

GARIS PANDUAN PROGRAM **PEMBANGUNAN VENDOR (PPV)** **NASIONAL**

1 PENDAHULUAN

1.1 Garis panduan ini bertujuan untuk:

- (i) menerangkan tatacara pelaksanaan Program Pembangunan Vendor (PPV) di bawah MITI sebagai rujukan kepada syarikat *anchor*, vendor dan institusi kewangan; dan
- (ii) memberi panduan mengenai mekanisme pemantauan PPV.

2 OBJEKTIF

2.1 Program Pembangunan Vendor adalah bertujuan mewujudkan dan membangunkan usahawan Bumiputera yang berjaya dalam sektor perkilangan/perkhidmatan yang berdaya saing, berdaya tahan dan bertaraf global.

3 DEFINISI

- 3.1 **Program Pembangunan Vendor (PPV)** merupakan satu program khusus di bawah MITI untuk membangun dan mewujudkan usahawan Bumiputera berjaya dalam sektor perkilangan/perkhidmatan.
- 3.2 **Syarikat anchor** ialah ialah syarikat-syarikat *Government Linked Companies (GLC)*, *Government Linked Investment Companies (GLIC)*, *Multi-National Companies (MNC)* atau syarikat-syarikat tempatan yang **dilantik** dan telah menandatangani *Memorandum of Understanding (MoU)* dengan MITI di bawah PPV.
- 3.3 **Syarikat vendor** ialah syarikat Bumiputera yang berdaftar dengan MITI yang dilantik oleh syarikat anchor dan berada di bawah PPV syarikat anchor.
- 3.4 **Agensi teknikal** adalah sebuah agensi tempatan **atau asing** yang mempunyai kemudahan dan kepakaran dalam sektor perkilangan/perkhidmatan serta telah menandatangani MoU dengan MITI untuk PPV.
- 3.5 **Institusi Kewangan** adalah institusi kewangan awam/swasta yang memberikan bantuan kewangan **dan bukan kewangan** kepada syarikat vendor yang berdaftar dengan MITI di bawah PPV.

4 PENGENALAN KEPADA PROGRAM PEMBANGUNAN VENDOR (PPV)

- 4.1 PPV merupakan satu program yang diwujudkan Kerajaan bertujuan untuk membantu membangunkan usahawan perusahaan kecil dan sederhana (PKS) menjadi pengilang dan pembekal komponen/perkhidmatan yang kompetitif bagi pasaran domestik dan global syarikat anchor.
- 4.2 Bagi memastikan keberkesanan pelaksanaan PPV, satu mekanisme pemantauan diwujudkan meliputi aspek-aspek berikut:
- (i) memantau usaha syarikat anchor membangunkan syarikat vendor dari segi bilangan vendor, nilai kontrak/bekalan yang diperolehi/ ditawarkan serta pelaksanaan *Vendor Development Roadmap*;
 - (ii) memantau perkembangan syarikat vendor yang dibangunkan oleh syarikat anchor dari segi prestasi perniagaan, program latihan teknikal dan pemindahan teknologi, pembangunan produk dan pemasaran; dan

- (iii) menyediakan laporan pencapaian pelaksanaan PPV oleh syarikat-syarikat anchor.

5 PIHAK YANG TERLIBAT DALAM PROGRAM PEMBANGUNAN VENDOR (PPV)

5.1 Pihak yang terlibat dalam pelaksanaan Program Pembangunan Vendor adalah seperti berikut:

- (i) Kerajaan diwakili oleh Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI);
- (ii) Syarikat-syarikat anchor;
- (iii) Usahawan-usahawan PKS Bumiputera sebagai vendor;
- (iv) Institusi-institusi kewangan yang menyediakan pakej pembiayaan; dan
- (v) Agensi-agensi teknikal dan sokongan yang menyediakan dan memberi khidmat kepakaran teknikal dan R&D, pembangunan keusahawanan, latihan, promosi dan pemasaran serta pembangunan produk.

