Memahami Pembiayaan Melalui Lensa Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS)

Oleh Karunajothi Kandasamy, Samuel Lee dan Ng Shyue Jer

Pengenalan

Perusahaan kecil dan sederhana (PKS)[1] memainkan peranan penting dalam menjana pendapatan, pekerjaan, inovasi dan jalinan perpaduan sosial. Terdapat kira-kira satu juta PKS[2] dalam negara yang menyumbang 37.1% daripada KDNK, 66% daripada pekerjaan dan 17.3% daripada eksport Malaysia.[3] Hubungan positif antara keusahawanan dan pertumbuhan sememangnya sudah mantap,[4] namun semakin banyak penyelidikan yang memberikan tumpuan kepada pentingnya pembiayaan bagi menyokong perkembangan PKS. Hasil penyelidikan menunjukkan bahawa firma yang mendapat akses kepada pinjaman berkembang pada kadar yang lebih pesat berbanding dengan firma yang tidak mendapat akses.[5]

Sebagai sebahagian daripada fungsi Bank untuk menggalakkan sektor kewangan yang kukuh, progresif dan terangkum, usaha yang telah dilaksanakan menjurus ke arah membangunkan ekosistem pembiayaan PKS yang holistik. Antaranya ialah usaha untuk menangani maklumat tidak simetri dan ketidaksempurnaan pasaran yang merupakan penghalang utama kepada pembiayaan. Kemajuan yang ketara telah dicapai dalam bidang maklumat kredit; jaminan kredit; dana khas; khidmat nasihat serta pengaturan bantuan dan penyelesaian hutang. Pembiayaan kepada PKS kini mencakupi 48.7% daripada jumlah pembiayaan terkumpul yang diberikan oleh institusi kewangan kepada segmen perniagaan (2010: 37.6%), dan 17.5% daripada jumlah pembiayaan terkumpul (2010: 14.4%).

Antara inisiatif Bank yang berterusan untuk memastikan PKS terus mendapat akses kepada pembiayaan, satu Kaji Selidik Pembiayaan PKS ("Kaji Selidik") telah dijalankan pada tahun 2018 untuk memahami keperluan pembiayaan dan amalan PKS dengan lebih baik. Rencana ini membentangkan hasil Kaji Selidik tersebut yang memberikan pemahaman lebih mendalam tentang perkara-perkara yang berikut:

1. Ciri-ciri utama dan amalan pembiayaan PKS di Malaysia;
2. Cabaran dalam pembiayaan; dan
3. Implikasi dasar pada masa hadapan.

Skop Dan Metodologi Kaji Selidik

Kaji Selidik ini yang meliputi ciri-ciri firma perniagaan dan keusahawanan, prestasi dan cabaran perniagaan, serta akses kepada pembiayaan dan penggunaan perkhidmatan kewangan, telah disertai oleh sejumlah 1,529[6] PKS yang beroperasi secara formal. Pendekatan pensampelan berstrata telah digunakan bagi memastikan kaji selidik mewakili taburan di seluruh negara. Selain itu, sampel sebanyak 223 perniagaan yang tidak formal turut dikaji bagi memahami keperluan dan kebimbangan pembiayaan mereka yang unik.

Profil PKS

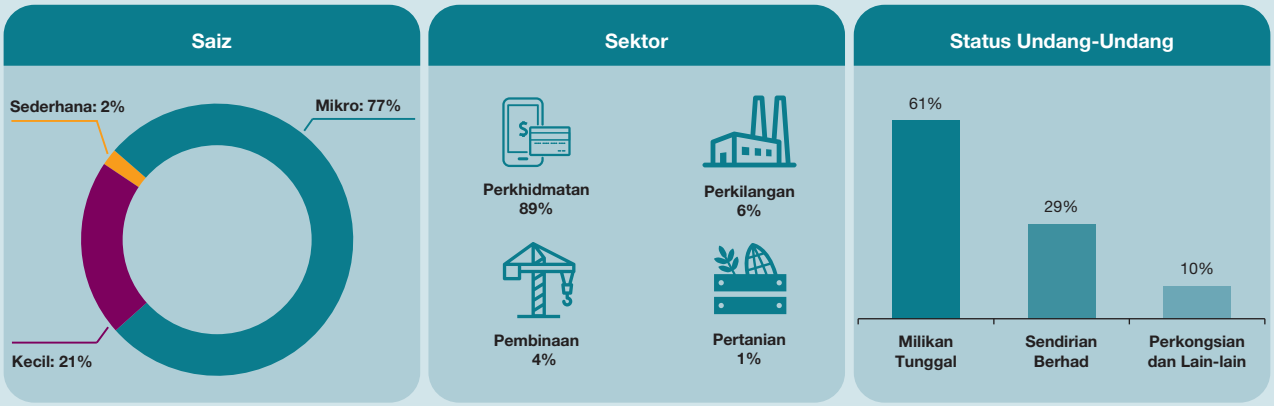
Kebanyakan PKS di Malaysia merupakan perusahaan mikro (77%) dan sebahagian besar perniagaan ini tertumpu pada sektor perkhidmatan (89%).[7] Dari segi status undang-undang, kebanyakan PKS beroperasi sebagai pemilik tunggal (61%, Gambar Rajah 1).

---

[1] Termasuk perusahaan mikro.
[2] Berdasarkan anggaran bagi tahun 2018 oleh Jabatan Perangkaan Malaysia.
[3] Sumber data 2017 tentang KDNK, pekerjaan dan eksport daripada Jabatan Statistik Malaysia.
[4] Beck, Demiurgic-Kunt, Levine, 2005. *SMEs, Growth and Poverty, National Bureau of Economic Research (NBER) working paper series*.
[5] Ayyagari, Juarros, et al. 2016. *Access to Finance and Job Creation; Firm Level Evidence across Developing Countries, World Bank Group*.
[6] Berdaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM).
[7] Berdasarkan Banci Ekonomi 2016, Jabatan Statistik Malaysia.

