



中资企业（新加坡）协会
China Enterprises Association (Singapore)



总第**3**期

2025年第3期

热烈祝贺 中华人民共和国 76周年华诞 1949-2025



中资企业(新加坡)协会
CHINA ENTERPRISES ASSOCIATION
(SINGAPORE)



中资企业(新加坡)协会第十四届理事会及全体会员
8 Temasek Boulevard, #43-03 Suntec Tower Three, Singapore 038988
邮箱:service@cea.org.sg 微信公众号:CEASingapore 网址:www.cea.org.sg



1949 2025



热烈祝贺中华人民共和国 成立76周年



国
庆
献
词

中华人民共和国
驻新加坡共和国
特命全权大使
曹忠明

今天，中华人民共和国迎来76岁华诞。值此国庆之际，中国驻新加坡大使馆全体工作人员与在新加坡工作、学习和生活的中国同胞共同祝福伟大祖国繁荣昌盛，并向长期支持中新关系发展的新加坡各界朋友致以衷心的感谢。

1949年的今天，中国共产党和中国人民向世界庄严宣告新中国成立，彻底改变了旧中国积贫积弱、受人欺凌的命运，开启了中华民族伟大复兴不可逆转的历史进程。

76年披荆斩棘，76年砥砺奋进。76年来，中国共产党团结带领全国各族人民，自力更生、锐意进取、守正创

新，创造了改革开放和社会主义现代化建设的伟大成就，创造了新时代中国特色社会主义的伟大成就。中国共产党第十八次全国代表大会召开至今，中国在改革开放的长期探索和实践基础上，大力推进和拓展中国式现代化，为实现全面建成社会主义现代化强国提供了更坚实的物质基础、更强大的内生动力。

今年是中国第十四个五年规划收官之年。“十四五”期间，中国经济稳中有进，前四年经济增速平均在5.5%，经济总量连续跨越110万亿、120万亿、130万亿元人民币，今年预计可达140万亿元人民币左右。不仅总量稳步增长，质量也持续提升。科技和产业创新取得重大突破，2024年高技术制造业增加值比“十三五”时期末增长42%，数字经济核心产业增加值增长73.8%，占GDP比重达到10.4%。绿色成为中国发展最亮丽的代表色，新能源发电装机规模历史性超过煤电，建成了全球最大清洁发电体系，单位GDP能耗四年累计降低11.6%，相当于减少11亿吨二氧化碳排放量。民生福祉切实改善，建成了全球规模最大的教育体系、社会保障体系、医疗卫生体系，义务教育巩固率 and 基本养老保险、基本医疗保险参保率均在95%以上。在打赢人类历史上规模最大的脱贫攻坚战后，“十四五”期间，中国进一步巩固拓展脱贫攻坚成果，接续推动脱贫地区发展和乡村全面振兴，越来越多的青年人返乡创业，推动传统农业产业向绿色化、数字化、智能化升级。

本月早些时候，中国将召开中国共产党第二十届中央委员会第四次全体会议，分析研究当前中国面临的经济形势和经济工作，并研究关于制定“十五五”规划的建议。“十五五”时期是中国为2035年基本实现现代化夯实基础的关键发力期。中国经济基础牢、韧性强、潜能无穷，将

朝着更高质量、更可持续的方向推进，中国式现代化将一步一个脚印、扎实迈步向前。

中国取得的成就不仅关乎自身发展，也为动荡变化的世界注入宝贵信心与活力。近年来，中国经济对世界经济增长贡献率保持在30%左右，以持续扩大开放的明确姿态和庞大市场潜力，为全球资本和企业提供了宝贵机遇。从不断缩减外资准入负面清单，到自贸试验区的制度创新，从全面实施跨境服务贸易负面清单，到便利跨境数据流动，中国以制度型开放不断破除壁垒，为外资提供可靠的发展锚点。2025年上半年，全国新设立外资企业超3万家，同比增长11.7%，累计新设外资企业22.9万家，比“十三五”期间增加2.5万家。

单边还是多边、封闭还是开放、团结还是分裂，中国的选择非常明确，那就是开放发展、合作共赢。今年是世界反法西斯战争胜利80周年，也是联合国成立80周年。中国坚定维护以联合国为核心的国际体系、以国际法为基础的国际秩序、以联合国宪章宗旨和原则为基础的国际关系基本准则，持续推进平等有序的世界多极化、普惠包容的经济全球化。

不久前在“上海合作组织+”会议上，中国国家主席习近平最新提出全球治理倡议，主张奉行主权平等、遵守国际法治、践行多边主义、倡导以人为本、注重行动导向。这是继全球发展倡议、全球安全倡议、全球文明倡议之后，中国向世界贡献的又一重要公共产品。习近平主席提出的四大全球倡议各有侧重，并行不悖，分别从发展、安全、文明、治理四个维度，为动荡不安的世界注入稳定性和确定性。在人类历史演进的重要关头，中国愿同本地区和世界各国一道，从和平共处迈向命运与共，胸怀全球福祉，超越隔阂冲突，做友好合作的践行者、文明互鉴的推动者、人类命运共同体的建设者。

中国和东盟是山水相连的好邻居、好朋友，发展理念相近，利益深度交融。中国把周边视为外交优先方向，把东盟作为推动构建人类命运共同体的先行区。今年4月，中国召开中央周边工作会议，明确提出以睦邻、安邻、富邻、亲诚惠容、命运与共为理念方针。中国坚定做东盟国家的好伙伴，与东盟一起守护好和平与安宁，继续以中国式现代化为区域合作增添新动力，携手在推动亚洲现代化进程中相互支持、相互成就。

今年也是中新关系发展历程中具有特殊重大意义的年份。再过两天，我们就将迎来中新建交35周年纪念日。中国与新加坡外交关系应时代而生、顺潮流而兴，35载以来持续展现出前瞻性、战略性和示范性，不仅有力推动了两国各自发展振兴，也成为地区合作的良好典范。

我们在相互尊重基础上深化政治互信。中新关系由两国领导人亲自开创和引领，双方始终在相互理解、彼此尊重基础上擘画中新关系发展，政治互信不断加深。2015年，习近平主席对新加坡进行国事访问，同新方共同确立了与时俱进的全方位合作伙伴关系，开启了中新关系新时代。2023年，双方共同将中新关系提升为全方位高质量的前瞻性伙伴关系，为两国关系的未来指明了方向。今年6月底，新加坡总理黄循财成功访华。这次访问是在中新关系承前启后、继往开来的背景下进行的。两国领导人一同回顾建交35年来中新关系发展历程，认为相互理解、彼此尊重是中新关系稳定健康发展的坚实保障。两国领导人从中新长远发展的战略高度把舵领航，中新关系基础坚实，始终行稳致远。

