup Grand Challenge in South Korea. Those achievements caught the attention of BonAngels Venture Partner of South Korea, who subsequently became a seed investor in the company. The company is now the largest experienced-based platform in Malaysia and connects travellers to a wide range of unique tours and workshops and other activities, with focus on community-based tourism that enables local residents to get involved and at the same time creates social and economic benefits for a community.

Chin attributed LokaLocal's success to 'speed and quality of execution'. "Our team is flexible enough to pivot our business when needed. For instance, we deliver our high-quality virtual tours with agility and efficiently, in as fast as one week for each project." However, as with most businesses, the company has been hit hard by the COVID-19 pandemic. Chin said, "Bookings have declined by around 90%. We had to keep our team lean and cut down on costs. More significantly, we had to pivot our business by venturing into virtual reality."

The company started creating virtual tours from May 2020 to help its travel partners as well as to offer these services to a variety

of businesses such as hotels, attractions, real estate, e-commerce and restaurants. It now has the largest platform for virtual reality experiences in Malaysia, with over 140 virtual tours for travel attractions and more for sectors in different vertical markets. "We leverage on our strengths in technology and storytelling while focusing on our speed and execution. We incorporate storytelling through our photography, video, articles and virtual reality tours, not only to empower locals to share their hometowns, heritage and skills but also for businesses to share their vision and brand stories."

LokaLocal now has the largest marketplace for local experiences in Malaysia, with activities in seven other countries comprising Singapore, Viet Nam, Indonesia, Laos, Japan, South Korea and Myanmar. Expatriates living in Malaysia and foreign travellers account for 80% of its clientele. It also has 129,000 subscribers from 32 countries. Touching on the struggles of the company's early days, Chin has received little support as Malaysia, traditionally, is not as receptive to tech start-ups as other countries are. He suggested for the Government to help SMEs, especially in times of crisis, by leveraging on local tech players who have feasible solutions to support the growth of the country. He added, "Some tech SMEs are struggling yet have not been able to obtain any assistance due to some grey areas and lack of understanding of the importance of tech players."

As for the company's future direction, Chin said, "We will be focusing on virtual reality for the foreseeable future. We will create nationwide virtual tour projects that can be used by local guides and local businesses. We will also expand our services to re-apply and localise in other countries. We envision helping people to plan their journey before and during travel by connecting them to local experiences and through 360-degree virtual experiences."



He added, "Across the world, virtual reality is a growing trend. This has been accelerated by the COVID-19 pandemic and the adoption of 5G. Neighbouring countries like Singapore, Thailand and Viet Nam have already embraced it while Malaysian businesses are gradually beginning to see value in it. This is an opportunity to bring greater technological advancement to Malaysia and Southeast Asia."

**What does it take to succeed in a business like LokaLocal's?**

"If you have the right mindset and attitude, hunger, grit and willingness to learn, you have the potential to grow in this field. There is no one way to achieving success but so long as you can think globally and find solutions locally, you will find ways to achieve your vision."

**What is Chin's word of advice for aspiring entrepreneurs?**

"Always improve and adapt to stay relevant. It is a challenging journey, so stay true to your 'why' and keep going."

# Dayang Sophia's Sweet Taste of Success



Sophia Taha Holdings Sdn Bhd (STHSB) is a highly diversified entity engaged in an array of activities that include manufacturing, contract manufacturing, halal testing, food & beverages (F&B), construction and many others. Previously known as Siti Hajar Enterprise, the Kuching-based STHSB was incorporated under its current name in 2009.

In 2014, the firm took a 'sweet' turn into the production of stingless bee honey to add to its wide range of activities. Owner of STHSB, Dayang Sophia Abang Taha, explained how the honey business came about. "We saw the potential in stingless bee honey as a super food product and decided to venture into the agro-based business with the opening of a stingless bee farm. From there, we went into cosmetics and skincare products with stingless bee honey ingredients."

"We saw the potential in stingless bee honey as a super food product and decided to venture into the agro-based business with the opening of a stingless bee farm. From there, we went into cosmetics and skincare products with stingless bee honey ingredients."

The cosmetics and skincare range was followed by the launch of stingless bee honey, propolis and stingless bee honey-based beverages in 2015. STHSB launched another skincare product formulated in Switzerland in 2019. In 2020, the company launched its hand sanitiser, the only one manufactured locally in Sarawak. STHSB currently operates a halal and MeSTI-certified factory for the production of its stingless bee honey products. The stingless bee honey products were first showcased at the 2015 National Breeders, Farmers and Fishermen's Day Expo. The response to the products was overwhelming and RM30,000 was recorded in sales, earning STHSB the highest sales award in the agro-based industries category at the expo. Since then, the company has won an array of awards, including the Chief Minister's Industry Excellence Award 2019; Most Promising Sarawak Bumiputera Entrepreneur Award 2019; and winner of the national level 2016 Rural Business Challenge organised by the Ministry of Rural Development.

In 2017, STHSB continued to make progress with its move to bigger facilities to accommodate expanding production. It currently operates two fully automated factories – the first of its kind in Sarawak - for its F&B and cosmetics production. In 2018, the company achieved a breakthrough with the fabrication of its own dehumidifier for stingless bee honey along with obtaining halal certification for its products. Dayang Sophia




said her company is the first in the world to produce stingless bee propolis coffee in drip packaging, water-soluble propolis liquid and honey-based cosmetics products.

In 2019, the firm obtained GMP certification for its factory and made a quantum leap into becoming an exporter with their first shipment of stingless bee honey products to Japan, a market that is extremely difficult to enter due to its stringent quality requirements.

Dayang Sophia said the business has been very much blessed when it comes to obtaining funding and other support from the Government. She explained, "We financed the stingless bee honey venture with internal funds. However, when we needed additional capital for our operations, we were fortunate to have won the 2016 Rural Business Challenge. The prize money enabled us to upgrade our honey processing plant as well as to open the first cosmetics factory in Sarawak. This is a significant development as, previously, all cosmetics manufacturers in Sarawak had to use cosmetics factories in Peninsular Malaysia that have been accredited by the Health Ministry. That had caused much inconvenience in terms of the logistics involved. We have also received grants from MARA and SME Corp. Malaysia in the form of equipment for our factories."