Gambar Rajah 1

Profil PKS Mengikut Saiz, Sektor dan Status Undang-Undang



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Pemahaman Mendalam daripada Hasil Kaji Selidik

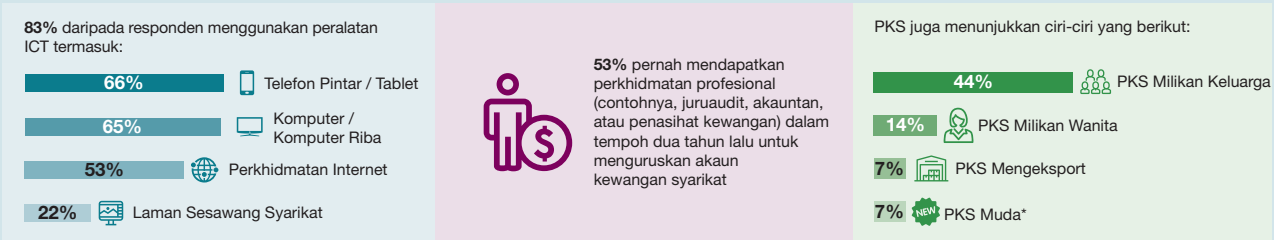
1. Ciri-ciri Utama dan Amalan Pembiayaan PKS di Malaysia

Kaji Selidik ini menunjukkan bahawa lebih 90% daripada PKS menjalankan perniagaan untuk pasaran dalam negeri, manakala 7% mengeksport produk dan perkhidmatan mereka. Kira-kira 83% daripada PKS telah melaporkan bahawa mereka menggunakan Teknologi Maklumat dan Komunikasi (*Information and Communications Technology*, ICT) dalam operasi perniagaan mereka (Gambar Rajah 2), dengan 22% yang mempunyai laman sesawang sendiri dan 14% mengendalikan kedai dalam talian. Lebih daripada separuh responden (53%) menggunakan perkhidmatan profesional termasuk juruaudit, akauntan atau penasihat kewangan untuk mengurus akaun kewangan mereka. Meskipun berhadapan dengan persekitaran perniagaan yang mencabar pada suku pertama tahun 2018, sebahagian besar PKS (71%) mencatatkan margin keuntungan melebihi 10% (Rajah 1) dan dapat mengekalkan aliran wang tunai yang positif. Firma perkilangan melaporkan tahap produktiviti yang lebih tinggi dan membayar upah yang lebih lumayan kepada graduan baharu yang diambil bekerja berbanding dengan sektor lain.

Dari segi pembiayaan, responden melaporkan mereka memperoleh dana daripada pelbagai sumber dalaman dan luaran, dengan sumbangan wang tunai sendiri merupakan sumber utama. Antara sumber dana lain kira-kira 27% daripada responden mendapat kemudahan pinjaman daripada institusi kewangan, diikuti oleh sumber daripada keluarga dan sahabat handai, dana yang dijana secara dalaman dan institusi pembiayaan mikro (Rajah 2).

Gambar Rajah 2

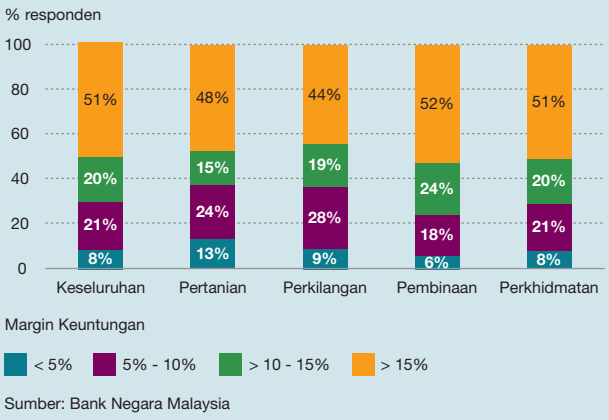
Ciri-Ciri PKS



* Beroperasi kurang daripada tiga tahun

Sumber: Bank Negara Malaysia

Rajah 1: Margin Keuntungan PKS Mengikut Sektor

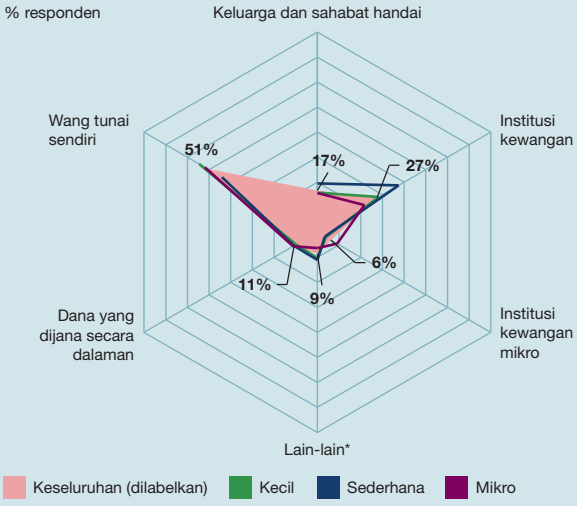


Sumber: Bank Negara Malaysia

Dalam segmen perusahaan mikro, 22% daripada responden mendapat kemudahan pembiayaan daripada institusi kewangan, termasuk 9% memperoleh pembiayaan melalui kemudahan Pembiayaan Mikro.[8]

Sumber pembiayaan juga berbeza-beza mengikut kitaran hayat perniagaan. Pada peringkat permulaan, syarikat yang baru memulakan operasi lebih cenderung untuk bergantung pada wang tunai sendiri dan sumber tidak rasmi seperti keluarga dan sahabat handai. Penemuan kajian ini selaras dengan kebanyakan hasil penyelidikan, iaitu, amalan seperti ini merupakan perkara lazim bagi syarikat yang baru memulakan operasi disebabkan oleh maklumat yang tidak jelas; kekurangan cagaran, rekod prestasi dan kemahiran mengurus kewangan; serta kos urus niaga yang tinggi.[9] Apabila perniagaan kian matang (biasanya selepas lima tahun beroperasi), mereka lebih cenderung untuk bergantung pada pembiayaan luaran dalam bentuk hutang dan juga ekuiti, termasuk pembiayaan bank (Rajah 3).

Rajah 2: Sumber Pembiayaan Mengikut Saiz

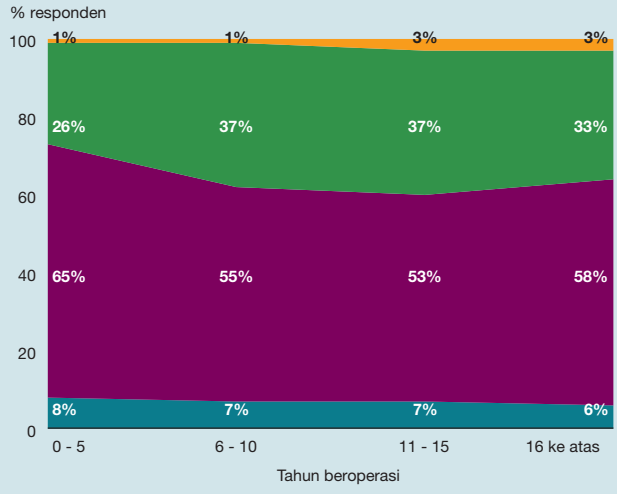


* Lain-lain termasuk pembiayaan alternatif serta geran kerajaan

Nota: Angka-angka yang berlabel merujuk % daripada jumlah syarikat. Firma boleh memilih lebih daripada satu jawapan

Sumber: Bank Negara Malaysia

Rajah 3 : Sumber Pembiayaan Mengikut Tahun Syarikat Beroperasi



Sumber: Bank Negara Malaysia

[8] Skim pembiayaan mikro khusus tanpa cagaran untuk membiayai perniagaan sehingga RM50,000.

