

Jenis Akhbar : Berita Harian

Tarikh : 12/03/2019

Edisi / Muka Surat : Nasional 16

Tajuk : Bank Pembangunan Koperasi ASEAN Bakal Direalisasi

Bank Pembangunan Koperasi ASEAN bakal direalisasi

S: Tahun lalu, semua negara Asia Tenggara memilih Datuk sebagai Presiden ACO bagi penggal kedua. Apakah transformasi dan pencapaian ACO sejak Datuk menjadi Presiden-nya?

J: Sebagai Presiden ACO, saya mendaftarkannya sebagai pertubuhan, mewujudkan perlembagaan, menyusun semula struktur dan merangka serta menetapkan hala tuju ACO. Selepas 42 tahun kewujudannya, ACO diterima dan diiktiraf Sekretariat ASEAN kerana peranan aktifnya mempromosikan koperasi dan produk dihasilkan oleh koperasi Asia Tenggara. ACO mewujudkan jaringan perniagaan seperti pelancongan, produk kewangan, produk makanan dan juga produk pendidikan.

Menerusi platform jaringan perniagaan serantau ini, saya meminta setiap negara memilih 10 produk untuk ACO yang diperakui halal untuk dipasarkan dalam kalangan negara Asia Tenggara dan juga di luar dari rantau ini.

Semua negara bersetuju syarat pemilihan produk halal kerana daripada 641 juta penduduk ASEAN (kira-kira 64 juta anggota koperasi), majoritinya orang Islam.

ANGKASA sebagai badan apex koperasi Malaysia memilih empat produk untuk pasaran ACO iaitu makanan halal, sistem kewangan Islam, koperasi sekolah dan ko-

Organisasi Koperasi ASEAN (ASEAN Cooperative Organisation – ACO), mencatat sejarah apabila mendapat pengiktirafan Sekretariat ASEAN untuk bergerak sebagai entiti mewakili badan koperasi puncak (Apex) negara di Asia Tenggara. Presiden Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia Berhad (ANGKASA), Datuk Abdul Fattah Abdullah yang mendaftarkan ACO di Malaysia 2015 selepas mengambil alih tampuk kepimpinan ACO daripada Dewan Koperasi Indonesia (DEKOPIN). **Ikuti temu bual beliau bersama wartawan BH, Wan Noor Hayati Wan Alias**

operasi kariah masjid.

Bagi koperasi kariah masjid ia boleh dijadikan rangkaian pemasaran produk koperasi di negara ASEAN yang mempunyai nilai dagangan tahunan keseluruhan sebanyak AS\$2.76 trillion.

S: Bagaimanakah mekanisme untuk memasarkan 10 produk setiap negara ACO?

J: ACO ada perancangan mengadakan pameran serantau dan akan menggalakkan untuk sebarang *business matching* supaya produk koperasi dapat dipasarkan secara meluas. ACO juga akan mempromosi produk ke luar rantau Asia Tenggara.

ACO mempunyai rakan dagang koperasi di seluruh dunia yang juga mencari rakan kongsi koperasi untuk menjalankan perniagaan secara dua hala.

Pada peringkat Ikatan Koperasi Antarabangsa Rantau Asia Pasifik



Abdul Fattah Abdullah

(ICA-AP), saya adalah Pengerusi Jawatankuasa Perdagangan dan Perniagaan Rantau Asia Pasifik yang berpejabat di Kuala Lumpur dengan ada terdapat wakil badan koperasi apex dari China, Jepun dan Korea Selatan di pejabat berkenaan.

ACO mendapat sokongan daripada Ikatan Koperasi Antarabangsa (ICA) dalam urusan perdagangan ini dan ACO sedang beru-

saha mewujudkan ASEAN Plus dalam kalangan koperasi yang akan menjadi rakan strategik perniagaan yang dapat memajukan perniagaan serantau sektor koperasi.

S: Datuk pernah mencadangkan penubuhan Bank Pembangunan Koperasi ASEAN bagi membiayai aktiviti koperasi di Asia. Apakah perkembangan cadangan berkenaan?

J: Cadangan itu sudah mendapat persetujuan daripada semua ahli ACO menerusi Mesyuarat Agungnya tahun lalu, sejajar keperluan dan peranan koperasi yang semakin meluas, khususnya menjadikan Komuniti Ekonomi ASEAN. Sudah ada beberapa institusi kewangan di Asia yang mahu bekerjasama dan menyediakan dana bagi merealisasikan cadangan berkenaan.

Kini usaha itu dalam peringkat

mengenal pasti negara mana yang boleh mendaftarkan penubuhan bank berkenaan dalam waktu terdekat. Penubuhan bank bermatlamat, memudahkan koperasi mendapat pembiayaan bagi mengembangkan perniagaan dan aktiviti masing-masing, tanpa perlu melalui karenah birokrasi atau undang-undang yang dilihat “tidak mesra” koperasi.

S: Adakah penubuhan Bank Pembangunan Koperasi ASEAN masih relevan kerana negara sudah ada SME Bank dan bank komersial lain yang menyediakan pembiayaan kepada perusahaan kecil dan sederhana?

J: Cadangan ini juga berikutan dana disediakan SME Bank tidak mencukupi manakala bank komersial pula kurang yakin dengan koperasi kerana struktur kepimpinan koperasi melalui proses pemilihan setiap tahun.

Bagaimanapun, ada negara yang pemilihan kepemimpinan koperasinya dibuat sekali dalam tempoh lima tahun dengan mesyuarat agung diadakan pada setiap tahun. Ini lebih diyakini oleh bank komersial dalam sebarang keputusan untuk meluluskan pembiayaan. Bagi memperkasakan koperasi, kemudahan modal, proses pembiayaan perlu lebih mudah sedangkan realitinya koperasi lebih *survive* berbanding syarikat swasta.