我们契合彼此需求推进高质量合作。中新两国优势互补，始终坚持相互借鉴、互利合作、共同发展。1994年，中新第一个政府间合作项目苏州工业园区破土动工。时至今日，天津生态城、重庆战略性互联互通示范项目、广州知识城等一系列项目成为中新合作的标杆，两国“一带一路”、科技创新、金融、人文、可持续发展等领域务实合作不断走深走实、走向更高层次。2013年起，中国连续12年成为新加坡最大贸易伙伴，新加坡则连续12年成为中国最大新增投资来源国。2024年，中新双边贸易额达1111.1亿美元、同比增长2.6%，在全球经济面临“逆风”的大背景下尤其来之不易。两国务实合作保持与时俱进，契合彼此发展需要和时代需求，不仅造福两国人民，也为地区发展注入活力和动力。

我们相知、相亲、相融固牢关系纽带。中新关系的稳定健康发展，植根于两国人民悠久深厚的交往积淀，成长于双方一代代友好人士的接续传承与呵护。两国各层级、各领域、各地方之间保持频密交流互访，犹如邻里一般络绎不绝，且热度不断升温。2024年初中新互免持普通护照人员签证，极大便利了两国人员往来。自去年底以来，中国持续成为新加坡最大客源地。近年来，新加坡华乐团、亚洲文明博物馆等赴华演出、办展。《只此青绿》《红楼梦》《黄河》等中国文艺精品来新演出。双方在平等基础上开展文化交流，深化民心相通，共同浇灌亚洲开放包容、多元灿烂的文明之花。

面向未来，中方愿同新方一道，推动中新全方位高质量的前瞻性伙伴关系不断迈上新台阶，为两国人民带来更多福祉，为地区和平繁荣作出更大贡献。今年是新加坡建国六十周年，我们对新加坡政府和人民60年来取得巨大的发展成就感到由衷的高兴。祝愿中新两国繁荣昌盛，人民幸福安康！祝愿中新关系历久弥新，共同谱写更加精彩的友好篇章！

目录

协会新闻 | CEASG News

- 05 中新建交35周年音乐会成功举办
Concert in Celebration of the 35th Anniversary of the Establishment of Diplomatic Relations between China and Singapore Successfully Held

- 07 曹忠明大使出席中国山东—新加坡经贸合作交流会暨2025新加坡山东周开幕式
Ambassador Cao Zhongming Attends the Shandong-Singapore Economic and Trade Cooperation Conference & the Opening Ceremony of 2025 Singapore-Shandong Week

- 08 曹忠明大使出席2025中新绿色金融论坛
Ambassador Cao Zhongming Attends the 2025 Sino-Singapore Green Finance Forum

- 09 曹忠明大使出席“使馆之夜”媒体对话会活动
Ambassador Cao Zhongming Attends an Embassy Night Media Dialogue

- 10 第三届链博会“共筑韧性 共享机遇”中国—东盟供应链合作主题研讨会成功举办
Themed Seminar on “Building Resilience, Sharing Opportunities” for China-ASEAN Supply Chain Cooperation at the 3rd CISCE Successfully Held

- 11 中企协召开十四届理事会第三次扩大会议
CEASG Holds the Third Expanded Meeting of the 14th Council

- 17 中资企业境外税务合规申报专题研讨会圆满举行
Seminar on Overseas Tax Compliance Reporting for Chinese Enterprises Successfully Concluded

- 19 中企协成功举办“中资企业本土化运营高质量发展论坛”
CEASG Successfully Hosts Forum on High-Quality Development of Localized Operations of Chinese Enterprises

- 23 中企协举办“2025下半年中国经济形势展望与东盟产业链重构新趋势”研讨会
CEASG Organizes Seminar on “2025 H2 China Economic Outlook and New Trends in ASEAN Industrial Chain Restructuring”

高端访谈 | Exclusive Interview

- 25 联合早报 中企访谈室：中国银行新加坡分行行长史伟：企业要习惯“下雨”，银行要继续打伞
Lianhe Zaobao Interview Room with Chinese Enterprises: Shi Wei, President of Bank of China Singapore Branch, Says “Enterprises Must Get Used to ‘Rain,’ Banks Must Continue to Hold Umbrellas”

- 27 经济日报：专访新加坡制造商总会会长陈展鹏：新加坡稳步推进制造业复苏
Economic Daily: Exclusive Interview with Lennon Tan, President of the Singapore Manufacturing Federation: Singapore Steadily Advances Manufacturing Recovery

企业声音 | Executive Interview

- 29 专访协会理事兼会员发展与会员服务委员会副主席、中国交通建设股份有限公司（新加坡分公司）董事总经理 陈伟浩
Interview with Chen Weihao, Council Member of CEASG, Vice Chairman of the Membership Development and Services Committee, Managing Director of China Communications Construction Company (Singapore Branch)
- 31 专访协会理事兼研究咨询委员会副主席、中国银河国际证券私人有限公司银河海外首席执行官 冯瑞亮
Interview with Carol Fong, Council Member of CEASG, Vice Chairman of the Research and Advisory Committee, Group CEO of CGS International Securities

会员动态 | Member News

- 34 研究咨询委员会开展实地调研全力推进《新加坡中资企业年度发展报告》编制
Research and Advisory Committee Conducts Field Research to Advance the Compilation of the "Annual Report on the Development of China Enterprises in Singapore"
- 35 中企协专业服务委员会成功举办高质量发展专题讲座
CEASG Professional Services Committee Successfully Holds Themed Seminar on High-Quality Development
- 37 中企协金融委员会与城市建设与环境工程委员会调研交流活动
CEASG Financial Industry Committee and Urban Development and Environmental Engineering Committee Conduct Research Exchange Event
- 38 “新加坡学生走进中资企业”系列活动之德明中学走进中国移动国际
"CEA Bridging Talent Program" Series: Dunman High School Visits China Mobile International
- 39 “羽耀赛场，同心飞扬”：中企协第三届“联通招商杯”羽毛球友谊赛成功举办
CEASG Successfully Hosts the 3rd UM Cup Badminton Friendship Tournament
- 41 “竞渡端午，智联未来”：2025第一届“电信杯”中资企业（新加坡）协会龙舟赛圆满举行
Dragon Boat Festival: Empowering a Shared Digital Future Concluded Successfully
- 43 中资企业（新加坡）协会成功举办青年员工交友联谊活动
CEASG Successfully Organizes Encounter 2025: Youth Networking Event
- 44 中企协“孩子在新加坡读书，家长怎么办？”教育讲座成功举办
CEASG Education Lecture on "What Should Parents Do When Their Children Study in Singapore?" Successfully Held

研究专栏 | Research Column

- 45 顺应世界发展潮流，塑造财富管理未来——新加坡家族办公室专题报告
Embracing Global Trends, Shaping the Future of Wealth Management: Special Report on Singapore Family Offices

政策法规 | Policies and Regulations

- 54 商务部关于印发《企业境外廉洁合规工作指引》的通知
Ministry of Commerce Issues "Guidelines for Overseas Enterprise Integrity and Compliance"