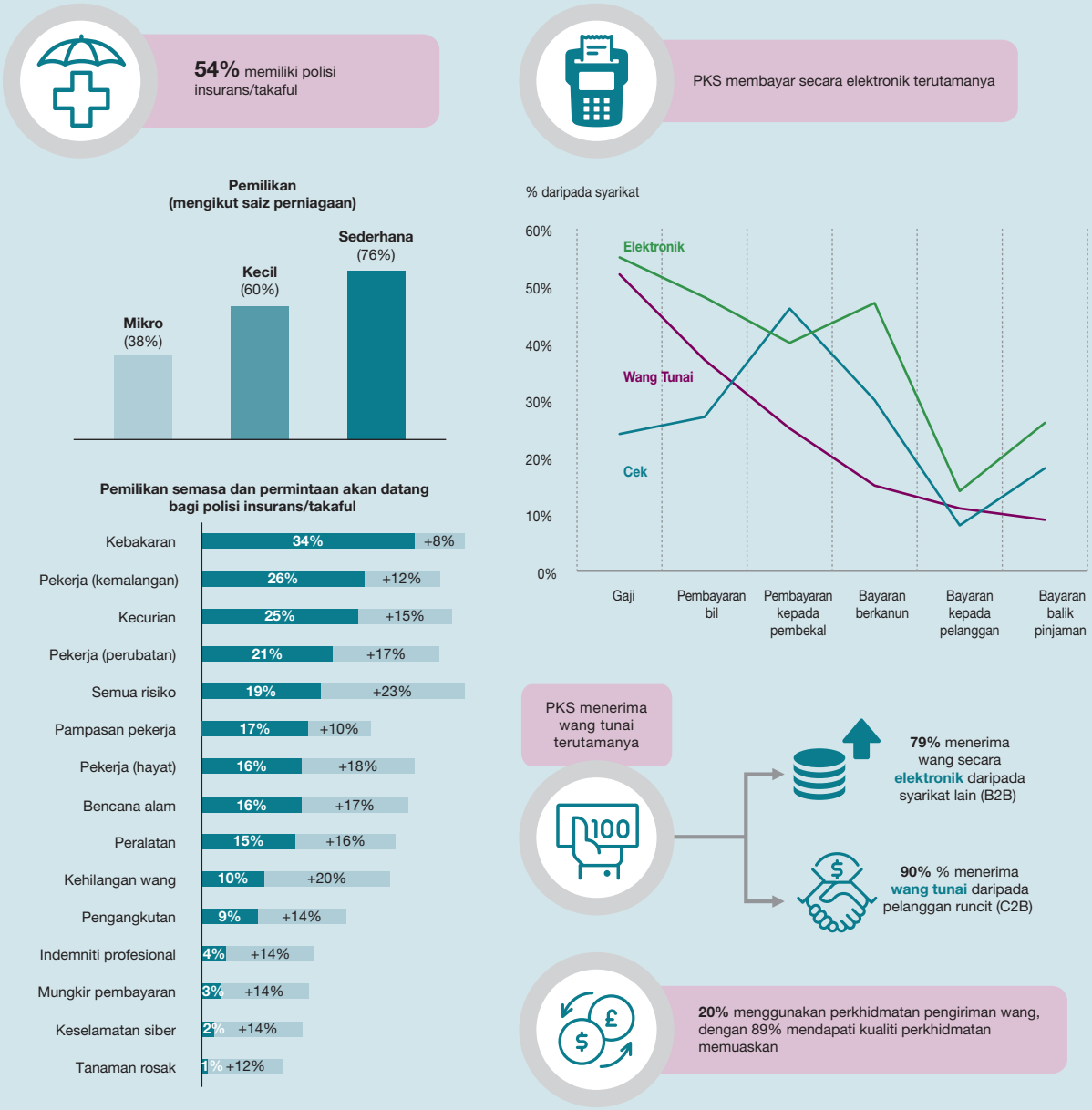
[9] Berger, Udell, 1998; OECD, 2015. *The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle; Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2015. New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments.*

Dalam kalangan PKS yang telah memohon pembiayaan, sebahagian besar menyatakan bahawa mereka berjaya memperoleh pembiayaan. Kira-kira 22% daripada responden telah membuat permohonan pembiayaan dalam tempoh enam bulan sebelum Kaji Selidik ini, dengan sebahagian besar daripada permohonan mereka (94%) telah diluluskan.

a) Kira-kira 13% memohon pembiayaan daripada institusi kewangan dengan 91% daripada permohonan mereka diluluskan sementara 9% lagi memohon daripada sumber kewangan lain[10] dengan kadar kelulusan sebanyak 99%.

Gambar Rajah 3

Penggunaan Perkhidmatan Kewangan Lain oleh PKS



Nota: Firma boleh memilih lebih daripada satu jawapan

Sumber: Bank Negara Malaysia

[10] Penyedia utama sumber lain ialah Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) dan TEKUN.

b) Firma milik wanita melaporkan permintaan terhadap pembiayaan yang lebih tinggi (33% daripada firma milik wanita telah memohon berbanding dengan 22% bagi semua responden), tetapi mengalami kadar kelulusan yang lebih rendah, iaitu 83% (keseluruhan: 94%) disebabkan terutamanya oleh prestasi rekod pembayaran yang terhad dan dokumentasi yang tidak mencukupi. Kebanyakan firma ini memperoleh pembiayaan tidak bercagar daripada institusi pembiayaan mikro, institusi perbankan dan institusi kewangan pembangunan.
c) Kira-kira 44% daripada responden merupakan peminjam kali pertama.
d) Tujuan utama permohonan pembiayaan adalah untuk membeli aset (bangunan, harta tanah, jentera dan peralatan: (23%), modal kerja (22%) dan memulakan perniagaan baharu (19%).
e) Secara purata, sebahagian besar permohonan (89%) telah diluluskan dalam tempoh sebulan dan dana telah disalurkan pada bulan yang berikutnya (87%).

Kaji Selidik ini turut memberikan pemahaman tentang penggunaan perkhidmatan kewangan lain oleh PKS, seperti insurans, takaful dan e-pembayaran (Gambar Rajah 3). Lebih daripada separuh responden memiliki produk insurans atau takaful, namun hal ini tidak begitu ketara dalam kalangan perusahaan mikro. Meskipun kadar pengambilan insurans dan takaful oleh PKS pada masa ini rendah, namun permintaan ke atas produk insurans dan takaful secara menyeluruh dijangka mempunyai potensi yang besar pada masa hadapan. Hal ini disebabkan oleh minat mereka yang semakin meningkat khususnya pada produk perlindungan risiko yang berkaitan dengan keselamatan siber, ganti rugi profesional, mungkir pembayaran dan kerosakan hasil tanaman. Sebahagian besar PKS membuat pembayaran secara elektronik, tetapi memilih wang tunai apabila menerima bayaran daripada pelanggan. Cek juga didapati terus popular sebagai instrumen untuk membuat pembayaran kepada pembekal dan dalam urus niaga B2B (perniagaan ke perniagaan) lain.