The company used social media and e-commerce marketplace platforms such as Facebook, Googleland, StreamYard and Shopee to promote its products. Dayang Sophia said that having an online presence has been of tremendous help in selling their products during times of crisis like the COVID-19 pandemic.

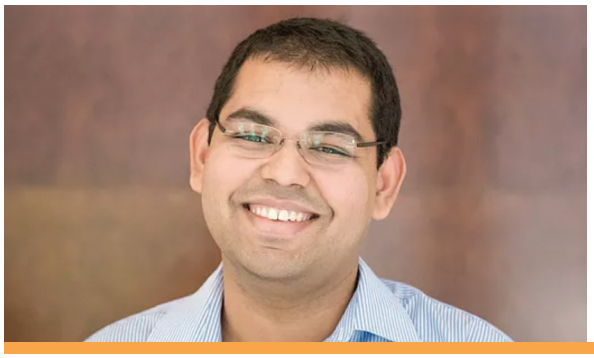
As to the impact of COVID-19 on her business, she said, "The pandemic has disrupted business as well as increasing costs for shipping and logistics services. The price of raw materials is increasing while demand is falling."

"Besides sales of stingless bee honey, our only other main income during the Movement Control Order (MCO) period came from the sales of our hand sanitisers. Fortunately, we have received assistance from the PRIHATIN and PENJANA initiatives such as the Wage Subsidy Programme. This has helped to sustain our operations."

Looking forward to the future, Dayang Sophia said she envisions STHSB as one of Malaysia's preferred manufacturers of high quality, premium and innovative natural products by 2025. She added, "Our strength is product quality and affordable pricing. We plan to apply for HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point), ISO 22000 & ISO 22716:2017 certifications; set up Borneo's first ISO 17025 accredited Halal Lab, which is actually about 40% in progress currently; and expand existing facilities. We are also looking to venture into pharmaceuticals."

To those who aspire to be manufacturing entrepreneurs, she advised, "Know your business and products thoroughly. Do remember that manufacturing requires a lot of capital. Anyone wanting to go into manufacturing must fully understand what it entails and also be knowledgeable about trade practices. And don't forget that costs are increasing and productivity is the key to maintaining a healthy bottom line."

# A 'Clean' Business from an Innovative Mind



At the tender age of sixteen, Aaron Patel had to forego further studies to support the family and to take over the running of his father's thermal-related trading business after the latter fell ill. Coincidentally, it was during his final year in high school that he became fascinated with thermodynamics and heat transfer.

During the course of his research, he discovered that heating costs can account for as high as 20% of the total output cost in energy-intensive sectors like heavy manufacturing and there were limited thermal efficiency solutions available in Malaysia. The discovery sparked his passion to find and offer energy efficiency solutions. Patel, engineer inventor turned entrepreneur, is the founder and CEO of iHandal Energy Solutions Sdn Bhd, a turnkey engineering and contracting firm that offers solutions for energy efficiency. He set up iHandal in 2009 as an outlet to pursue his passion for energy efficiency solutions.

Patel in relating his initial entry into the energy solutions business said, "I connected with an OEM (original equipment manufacturer) supplier of energy solutions to market their equipment. I then started pitching energy savings benefits from these thermal solutions and finally secured the Tune Hotels group as my first client. Our current business was born out of that deal."

Patel explained his business model, "We offer customised solutions to help clients maximise their energy and operational savings in areas such as water heating, process cooling, air conditioning and waste heat to power applications. In laymen's terms, we use our technology to recover wasted energy from clients, for example, from car parks and air-conditioning devices, compress and then channel the recycled energy towards heating or cooling their facilities."

Focused primarily on the Malaysian hospitality and healthcare sectors, iHandal has completed more than sixty major projects over the last six years and has a market share of more than 60% for hot water generation from thermal waste energy in the hospitality industry. It is delivering, annually, a carbon footprint reduction of almost 100,000 tons of carbon dioxide, which is equivalent to the $CO_2$ (carbon dioxide) emissions of more than 21,700 cars.

Since 2017, iHandal has further developed and licensed technologies to enable a broader application of their solutions to industries such as glove, pharmaceutical and food manufacturing. Patel said the company's proprietary energy solutions have enabled clients to save up to 75% on their energy costs and delivered savings of as much as 5% of total revenue.

Today, iHandal has clients in eight countries across Southeast Asia and Australia and is expanding to the United States by invitation of the New York State Energy Research and Development Authority. Patel attributed,

"The company's exponential growth regionally owes to our ability to deliver on all our promises." He added that 90% of the business was generated through referrals from clients.

iHandal initially sold its technology as a product but has now packaged it as a long-term leasing service. "This," Patel explained, "ensures long-term business for us and also less headaches for our clients as we are now committed to the aftersales of our products." Looking back at the early days, he said, "It was tough to secure jobs from large organisations. Before even looking at our proposal, they wanted to see our track record, whether our solutions have been tried and tested. After we landed the first deal with Tune Hotels, it took almost another two years to secure the next client. We used such challenges as motivation to build a track-record. We started with smaller companies, worked our way up slowly, from one project to another until we acquire majority market share in a matter of years."

The business was seeded by family and friends in its first year and has grown organically through its earnings since then. It has recently tapped into equity crowdfunding (ECF). After several years of operations, the company was given an Investment Tax Allowance by Malaysian Investment Development Authority (MIDA) for energy efficient projects, which helped it to reinvest additional capital to grow the business further.

As to the challenges arising from COVID-19, Patel said, "A positive development from the crisis is that businesses facing economic uncertainties have turned their attention to the sustainability impact of our solutions. Previously they were only focused on the immediate financial relief we can provide. The global focus on sustainability has also helped put energy efficiency and green technology at the forefront of most companies' corporate social responsibility (CSR) goals."

As to the support received from the Government in the COVID-19 crisis, Patel added, "We are grateful for the Government support. The Wage Subsidy Programme, for example, has helped us sustain our workforce and even do hiring. COVID-19 has accelerated the need for SMEs to modernise and be more agile. The Government offers many programmes and incentives for upskilling and transformation, but many SMEs are not aware of them. The Government should create greater awareness of the assistance available among SMEs."