58 会员速递 | Member Express

中新建交35周年音乐会成功举办



9月8日晚，由中国驻新加坡大使馆荣誉支持，中资企业（新加坡）协会、中国新加坡商会、新加坡中国文化中心联合主办的“Sing!黄河·梁祝”中新建交35周年音乐会在新加坡滨海艺术中心成功举办。中国驻新加坡大使曹忠明和夫人杨青、新加坡社会及家庭发展部兼律政部高级政务次长蔡瑞隆、新加坡前副总理王瑞杰、中资企业（新加坡）协会会长谭志勇、中国新加坡商会会长王子元、新加坡中华总商会会长高泉庆、中国交响乐团行政总监周宇、新加坡中国文化中心主任孔媛、新加坡交响乐团集团总裁郭兆龙，以及各

界人士约200人出席开幕典礼。

曹忠明大使在致辞中表示，今年是中国与新加坡建交35周年，也是中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年。几天前，新加坡副总理颜金勇应邀出席了在北京举行的80周年纪念大会。中方始终铭记新加坡“南侨机工”在中国抗战最艰难时刻，驾驶卡车在滇缅公路运输抗战物资，为抗战筑起“不沉的补给线”的英勇事迹。



曹大使表示，音乐会由中新两国艺术家共同演绎《黄河》《梁祝》“Sing!”等中新优秀经典作品，是续写中新文化交流、深化友谊的新篇，也是共同奏响新时代和平、正义的乐章。中国人民愿与新加坡人民一道，坚定站在历史正确一边、站在人类文明进步一边，坚持走和平发展道路，与各国人民携手构建人类命运共同体。

蔡瑞隆表示，中新建交以来，两国在政治、经济、社会、文化各领域携手合作，今晚的音乐会将通过艺术和文化促进新中间的深厚情谊。祝愿中新关系不断迈上新高峰。



谭志勇会长代表主办方致欢迎辞。谭志勇表示，回顾中新关系35年来的发展历程，在新中资企业都深深体会到，双边关系越是紧密发展，企业发展的机遇就越多、基础就越稳固。中企协自1999年成立以来，已从11家创始会员发展至逾1100家会员，成为组织健全、机制成熟、影响广泛的商业团体。中企协衷心感谢中新两国政府机构多年来给予协会巨大、坚定、全方位指导和支持，感谢新方各界机构和友好人士的真挚情谊。同时，也感谢在新中资企业为增进中新各领域交流合作、树立中资品牌良好形象的辛勤努力。未来，中企协将不断拓展服务方式、提高服务水平，为中新经济社会和友好关系发展贡献商协会力量。



音乐会由新加坡华乐团荣誉指挥叶聪执棒，中国著名钢琴家孔祥东和新加坡小提琴家孔朝晖与中国交响乐团精诚合作、精湛演绎中新两国的经典乐曲，受到现场观众的热烈欢迎，掌声经久不息。

本次活动得到30多家中企协会会员企业的鼎力支持。来自中新政商各届代表和在新中资机构员工及本地观众共1500人参加本次音乐会演出活动。

曹忠明大使出席中国山东—新加坡经贸合作交流会暨2025新加坡山东周开幕式

9月17日，驻新加坡大使曹忠明出席中国山东—新加坡经贸合作交流会暨2025新加坡山东周开幕式并致辞。山东省海外联谊会会长邓云锋、新加坡交通部代部长兼财政部高级政务部长、新加坡山东经贸理事会新方联合主席萧振祥、通商中国主席李奕贤等出席活动。

曹大使在致辞中表示，建交35年来，中新经贸合作走过了不平凡的历程，结出了累累硕果。山东与新加坡经济互补性强，合作潜力巨大，希望双方企业紧密交流，共同挖掘合作新机遇，携手推动经贸合作进一步走深走实。

中新约400名政商界人士出席活动，并见证签约了18个合作项目。交流会前，曹大使夫妇同与会嘉宾共同参观了“好客山东，非遗新韵”山东省非物质文化遗产展览。

山东省代表团访新期间，曹大使会见了代表团一行。使馆宗长青公参陪同。



曹忠明大使出席2025中新绿色金融论坛

8月12日，驻新加坡大使曹忠明出席中国农业银行新加坡分行主办的“2025中新绿色金融论坛”并致辞。中国农业银行副行长王文进、新加坡金管局助理行长兼首席可持续发展官柯丽明、使馆康伊明参赞、中资企业（新加坡）协会会长谭志勇等出席活动。

曹大使在致辞中表示，中国始终坚定不移地走绿色发展道路，为推动全球能源转型和绿色发展作出了重要贡献。中新两国推动绿色发展理念一致，合作成效显著，未来将继续深化可持续发展领域合作，续写高质量合作新篇章。

本次论坛以“点绿成金 新智共赢”为主题，来自中国和新加坡政商学界代表近300人出席活动。



曹忠明大使出席“使馆之夜”媒体对话会活动

7月30日，驻新加坡大使曹忠明出席驻新使馆与新报业俱乐部共同举办的“使馆之夜”媒体对话会，与媒体代表座谈交流。新资深媒体人、报业俱乐部主席丹尼尔，以及新加坡《联合早报》《海峡时报》、亚洲新闻台，彭博社、《华尔街日报》、路透社、法新社、日经新闻等媒体代表近80人参加活动。

曹大使表示，周边是中国外交的优先方向。中国坚定做东盟国家的好伙伴，将继续以中国式现代化为区域合作增添新动力。当今世界正处于百年未有之大变局，中国将继续以自身稳定增长为世界带来更多确定性，以三大全球倡议引领构建全球治理新格局，携手构建人类命运共同体。

曹大使并就中国经济、中新关系、中美关系等回答媒体提问。来宾积极评价中方坦诚开放态度。



第三届链博会“共筑韧性 共享机遇” 中国—东盟供应链合作主题研讨会成功举办

7月17日下午，“共筑韧性 共享机遇”中国—东盟供应链合作主题研讨会在北京成功举办。中国贸促会副会长于健龙、新加坡驻华大使陈海泉、中国新加坡商会会长王子元、马中商务理事会主席丹斯里拿督卢成全上议员、新加坡中华总商会国际事务委员会主席谢锦发等中外嘉宾出席并致辞。

陈海泉大使表示，国际自由贸易对于全球经贸发展至关重要。近年来，新加坡与中国经贸合作不断走深走实，两国是名副其实的全方位高质量前瞻性伙伴关系。希望两国以建交35周年为契机，携手打造更加紧密的区域供应链伙伴关系。



于健龙副会长表示，中国与东盟是命运与共的好邻居、好朋友、好伙伴，双方连续5年互为第一大贸易伙伴，累计双向投资超过4000亿美元，希望双方工商界继续深挖贸易投资产业合作空间、拓展科技创新增长空间、共创多边机制协作空间。中国贸促会愿同各方加强合作，助推中国与东盟经贸合作再续华章。