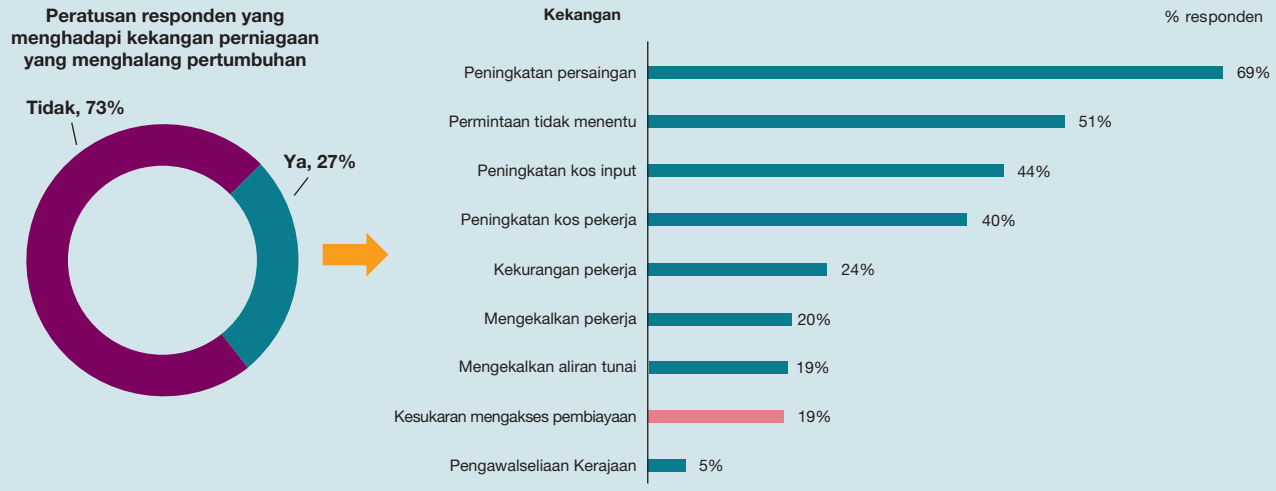
2. Cabaran Pembiayaan

a) Halangan pembiayaan terutamanya berkaitan dengan dokumentasi, kos dan daya maju perniagaan

Antara kekangan utama terhadap pertumbuhan perniagaan, kesukaran untuk mengakses pembiayaan yang mencukupi menduduki tempat kedua terakhir daripada sembilan kekangan yang dikenal pasti oleh PKS (Rajah 4). Walau bagaimanapun, hasil Kaji Selidik ini telah mendedahkan beberapa halangan pembiayaan yang dihadapi oleh PKS:

- PKS yang permohonan pembiayaannya ditolak menyatakan bahawa dokumen yang tidak mencukupi, aliran tunai yang tidak memuaskan untuk menampung pembayaran balik dan pelan perniagaan yang tidak berdaya maju merupakan sebab utama permohonan mereka ditolak.

Rajah 4: Kekangan Perniagaan yang Dihadapi oleh PKS



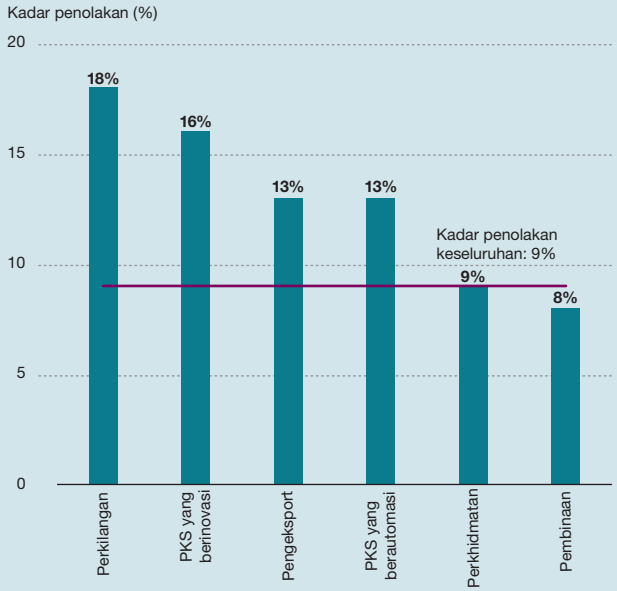
Nota: Firma boleh memilih lebih daripada satu jawapan

Sumber: Bank Negara Malaysia

- PKS yang terlibat dalam kegiatan automasi, inovasi, perkilangan dan eksport mengalami kadar penolakan permohonan yang lebih tinggi berbanding dengan keseluruhan PKS (Rajah 5). Firma yang melaksanakan automasi menyatakan bahawa cagaran yang tidak mencukupi dan projek yang dianggap berisiko lebih tinggi merupakan sebab utama permohonan mereka ditolak. Permohonan yang ditolak ini terutamanya adalah untuk pembelian jentera dan kelengkapan serta peralatan ICT, di samping tujuan penyelidikan dan pembangunan (*Research and Development*, R&D). Projek-projek ini boleh dianggap mempunyai risiko yang lebih besar kerana ia mungkin melibatkan aset boleh alih dan tidak ketara dengan nilai sisaan (*salvage value*) yang rendah sekiranya gagal dari segi komersial serta, penggunaan proses yang baharu dan belum diuji dengan keuntungan yang sukar diramal.[11] Firma inovatif menyatakan bahawa dokumentasi yang tidak mencukupi merupakan sebab utama permohonan ditolak. Firma pengeksport dan firma perkilangan yang lebih sukar untuk memperoleh pembiayaan adalah firma yang kebanyakannya baru ditubuhkan dengan rekod prestasi pembayaran balik yang terhad.
- Perniagaan yang memerlukan pembiayaan tetapi tidak memohon (41%) merupakan firma yang mengambil sikap berwaspada dalam menanggung hutang, tidak pasti tentang keupayaan untuk membayar balik pinjaman atau mendapati proses permohonan terlalu sukar.
- Kira-kira 46% daripada responden menyatakan bahawa produk pembiayaan yang ditawarkan oleh institusi kewangan tidak memenuhi keperluan perniagaan mereka disebabkan oleh kos pembiayaan yang tinggi (50%), jumlah pembiayaan yang tidak mencukupi (42%) dan keperluan dokumen yang membebankan (29%). Kadar pembiayaan purata yang sanggup dibayar oleh responden ialah 3.88%, jauh lebih rendah daripada kadar pinjaman purata PKS semasa Kaji Selidik ini dibuat, iaitu 6.18% (suku kedua 2018).