On iHandal's future plans, he said, "We want to contribute to a cleaner environment by being the most innovative thermal efficiency solutions provider across Southeast Asia. We are focused on growing tailored solutions for more customer verticals and also to continue our global expansion. By continual investment in research and development (R&D), we have been able to commercialise new technologies that are in synergy with our current solution offerings. This has enabled us to work with more clients across new sectors and applications. We have delivered 200,000 tons equivalent of carbon dioxide reduction annually over the last few years and our goal is to deliver 200 million tonnes of $CO_2$ emissions annually by 2030."

**What is Patel's advice to those who aspire to venture into his field of business?**

"Be genuine in your reasons for venturing in the field and let it guide you in your endeavour. Don't take this on as a new fad as you'll never have the persistence to succeed if you are not entirely invested in it. Do remember that engineering is a common and broad field that many people enter into. Our business is a specialised subset of that field. Exposure and time are needed to build up the specialised skill-set, it can't be easily taught."

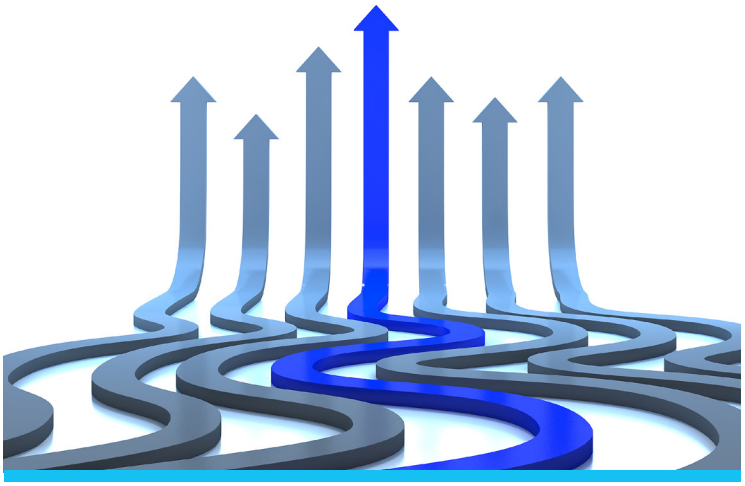
# MOVING FORWARD

## Surviving and Thriving in the Post COVID-19 World



# Moving Forward

## Surviving and Thriving in the Post COVID-19 World



No end to uncertainty in the overall global health scenario is making it difficult for businesses to make plans. Despite questions like when will life get back to normal and what will the new normal look like, the 'wait and see' is not a viable option. Most SMEs are already taking make-or-break decisions which is mostly revolving into adoption of new technologies. Digitalisation is no longer an option but a necessity. The phrase 'there are only two types of businesses today – those that are already digital and those that will be soon' is widely making rounds in the internet. SMEs need to develop or strengthen their digitalisation strategy to reap the market access opportunities as well as stay in the game.

In order to emerge stronger from this crisis, it is worth for SMEs to explore how their business models can use digital technology towards green recovery, a widely discussed topic both in Europe and China.

In order to emerge stronger from this crisis, it is worth for SMEs to explore how their business models can use digital technology towards green recovery, a widely discussed topic both in Europe and China. For instance, the European Union (EU) parliament has called on the Commission to propose a recovery and reconstruction package that 'should have at its core the Green Deal and the digital transformation in order to kick start the economy'. In China, proposals are being made to use digital platform to promote sustainable consumption including making consumer vouchers green, as part of the economic recovery package and continuing development of China's green finance system.

At the ASEAN level, despite the COVID-19 crisis, there have been a renewed interest towards sustainability. Countries have announced specific initiatives, such as Thailand on zero carbon strategy, Singapore on special budget for climate change research and Cambodia on goal to achieve carbon neutrality. CIMB ASEAN Research Institute (CARI) Policy Brief: Greening ASEAN – Review and Recommendations for COVID-19 Stimulus Measures, January 2021,

provided several policy recommendations in this area including on inclusion of financial incentives for businesses, particularly SMEs that contribute towards a low-carbon economy and portioning of assistance towards firm focusing on renewable energy.

For Malaysia, having long term recovery efforts through systemic revitalisation measures are essential for quick and big wins in the context of SME development. Among the measures for consideration may include:

Implementing productive subsidisation of inclusive innovation is consistent with the Economic Gardening Concept whereby a panel of technology or skill providers are selected to empower SMEs. A good example of productive subsidisation is Micro Connector Programme by SME Corp. Malaysia. This programme provides simplified assistance for microenterprises to set up and run their businesses, as well as to train the B40 community to gain new skillsets for income generation through entrepreneurship. One of the technology providers under this programme is Idea Creative Technology Sdn Bhd who mooted the idea of Warong Rider which is a new delivery platform launched by the Minister of Entrepreneur Development and Cooperatives in November 2020. With the initial aim to assist hawkers and traders across Malaysia, their client base is now expanding to home-based business, online business and SMEs due to a relatively reasonable rates for the delivery services rendered.



Attaining multiplier effect of Government spending that is premised upon deployment of local technologies to optimise growth, is another potential systemic revitalisation measure acting as optimum multiplier to allocation by the Government in Budget 2021. This measure will create upstream multiplier to manufacturer of machines and downstream multiplier to multiple farms.

Availing more Government programmes with multiple scopes that are versatile and will reduce the need for SMEs to approach multiple agencies for a combination of supports. It will also help to minimise duplication among Ministries and agencies.

Increasing participation of SMEs in supply chain through ePerolehan and incentivising SMEs' integration into multinational corporations (MNCs) / Government-linked companies (GLCs) / large companies supply chain will go a long way to strengthen SMEs' role as the source of endogenous growth.

The Government need to be more strategic on what and how resources are spent for faster and greater return of investment. Implementation of recovery and revitalisation measures could take a deliberate approach by identifying high growth industries and niche areas where Malaysia have competitive advantages. Greater resources could also be allocated for a holistic measure that addresses the needs along the value chain to maintain efficiency and competitiveness. Finally, the measures should support digital transformation through a sustainability lens, i.e. more resource and climate efficient, more human-centred and more trustworthy.