王子元会长表示，链博会以“链”为媒，有力推动全球产业向更深层次、更广领域融合，意义远超传统展会。作为本次活动的主办方之一，中国新加坡商会全力打造了“可持续发展生态圈”，将新加坡和中国的企业联系在一起，帮助新加坡企业深耕中国市场，同时助力中国企业拓展新加坡及东南亚市场。



卢成全主席表示，当前形势下，区域合作是抗风险的“集体解法”，企业应主动借助贸易投资促进机构和商协会开展跨境合作，携手推动绿色化、数字化转型，以RCEP为基础、以中国—东盟自贸协定升级为契机，深化制度联通。马中商务理事会将继续支持更多务实合作项目落地，为区域产业链供应链安全稳定和可持续发展贡献力量。



谢锦发主席表示，新加坡对中国的发展前景始终充满信心，双方具备深化区域供应链协作的巨大潜力。新加坡中华总商会长期致力于推动中国与东盟之间的经贸往来，积极协助新加坡企业拓展中国市场，促进中新企业携手开拓东盟乃至全球市场，将持续发挥桥梁作用，整合科技、人脉与资源，推动各方企业共赢。



出席本次研讨会活动的联合主办及支持机构嘉宾还有：中国马来西亚商会会长罗维坚、新加坡企业发展局中国司副司长谭舒怡、中国新加坡商会副会长兼秘书长黄星荣、新中好友汇会长薛宝金、新加坡DEPA国际中心副主席陈雅丽、贸促会驻新加坡代表处总代表兼中资企业（新加坡）协会秘书长付晓辉、中关村发展集团副总经理兼中关村国际董事长周瑞、星展银行（中国）北京分行行长濮洁等。



活动聚焦于加强区域合作、提升企业全球供应链的参与度，并进一步推动构建韧性更强、效率更高的供应链体系。



随后，胜科工业集团助理总裁、市场与招商部总监吴俊杰，中关村发展集团副总经理、中关村国际董事长周瑞，星展银行（中国）北京分行行长濮洁等3位新中企业代表先后做主题分享。

在圆桌会环节，来自科技、金融、法律等行业领域的15位嘉宾围绕工业物联网、人工智能驱动供应链产业链变革、供应链专业服务新趋势等话题展开讨论，现场气氛热烈。



第一场圆桌会由新加坡DEPA国际中心副主席陈雅丽主持，中国联通国际漫游发展运营中心总经理赵为、大华银行（中国）有限公司执行总监张晓、全球出海宝集团首席执行官何家俊、新加坡鸿信国际亚太业务部高级总监刘洪鹏等4位嘉宾围绕工业物联网和产业园互联互通展开讨论。



第二场圆桌会由品牌金融集团大中华区联合创始人兼总裁陈忆登主持，中国移动国际新加坡企业业务高级主任王西、立杰亚洲（律师事务所）中国区业务发展总监柳婷，新加坡电信企业风投中国总经理苏放、锐捷网络AIGC系统部总经理王晗等4位嘉宾围绕人工智能驱动供应链产业链变革展开讨论。



第三场圆桌会由新加坡德尊律师事务所董事黄砚庭律师主持，彦德国际业务副总裁、国际财税顾问张重阳，新加坡FAC诚信会计师事务所中国区运营总监徐宝静，新加坡南洋管理学院校长张旭伟，中资企业（新加坡）协会副秘书长、中冶新加坡高级副总裁杜冠儒等4位嘉宾围绕供应链专业服务新趋势展开讨论。



本次活动不仅嘉宾的分享充满智慧前瞻、亮点纷呈，首次由贸促会驻新加坡代表处代表谷娟和德尊律师事务所董事黄砚庭律师联合担纲的中英文双语主持充满活力，受到来宾的称赞。



此次研讨会作为第三届中国国际供应链促进博览会（CISCE）的配套活动之一，由中资企业（新加坡）协会、中国新加坡商会、中国贸促会驻新加坡代表处、新中好友汇、马中商务理事会、新加坡DEPA国际中心联合举办，并得到了近20家工商企业的支持。活动汇聚了部分驻华使馆、工商界、采购商、企业代表，以及媒体等中外政商代表200余人参会。与会代表纷纷表示，中国东盟地缘相近，人文相通，产业互补性强，尤其是在数字经济、绿色发展等领域合作前景广阔，未来可期。



中企协召开第十四届理事会第三次扩大会议

2025年7月11日上午，中资企业（新加坡）协会召开第十四届理事会第三次扩大会议。中国驻新使馆宗长青公参、经商处张兵一秘受邀出席会议，宗公参传达了曹忠明大使对协会相关工作的指导意见并讲话。中企协会长谭志勇和常务副会长杨雨、孙念北等协会领导出席，会议由秘书长付晓辉主持，理事及工作委员成员单位及相关工作人员近100人参会。



谭志勇会长代表第十四届理事会作关于《中企协2025上半年工作总结及下半年重点工作任务的报告》，上半年重点工作主要包括五个方面：一是通过召开特别会员大会，倡议企业合规与行业自律，为协会全年的工作打下了坚实的制度基础和组织基础。二是围绕中新建交35周年、中新（重庆）战略互联互通10周年等，支持“2025国际产业合作大会”与新渝“重庆周”等系列重要经贸活动举办。三是通过与新加坡全国职工总会NTUC以及通商中国联合举办开年首场座谈会，围绕劳资政和谐关系与资源共享等议题展开深入交流，推动中企融合发展。四是进一步放大工作委员会功能，新的一年，专业及行业工作委员会扩容至96家，业务交流和文体活动频次明显增加。五是2025年上半年新增会员近百家，会员发展迈上新台阶。新版会员名录编辑和会员服务平台搭建也在同步进行。由协会秘书处牵头编辑的期刊《中企通讯》第一、二期也正式发布，全面提升会员服务水平。

下半年重点任务主要包括：一是将于9月8日，举办庆祝中新建交35周年主题音乐会。二是持续编纂中资企业旗舰研究报告。年度发展报告初稿将于9月底10月上旬完成。三是着力打造“中资企业会员服务平台”，助力会员企业在新发展，构建有凝聚力、有认同感的服务会员生态体

系。四是计划在11月中下旬，举办第六届中新经贸合作主题论坛。论坛上将同步举行年度发展报告发布会、“中资企业奖”颁奖典礼等重要议程。





根据议程，大会审议并通过了财务总监兼财务监督委员会主席郝岩在会上作《中企协上半年收支情况及下半年重点项目预算的报告》，以及秘书处常务助理秘书长杨维迅《关于协会4-6月新会员名单》和秘书处副秘书长杜冠儒《关于搭建中企协会员服务平台的方案》等三项议题。





