

Headline	Strategi GLC bantu usahawan bumiputera		
MediaTitle	Utusan Malaysia		
Date	01 Dec 2016	Color	Full Color
Section	Supplement	Circulation	171,663
Page No	A12	Readership	563,000
Language	Malay	ArticleSize	752 cm ²
Journalist	N/A	AdValue	RM 14,999
Frequency	Daily	PR Value	RM 44,997



RAKYAT Malaysia bersedia menggalas pekerjaan yang sebelum ini dikategorikan sebagai kotor, bahaya dan sukar, sekali gus menafikan dakwaan bahawa penduduk tempatan memilih pekerjaan.

Strategi GLC bantu usahawan bumiputera

Oleh SAFINA RAMLI

ORANG Melayu dan masyarakat pribumi lain sebagai kaum majoriti yang ketinggalan dalam banyak perkara ketika awal kemerdekaan telah mencatat banyak kemajuan hasil daripada penekanan kerajaan dalam agenda bumiputera.

Malah, Perdana Menteri, Datuk Seri Najib Tun Razak telah menekankan agenda bumiputera sebagai agenda nasional yang menyaksikan dasar-dasar berkaitan tidak pernah dikesampingkan, walaupun dalam perjanjian perdagangan antarabangsa.

Sebab itu, selain jabatan dan agensi kerajaan, syarikat milik kerajaan (GLC) adalah antara entiti utama yang menterjemahkan komitmen kerajaan dalam menjayakan agenda murni ini.

Tanpa dapat dinafikan, banyak GLC yang cukup komited dalam menjayakan agenda ini, namun perkara tersebut masih menjadi perbincangan, terutama dalam kalangan pemimpin politik.

Hakikatnya, GLC hanyalah menguasai kira-kira 10 peratus ekonomi negara, namun pergantungan besar diberikan kepimpinan politik dan rakyat terhadap syarikat-syarikat terlibat berkaitan kemampuan GLC dalam menjayakan agenda murni kerajaan ini.

Buktinya, banyak dapat disaksikan kisah kejayaan dalam kalangan usahawan bumiputera hasil daripada program GLC, malah ada antara mereka bukan sahaja dapat bersaing di pasaran tempatan malah menembusi pasaran antarabangsa.

Namun, kerana ada segelintir GLC yang dilihat kurang komited kepada agenda ini maka pentas perbincangan pada Perhimpunan Agung UMNO misalnya, digunakan bagi menyuarakan harapan rakyat dalam hal ini.

Sebab itu, ketika mengulung Perhimpunan Agung UMNO 2013, Najib sendiri mengumumkan akan memantau Petunjuk Prestasi Utama (KPI) Ketua Pegawai Eksekutif (CEO) semua GLC dalam komitmen mereka menjayakan agenda bumiputera.

Ini kerana Perdana Menteri sendiri mahu agenda tersebut yang menjadi agenda nasional dijayakan dengan bersungguh-sungguh.

Dan salah satu daripada strategi utama dalam membantu usahawan bumiputera adalah melalui program pembangunan vendor GLC yang dilaksanakan sejak 30 tahun lalu.

Pada masa ini, antara GLC yang ke hadapan dalam membangunkan usahawan bumiputera khususnya melalui program vendor ialah Petronas, Telekom Malaysia dan Tenaga Nasional Berhad (TNB).

Menurusi satu temu bual dengan *Utusan Malaysia*, TNB melalui Ketua Pegawai Perolehan TNB, Syed Abu Hanifah Syed Alwi berkongsi strategi dan langkah-langkah bagi memperkasakan usahawan bumiputera agar mereka menjadi lebih berdaya saing.

Menurut Syed Abu Hanifah, syarikat utiliti negara itu telah melaksanakan program usahawan lebih 20 tahun lalu bagi menyokong aspirasi negara

Hakikatnya, GLC hanyalah menguasai kira-kira 10 peratus ekonomi negara, namun pergantungan besar diberikan kepimpinan politik dan rakyat terhadap syarikat-syarikat terlibat berkaitan kemampuan GLC dalam menjayakan agenda murni kerajaan ini."

dalam Agenda Pemerkasaan Ekonomi Bumiputera.

Setakat September 2015, nilai keseluruhan kontrak program vendor bumiputera berjumlah RM8.8 bilion dengan penglibatan hampir 1,000 usahawan bumiputera.

Dalam usaha membangunkan usahawan bumiputera, Jabatan Perolehan TNB memberitahu bahawa bermula 1994 program Pembangunan Usahawan (PPU) TNB diwujudkan untuk membolehkan usahawan TNB menghasilkan produk tempatan untuk menggantikan produk import.

Beliau berkata, syarikat itu turut menjalankan Program Pembangunan Vendor Bumiputera (PPVB) TNB yang di dalamnya terkandung beberapa program untuk menambah baik program

vendor yang dijalankan.

Program PPVB TNB terdiri daripada Program Pembangunan Usahawan, Program Vendor/Pembekal Pilihan, Program Syarikat Panel dan Program Rakan Niaga Strategik.

TNB juga menjadi tuan rumah kepada GLC Explorace 2014 yang merupakan sebuah platform bagi kementerian dan pelbagai GLC, institusi perbankan dan usahawan untuk berkongsi maklumat mengenai program, produk dan perkhidmatan serta membuka peluang perniagaan usahawan untuk meneroka pasaran baharu dengan GLC berkaitan.

TNB turut menjalankan kerjasama dengan agensi-agensi kerajaan antaranya Perbadanan Produktiviti Malaysia (MPC), SIRIM, SME Corp dan Lembaga Pembangunan Industri Pembinaan (CIDB) bagi melatih dan membimbing vendor menjadi lebih kompetitif di peringkat domestik serta global.

"Usahawan-usahawan bumiputera juga telah melalui program khusus untuk menambah baik mutu perkhidmatan dan dilantik sebagai vendor TNB.

"Selain itu, TNB memberi peluang perniagaan kepada pengilang dan kontraktor bumiputera di mana penganugerahan kontrak dibuat secara merit bagi memupuk semangat persaingan yang kompetitif dalam kalangan pengilang dan kontraktor bumiputera.

"Kualiti yang ada pada pengilang dapat ditingkatkan dan mutu perkhidmatan TNB juga berada pada tahap yang membanggakan," katanya.

Info

- Lima buah GLIC dan 17 GLC utama (G20) secara keseluruhannya berjaya mencatat pencapaian sebanyak 91.5% di bawah Petunjuk Prestasi Utama (KPI) dalam melaksanakan inisiatif-inisiatif utama di bawah Agenda Pemerkasaan Bumiputera (BEA) bagi tahun 2015.

- GLIC dan G20 telah mencatat nilai inisiatif keseluruhan sebanyak RM44.7 bilion berbanding RM43.8 bilion pada 2014, yang merupakan tahun pertama pelaksanaan KPI untuk BEA.

- Antara kejayaan GLIC dan G20 pada 2015 adalah pemerolehan berjumlah RM11.8 bilion daripada syarikat bumiputera, manakala RM2.3 bilion daripada nilai pengagihan khusus (*carve out*) untuk syarikat bumiputera.

- Selain itu, GLIC dan G20 turut melantik 49 vendor baharu di bawah program-program pembangunan vendor, mewujudkan dua konsortium rangkaian runcit dan ternakan, serta melatih 9,544 siswazah di bawah program Skim Latihan 1Malaysia (SLIM).