# Appendix 1

## List of Selected SME and Entrepreneurship Development Programmes in 2019

### ACCESS TO FINANCING

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF ENTREPRENEUR DEVELOPMENT AND COOPERATIVES (MEDAC)** | | |
| TEKUN Nasional (TEKUN) | TEKUN Financing | • Provide funds to SMEs for expansions;<br>• Provide entrepreneurship information and business opportunities to TEKUN participants;<br>• Provide advisory and support to TEKUN participants;<br>• Develop TEKUN entrepreneurship community who are competent, innovative and progressive;<br>• Inculcate entrepreneur culture among participants; and<br>• Provide microfinance facility for working capital requirements to assist small Bumiputera entrepreneurs in their existing new start-up business and project implementation. |
| SME Corp. Malaysia | Business Accelerator Programme (BAP) | An integrated programme to develop and nurture dynamic, competitive and resilient SMEs through SCORE, capacity building, advisory and technical support as well as financial support. |
| **AMANAH IKHTIAR MALAYSIA (AIM)** | | |
| AIM | Ikhtiar Financing Scheme | Reduce poverty rate in Malaysia by providing financing to poor households to enable them to undertake viable economic activity to upgrade their household income, including i-Mesra, i-Srikandi and i-Wibawa. |

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF FINANCE (MOF)** | | |
| Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan Berhad (SJPP) | Working Capital Guarantee Scheme (WCGS) | Assist SMEs in all sectors to gain access to financing from participating financial institutions (PFIs). |
| **BANK NEGARA MALAYSIA (BNM)** | | |
| BNM | Bank Negara Malaysia's Fund for Small and Medium Enterprise (BNM's Fund for SMEs) | Ensure eligible SMEs received reasonable cost of financing to start their business and promote their growth and expansion. |

## HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF ENTREPRENEUR DEVELOPMENT AND COOPERATIVES (MEDAC)** | | |
| Institut Keusahawanan Negara (INSKEN) | INSKEN Business Training Programme:<br>- Growth;<br>- Expansion; and<br>- Maturity. | The 2-day training to focus on technical know how with aims to guide the entrepreneurs establishing & strengthening their day-to-day business operation, including business governance, financial management, marketing operation & technology adoption to help entrepreneurs to operate efficiently and effectively. |
| **MINISTRY OF COMMUNICATIONS AND MULTIMEDIA MALAYSIA (KKMM)** | | |
| Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC) | eUsahawan | Encourage SMEs to have an online presence. |
| **MINISTRY OF WOMEN, FAMILY AND COMMUNITY DEVELOPMENT (KPWKM)** | | |
| Jabatan Pembangunan Wanita (JPW) | *Pusat Aktiviti Cakna Bangun Ekonomi* (PACBE) | Provide opportunities for women and single mothers of various races to engage in useful skills activities such as sewing, embroidery and online marketing courses to spearhead the Industrial Revolution 4.0. |
| **MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY (MITI)** | | |
| Malaysia External Trade Development Corporation (MATRADE) | Export Training Programme | Equip SMEs with necessary knowledge and skills to enhance their export capability. |

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY, INDUSTRIAL TERMINAL AND ENTREPRENEUR DEVELOPMENT SARAWAK (MINTRED)** | | |
| MINTRED | Entrepreneurship development in selected areas:<br>• Food processing & technology;<br>• Ceramic Industry Development Programme (CIDP);<br>• Songket Weaving;<br>• Exploring Opportunities Programme in Commercial and Industrial Sectors; and<br>• Workshop:<br>- Food Industry;<br>- Oil & Gas Industry; and<br>- Shipbuilding & Shipping Industry. | • Enhance entrepreneurship, technical knowledge and skills for existing, potential and new entrepreneur through training;<br>• Disseminate information on business opportunities, financial assistance and loans, infrastructure facilities and latest programmes;<br>• Share new investment opportunities;<br>• Enhance capacity and capability;<br>• Support business community;<br>• Promote domestic investment;<br>• Exploring Opportunities Programme in Commercial and Industrial Sectors;<br>• Encourage local entrepreneurs' participation in the industry;<br>• Facilitate registration, licensing and tendering procedures to Sarawak companies ; and<br>• Share goods and services tax (GST) requirement. |

## INNOVATION AND TECHNOLOGY ADOPTION

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF ENTREPRENEUR DEVELOPMENT AND COOPERATIVES (MEDAC)** | | |
| SME Corp. Malaysia | HIP 5 : Catalyst Programme | • Create homegrown champions through a targeted approach by building up the capability and capacity of participating companies through development programmes, provision of market intelligence and enhancement in market access to create high growth SMEs in accordance to the High Impact Programme: SME Catalyst Programme of the SME Masterplan;<br>• Create a minimum of ten homegrown champions in medical devices industry through a targeted approach;<br>• Develop and integrate SMEs into the global aerospace supply chain; and<br>• Develop high growth firms in the rail transportation sector by cultivating and integrating them into the rail industry supply chain. Activities include capacity building, market facilitation and business linkages with major players in the rail industry. |
| **MINISTRY OF COMMUNICATIONS AND MULTIMEDIA MALAYSIA (KKMM)** | | |
| Malaysia Digital Economy Corporation (MDeC) | Digital Free Trade Zone | Encourage SMEs reporting. |
| **MINISTRY OF AGRICULTURE AND FOOD INDUSTRIES (MAFI)** | | |
| Agro-based Industry Division (IAT) | Change Upgrade Product (CUP) | • Trend: Increased quality product and product development & expansion.<br>• Beyond: Product capability. |

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF EDUCATION MALAYSIA (MOE)** | | |
| MOE | Public-Private Research Network (PPRN) | Create knowledge friendly ecosystem by:<br>• Strengthening public-private collaboration through reasearch and innovation;<br>• Increasing productivity of industries through the adoption of state-of-the art of appropriate technologies;<br>• Encouraging academia to conduct demand-driven research; and<br>• Offering matching grant for demand-driven innovation project within the scope of product and process development and innovation and value enhancement in supply chain. |
| **MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY (MITI)** | | |
| Malaysia Automotive, Robotics and IoT Institute (MARii) | Lean Production System (LPS) | Strenghtening the competitiveness of existing automotive vendors in the components manufacturing sector to level 3 i.e. capability in tooling development, as outline in the National Automotive Policy 2014 through Automotive Supplier Excellence Program (ASEP) and Lean Production System (LPS) - Operational skills. |

