

SME 中小企业 专版

本专版每逢星期四刊登。欢迎商团提供资讯，请传真到63198125或电邮到zbcj@sph.com.sg

绿色转型——商界的责任与机遇

老板 生意经



高泉庆

全球气候极端化敲响警钟——地表平均气温首次超越17摄氏度，创历史新高，引发了林火、人类健康、粮食安全等挑战。中美重启气候合作谈判，美国总统气候问题特使约翰·克里呼吁以气候合作重新定义中美关系，携手开展艰巨任务。

人类社会本来就应该“诚信为本”，坦诚合作，放下分歧，共谋长远的共同利益，才不致如英谚所云“赢了战役却输了战争”。唯有理解与珍惜彼此命运相连，才能有决心不计代价地“创新为先”，改革企业营运，采纳绿色实践，传承本应属于下一代的美丽大自然环境。

作为弹丸小岛的新加坡深切

体会气候稳定的重要性。促进绿色转型是商界所应承担的“回馈为民”责任，其中也蕴藏着许多商机，这也促使了总商会去年起决定打造企业绿色转型的枢纽。

提升中小企业可持续发展实力

首先是加强中小企业的可持续发展实力。去年总商会的调研发现企业绿色转型的阻力包括：可持续性实践的成本高、更加顾虑生存能力及缺乏专业知识。对此，总商会和新加坡企业发展局、新加坡持续能源协会和新加坡科技工商协会，正携手开办项目，支持企业学习追踪碳足迹、进行绿色融资和提高能源效率等。

第二是加强区域企业合作。亚细安的绿色经济规模将于2030

年达1兆美元，有近五倍的增长空间，其中的机遇包括清洁能源的开发共享、电动车、智能交通系统、绿色建筑等。

今年马来西亚消除了太阳能的出口禁令，有意成为亚细安的绿色电力交易枢纽；新加坡上个月起开始从老挝经沿线各国电网进口可再生能源，标志着亚细安电力一体化的重要里程碑。而上个月举办的世界华商大会中，一位电动车企业家深刻阐述了电动车的价值开拓将不同于以硬件主导的燃油车，将以软件升级、人工智能进化，并带动“智能公路”等周边设施的发展，最终开创无人驾驶时代。

可见绿色转型商机无比庞大。总商会几个月来开始频繁走访马、越、泰、中等区域各国，汇聚力量推动绿色和共赢，我们

也将开拓一些促进区域华商合作的有效平台。

加强政商间理解互信 共同担当转型挑战

第三，是加强国人的团结、责任感和心理建设——特别是加强政商之间、企业之间的理解互信，共同担当新挑战。转型将产生碳税、碳信用以及其他合规成本，今年的财政预算案中，政府就宣布在转型过渡期为能源密集型企业提供津贴，减轻碳税负担。

上个月总商会和贸工部长颜金勇的对话中，他与我们分享了走访日本探索氢能合作的见闻，彰显了政府对绿色转型的坚定努力和开放思维。他也鼓励商家一定要有心理准备，气候和地缘政治挑战并非旦夕可以解决，

粮食和能源供应紧张可能持续。

前几天，印度就因为强季风降雨损害农作物，禁止部分大米出口；黑海紧张局势也导致小麦价格飙升。“由俭入奢易，由奢入俭难”是人性弱点，尤其在生活水平降低时，培养国人处变的韧性、团结互助和沟通谅解就十分关键。总商会将积极扮演政府和高阶沟通的桥梁，确保上情下达，下情上传。

气候变化带来重大代价、集体责任的同时，也在酝酿新一代的领军人物和伟大精神，及蕴藏庞大商机，绿色转型代表了全人类应当福祸与共的新征程；我们身处这个“小红点”的国人更加应当同舟共济，最终一定能成事在人！