随后，14家常务理事及工作委员会代表依次发言，各自汇报了上半年各委员会的工作情况以及下半年的工作计划。



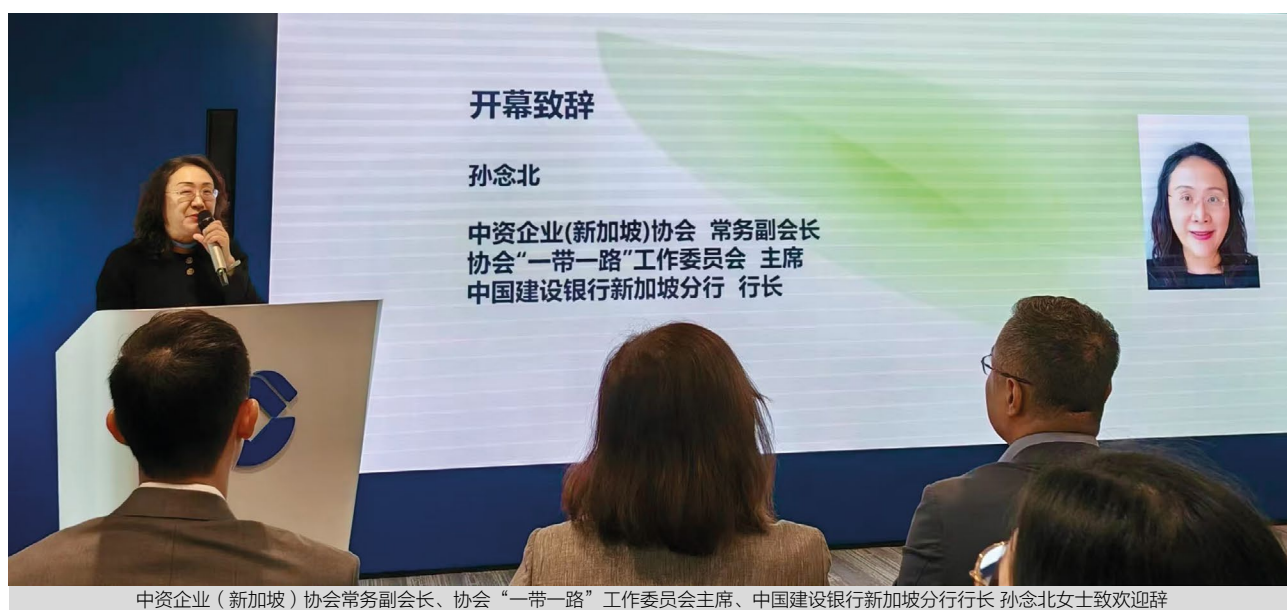
最后，宗长青公参致辞，对本次理事会会议成功召开表示祝贺，传达了曹忠明大使对协会工作的重要批示，并提出两点希望：第一，希望会员企业齐心协力支持协会做好下半年重点工作。协会理事及专业委员会，要齐心协力抓好重点工作落实，推动今年协会工作再上新台阶。第二，希望各驻新中资企业坚持不懈做好安全生产和合规经营工作，坚决反对不正当竞争，使馆将一如既往加强对协会专业委员会、重点理事单位及协会相关活动的支持和指导，全力确保协会各项工作有序推进。



中资企业境外税务合规申报专题研讨会圆满举行

2025年8月11日下午，中资企业（新加坡）协会、协会“一带一路”工作委员会、中国建设银行新加坡分行、德勤东南亚中国服务部及企查查科技股份有限公司共同举办《中资企业境外税务合规申报专题研讨会》。活动在中国建设银行新加坡分行金融科技展厅举行，中资企业（新

加坡）协会常务副会长、协会“一带一路”工作委员会主席、中国建设银行新加坡分行行长孙念北、中资企业（新加坡）协会秘书长付晓辉、德勤东南亚中国服务部领导人兼东南亚税务合伙人李忠兴及100余位中资企业代表出席活动。



中资企业（新加坡）协会常务副会长、协会“一带一路”工作委员会主席、中国建设银行新加坡分行行长 孙念北女士致欢迎辞



德勤东南亚中国服务部领导人兼东南亚税务合伙人李忠兴先生致辞

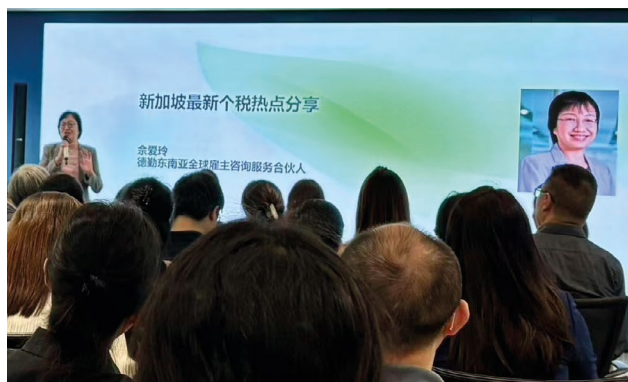
近年来，政府在推动税收法治化和与国际税制接轨方面持续发力，对企业在国际人才布局及跨境税务的合规性与有效性提出了更高要求。与此同时，随着全球最低税（Pillar Two）的落地，出海企业亟需在股权架构、税负管理及合规报告等方面进行全面评估与优化。税务合规已成为企业与个人高度关注的核心议题。研讨会上，德勤三位资深税务专家围绕相关问题分享了前沿信息与专业洞见；企查查科技股份有限公司代表亦介绍了中新企业在征信领域的实践经验。



德勤中国雇主人力资源全球服务华东区主管合伙人俞萌女士做《中国居民个人境外所得个税征管最新动态及征管案例及中资企业跨境人员税务合规计划与风险管控》的分享



企查查科技股份有限公司业务副总裁张勤鹤做《新中企业征信经验分享》



德勤新加坡及东南亚全球雇主咨询服务合伙人余爱玲做《新加坡最新个税热点分享》



德勤新加坡国际税合伙人陈文杰为《支柱二Pillar Two 税务亮点分享》



本次研讨会以理性务实的视角，聚焦企业出海发展过程中的税务合规关键议题，帮助与会者深入了解最新政策动向、合理部署筹划方案、科学评估潜在风险并优化组织结构，协助中资企业在变化中保持主动，从而在本地市场实现合规经营与稳健发展。

中企协成功举办 “中资企业本土化运营高质量发展论坛”

2025年7月29日上午，“中资企业本土化运营高质量发展论坛”在中国银行新加坡分行培训中心成功举办。活动由中资企业（新加坡）协会、新加坡全国雇主联合会等联合举办。中国驻新加坡大使馆宗长青公参、新加坡全国雇主联合会总裁郝硕、中企协谭志勇会长等单位领导出席并致辞。



谭志勇会长代表主办方致辞时表示：随着新中两国在经贸投资、人文交流务实合作的全面展开，中企协的发展也随之进入了“换挡提速期”。上半年，新会员发展数量达100家，注册会员总数即将突破1100家，协会的广泛性、代表性、凝聚力、影响力得到了全方位提升。当前，中新两国都处于经济发展的关键时期。站在两国关系的新起点上，我们愿同全国雇主联合会等对口组织机构一道，携手前行，开启服务中新工商企业合作高质量发展新篇章。