## MARKET ACCESS

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF ENTREPRENEUR DEVELOPMENT AND COOPERATIVES (MEDAC)** | | |
| Bahagian Keusahawanan Bumiputera dan PKS (BKB) | SME Performance and Competitiveness Enhancement Programme (PKPKS) | Nurture, groom and elevate Bumiputera SMEs to a higher level from micro to small to medium enterprises and ultimately, become export-ready companies which ready to market their product in the domestic market and export their products and services globally. |
| **MINISTRY OF TOURISM, ARTS AND CULTURE MALAYSIA (MOTAC)** | | |
| MOTAC | Homestay Entrepreneur Training and Skill Enhancement | Increase craft sales in domestic and international markets. |
| **MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY, INDUSTRIAL TERMINAL AND ENTREPRENEUR DEVELOPMENT SARAWAK (MINTRED)** | | |
| MINTRED | Showcase Usahawan Bumiputera Sarawak | Provide business opportunities and increase the income of entrepreneurs. |
| | Domestic & International Trade Fair and Expos | Assist entrepreneurs in promoting their product at the international / domestic exhibition. |
| **MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY (MITI)** | | |
| Malaysia External Trade Development Corporation (MATRADE) | eTRADE | Assist SMEs to participate in international leading e-marketplace via eTRADE. |

## INFRASTRUCTURE

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **ECONOMIC PLANNING UNIT (EPU)** | | |
| Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK) | *Program Tunas Niaga* (PROTUNE) | Create and increase awareness about business among school students based on theory and practical as real businesses. |
| **STATE OF SABAH GOVERNMENT (SABAH STATE)** | | |
| Ministry of Rural Development (Sabah / KPLB) | *Pembangunan Usahawan Desa* | Build or upgrade additional buildings in Rural Entrepreneurs Centre (*Pusat Keusahawanan Desa* - PKD) / *Tamuniaga* / Community Learning Centres (CLC) and provide neccesary equipments for entrepreneurs to operate and start or expand businesses. |
| | *Satu Daerah Satu Produk* (SDSP) | Build or upgrade infrastructure an provide neccesary equipments for entrepreneurs to operate and start businesses in selected villages. |
| **PERBADANAN USAHAWAN NASIONAL BERHAD (PUNB)** | | |
| PUNB | PROSPER Premise | • Purchase retail premises at strategic locations; and<br>• Increase Bumiputera ownership in commercial property. |
| **JABATAN KEMAJUAN ORANG ASLI (JAKOA)** | | |
| JAKOA | Building Business Premises | Provision of business premisses for Orang Asli entrepreneurs. |

## LEGAL AND REGULATORY ENVIRONMENT

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF ENTREPRENEUR DEVELOPMENT AND COOPERATIVES (MEDAC)** | | |
| SME Corp. Malaysia | HIP 1: Integration of Business Registration and Licensing | Create a single window for both business registration and licensing to encourage formation of businesses. |

# List of Selected SME and Entrepreneurship Development Programmes in 2020

## ACCESS TO FINANCING

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF ENTREPRENEUR DEVELOPMENT AND COOPERATIVES (MEDAC)** | | |
| Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad (BKRM) | SME Financing | Assist SMEs to gain access to financing for the purpose of working capital requirements and capital expenditure (CAPEX). |
| SME Corp. Malaysia | Shariah-Compliant SME Financing Scheme (SSFS) | Provide financing assistance to eligible Malaysian SMEs whereby the Government of Malaysia has agreed to pay 2.0% (percentage point) of the profit rate charged on the financing provided by 19 participating Islamic financial institutions. |
| Perbadanan Nasional Berhad (PNS) | PNS Financing Scheme | Develop and promote middle-level Bumiputera entrepreneurs (MLBE) in franchise businesses through financial assistance for the purposes of business expansion and new start-up of franchise companies. |
| **BANK NEGARA MALAYSIA (BNM)** | | |
| Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC) | *Tabung Projek Usahawan Bumiputera - i* (TPUB-i) | Provide financing to small and medium scale Bumiputera entrepreneurs who had been allotted projects / contracts but was unsuccessful to obtain financing from financial institutions. |
| **MINISTRY OF FINANCE (MOF)** | | |
| Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan Berhad (SJPP) | Working Capital Guarantee Scheme - Start-Up (WCGS-SU) | Assist start-up SMEs to gain access to financing from participating financial Institutions (PFIs). |

## HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF ENTREPRENEUR DEVELOPMENT AND COOPERATIVES (MEDAC)** | | |
| Professional Training & Education for Growing Entrepreneurs (PROTÉGÉ) | Reach-Out, Awareness and Development (ROAD) | Raise awareness of IPT / ILKA students and unemployed graduates on the entrepreneurial and employability ecosystem as well as increase the marketability potential. |
| **MINISTRY OF RURAL DEVELOPMENT (KPLB)** | | |
| KPLB | *Desa Lestari* (DL) | • Enhance the community abilities in planning and implementing projects in the villages; and<br>• Develop economic activities by creating job opportunities and wealth creation to the community via cooperative platform. |
| **MINISTRY OF AGRICULTURE AND FOOD INDUSTRIES (MAFI)** | | |
| Bahagian Industri Makanan (IM) | *Program Pembangunan Usahawan* | • High Impact Product Matching Grant Programme (HIP) (agro-based industry entrepreneurs with sales RM300,000 up to RM15 million);<br>• Change Upgrade Product (CUP) Matching Grant Program (agro-based industry entrepreneurs with sales less than RM300,000);<br>• Agro-tourism grants to build and upgrade infrastructure and quality of services;<br>• Human capital development programme to strengthen human capital development among SMEs / entrepreneurs by strengthening IAT entrepreneurial knowledge and skills; and<br>• Development of Processing, Packaging and Marketing Centres. |
| **MINISTRY OF TOURISM, ARTS AND CULTURE MALAYSIA (MOTAC)** | | |
| Malaysian Handicraft Development Corporation (HANDICRAFT) | One District One Industry - Craft Products Programme | Nurture viable and competitive entrepreneurs in development of the craft industry. |

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY (MITI)** | | |
| Halal Development Corporation Berhad (HDC) | *Program Pembangunan Modal Insan Halal* | Halal knowledge and entrepreneurship training including Halal Industry Fundamentals, Halal Assurance Management System, Halal Internal Auditing, Halal Executive Programme and other entrepreneurship courses based on SME requirements. |