此时此刻，我不禁想到总商会大厦嘉庚堂门口，由李显龙

总理所赠送牌匾上的16个字——“诚信为本、效忠为国、创新为先、回馈为民”，勾起了我对前建国先贤、华商和中华文化的不懈智慧的景仰，到今天的气候挑战下仍然振聋发聩——国与国、人与人的合作要事半功倍、行稳致远，必须以诚信为本；绿色转型要取得进展，必须广纳多元智慧和人才，破旧立新；人才和有志之士如果能在“立功”之后实现“立德”的更高境界，以德服人，展现无私奉献的胸襟，又何尝不是“回馈为民”呢？

作者是新加坡中华总商会会长

在新加坡售卖的汽车价格为全球最高，虽然只有少数人能拥有汽车，但相关行业和服务发展良好。数据公司Statista预测，本地的汽车市场价值可能在2027年达到

20亿8800万美元（约27亿5800万新元）。共三期的中小企业系列《车行驰骋天下·优质服务护驾》通过三家乡本地企业创办人的奋斗历程，带读者了解本地车业多年来的发展。

修车30载从眼耳并用到迈入电子时代

车行驰骋天下·优质服务护驾

王阳发 报道 ongyh@sph.com.sg

Motoserv老板郑任强是修车技工出身，由于在新加坡的姐姐介绍，他从马来西亚转到新加坡修车行工作，后来汽车科技一场变革带来机遇，让他踏上创业之路，买卖汽车诊断仪，客户对象是修车行，之后扩展修车行业务。

这些年来，生意起落和市场突变的挑战不断，郑任强越战越勇，集团开始发展特许经营修车业务，也到马国销售诊断仪。

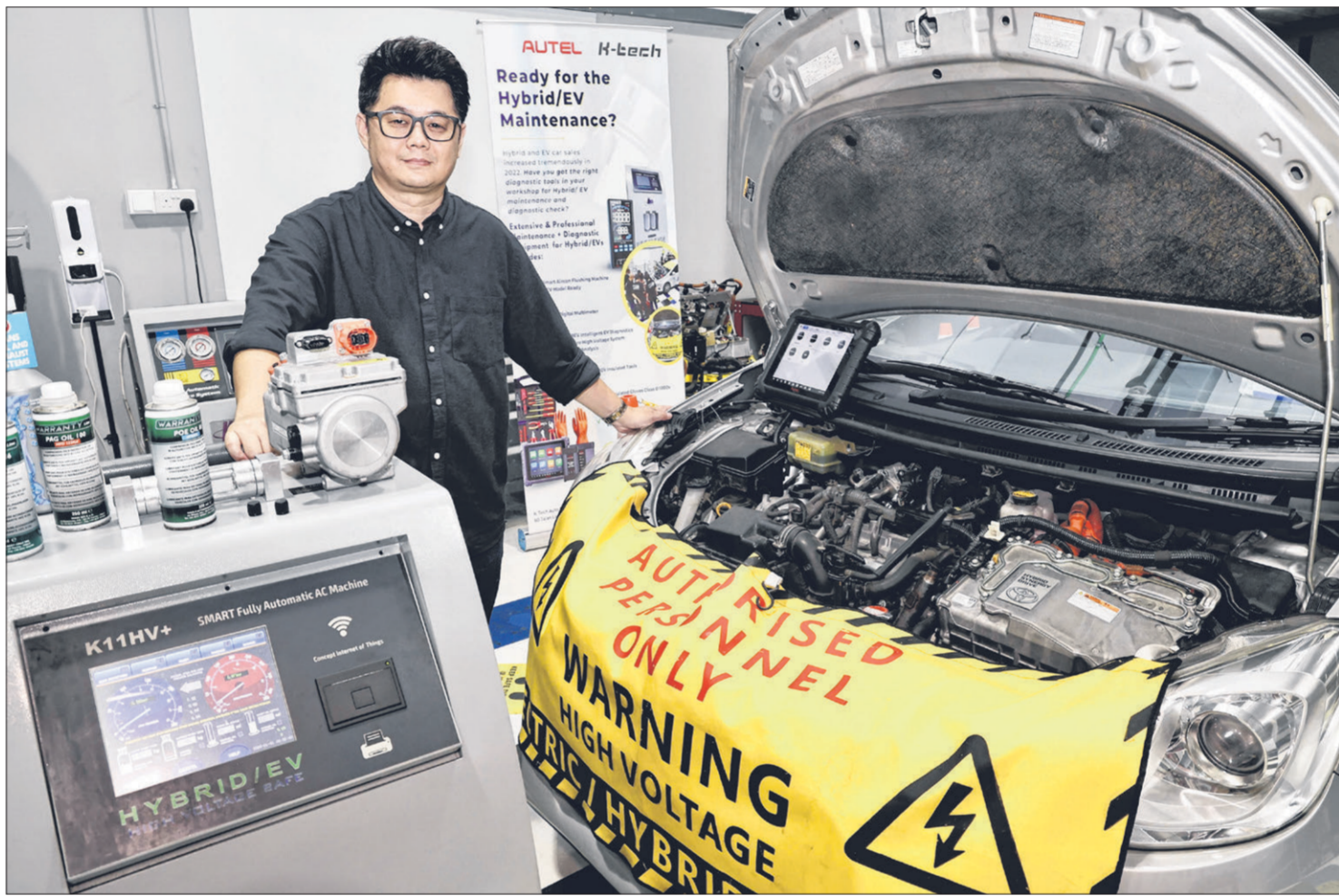
Motoserv是MK集团旗下公司，郑任强是MK集团总裁。郑任强（46岁）在克兰芝工业区一带厂房的办公室受访时说，因为那次科技变革，修车从用耳朵听、用眼睛看，变成必须用诊断仪。