宗长青公参代表中国驻新加坡大使馆对活动的举办表示热烈的祝贺，并就当前中新合作分享三点看法：一是中新合作前景无比光明，两国企业不必等待观望、错失良机，要危中寻机，深化合作，加快发展。二是在当前全球传统行业竞争日益加剧基础上，中新两国企业在巩固深化既有合作基础上，要积极探索、开辟在数字经济、绿色发展、人工智能等新兴战略领域的合作。三是在当前中新政治基础不断巩固、中新友好更加深入人心的背景下，广大驻新中资企业有强烈的使命感和责任感，带头遵守驻在国的法律法规，带头实施本地化经营战略，带头加强行业自律，争做中新经贸互利合作的贡献者，争做促进中新友好关系的光荣使者。



新加坡全国雇主联合会总裁郝硕致辞时表示：作为新加坡劳资政三方合作框架的关键一环，雇联始终致力于推动公平雇佣、人才发展与企业转型。雇联代表雇主发声，积极建设更具韧性、包容性与可持续性的劳动力市场，并通过政策参与、政府推出的企业支持计划、顾问服务及交流平台，协助会员提升人力效能与整体竞争力。目前，雇联拥有超过3,800家会员企业，涵盖逾85万名员工。我们将继续与中资企业（新加坡）协会等对口机构携手，深化交流合作，共同打造更具韧性与可持续性的职场生态。



中国银行新加坡分行副行长陈金来致辞时表示：随着外部环境不确定性上升，企业出海面临供应链管理难度增加、海外合规要求更为复杂等挑战，因此对金融及各类专业化服务的要求更为综合性、个性化、场景化。依托中国银行集团全球化布局和专业领域优势，中国银行新加坡分行将持续完善“生态圈”+“场景化”的综合服务，打造全链条、多币种的汇率+利率风险管理服务，提供定制化的现金管理和跨境电商方案等，全方位助力中新增强产业链和供应链的韧性，为企业出海保驾护航。



德勤东南亚中国服务部负责人兼东南亚税务合伙人李忠兴致辞时表示：当前地缘政治复杂、合规挑战加剧，绿色转型势在必行。中资企业在全球不确定性上升背景下加速“走出去”，新加坡凭借优越营商环境成为关键枢纽。德勤将继续发挥专业服务优势并提供“一站式”出海服务，助力中资企业在新加坡及东南区域实现本地化、高质量和可持续发展，共迎挑战、共创未来。







随后，新加坡全国雇主联合会总监王经辉、高级经理许福明，凯登人力董事总经理李志明、德勤东南亚技术与转型咨询合伙人周英荣、中国银行新加坡分行亚洲债券承销中心负责人王东良、新加坡立杰事务所中国区联席主管陈希、德勤东南亚ESG可持续发展合伙人苏佩文、中国银行新加坡分行交易部负责人许遥遥等先后作了主题分享。

本次论坛由德勤新加坡及东南亚、立杰律师事务所、

凯登人力等单位联合举办，中国银行新加坡分行李钰担任主持，中企协会员企业代表共140人参会。

会前，宗长青公参、谭志勇会长与新加坡雇主联合会郝硕总裁、余福强副总裁一行举行了会谈，中国驻新使馆经商处张兵一秘、中企协秘书长付晓辉、中国农业银行新加坡分行总经理郭薇、中国银行新加坡分行副行长陈翔等陪同会见。



「2025下半年中国经济形势展望与东盟产业链重构新趋势」研讨会圆满举行

2025年6月26日下午，中资企业（新加坡）协会、“一带一路”工作委员会主办「2025下半年中国经济形势展望与东盟产业链重构新趋势」研讨会，活动在裕廊会堂一楼小礼堂举行。

协会秘书长付晓辉致开幕辞时表示，在全球经济格局快速变化的当下，深入探讨中国经济形势以及东盟供应链产业链重构趋势，对中资企业在新加坡及东盟地区的长远发展具有重要的指导作用。



活动中，万和国际介绍了“中新学生交流实习计划”。KPMG毕马威税务领域专家就企业出海税务合规问题和与会者做分享。



中国建设银行新加坡分行副行长苏瑾代表协会“一带一路”工作委员会致辞。委员会愿作为链接信息的桥梁、连接资源的平台、赋能发展的伙伴，帮助大家共同在不确定中寻找确定，在区域合作中释放协同力量。



“一带一路”工作委员会成员、上海交通大学新加坡研究生院安泰亚太中心邀请了活动主旨演讲嘉宾、上海交通大学安泰经济与管理学院教授黄少卿。黄教授长期深耕宏观经济研究领域并有多项建树。在演讲中，他指出，2025年一季度宏观经济展现出较强劲增长动力，GDP同比增速超出市场普遍预期，其中，扩大内需的财政政策在稳定经济方面发挥了至关重要的作用。然而，通货紧缩、投资疲软等问题依旧存在，尚未得到明显化解。下半年仍需要通过中美谈判守住外需基本盘，并突破货币政策的传导瓶颈，为扩大内需提供有效支持。



在活动的圆桌对话环节中，中国物流海外有限公司执董总经理李政霖、全球出海宝集团首席执行官何家俊、中国建设银行新加坡分行市场总监叶坡生以及新加坡鸿信会计（税务）师事务所中国区企业咨询总监李哲海等嘉宾围绕东盟供应链产业链重构新趋势展开深入探讨。对话由彦德国际董事总经理张洪浩主持。



鉴于当前全球经贸格局充满不确定性，各国在制定供应链和产业链政策、采取开放举措时，更加注重统筹规划与协同发展。与此同时，数智技术的飞速迭代以及各行业对绿色发展的高度重视，正推动全球产业链进行深度调整。在讨论过程中，嘉宾们围绕物流本地化，短链化，金融绿色化、多元化，税务合规化等话题各抒己见，分享了前瞻性的洞察和本公司的实战经验，为供应链和产业链的安全提出了前沿见解，助力行业加速转型与未来发展。

在全球经济一体化的背景下，中资企业在新加坡及东盟地区的发展面临着机遇与挑战并存的局面。通过本次活动的深入探讨与交流，相信中资企业能够更好地把握经济形势，应对产业链重构带来的变化，携手共迎更加美好的未来。



联合早报 中企访谈室： 中国银行新加坡分行行长史炜： 企业要习惯“下雨”，银行要继续打伞



4月对等关税战开启以来，企业要更加习惯“时常下雨的气候”，银行也应该尽量在雨天继续打伞。

中国银行新加坡分行行长史炜（54岁）日前在接受《联合早报》专访时，分享了她的观察和见解。

银行保证雨天“打伞”最好方法是信贷多元化

史炜说，在新加坡的企业以往可能习惯了“晴天”，但现在情况变了，有时“多云”，还可能常常“下雨”，企业要学会如何在这多变的环境下避险。同时，企业跨国经营的合规要求更高了，银行可帮助企业增强这方面的意识。