## INNOVATION AND TECHNOLOGY ADOPTION

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF COMMUNICATIONS AND MULTIMEDIA MALAYSIA (KKMM)** | | |
| Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC) | *Pelaksanaan Pelan Halatuju Strategik eDagang Kebangsaan* (eCommerce) | To double the growth rate of eCommerce Malaysia through:<br>• Coordination between ministries / agencies and institutions for road map implementation and monitoring;<br>• Provides a conducive environment for eCommerce players to expand / grow their business; and<br>• Nurture and grow local trade technology providers and online vendors to be known and competitive worldwide. |
| **MINISTRY OF AGRICULTURE AND FOOD INDUSTRIES (MAFI)** | | |
| Malaysian Agricultural Research & Development Institute (MARDI) | *Pembangunan Usahawan Tekno Moden yang kompetitif di pasaran domestik dan global* | • Technical services to the target group of entrepreneurs;<br>• Technical services to the future entrepreneurs and one-off clients;<br>• Entrepreneurs and future entrepreneurs benefitting from technology application and product innovation activities through professional services at Test Beds, Incubators and Model Farm; and<br>• Entrepreneur's product quality enhancement using appropriate techniques and precise packaging technology in meeting market demands and regulatory requirements. |
| **MINISTRY OF TOURISM, ARTS AND CULTURE MALAYSIA (MOTAC)** | | |
| Malaysian Handicraft Development Corporation (HANDICRAFT) | Craft Design and Development Programme | Produce quality and competent craft product to fulfil domestic and international demands. |

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY (MITI)** | | |
| Malaysia Automotive, Robotics and IoT Institute (MARii) | Marii Unlimited (CAE) | MARii Unlimited initiative allowing domestic OEMs and component manufacturers access to Computer-Aided Engineering software and solvers through an unprecedented leasing scheme. |
| Halal Development Corporation Berhad (HDC) | *Program Usahasama Strategik antara Syarikat Besar dan Syarikat Halal Tempatan* | Forge industry partnership between larger companies and local companies to enhance competitiveness through better quality products or services via knowledge sharing (mentoring). |

## MARKET ACCESS

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF ENTREPRENEUR DEVELOPMENT AND COOPERATIVES (MEDAC)** | | |
| SME Corp. Malaysia | • Micro Connector Programme (ConnectME)<br>• Digital Micro Enterprise Programme (DigitalME) | Promote microenterprises to utilise digital application in their business. |
| Bahagian Pembangunan Ekosistem Keusahawanan (BPES) | SME Performance and Competitiveness Enhancement Programme (PKPKS) | Entrepreneur development programmes through human capital development, increase product capacity, market access, innovation / technology, other support and assistance. This program aims to produce a competitive entrepreneurs in order to create and develop SME industries. |
| **MINISTRY OF COMMUNICATIONS AND MULTIMEDIA MALAYSIA (KKMM)** | | |
| Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC) | Digital Free Trade Zone | Drive seamless cross-border trade through digitalisation and to facilitate access of local SMEs to vast opportunities in the global markets via e-commerce. |
| **MINISTRY OF TOURISM, ARTS AND CULTURE MALAYSIA (MOTAC)** | | |
| Malaysian Handicraft Development Corporation (HANDICRAFT) | E-Kraf Bazar | Promote and market local craft products through online platforms. |
| Malaysian Handicraft Development Corporation (HANDICRAFT) | Craft Marketing Programme | Increase craft sales in domestic and international markets. |

## INFRASTRUCTURE

| IMPLEMENTER / AGENCY | PROGRAMME NAME | PROGRAMME OBJECTIVE / ACTIVITY |
|---|---|---|
| **MINISTRY OF ENTREPRENEUR DEVELOPMENT AND COOPERATIVES (MEDAC)** | | |
| Business Licensing Electronic Support System (BLESS) | *Pembangunan dan Penyelenggaraan* Business Licensing Electronic Support System (BLESS) | Provide services to process license applications online. |
| **MINISTRY OF RURAL DEVELOPMENT (KPLB)** | | |
| KPLB | Rural Business Outlet (RBO@KPLB) | • Provide a permanent sales platform to selected entrepreneurs;<br>• Promote village entrepreneurs' products nationally;<br>• Assist entrepreneurs to develop the company and increase the sales revenue of village entrepreneurs' products;<br>• Provide employment opportunities to locals indirectly with increased production of products;<br>• Assist entrepreneurs in identifying the potential of their products with further guidance from the programme; and<br>• Help to increase the income of village entrepreneurs. |
| Lembaga Kemajuan Terengganu Tengah (KETENGAH) | *Pembangunan Usahawan Inap Desa* KETENGAH | • Create job opportunities; and<br>• Improve participant's income. |
| Lembaga Kemajuan Johor Tenggara (KEJORA) | *Pembangunan Premis Ekonomi Luar Bandar* | Construction of business premises to help rural entrepreneurs grow their business. |
| **MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY, INDUSTRIAL TERMINAL AND ENTREPRENEUR DEVELOPMENT SARAWAK (MINTRED)** | | |
| MINTRED | *Demak Laut* Industrial Park Phase 2B Stage 2 (Continuation) - Industrial Estate Development | • Provide better amenities and infrastructure through proper industrial estates development;<br>• Create a more conducive environment for the gradual transformation of our local business communities; and<br>• Promote the orderly growth of SMEs as well as creating more economic activities. |