6 PERANAN PIHAK YANG TERLIBAT DALAM PROGRAM PEMBANGUNAN VENDOR (PPV)

6.1 Peranan setiap pihak yang terlibat dalam pelaksanaan PPV adalah seperti berikut:

MITI

- (i) berperanan sebagai *central monitoring unit* bagi pelaksanaan PPV peringkat nasional;
- (ii) melaksanakan segala dasar, strategi dan hala tuju pelaksanaan PPV dalam sektor perkilangan/perkhidmatan meliputi aspek pembangunan vendor, pembiayaan dan latihan;
- (iii) mengenal pasti syarikat anchor dan memudahcara peluang-peluang perniagaan untuk dimanfaatkan oleh syarikat-syarikat vendor;
- (iv) mengenal pasti dan menyelaras pakej bantuan dan khidmat sokongan yang disediakan oleh Kementerian/agensi lain untuk dimanfaatkan oleh syarikat anchor dan vendor;
- (v) merancang, memantau, mengkaji dan menilai keberkesanan pelaksanaan PPV;

- (vi) mengenal pasti dan suaipadankan syarikat vendor kepada anchor mengikut bidang kepakaran masing-masing;
- (vii) memberi bantuan latihan untuk meningkatkan kapasiti dan keupayaan syarikat vendor;
- (viii) mendaftar, memantau serta membangunkan vendor-vendor baharu bagi menyediakan perkhidmatan kepada syarikat-syarikat anchor;
- (ix) mengenal pasti institusi kewangan/agensi teknikal dan sokongan/agensi kerajaan dalam PPV;
- (x) memantau dan melaporkan pelaksanaan pelan pembangunan vendor syarikat anchor kepada jawatankuasa berkaitan;
- (xi) mengesah dan memperakukan tuntutan perbelanjaan operasi syarikat anchor bagi tujuan potongan cukai dua kali; dan
- (xii) memantau prestasi syarikat vendor semasa dan pasca-graduasi dan mengumpul data serta melaksanakan langkah-langkah penambahbaikan dalam PPV.

SYARIKAT ANCHOR

- (i) menetapkan *Key Performance Indicator* (KPI) yang jelas bagi Ketua Pegawai Eksekutif (CEO) syarikat anchor mengenai pencapaian setiap GLC/syarikat anchor dalam PPV supaya pencapaian setiap syarikat anchor dapat dipantau. Pencapaian dan progres pelaksanaan ini hendaklah dilaporkan ke MPPPV;
- (ii) mewujudkan pelan pembangunan vendor yang komprehensif berdasarkan Garis Panduan dan Rangka Kerja (*Framework*) Nasional;
- (iii) mengenal pasti skop perkhidmatan dan vendor yang layak untuk menyertai PPV;
- (iv) mengenal pasti bidang/ aktiviti/ komponen perniagaan serta perkhidmatan yang berpotensi untuk ditawarkan kepada syarikat vendor;
- (v) menyediakan peluang pasaran dengan menawar (*outsourc*e) komponen atau perkhidmatan yang diperlukan kepada syarikat vendor untuk satu tempoh masa tertentu;

- (vi) memberi keutamaan dari segi perolehan syarikat kepada syarikat-syarikat vendor di bawah PPV;
- (vii) bekerjasama dengan MITI bagi membantu membimbing syarikat vendor supaya berdaya tahan dan berdaya saing bagi menembusi pasaran global;
- (viii) memberi bimbingan teknikal, khidmat nasihat dan melaksanakan audit bagi membolehkan syarikat vendor mencapai tahap daya saing di pasaran terbuka;
- (ix) memantau kemajuan dan melaporkan prestasi syarikat vendor setahun sekali kepada MITI;
- (x) memantau syarikat vendor secara berterusan supaya produk/perkhidmatan yang dihasilkan mematuhi standard dan kualiti yang ditetapkan serta kompetitif;
- (xi) menyediakan sumber dari segi tenaga kerja sepenuh masa, kos latihan pekerja, kos perbelanjaan program dan dan kos untuk menguruskan landasan kerjaya pekerja yang terlibat dalam PPV;
- (xii) membantu dan memberikan peluang kepada syarikat vendor untuk

menyertai pasaran global menerusi perluasan perniagaan syarikat anchor atau rakan kongsi di luar negara;

(xiii) bekerjasama dengan institusi-institusi kewangan dalam mengenal pasti syarikat-syarikat vendor yang layak dibiayai (*Bankable*);

(xiii) memberi keutamaan peluang pasaran dengan menawar (*outsourc*e) komponen atau perkhidmatan yang diperlukan kepada syarikat vendor untuk satu tempoh masa tertentu; dan

(xiv) membantu dan memberi peluang kepada syarikat vendor untuk menyertai pasaran global menerusi perluasan perniagaan syarikat anchor atau rakan kongsi di luar negara.