美国著名作家马克·吐温（Mark Twain）曾用这句话形容银行家：晴天送伞，雨天收伞。

史炜说：“企业希望雨天时，银行要撑伞，不要收伞。”

她指出，当雨天到来时，银行要给供应链和产业链上的核心企业准备好充足的流动资金，在它们需要提款的时候给予资金保障，确保资金链不断。

银行如何做到雨天不收伞呢？史炜解释说，银行雨天

收伞，一般上是因为市场出现了区域或行业性的风险，被收伞的往往是同类企业。“银行保证雨天继续打伞，最好的方法是信贷多元化，避免过度集中，不要在一个行业过热的时候集中投资。”

此外，她认为银行和企业要保持良好的双方信任和沟通渠道，银行需要持续了解企业的发展。因此她建议企业要有核心的主办银行，发展和建立信任关系，这样银行在了解到企业计划时，还会主动来洽谈。

史炜说：“有时候收伞不一定是最好的解决方法，要有更多耐心，通过债务重组或多元化资金来源，扩大融资渠道来化解问题。”

史炜举例，2020年期间大宗商品市场动荡，新加坡多家银行在大宗商品融资领域遭遇欺诈事件，纷纷暂停或退出相关融资。

新加坡分行有一家经营原油、成品油，以及石化产品贸易的本地企业客户，分行秉承审慎风险原则，加强对行业和客户经营动态了解，维持相关的授信，在接下来几年深化与客户合作，加大授信支持，协助客户经营发展。

《联合早报》进行访问的前一个周末，中国和美国刚宣布关税战休战90天，互相把关税税率降低，进行谈判。

史炜已观察到，进出口贸易受到影响，投资设厂、经贸合约，以及基础设施建设方面，大家都持观望态度，第二季以来的外贸单据和结算量增长也放慢。

面对挑战，她鼓励企业多拓展资本市场，例如发行新元、人民币或欧元等多币种债券，在市场奠定信用，先把道路走通，需要的时候可以通过这些市场融资。

未来五年要成为新加坡系统性重要银行

中国银行新加坡分行计划在未来五年，努力成为新加坡的系统性重要银行（Domestically Systemically Important Bank，简称DSIB）。

史伟在访问时也透露了分行这个未来目标，并在2027年达到总资产市场份额的2.5%至3%。

截至第一季末，以总资产计算，中行在新加坡份额占1.74%。本地三大银行则占银行系统资产近一半。

系统性重要银行指的是，对我国金融体系和整体经济正常运作起着重大影响的银行。

金融管理局对这些银行实施额外的监管措施，包括必须在本地注册零售银行业务。目前这包括三大本地银行和四家外资银行，尚未有中资银行在内。

史伟指出，要从目前水平，发展到2.5%至3%的市场份额，不能只靠稳定增长，意味银行业务要转型，需在新兴可持续发展领域取得领先优势，包括数码、养老、绿色、科技和普惠金融。

这是中国提出的五大金融领域，在新加坡也有类似概念。

她也定下目标，以渣打、花旗、汇丰三大跨国银行集团为目标，进一步提升在本地持有特许全面银行执照（QFB）的10家外资银行中的排名。

在四大中资银行中，中行分行的市场份额都占据领先地位，如截至第一季末总存款份额达59%，总贷款占49%。

过去五年，中行新加坡分行资产贷款稳定发展，截至第一季末贷款市场份额达1.78%，存款份额上升到2.25%。

分行拥有超过25万名个人客户和2800多个企业客户，比2020年底增加20%。企业客户当中包括800家中资企业，也有本地蓝筹股公司，此外中小企业客户也有所增长。事实上，本地企业占该行客户基础的65%。

储备人才 提升本地员工占比

值得一提的是，2024年分行在新加坡银团市场牵头行

市场份额达4.2%，在外资银行中位居首位，也仅次于三大本地银行。

史伟说，分行的排名跃升，主要是因为一带一路以及新中两地的银团贷款项目，例如分行作为银团主牵头行，支持胜科工业（Sembcorp Industries）在阿曼苏丹国的一个太阳能发电站项目，这是当地清洁能源和大型基建重点项目之一，也是新中在第三方市场合作和一带一路标志性项目例子。

根据分行2024年的营收贡献来看，企业银行占比超过70%，零售银行业务不到30%。

史伟称，分行固然会继续加强企业银行业务，零售银行也同样并进。她的目标是把个人客户基础增长一倍，达到50万人。

为此，分行继续加强产品服务，提供智能化的数码服务。她透露，分行正在和本地有声誉的企业探讨推出联名卡。目前分行已和《联合早报》及昇崧超市（ShengSiong）推出了联名卡。

在扩展本地业务同时史伟透露，这几年分行也在扩充本地人才储备，例如去年加入金管局国际外派计划（International Postings Programme，简称iPOST），今年派了五名新加坡员工前往伦敦、香港、北京、上海和悉尼工作。

此外，分行去年提拔了一名新加坡籍副行长。史伟的计划是，未来分行部门主管职位将进一步提升本地员工占比。分行目前约有830名员工，外派员工占比约5%，史伟计划将来让占比保持稳定。

史伟说，通过深耕本地市场，中行新加坡分行要成为中资企业走向东南亚和南亚，以及新加坡企业走进中国的首选合作银行，通过为本地企业和民众提供优质金融服务和担当社会责任，成为新加坡具有相当市场影响力的“准本地”银行。

经济日报：专访新加坡制造商总会会长陈展鹏： 新加坡稳步推进制造业复苏

您能否简单介绍一下新加坡“制造业2030愿景”？

新加坡贸易与工业部近日公布的数据显示，2024年新加坡制造业产值近1190亿新元，同比增长4.3%，扭转了2023年同比下降4.2%的局面，预计今年将实现持续性增长，进一步接近“制造业2030愿景”目标。

长期以来，制造业是新加坡经济的重要支柱之一，每年为国内生产总值（GDP）贡献约20%的产值。截至2024年底，制造业为新加坡提供了占总就业人数约12%的就业岗位，约48.6万人从事相关工作。

新加坡贸工部于2022年3月提出“经济2030愿景”，旨在从服务业、制造业、贸易和企业四大经济支柱着手，通过发展新引擎来推动服务业增长，把握先进制造业等领域的增长机会，加强贸易和互联互通，为本地企业打造蓬勃生态环境，促进经济可持续增长。其中，“制造业2030愿景”的核心目标是以2020年制造业产值1060亿新元为基准，到2030年实现制造业产值增长50%达到1600亿新元。

“制造业2030愿景”的核心战略包括4个方面：一是着力发展先进制造业，推进人工智能、机器人、物联网等技术应用。二是推进制造业数字化发展，推动中小企业“工业4.0”转型。三是实现制造业可持续发展，推动脱碳与绿色技术研发。四是注重人才培养，推进技能提升与全球人才引进。