# Appendix 2
## Glossary of Abbreviations

### ORGANISATIONS / ASSOCIATIONS / INSTITUTIONS

| NAME | ACRONYM |
|---|---|
| Agensi Inovasi Malaysia | AIM |
| Agensi Kaunseling & Pengurusan Kredit | AKPK |
| Amanah Ikhtiar Malaysia | AIM |
| ASEAN Business Advisory Council | ASEAN BAC |
| ASEAN Coordinating Committee on Micro, Small and Medium Enterprises | ACCMSME |
| ASEAN Japan Centre | AJC |
| Asia-Pacific Economic Cooperation | APEC |
| Association of Southeast Asian Nations | ASEAN |
| Bank Islam Malaysia Berhad | BIMB |
| Bank Negara Malaysia | BNM |
| Bank Simpanan Nasional | BSN |
| CIMB ASEAN Research Institute | CARI |
| Centre for Entrepreneur Development and Research | CEDAR |
| Companies Commission of Malaysia | SSM |
| Competitiveness and Business Facilitation Committee | CBF |
| Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad | CGC |
| Cultural Economy Development Agency | CENDANA |
| Department of Statistics, Malaysia | DOSM |
| Employees Provident Fund | EPF |
| Human Resource Development Fund | HRDF |
| Implementation Coordination Unit | ICU |
| Institut Keusahawanan Negara | INSKEN |
| Institut für Mittelstandsforschung | IFM |
| Iskandar Regional Development Authority | IRDA |
| Japan International Cooperation Agency | JICA |

| NAME | ACRONYM |
|---|---|
| Kuantan Municipal Council | MPK |
| Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan | MAIWP |
| Majlis Amanah Rakyat | MARA |
| Malaysia Agriculture Research and Development Institute | MARDI |
| Malaysia Digital Economy Corporation | MDEC |
| Malaysia External Trade Development Corporation | MATRADE |
| Malaysia Institute of Accountants | MIA |
| Malaysian Administration Modernisation and Management Planning Unit | MAMPU |
| Malaysian Communications and Multimedia Commission | MCMC |
| Malaysian Global Innovation and Creativity Centre | MaGIC |
| Malaysian Investment Development Authority | MIDA |
| Malaysia Productivity Corporation | MPC |
| Malaysia Standard Industrial Classification | MSIC |
| Ministry of Entrepreneur Development and Cooperatives | MEDAC |
| Ministry of International Trade and Industry | MITI |
| Ministry of International Trade and Industry, Industrial Terminal and Entrepreneur Development Sarawak | MINTRED |
| Ministry of Science, Technology and Innovation | MOSTI |
| National Entrepreneur and SME Development Council | NESDC |
| National SME Development Council | NSDC |
| Organisation for Economic Co-operation and Development | OECD |
| Perbadanan Usahawan Nasional Berhad | PUNB |
| Sabah Economic Development and Investment Authority | SEDIA |
| Securities Commission Malaysia | SC |
| Small and Medium Enterprises Working Group | SMEWG |
| SME Corporation Malaysia | SME Corp. Malaysia |
| Social Security Organisation | SOCSO |
| State Religious Islamic Council | SRIC |
| Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan | SJPP |
| United Nations Conference on Trade and Development | UNCTAD |
| World Trade Organisation | WTO |
| Yayasan Inovasi Malaysia | YIM |

## FUNDS

| NAME | ACRONYM |
|---|---|
| Agrofood Facility | AF |
| All Economic Sectors | AES |
| Automation and Digitalisation Facility | ADF |
| *Geran Prihatin Usahawan Perak* | GERUP |
| High Tech Facility | HTF |
| Malaysia Co-investment Fund | MyCIF |
| PENJANA Tourism Financing | PTF |
| Small Debt Resolution Scheme | SDRS |
| *Tabung Projek Usahawan Bumiputera-i* | TPUB-i |
| Targeted Relief and Recovery Facility | TRRF |
| Special Relief Facility | SRF |

## GOVERNMENT PROGRAMMES

| NAME | ACRONYM |
|---|---|
| Access to Financing Capacity Building | AFCB |
| Business Accelerator Programme | BAP |
| Going Export Programme | GoEx |
| High Impact Programmes | HIPs |
| National Technology and Innovation Sandbox | NTIS |
| *Pusat Aktiviti Cakna Bangun Ekonomi* | PACBE |
| SME Competitiveness Rating for Enhancement | SCORE |
| SME Investment Partner | SIP |
| Shariah-Compliant SME Financing Scheme | SSFS |
| Technology Commercialisation Platform | TCP |
| Women Exporters Development Programme | WEDP |

## OTHER TERMS

| NAME | ACRONYM |
|---|---|
| ASEAN-Japan Women Entrepreneurs' Linkage Programme | AJWELP |
| ASEAN member states | AMS |
| ASEAN Mentorship for Entrepreneurs Network | AMEN |
| ASEAN Strategic Action Plan for SME Development | SAPSMED |
| Authorised Economic Operator | AEO |
| *BNM Laman Informasi Nasihat dan Khidmat* | BNMLINK |
| Bottom 40% of the income pyramid | B40 |
| Business enterprises | BE |
| Business-to-Business | B2B |
| Business-to-Consumer | B2C |
| Business-to-Government | B2G |
| Central coordinating agency | CCA |
| Central Credit Reference Information System | CCRIS |
| Chief Executive Officer | CEO |
| Completely built-up | CBU |
| Conditional Movement Control Order | CMCO |
| Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership | CPTPP |
| Corporate social responsibility | CSR |
| *Dasar Keusahawanan Nasional 2030* | DKN 2030 |
| Development financial institutions | DFIs |
| Economic Stimulus Package 2020 | PRE2020 |
| Equity crowdfunding | ECF |
| European Union | EU |
| Financial Advisory | FA |
| Financial Institutions | FIs |
| Free Trade Agreements | FTAs |
| Global value chain | GVC |
| Good Manufacturing Practice | GMP |
| Government-linked companies | GLCs |

## OTHER TERMS

| NAME | ACRONYM |
|---|---|
| Government research institutes and agencies | GRI |
| Gross Domestic Product | GDP |
| Gross Expenditure on Research and Development | GERD |
| Gross National Product | GNP |
| Hazard Analysis and Critical Control Point | HACCP |
| Higher learning institutions | HLI |
| imSME Digital Assistant | iDA |
| Inclusive Business | IB |
| Industrial Revolution 4.0 | IR4.0 |
| Information and Communication Technology | ICT |
| International Monetary Fund | IMF |
| International Trade Centre | ITC |
| *Khidmat Nasihat Pembiayaan* | MyKNP |
| *Makanan Selamat Tanggungjawab Industri* | MeSTI |
| Micro, Small and Medium Enterprises | MSMEs |
| Movement Control Order | MCO |
| Multinational corporations | MNCs |
| My Entrepreneur Development Foundation | MyEDF |
| National Automotive Policy | NAP |
| Non-governmental organisations | NGOs |
| Original Equipment Manufacturer | OEM |
| Participating Financial Institutions | PFIs |
| Peer-to-Peer | P2P |
| *Pelan Jana Semula Ekonomi Negara* | PENJANA |
| Personal protective equipment | PPE |
| PRIHATIN Rakyat Economic Package | PRIHATIN |
| Purchasing Managers Index | PMI |
| Regional Comprehensive Economic Partnership | RCEP |
| Research & development | R&D |
| Restructuring and Rescheduling | R&R |