Cabaran yang dibangkitkan oleh PKS dalam Kaji Selidik ini ialah peluang untuk menambah baik proses pendaftaran pelanggan baharu institusi kewangan (termasuk keperluan dokumen) dan keupayaan PKS menguruskan kewangan bagi meningkatkan kebolehpercayaan kredit mereka. Pendekatan baharu yang membuka peluang kepada PKS untuk meningkatkan akses kepada pembiayaan adalah menerusi penilaian kredit yang menggunakan teknologi dan data mega.

Rajah 5: Kadar Penolakan Permohonan Mengikut Segmen Utama



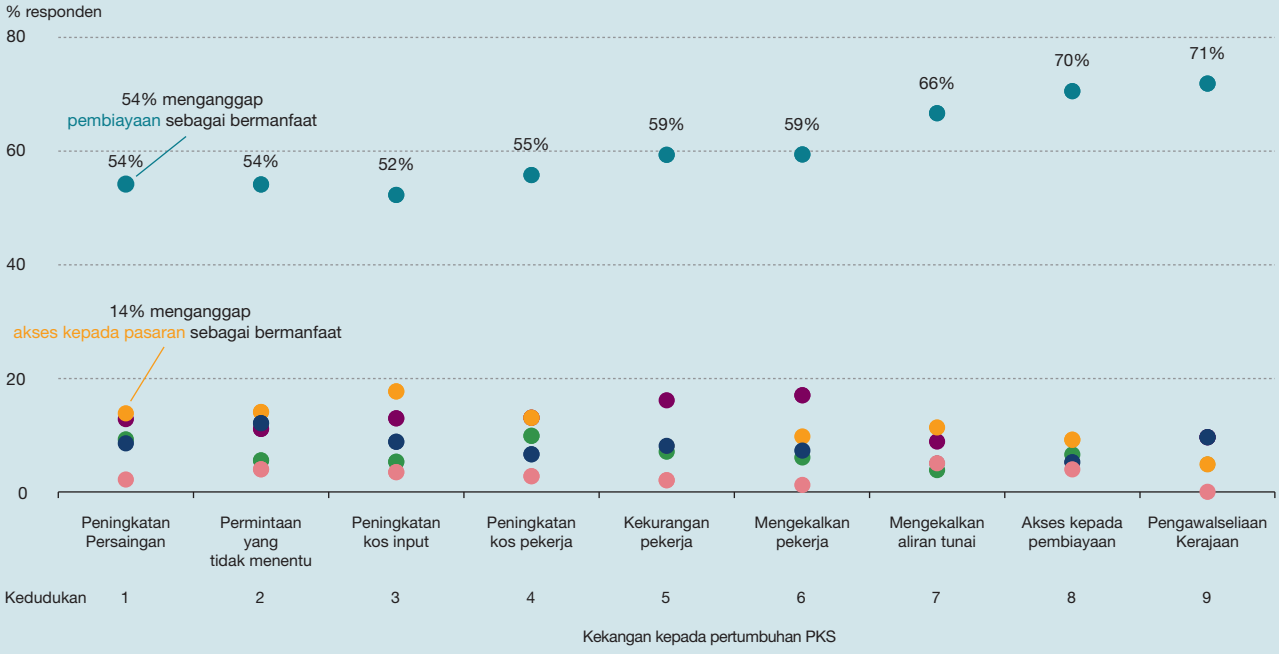
Sumber: Bank Negara Malaysia

[11] *OECD, 2004. Financing Innovative SMEs in a Global Economy.*

b) Dana merupakan bantuan Kerajaan yang paling dikehendaki

Kaji Selidik ini menunjukkan bahawa kekangan utama pertumbuhan PKS ialah faktor yang berhubung kait dengan pengendalian dan keadaan perniagaan, iaitu persaingan yang semakin sengit (69% daripada responden), permintaan yang tidak menentu (51%), kos input yang meningkat (44%) dan kos tenaga pekerja yang bertambah (40%). Walau bagaimanapun, apabila ditanya tentang bentuk bantuan Kerajaan yang paling dikehendaki, sebahagian besar PKS secara konsisten memilih bantuan kewangan (contohnya geran, pinjaman mudah, jaminan) (Rajah 6). Hal ini menunjukkan bahawa PKS kurang mempunyai kesedaran tentang bentuk bantuan lain yang boleh diberikan oleh Kerajaan, yang mungkin lebih sesuai untuk menangani cabaran khusus yang dihadapi, seperti sokongan dalam pembangunan modal insan, tindakan pengawalseliaan atau akses kepada pasaran baharu.

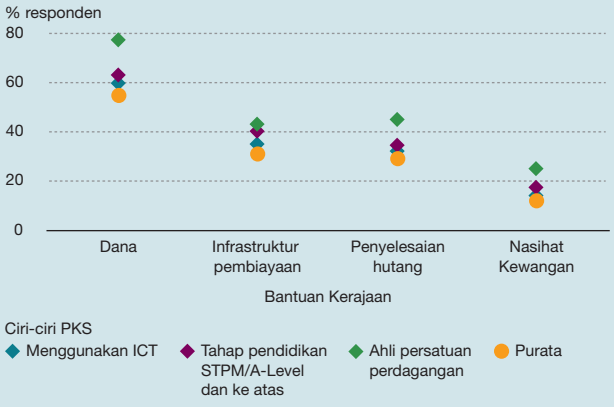
Rajah 6: Bantuan Kerajaan Dianggap Sebagai Paling Bermanfaat oleh PKS Berbanding dengan Kekangan Utama yang Dihadapi



Nota: Firma boleh memilih lebih daripada satu jawapan

Sumber: Bank Negara Malaysia

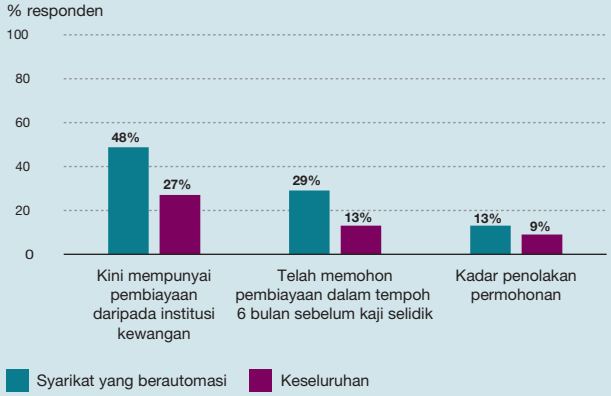
Rajah 7: Kesedaran PKS Mengenai Bantuan Kerajaan