SYARIKAT VENDOR

(i) menetapkan Key Performance Indicator (KPI) yang jelas mengenai pencapaian syarikat vendor dalam PPV. Penetapan KPI hendaklah mendapat persetujuan syarikat anchor;

(ii) mengeluarkan dan membekal komponen atau perkhidmatan kepada syarikat anchor;

- (iii) memastikan tahap kualiti produk, kos, reka bentuk dan penghantaran (QCDD) memenuhi spesifikasi dan terma yang telah ditetapkan oleh syarikat anchor;
- (iv) mengikuti program/kursus/latihan penambahbaikan dan peningkatan dalam aspek-aspek berkaitan yang dianjurkan oleh MITI serta agensi-agensi kerajaan yang lain dan syarikat anchor dari masa ke semasa;
- (v) mengemukakan laporan kemajuan setahun sekali kepada syarikat anchor seperti yang ditetapkan;
- (vi) mengemas kini dan mengekalkan rekod kewangan yang baik dengan semua institusi kewangan;
- (vii) berusaha untuk mendapat peluang dan pasaran luar supaya bersedia untuk digraduasikan mengikut tempoh yang ditetapkan;
- (viii) menyediakan perancangan perniagaan (*business plan*) termasuk unjuran aliran tunai, perolehan teknologi, pemasaran dan pengurusan berkaitan sepanjang tempoh di bawah PPV; dan
- (ix) menyediakan pelan perancangan graduasi untuk membolehkan syarikat

terus berdaya maju selepas keluar daripada PPV.

BANK DAN INSTITUSI KEWANGAN

- (i) menyediakan pakej pembiayaan khusus kepada syarikat vendor yang layak melalui dana dalaman dan/atau Kerajaan; dan
- (ii) memberi khidmat nasihat kewangan dan rundingcara kepada syarikat vendor.

AGENSI TEKNIKAL DAN SOKONGAN

- (i) menyediakan kemudahan/bantuan latihan/kursus teknikal, R&D, pembangunan produk; dan
- (ii) melaksanakan program-program peningkatan kapasiti dan keupayaan.

AGENSI-AGENSI KERAJAAN YANG LAIN

- (i) menyediakan kemudahan pemasaran dan promosi kepada syarikat vendor; dan

- (ii) menyediakan kemudahan/bantuan yang diperlukan mengikut tanggungjawab agensi berkaitan.

7 SYARAT-SYARAT UNTUK MENYERTA PROGRAM PEMBANGUNAN VENDOR (PPV) MITI

7.1 SYARIKAT ANCHOR

- (i) GLC, GLIC, MNC; atau
- (ii) Syarikat-syarikat tempatan yang telah beroperasi sekurang-kurangnya 5 tahun dengan dana pemegang saham sekurang-kurangnya RM20 juta; atau
- (iii) Syarikat-syarikat vendor yang telah digraduasikan dan mempunyai keupayaan dari segi produk, perkhidmatan dan kewangan untuk menjalankan program vendor; atau
- (iv) Syarikat-syarikat yang telah disenaraikan di dalam Bursa Malaysia; dan
- (v) Mempunyai keupayaan untuk mengenal pasti produk dan perkhidmatan yang boleh ditawarkan di bawah program vendor; dan

- (vi) Mempunyai keupayaan kewangan yang kukuh untuk menjalankan program vendor; dan
- (vii) Bekerjasama dengan MITI untuk memantapkan syarikat vendor menjadi lebih kompetitif melalui program-program yang disediakan oleh Kerajaan.

7.2 SYARIKAT VENDOR

- (i) Berdaftar sebagai syarikat Sdn. Bhd. di bawah Akta Syarikat 1965;
- (ii) Jualan tahunan, bilangan pekerja, ekuiti dan pasaran produk/perkhidmatan seperti berikut:-
 - a) Bagi sektor perkilangan, jualan tahunan tidak melebihi RM50 juta ATAU bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 200 pekerja; atau

Bagi sektor perkhidmatan dan sektor lain, jualan tahunan tidak melebihi RM20 juta ATAU bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 75 pekerja.
 - b) Minimum 51% daripada pemilikan saham syarikat dimiliki oleh Bumiputera. Pemilikan saham oleh salah seorang individu/ syarikat

Bumiputera tersebut mestilah melebihi pemilikan saham individu/ syarikat bukan Bumiputera.