| NAME | ACRONYM |
|---|---|
| Small and Medium Enterprises | SME |
| SME Integrated Plan of Action | SMEIPA |
| Sovereign Wealth Funds | SWFs |
| Sustainable and responsible investment | SRI |
| Private Equity Corporations | PECs |
| Private Equity Management Corporations | PEMCs |
| Third Country Training Programme | TCTP |
| Third Industrial Master Plan | IMP3 |
| Three dimensional | 3D |
| United States | US |
| Venture Capital | VC |
| Venture Capital Corporations | VCCs |
| Venture Capital Management Corporations | VCMCs |

# Appendix 3
## SME Definition

SMEs are defined based on qualifying criteria i.e. sales turnover and employment:
- Manufacturing sector: Sales turnover not exceeding RM50 million OR full-time employees not exceeding 200.
- Services and other sectors: Sales turnover not exceeding RM20 million OR full-time employees not exceeding 75.

Detailed definition by category namely micro, small and medium is as follows:

| Size | Micro | | Small | | Medium | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Sales Turnover | Employees | Sales Turnover | Employees | Sales Turnover | Employees |
| Manufacturing | < RM 300,000 | < 5 employees | RM300,000 to < RM15 million | 5 to < 75 employees | RM15 million to ≤ RM50 million | 75 to ≤ 200 employees |
| Services & other sectors | | | RM300,000 to < RM3 million | 5 to < 30 employees | RM3 million to ≤ RM20 million | 30 to ≤ 75 employees |

*Note: < is less than*
*≤ is not exceeding*

Under the definition, all SMEs must be entities registered with Companies Commission of Malaysia (SSM) or other equivalent bodies. It however excludes:

- Entities that are public-listed companies on the main board

- Subsidiaries of:
  - Public-listed companies on the main board;
  - Multinational corporations (MNCs);
  - Government-linked companies (GLCs);
  - Syarikat Menteri Kewangan Diperbadankan (MKD); and
  - State-owned enterprises.

# Rujukan / References


[1] International Trade Centre (ITC), "SME Competitiveness Outlook 'COVID-19: The Great Lockdown and its Impact on Small Business'.

[2] OECD, "The territorial impact of COVID-19: Managing the crisis across levels of government," OECD iLibrary, 2020. [Online]. Available: http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/the-territorial-impact-of-covid-19-managing-the-crisis-across-levels-of-government-d3e314e1/. [Accessed December 2020].

[3] OECD, "Coronavirus (COVID-19): SME Policy Responses," OECD iLibrary, 2020. [Online]. Available: http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/coronavirus-covid-19-sme-policy-responses-04440101/. [Accessed December 2020].

[4] European Cluster Collaboration Platform, "European SMEs and the Impact of COVID-19," [Accessed December 2020].

[5] ASEAN, "ASEAN Policy Brief 1, Economic Impact of COVID-19 Outbreak on ASEAN" April 2020. [Online]. Available: https://asean.org/?static_post=asean-policy-brief. [Accessed December 2020].

[6] News Straits Times (NST), "Malaysia's economy shrinks 17.1pct on Covid-19 impact," August 2020. [Online]. Available: https://www.nst.com.my/business/2020/08/616534/malaysias-economy-shrinks-171pct-covid-19-impact. [Accessed December 2020].

[7] Department of Statistics Malaysia (DOSM), "Report of Special Survey 'Effects of COVID-19 on the Economy and Companies/Business Firms'- Round 1 [Accessed: December 2020].

[8] Ernst and Young (EY), "COVID-19: Impact on Malaysian businesses," [Online]. Available: https://www.ey.com/en_my/take-5-business-alert/covid-19-impact-on-malaysian-businesses. [Accessed December 2020].

[9] Business Today, "Report highlights 78% of Malaysian businesses are either moderately or extremely concerned about Covid-19 impact,". [Online]. Available: https://www.businesstoday.com.my/2020/09/21/report-highlights-78-of-malaysian-businesses-are-either-moderately-or-extremely-concerned-about-covid-19-impact/. [Accessed December 2020].

[10] ASEAN, "ASEAN Policy Brief 2, Assessing ASEAN Economic Policy Responses in a Pandemic - May 2020,". [Online]. Available:https://www.smrj.go.jp/english/about/target.html. [Accessed December 2020].

[11] PRIHATIN Rakyat Economic Stimulus Package 2020 Booklet, Ministry of Finance. [Online]. Available: http://mra.com.my/wp-content/uploads/2020/06/3.-BOOKLET-PRIHATIN-ENGLISH-27-MAC-2020.pdf. [Accessed December 2020].

[12] PENJANA Building the Economy Together 2020 Booklet, Ministry of Finance, [Online]. Available: https://penjana.treasury.gov.my/pdf/PENJANA-Booklet-En.pdf. [Accessed December 2020].

[13] 25th LAKSANA Report; Ministry of Finance. [Online]. Available: https://pre2020.treasury.gov.my/pdf/Speech-25th-Laksana-Report-Implementation-Of-PRIHATIN.pdf [Accessed 2020].

Sebelum ini dikenali sebagai Laporan Tahunan PKS
*Previously known as SME Annual Report*



KEMENTERIAN PEMBANGUNAN
USAHAWAN DAN KOPERASI
MINISTRY OF ENTREPRENEUR DEVELOPMENT AND COOPERATIVES

SMECORP MALAYSIA


**SME Corporation Malaysia**

Agensi di bawah Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MEDAC)

Aras 6, SME 1, Blok B, Platinum Sentral,
Jalan Stesen Sentral 2, Kuala Lumpur Sentral
50470 Kuala Lumpur

Talian Info: 1300-30-6000 | Faks: 03-2775 6001

info@smecorp.gov.my

www.smecorp.gov.my

www.facebook.com/smecorp

twitter.com/smecorp