Nota: Firma boleh memilih lebih daripada satu jawapan

Sumber: Bank Negara Malaysia

Rajah 8: Amalan Pembiayaan oleh PKS yang Berautomasi



Sumber: Bank Negara Malaysia

Hasil daripada Kaji Selidik ini selanjutnya menunjukkan bahawa faktor-faktor tertentu seperti tahap pendidikan, keahlian dalam persatuan perdagangan, dan penggunaan ICT mempunyai hubung kait yang positif dengan kesedaran yang lebih tinggi (Rajah 7). Faktor-faktor ini boleh dimanfaatkan dalam usaha membangunkan program kesedaran pada masa hadapan bagi memastikan jangkauan yang lebih berkesan.

c) Permintaan terhadap pembiayaan yang lebih tinggi untuk automasi dan teknologi

Kira-kira 19% daripada responden menyatakan bahawa mereka telah mengautomasikan operasi mereka, 15% menggunakan teknologi secara aktif untuk berinovasi atau memperkenalkan produk dan proses baharu, manakala kira-kira 17% (khususnya syarikat bersaiz sederhana) sedang membuat persiapan untuk menyertai Industri 4.0.[12] Perniagaan yang telah mengautomasikan operasi mereka (terutamanya dalam perdagangan borong, komputer dan perkhidmatan berkaitan teknologi maklumat, serta pengilangan jentera dan peralatan kejuruteraan) telah melaporkan purata hasil kira-kira 90% lebih tinggi bagi setiap pekerja, berbanding dengan perniagaan yang tidak melaksanakan automasi. Oleh itu, peralihan kepada automasi mempunyai potensi yang besar dengan menggunakan pembiayaan sebagai penggerak utama untuk meningkatkan pertumbuhan dan sumbangan PKS kepada ekonomi.

Firma yang menggunakan teknologi[13] pada amnya mempunyai permintaan pembiayaan yang lebih tinggi berbanding dengan keseluruhan responden (Rajah 8), tetapi mereka juga menerima kadar penolakan permohonan yang lebih tinggi. Khususnya, tujuan utama firma yang melaksanakan automasi mendapatkan pembiayaan adalah untuk membeli jentera dan peralatan serta alat ICT termasuk perkakasan dan perisian, di samping menjalankan aktiviti R&D. Pembiayaan seperti ini boleh melibatkan risiko yang lebih tinggi yang dikaitkan dengan ketidakpastian terhadap nilai dan keselamatan yang terdapat pada aset tidak ketara atau boleh alih, termasuk keupayaan aset ini untuk menjana aliran tunai. Hal yang sedemikian mengakibatkan kadar penolakan permohonan menjadi lebih tinggi. Satu lagi sebab penolakan permohonan ialah kemungkinan kurangnya produk yang sesuai dalam pasaran untuk membiayai automasi kerana kurang berpengalaman dalam menilai teknologi inovatif dan juga dalam menentukan harga bagi menilai risiko yang berkaitan.[14]

Pada masa yang sama, Kaji Selidik ini mendedahkan bahawa firma automasi bersikap terbuka dan bersedia untuk berkongsi maklumat dengan penyedia perkhidmatan kewangan. Mereka juga mempunyai hak milik aset yang lebih tinggi (tiga kali lebih tinggi daripada firma yang tidak mengautomasi). Oleh itu, terdapat peluang untuk memperkukuh pemahaman tentang keunikan profil dan keperluan pembiayaan firma yang melaksanakan automasi, menambah baik dan menyesuaikan tawaran produk untuk automasi, serta mengkaji semula dasar cagaran dan infrastruktur sokongan agar aset boleh alih dan tidak ketara ini dapat diterima sebagai cagaran.

d) Perniagaan tidak formal yang terus wujud mengehadkan lagi akses kepada pembiayaan

Kaji Selidik ini turut mendedahkan bahawa syarikat tidak berdaftar,[15] pada amnya mencatatkan keuntungan yang lebih tinggi, dengan purata 17.7%, berbanding dengan 16.1% yang dicatatkan oleh PKS formal. Firma seperti ini sangat bergantung pada dana daripada keluarga dan sahabat handai serta wang tunai sendiri pada peringkat permulaan, dan terus bergantung pada keluarga dan sahabat handai, serta wang yang dijana secara dalaman meskipun perniagaan mereka telah berkembang, dengan akses kepada pembiayaan luar yang rendah. Akses yang terhad daripada sumber penting dan bantuan Kerajaan boleh mengehadkan skop pertumbuhan mereka.[16]

---

[12] Industri 4.0 atau Revolusi Perindustrian Keempat ialah nama yang diberikan kepada trend automasi dan pertukaran data teknologi perkilangan pada masa ini. Antara lain, Industri 4.0 termasuk sistem fizikal siber, Internet benda (*Internet of things*), pengkomputeran awan (*cloud computing*), pengkomputeran kognitif (*cognitive computing*), data mega dan robot autonomi.

[13] Merujuk firma yang mengautomasi dan meningkatkan produktiviti di samping berinovasi.

[14] Shroder, 2017. *The Challenge of Inudstry 4.0 for Small and Medium-sized Enterprises.*