(iii) Jawatan-jawatan penting syarikat:

- Pengerusi termasuk sekurang-kurangnya 51% daripada Ahli Lembaga Pengarah adalah Bumiputera;
- Jawatan Ketua Eksekutif, Pengarah Urusan, Pengurus Besar atau yang setara dengannya serta jawatan-jawatan penting (*key posts*) hendaklah majoriti diisi oleh Bumiputera;
- Pengurusan syarikat dan pengurusan kewangan termasuk urusan menandatangani cek syarikat hendaklah dikuasai oleh Bumiputera; dan
- Majoriti anggota kerja adalah Bumiputera;

(iv) Syarikat hendaklah berdaftar di bawah PPV, MITI; dan

(v) Pemilik mestilah pengusaha (*owner operator*) yang mentadbir dan mengawasi operasi syarikat.

7.3 BANK DAN INSTITUSI KEWANGAN

- (i) Menyediakan pakej pembiayaan yang khusus untuk syarikat vendor;
- (ii) Memberi pembiayaan, bimbingan dan khidmat nasihat kewangan kepada syarikat vendor; dan
- (iii) Bekerjasama dengan MITI dan agensi lain yang terlibat untuk membantu syarikat vendor.

8 KAEDAH PELAKSANAAN

8.1 Pelaksanaan Program Pembangunan Vendor MITI adalah seperti di dalam gambarajah *Vendor Development Roadmap* di **Lampiran A**.

8.2 Berdasarkan *Vendor Development Roadmap* kriteria kelayakan bagi syarikat vendor untuk meningkat ke fasa sebagai *preferred vendor* dan *strategic partnership* kepada syarikat anchor adalah seperti berikut:

- (i) Pulangan ke atas Pelaburan Modal
(Return On Capital Investment)

Syarikat vendor telah mencapai keuntungan ke atas pelaburan modal (*capital investment/ invested*) dalam projek asal di bawah PPV.

(ii) Daya tahan (*sustainability*) dan daya maju

Syarikat vendor berkenaan telah memperoleh pasaran luar (pasaran selain daripada syarikat anchor) yang mencukupi untuk meneruskan operasi dan terus berkembang tanpa bergantung kepada syarikat anchor.

(iii) Kedudukan Kewangan

a) Syarikat vendor telah mencapai kedudukan kewangan yang kukuh yang diukur melalui penyata untung rugi, kunci kira-kira (*balance sheet*), aliran tunai (*cash flow*) yang boleh menampung baki pembiayaan sedia ada, modal berbayar dan petunjuk-petunjuk kewangan lain; dan

b) Kedudukan kewangan hendaklah menunjukkan *trend* positif sekurang-kurangnya selama 3 tahun dan dipantau oleh syarikat anchor.

(iv) Keupayaan Teknikal Syarikat Vendor Dan Pengiktirafan Kualiti

a) Syarikat anchor perlu memberikan bimbingan teknikal yang relevan kepada syarikat vendor sehingga

mampu menghasilkan produk yang mematuhi standard dan piawaian tempatan mahupun antarabangsa; dan

- b) Syarikat anchor hendaklah menggalakkan syarikat vendor Bumiputera memperoleh pengiktirafan kualiti MS ISO 9000 dan pengiktirafan-pengiktirafan kualiti yang lain mengikut keperluan industri tetapi ianya tidak boleh dijadikan asas untuk menggraduasikan syarikat vendor.

(v) Market Share

a) *Preferred Vendor*

- Penguasaan 50% daripada pasaran produk atau perkhidmatan yang ditawarkan.

b) *Strategic Partnership*

- Penguasaan 90% daripada pasaran produk atau perkhidmatan yang ditawarkan.

(vi) Kebergantungan ke atas kontrak yang disediakan oleh syarikat anchor

- a) *Preferred Vendor*
 - 50% dari jumlah kontrak.
- b) *Strategic Partnership*
 - 10% dari jumlah kontrak.