原来，在90年代后半期，汽车引擎开始逐渐采用燃料喷射（fuel injection）系统，旧技术——化油器（carburetor），将一定比例的汽油与空气混合的机械装置，如同汽车引擎的“心脏”，面对渐渐被取代的命运。

郑任强说，这是引擎科技的电子化，修车业者对这一变革有些措手不及，因为要修采用新技术的汽车引擎，用眼睛和耳朵不行，要用诊断仪。

郑任强也从修车技工转为帮公司销售诊断仪等修车行所需的仪器和设备，这为他后来在2004年与友人联合创办第一家从事分销诊断仪打下基础。除了诊断仪，他们也分销维修汽车空调系统时使用的冷媒回收加注机。器材设备分销业务目前是MK集团旗下Ktech公司在经营。

除了分销器材设备，郑任强也开始帮助客户设立修车厂房，从零开始，从计划、车房布局到装修和购置器材设备，提供全套、一条龙服务。



郑任强说：“我们的目标是要在2030年之前，达到20间车房，其中14间为加盟车房。”（特约陈来福摄）

到2015年时，公司决定自己开一间车房，以便更了解客户的需要。这间车房就设在文礼一间蜗壳加油站。到2018年，这个业务已从一间车房扩展到八间，但是却不赚钱，一度亏损高达50万元。于是郑任强亲自接管这个车房业务，也就是Motoserv公司。

郑任强说：“Motoserv在2019年慢慢转亏为盈。但没想到接着便遇到冠病疫情。那时候我以为公司会倒，但还好政府出手帮助，补贴租金、补贴75%工资。我们也和员工开会讨论，很幸运的，员工都愿意和公司一起对抗疫

情。”

“2020年4月新加坡开始关闭边境，那时我们的生意很好，因为没有人驾车出国（在外国修车），所以我们的生意特别好。”

研究新能源趋势 大力发展特许经营业务

Motoserv于2018年开始研究新能源趋势，例如电动车的引进，并且联系了英国汽车学院（IMI）来教员工如何修理电动车。但疫情使培训活动停了一年，到2021年才能开始。