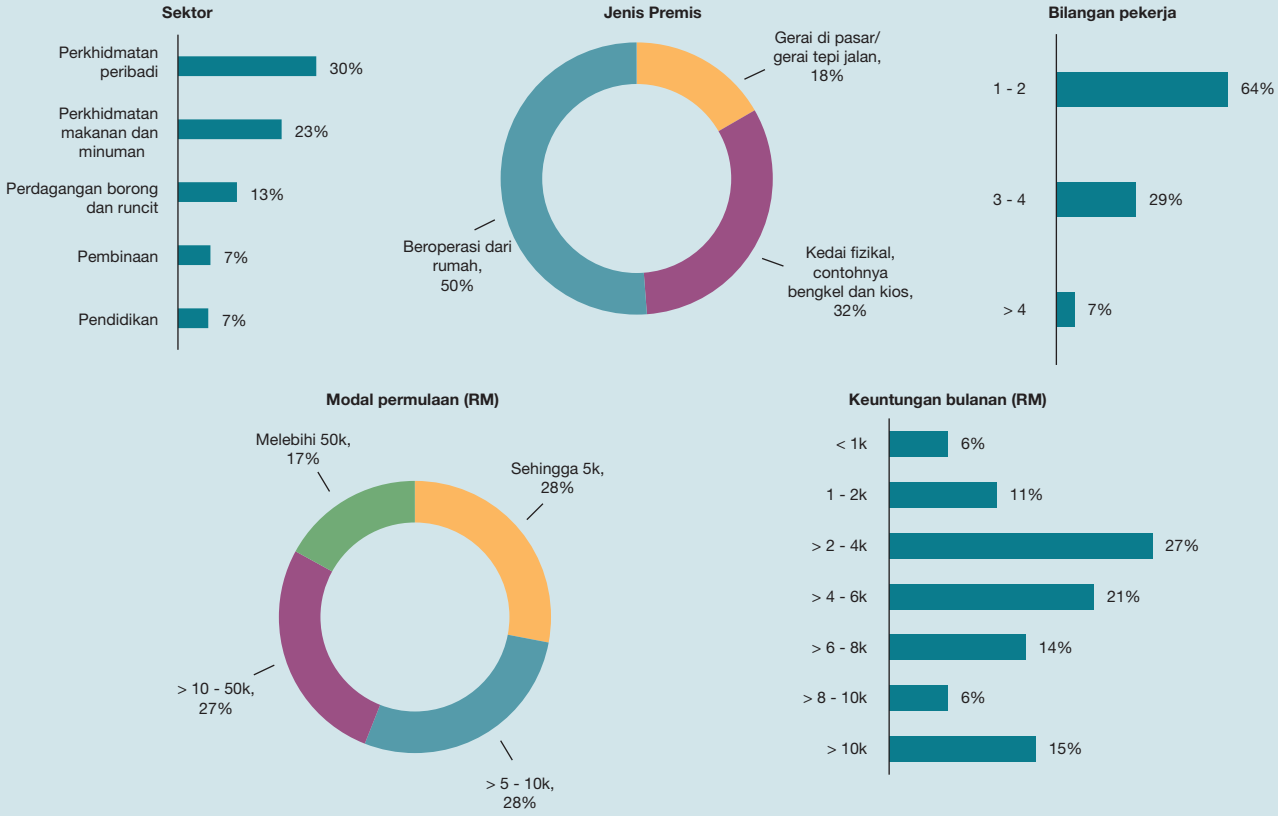
[15] Perniagaan tidak berdaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM). Walau bagaimanapun, 36% firma ini telah didaftarkan dengan pihak berkuasa lain seperti pihak berkuasa tempatan, Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal-Ehwal Pengguna, persatuan dan pertubuhan.

[16] *International Finance Corporation* (IFC), 2013. Menutup Jurang Kredit Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana yang Formal dan Tidak Formal (*Closing the Credit Gap for Formal and Informal Micro, Small, and Medium Enterprises*).

Cuma 6% pemilik firma yang tidak berdaftar menyatakan bahawa mereka berhasrat untuk mendaftarkan perniagaan mereka secara formal dalam tempoh dua tahun akan datang. Kaji Selidik Perusahaan Bank Dunia (*The World Bank Enterprise Surveys*) menyatakan bahawa antara sebab lazim firma tidak mendaftarkan perniagaan mereka termasuk kekurangan maklumat tentang cara pendaftaran, masa yang diambil untuk mendaftar, cukai yang perlu dibayar, dan tanggapan kurangnya manfaat yang diperoleh daripada pendaftaran perniagaan mereka. Kajian lain turut memaparkan kos kemasukan yang tinggi, peraturan pekerja yang ketat, kurang akses kepada sumber dan proses pendaftaran yang rumit sebagai penghalang kepada firma untuk menjadi formal. Faktor-faktor ini, yang mungkin juga relevan di Malaysia, boleh dikaji dengan lebih lanjut menerusi kaji selidik yang diadakan pada masa hadapan untuk menggalakkan lebih banyak perniagaan menjadi formal.[17]

Gambar Rajah 4

Ciri-Ciri Utama PKS Tidak Formal



Nota: Sebagai % daripada responden, k mewakili ribu

Sumber: Bank Negara Malaysia

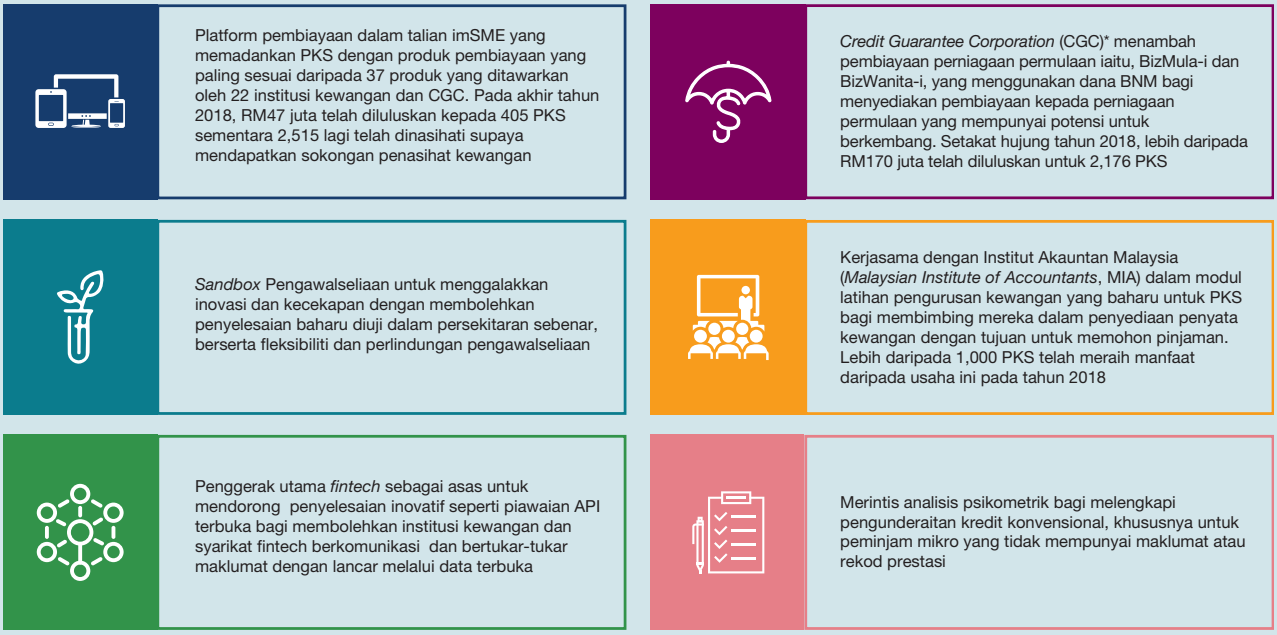
3. Implikasi Dasar

Hasil Kaji Selidik ini menegaskan bahawa keutamaan dasar sedia ada yang lebih tertumpu pada usaha untuk menggalakkan inovasi oleh institusi kewangan termasuk produk penambahbaikan kredit, meningkatkan kecekapan proses pembiayaan serta mengukuhkan keupayaan pengurusan kewangan PKS, kekal relevan memandangkan halangan memperoleh pembiayaan masih wujud bagi segelintir PKS. Inisiatif terkini Bank dengan kerjasama pihak berkepentingan utama diterangkan dalam Gambar Rajah 5. Di samping itu, perkara yang terus diambil kira bagi menangani keperluan baharu dan keperluan pada masa akan datang bagi pembiayaan PKS termasuk:

[17] Ibid.

