

2015 年国会财政预算案辩论

贸工部 MTI

通过商团和行业协会 支持传统行业创新增值

1. 主席，我今天的发言重点是通过商团和行业协会，支持传统行业提升。
2. 新加坡的经商环境一直在改变。新机会、新理念层出不穷，对传统行业造成冲击，尤其是人力短缺，经商成本上升，让许多中小企业异常头痛。过去几年，政府不断推出援助计划，协助企业应对经济转型，本地企业也绞尽脑汁，各显神通，想方设法提高生产力。正如尚达曼副总理所说，和其他国家相比，我国政府在援助企业方面是最为慷慨的。那么，怎样让这些慷慨的援助最大程度地发挥作用，取得成效？
3. 援助计划只能在资金方面提供协助，除了资金，转型更需要思维观念和大方向的调整。这些事情，靠单一公司做不到，需要借助商团和行业协会的力量，集体进行。
4. 在这方面，食品厂商联合会做得非常出色。他们带领会员提升行业能力，通过品牌塑造，把新加坡的食品推向国际舞台。例如，厂商联合会常年举办新加坡食品展 (Singapore Food Expo)，是本地最大、最热闹的会展活动之一；他们也组织业者一起到中国发展，打造“食尚新加坡” (Tasty Singapore) 品牌，去年又推出“卓越食品礼盒红心大奖 2014”评选活动，增加娱乐性和趣味性，发动更多商家和顾客参与。必须说明的是，厂商联合会一直得到政府各个部门的支持，也是“本地企业与协会发展计划 (LEAD)”受惠者。

5. 这个成功的案例让我们更加坚信，基于对行业的深刻理解，在提升行业整体形象和竞争力方面，商团能够发挥重要作用。我们需要更多象食品厂商联合会这样的商团带动传统行业。政府已经推出的商团援助计划，受惠者大多是实力比较强的商团，今后，我建议政府可以资助更多行业协会和商团机构。

6. 一般上，商团的领导者都是业界人士，熟悉行业情况，政府在制定和推广政策时，可以多听听这些业界人士的意见。过去几年，总商会一直坚持每个月与商团领袖聚餐，了解情况。大部分商团和行业协会在运作方面的问题主要有三点：一是财政能力，缺乏足够的资金。商团是非营利机构，运作资金有限。即使投入经费，也是花在了为会员商家服务方面，不是用来赚钱。借此机会，我也反映一个商团非常关心的问题。目前，商团只能申请生产力及创新优惠计划（PIC）的税务回扣，但不能申请 PIC 现金补贴。而大多数商团没有盈利，不需要交税，因而税务回扣形同虚设，希望政府也能让商团享受 PIC 现金补贴。

7. 目前政府的商团援助计划大多基于“共同承担”原则，获得政府资金的同时，商团也必须自行承担 30%或 50%的费用。这个门槛，让一些商团望门止步，而这些徘徊在门前的商团，往往就是最需要资金援助的机构。

8. 第二点是领导人青黄不接，急需引进新鲜血液。目前各个商团都在积极努力地招募年轻企业家，不过，好的企业家不一定是好的商团领袖，年轻人需要时间成长，需要在商团事务中磨练。

9. 第三点是缺乏固定的办公地点和秘书处人员。商团领袖是企业家，不是全职的工作人员，举办活动，推行计划，需要专业秘书处协助。目前，一些商团因为租金问题多次搬家，聘请好的秘书处员工也有一定困难。

10. 今年的财政预算案，政府加强了扩大业界合作项目（CIP），延长并加强提升企业能力合作计划（PACT）。这两项计划，分别在 2013 年和 2010 年推出，政府资助的

顶限都是 70%。我想了解的是，从推出到现在，有多少家商团实际受惠？同时，我也想请教，商团自行承担 30% 的费用，比例能不能减少？

11. 我非常赞同副总理的观点，我们要确保本地中小企业在未来五年和十年后还是充满活力。为此，我们需要和更多强有力的商团一起，主动带领传统行业 and 中小企业一起创新增值。