不过，电动车趋势的发展在本地看来也不会太迅速，郑任强认为，它的全面普及还有待充电站等设施到位。未来10年至15年里，内燃机（ICE）汽车的维修还是有得做。

郑任强透露，MK集团现在有约40多名员工，营收已高于疫情前。集团这几年来都有盈利，过去三年营收每年大约取得20%的增长率。

集团今后的一个新方向，是大力发展特许经营业务。他指出，其实Motoserv在2022年尾便开始推展特许经营（加盟）策略，目前已有两间加盟车房，今

年9月将添多一间加盟车房。郑任强说：“我们的目标是要在2030年之前达到20间车房，其中14间为加盟车房。”

为什么要发展特许经营业务？他说，公司投资修车行业，“知道坑在哪里”。“我们有以终为始的大方向，有一个目标并且朝这个目标前进，跟加盟者一起发展。”

Motoserv目前自营六间Autoserv修车房（都在蜗壳加油站），并在北部克兰芝一带的工业区设有校准中心兼总部。加上两间加盟的Autopro修车房（都设在加德士加油站），Motoserv在新加坡东南西北中都有修车房了。

郑任强指出，除了轮胎店之外，像Motoserv有这么多家门店的修车公司并不多。郑任强18岁开始在马来西亚吉打的一间轮胎店打工，1995年来新，至今一直在汽车维修及相关行业。创业时他和另一伙伴分别是30岁和28岁，没有什么积蓄。

郑任强的父母把马来西亚的排屋抵押给银行，筹得8万令吉帮他创业。另一伙伴的父亲则卖掉车子筹得4万令吉。那时1新元兑约2.2令吉。这名合伙股东现在负责拓展Ktech柔佛分公司的业务。

郑任强的姐姐和在新加坡的第一个雇主，也是他生命中的贵人。她姐姐把车子送到车房修理，结识这位老板，并介绍郑任强到这个车房打工修车。这家修车行也买卖仪器设备，在郑任强创业时向他买货，这位老板还给他信用，不必马上付款。

在修车行业打拼了超过四分之一一个世纪，郑任强认为，修车行业的未来，一方面须要不断提升员工技能，车房的设备也要完善，要不断地投资提升软硬件。他也考虑进入洗车服务市场，提供自动化洗车服务，把人员需求减至最低。

三之二

相隔三年 金字品牌奖再推出区域品牌奖

周岳翔 报道 yushchau@sph.com.sg

今年新加坡金字品牌奖（SPBA）相隔三年再度颁发区域品牌奖，吸引不少在海外布局的新加坡企业角逐，这些商家不仅放眼东南亚市场，也进军中国、澳大利亚及中东国家。

整体来看，今年参加的企业与往年一样踊跃，主要来自零售及专业医疗服务领域。

区域品牌奖的历届得主包括2019年星生能源集团（Sunseap）、2017年三脚标（Three Legs Brand）、2016年及2017年杨协成（2017年总冠军奖）、2013年总冠军得主诗肯柚木（Scanteak），以及2012年同乐集团及卫浴用品业者锐佳科技（Rigel Technology）（也是2012年总冠军得主）等。

今年的新加坡金字品牌奖已完成评审阶段。这次担任评审的包括新加坡企

业发展局企业服务署长周辉扬、新报业媒体Content Lab创意总监林志雄、新加坡知识产权局商标注册司司长陈泳滢、新加坡理工大学副教授林智兴、工艺教育学院副院长吴茂松和设计工作室United Design Practice创办人林威。

首次担任评审的吴茂松接受《联合早报》访问时指出，参与奖项的企业投入大量的心思和资源来打造自己的品牌，他们所精心制定的战略蓝图，以及对品牌拓展及运营的努力令评审留下深刻印象。