Gambar Rajah 5

Inisiatif Terkini untuk Meningkatkan Pembiayaan PKS



* CGC Malaysia membantu PKS yang agak lemah tapi berpotensi untuk berdaya maju terutamanya PKS yang tidak mempunyai cagaran dan rekod prestasi yang mencukupi untuk mendapatkan pembiayaan daripada institusi kewangan. Bantuan ini diberikan melalui skim jaminan CGC

Sumber: Bank Negara Malaysia

a) **Mewujudkan satu rangka kerja kepentingan bercagar:** Usaha yang sedang dijalankan untuk mewujudkan rangka kerja perundangan bersepadu bagi harta alih kepentingan bercagar dan pendaftar cagaran bersekutu bagi aset boleh alih di Malaysia merupakan langkah penting dalam usaha menambah baik infrastruktur akses kepada pembiayaan, khususnya bagi PKS. Pada masa ini, firma tidak diperbadankan yang mencakupi kira-kira 70% daripada PKS, tidak mempunyai rangka kerja yang sah untuk menggunakan aset boleh alih sebagai cagaran. Rangka kerja baharu ini akan meluaskan rangkaian aset yang boleh digunakan oleh PKS untuk membuat pinjaman (contohnya jentera, harta intelektual, inventori, produk pertanian) di samping cagaran konvensional dalam bentuk bangunan atau harta tanah.[18] Satu kajian oleh Bank Dunia[19] menunjukkan bahawa kepentingan bercagar meningkatkan akses kepada pembiayaan bank sebanyak 8 mata peratusan dan mengurangkan kos pembiayaan sebanyak 3 mata peratusan.

b) **Mendaftarkan PKS secara formal dapat meningkatkan akses kepada pembiayaan:** Memandangkan segmen tidak formal dianggarkan mencakupi kira-kira 29.6% Pendapatan Negara Kasar di Malaysia,[20] insentif yang dirumuskan dengan baik untuk menggalakkan perniagaan menjadi formal akan dapat memperluas akses kepada pembiayaan supaya perniagaan tersebut dapat berkembang. Insentif ini perlu diiringi dengan langkah-langkah untuk mengenal pasti dan menangani sebab utama perniagaan memilih untuk tidak menjadi formal. Kajian impak[21] di beberapa negara lain menunjukkan bahawa usaha menangani proses dan kos pendaftaran perniagaan sahaja terbukti tidak begitu berkesan untuk menggalakkan PKS menjadi formal. Walau bagaimanapun, apabila langkah ini digabungkan dengan insentif monetari (contohnya, geran) atau peluang mengakses pasaran (contohnya, kriteria untuk membida bagi pemerolehan awam) akan memberikan dorongan yang lebih kuat kepada PKS untuk

[18] Statistik daripada *United Nations Commission on International Trade Law* (UNCITRAL) menunjukkan bahawa 78% saham modal di seluruh dunia adalah dalam bentuk aset boleh alih.
[19] Meliputi 73 negara pada tahun 2013.
[20] Anggaran oleh Friedrich Schneider pada tahun 2012 dalam *The Shadow Economy and the Work in the Shadow: What Do We (Not) Know?*
[21] *IFC, 2013. Closing the Credit Gap for Formal and Informal Micro, Small, and Medium Enterprises.*

mendaftarkan perniagaan mereka. Kajian lain[22] juga menunjukkan bahawa akses yang membawa manfaat seperti skim perlindungan sosial, perkhidmatan pembiayaan komersial serta perkhidmatan pembangunan perniagaan dan pentadbiran cukai yang mesra syarikat (meningkatkan nilai ambang percukaian) telah mendorong perniagaan untuk menjadi formal. Insentif seperti ini perlu diimbangi dengan tindakan penguatkuasaan yang lebih baik, yang mungkin meliputi penalti yang lebih tinggi untuk ketidakpatuhan peraturan perniagaan. Dengan cara ini, manfaat dasar dapat diraih dengan sepenuhnya.

c) **Menggalakkan pembiayaan alternatif:** Landskap kewangan yang meluas adalah penting supaya PKS dapat mengakses pelbagai pilihan pembiayaan terbaik yang dapat memenuhi keperluan khusus mereka dan sesuai untuk peringkat yang berbeza dalam kitaran hayat perniagaan mereka. Pada masa hadapan, pembiayaan alternatif dijangka memainkan peranan yang lebih besar bagi melengkapi pembiayaan bank. Hal ini akan merapatkan "jurang pembiayaan" bagi memenuhi keperluan kewangan firma yang tidak layak untuk mendapatkan pembiayaan daripada bank yang dibiayai oleh deposit (deposit-funded banks). Antara firma yang dimaksudkan ini termasuklah firma permulaan berasaskan teknologi dan firma inovatif. Asimetri maklumat yang tinggi dan maklumat kewangan yang kurang, kebergantungan terhadap aset tak ketara, keuntungan yang sukar diramal, serta tadbir urus dan pengurusan yang tidak formal merupakan ciri-ciri firma sebegini, terutamanya pada peringkat permulaan. Keadaan ini menimbulkan cabaran khusus kepada pinjaman bank tradisional, dan boleh meningkatkan risiko kerugian yang tidak seimbang bagi pendeposit.[23] Pada masa ini, pembiayaan alternatif yang merangkumi modal teroka, pemerolehan ekuiti melalui Internet, pelaburan tidak formal, pemajakan, pemfaktoran serta pembiayaan rakan ke rakan, mencakupi kurang 3%[24] daripada keseluruhan pembiayaan PKS di Malaysia. Pembiayaan alternatif ini tidak bersepadu dan mempunyai banyak peserta. Pendekatan pembangunan yang lebih holistik dengan penyelarasan yang lebih baik dalam kalangan pihak berkuasa yang berkaitan akan membolehkan ekosistem dibangunkan dengan baik bersama peraturan yang sesuai, sistem insentif yang menarik serta infrastruktur yang menyokong agar dapat memupuk dan membantu meningkatkan pertumbuhan kewangan alternatif dengan lebih pesat bagi menyokong PKS.

[22] *International Labour Organisation (ILO), 2016. Policies, Strategies and Practices for the Formalisation of Micro and Small Enterprises.*
[23] OECD, 2016. *New approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instrument, Bravo-Biosco, 2013. Access to Finance for Innovation: Rationales and Risk of Public Intervention.*
[24] Sumber data daripada Bank Negara Malaysia, Suruhanjaya Sekuriti, SME Corporation Malaysia dan pelbagai pihak berkuasa lain. Sebagai perbandingan, akaun pembiayaan alternatif mencakupi lebih 20% bahagian pembiayaan PKS di Amerika Syarikat.