(vii) Pencapaian ke atas KPI yang ditetapkan oleh syarikat anchor

Syarikat vendor berjaya mencapai semua KPI yang ditetapkan oleh syarikat anchor.

9 KAEDAH PENYELARASAN DAN PEMANTAUAN

9.1 Penyelarasan dan pemantauan Program Pembangunan Vendor dilaksanakan melalui dua (2) jawatankuasa iaitu:

- (i) Majlis Perundingan Program Pembangunan Vendor (MPPPV). Terma rujukan adalah seperti di **Lampiran B**; dan
- (ii) Jawatankuasa Penyelarasan dan Pembangunan Program Vendor (JPPPV). Terma rujukan adalah seperti di **Lampiran C**.

- 9.2 Prestasi syarikat vendor akan dinilai menggunakan *Business Excellence Framework* (BEF) atau *SME Competitive Rating for Enhancement* (SCORE) rating.
- 9.3 Penyelarasan dan pemantauan KPI CEO GLC di bawah PCG20 berhubung pelaksanaan PPV akan dilaksanakan oleh Khazanah Nasional Berhad yang akan melaporkan kepada MITI.

10 INSENTIF CUKAI

- 10.1 Syarat kelayakan bagi mendapat potongan cukai dua kali adalah seperti berikut:
- (i) syarikat anchor hendaklah menandatangani memorandum persefahaman (MOU) dengan MITI di bawah PPV;
 - (ii) perbelanjaan operasi yang layak hendaklah disahkan oleh MITI sebelum syarikat anchor menuntut potongan;
 - (iii) potongan bagi perbelanjaan operasi yang layak dihadkan sehingga RM300,000 setiap tahun; dan
 - (iv) potongan diberi bagi 3 tahun taksiran.
- 10.2 Perbelanjaan operasi yang layak diberi potongan adalah:

- (i) kos pembangunan produk seperti penyelidikan dan pembangunan (R&D), inovasi dan peningkatan kualiti;
- (ii) kos peningkatan keupayaan syarikat vendor seperti program pensijilan ISO/Kaizen/5S, penilaian program dan *business process reengineering*; dan
- (iii) kos bagi latihan modal insan seperti latihan kemahiran vendor, pembangunan kapasiti, sistem pengurusan *lean* dan sistem pengurusan kewangan.

11 PENYERTAAN SYARIKAT VENDOR BUMIPUTERA SEDIA ADA

- 11.1 Sekiranya tiada syarikat vendor Bumiputera yang lain dalam bidang berkenaan, maka syarikat vendor tersebut wajar dikekalkan dalam PPV tanpa ditetapkan sebarang tempoh tertentu;
- 11.2 Sekiranya terdapat lebih dari satu syarikat vendor dalam bidang berkenaan, maka kontrak tersebut boleh dibahagikan antara syarikat-syarikat vendor sedia ada dengan mengambil kira *viability*/daya keuntungannya kepada setiap syarikat vendor; dan
- 11.3 Sekiranya terdapat perolehan yang ingin ditawarkan secara tender terhad oleh

syarikat anchor, keutamaan hendaklah diberikan kepada syarikat vendor sedia ada.

12 TERMINATION/ PENAMATAN

- 12.1 Sekiranya berlaku keadaan di mana prestasi syarikat vendor tidak mencapai KPI yang telah ditetapkan oleh syarikat anchor secara konsisten dari segi kualiti, kos, penghantaran dan pengurusan dan/atau tidak mematuhi mana-mana syarat-syarat pelantikan, syarikat vendor tersebut boleh disyorkan untuk ditamatkan daripada program.
- 12.2 Syarikat anchor perlu mewujudkan prosedur yang jelas bagi *consequences management* termasuklah mengadakan sesi rundingan serta memberi *ample notice* kepada syarikat vendor yang terlibat dan peringatan melalui surat amaran sebelum tindakan penamatan dilaksanakan.
- 12.3 Sekiranya syarikat vendor terlibat atau disabitkan kesalahan oleh undang-undang, tindakan penamatan secara automatik boleh dilaksanakan.

LAMPIRAN A

VENDOR DEVELOPMENT ROADMAP