陈泳滢注意到，本地企业在用户界面（UI）和用户体验（UX）越来越改进，尤其是那些已成立多年的品牌。林智兴也认为，部分企业懂得如何善用数码平台去接触更广大族群和产生更大效果，这是因为“它们对自己品牌价值非常清楚。”

由于数码平台与客户交流非常直

接，林威指出，传统品牌只要愿意采纳客户反馈，即能从中获得转型机会。林志雄强调，品牌的历史有多久并不是关键，最重要的是要懂得利用与客户的经验，随着不同时代进行调整。

周辉扬指出，经历疫情，更多新加坡企业正通过多元化发展新业务领域来推动转型，以满足新兴市场需求。“我们还看到一些公司响应号召，将可持续发展作为优先事项，加大对环境责任。通过这样做，他们能够有效地以可持续的方式抓住新机遇，在当地脱颖而出，并在全球舞台上占据有利地位。”

新加坡金字品牌奖由中小企业商会（ASME）和《联合早报》联合办，本届主题是“果敢创新，自信自强”（Celebrating Creativity, Courage & Confidence），彰显本地品牌的创意和坚韧不拔的精神。

今年的新加坡金字品牌奖共有五个



担任第21届新加坡金字品牌奖的评审包括新加坡知识产权局商标注册司司长陈泳滢（左起）、新加坡理工大学副教授林智兴、设计工作室United Design Practice创办人林威和新报业媒体Content Lab创意总监林志雄。（叶振源摄）

组别，分别是潜质品牌奖（在新加坡成立三年至八年）、成名品牌奖（在新加坡成立超过五年）、悠久品牌奖（在新加坡成立超过25年）、区域品牌奖（在新加坡成立至少三年，进驻至少三个外地市场），以及特别表扬奖。除了特别

表扬奖外，各组别将选出一个总冠军，并让公众投票最受欢迎品牌奖。

特别表扬奖由金字品牌奖筹委会邀请参加。这些公司必须是在新加坡成立至少三年、在推广品牌方面有杰出表现的政府机构和非盈利机构。

刘燕玲提三“原料” 助食品业迈向新增长阶段

贸工部兼文化、社区及青年部政务部长刘燕玲提出三项“原料”，助“食二代”的业务和我国食品业迈向新增长阶段。“食二代”是新加坡餐饮业第二代成立的组织，会员彼此在生意上互相配合，也经常合作。它日前庆祝成立10周年，并邀请刘燕玲为晚宴贵宾。

刘燕玲在晚宴上讲话时指出，我国充满活力的餐饮业，加强了我国的吸引力，成为令人兴奋的餐饮地点和领先的生活方式中枢。食品不只把新加坡人联系起来，也把大家与世界连接上。新加坡独特的饮食文化和菜肴，构成了国民身份认同和传承的重要组成部分。

她希望“食二代”们能够让国民热情的火焰永远熊熊燃烧。为此她提出三个原料，希望助“食二代”的业务和我国食品业迈向新增长阶段：一、国际化；二、创新与生产力；三、可持续发展。她呼吁餐饮业者放眼海外。例如，有两个“食二代”成员最近参加新加坡

企业发展局（Enterprise Singapore）组织的越南商业考察团，与当地批发商和零售商建立了不错的联系。成员们也可以合作把握各地不同的需求和机会。她乐见“食二代”正在组织学习之旅，为成员提供建立联系的机会，以便更了解出口市场。

她以创新与生产力的良好配搭，作为第二个原料。业者不乏开发出新产品并成功出口海外的例子。数码化则可以

提高生产力和市场能见度。“食二代”的成员便参观过Lazada和Shopback，了解如何使用数码市场。

第三个原料——可持续发展，正日益受消费者重视。这是个机会窗口。她了解到，“食二代”已开始和劳动力发展局等伙伴合作，让成员了解供应链里可持续发展方面的方法。她希望“食二代”能支持和鼓励成员采纳可持续发展方法，让它们的产品更有吸引力。