新加坡“制造业2030愿景”成效如何？

经过近年来的持续努力，新加坡“制造业2030愿景”稳步推进，取得显著成效。自2020年以来，在制造业产值



中排名前五位、占总产值近八成的五大行业产值以及占制造业比重均实现增长。例如，排名第一的电子业，2020年产值为5.8万亿新元，占制造业比重为19.2%，2024年产值增至7.5万亿新元，占制造业比重上升至20.5%；汽车制造业在新加坡制造业中排名第二，2020年产值为5.1万亿新元，占制造业比重为16.8%，2024年产值增至6.3万亿新元，占制造业比重上升为17.3%；排名第三、第四和第五的化工行业、机械设备制造业、食品制造业同样实现了产值和占制造业比重的跃升。

继“工业4.0”目标之后，新加坡提出“工业5.0”的新发展目标，以强化制造业在国家经济中的核心地位。“工业5.0”是在“工业4.0”的技术基础上构建的概念框架，是“工业4.0+可持续发展+以人为本”的解决方案，强调可持续发展及以人为本等理念，包括考虑制造业对环境的影响及应承担的社会责任，确保技术服务于人类需求。

您认为新加坡“制造业2030愿景”面临哪些挑战？

新加坡“制造业2030愿景”在顺利推进的同时也遇到一些挑战。具体表现在5个方面：一是增速存在缺口。新加坡制造业年均复合增长率不稳，需提升并保持至4.2%以上。二是全球地缘政治博弈给经济持续增长带来不确定性。三是制造业总体面临就业人数不足，尤其是先进技术岗位人才匮乏的局面。四是企业面临生产成本上升的压力。五是区域国家间吸引外资的竞争加剧等。

针对这些挑战，新加坡政府采取了哪些措施？

为配合先进制造业发展，给制造业提供充足人才，新

加坡政府推出了“制造业2030职业计划”，旨在通过一系列措施帮助制造业企业吸引、雇用和留住本地人才，提升就业前景，内容包括制定“制造业雇主指南”，规划员工的职业发展道路，为学生提供额外的高质量实习机会等。

新加坡政府还重点鼓励中小企业采用人工智能技术，加速转型和提高生产力。2024年5月，新加坡企业发展局宣布，将在未来两年帮助超过1000家中小企业，使其通过使用人工智能技术等提高企业生产效率。新加坡企业发展局还与高校合作，进一步开发符合中小企业特定需求的人工智能方案，并提供津贴，帮助企业采用人工智能技术定制化方案，助力中小企业发展。此外，新加坡政府于2024年9月推出了为期3年的“制造业人工智能卓越中心”试点计划，以加速人工智能在制造业中的应用与转型。该试点计划将为制造业企业提供共享人工智能解决方案，并提供预测性维护等方面的应用。据了解，基于人工智能的预测性维护技术能够将设备停机时间减少近50%，维护成本降低20%至30%，并延长机器寿命10%至15%。此外，生成式人工智能技术在产品设计方面具有很大潜力，能够缩短设计周期并提高市场的响应能力等。目前，已有数十家企业加入该试点计划。

您认为新加坡“制造业2030愿景”的前景如何？

新加坡作为一个高度依赖外贸的经济体，虽然在发展上不时受到地缘政治冲突、贸易紧张局势等多方面因素的影响与制约，但新加坡政府将通过加强科研成果转化、深化中小企业转型、绿色制造激励、人才战略升级和精准吸引高价值外资等举措，如期实现“制造业2030愿景”。

（根据经济日报新加坡分社采访稿编辑整理）

专访协会理事兼会员发展与会员服务委员会 副主席、中国交通建设股份有限公司 (新加坡分公司) 董事总经理 陈伟浩

1. 请您介绍一下中交在新加坡的发展历史

中交在1986年进入了新加坡市场，见证了中新两国经济合作的蓬勃发展，也受益于此。中交新加坡分公司是2017年在新加坡设立，当时中交在海外157个国家和地区设有分支机构，我们在2017年的那个时间觉得是时机了，所以在新加坡设立了中交品牌。东南亚市场始终是中交的一个传统市场，中交在东盟的各国都设有机构。

2. 您能分享一下在新加坡的公司它是怎样一个战略定位吗？

新加坡是我们中交集团高度关注的一个重要国别，也是一个传统市场，而且根据结合这几年的发展情况，目前也是集团在境外产业链覆盖最全的一个国别，所以是我们在国内整体业务在发达国家的一个延伸，同时也是打造集团业务在发达国家的一个样板，集团也希望我们以在新加坡发展的经验来在其他发达国家进行复制。另一方面我们也在逐步的培养属地化的经营实体，打造我们在新加坡以及东南亚区域内有影响的实体公司，以新加坡来辐射周边。

3. 中交在新加坡的主营业务都有哪些？它在技术上有领先的的优势？

我们集团在新加坡这几年的发展形成了全产业链的状态，目前业务涉及了基础设施建设，装备制造、设计咨询、地产开发、港口投资以及水务环保多方面，中交作为这个建筑央企，也是一带一路建设的排头兵，拥有强大的技术实力和技术专家，也曾经建设过境内外众多特大型的项目，比如港珠澳大桥，在肯尼亚蒙内铁路，包括近期刚刚通车的深中通道，我们积累了丰富的经验，在过程中也攻克了很多技术难关。在集团的支持和指导下，中交在新加坡目前成立了专门的技术委员会，针对在新加坡实施的项目所遇到技术难题，定期组织进行交流问诊，研究相应的解决方案。这一项是我们在集团层面觉得做的好的一方面，目前也在其他国家进行复制。



4. 刚刚您讲到，其实中交新加坡是一个完善的产业链，其中包含设计、咨询、投资等等。为什么会设立这些领域？那么在这些领域里现在又能做到什么样的程度呢？

现在的央企都是大而全，都会有产业链上游下游的拓展。所以我们在国内集团层面有设计院，也有施工单位，也包括投资运营中心，中国最大的高速公路运营商。所以集团希望将这些在国内做的好的方面在境外进行延伸，然后发掘更大的机会，所以这是逐步的。当然我们中交在海外的拓展也分几个阶段。第一阶段80年代初，以劳务输出为主。随后逐渐做EPC项目，做总包。现在都是以投资、建设、运营全产业链的方式来开展业务，也是作为一个承包商，从初期发展到现在，逐渐大而全的这么一个发展模式。中交的业务模式是不断的在转型升级的。

5. 在这个过程中是不是新加坡的人才也起到了一些作用？

随着业务在新加坡的开展，我们也关注到新加坡的人

才优势。所以我们集团也在新加坡成立了人才交流中心，给我们的任务就是吸引新加坡本地的人才。一是到我们本地的公司工作，二是吸引一些人才到我们周边的国家工作。我们新加坡人才中心覆盖的范围有中亚、港澳、东南亚，包括国内。现在我们引进了一些人才到各个地区，目前反馈人员素质能力都非常好。

6. 这些人员都是从新加坡输出出去的吗？

是的。有在我们公司有合适的岗位直接就业的。除此之外，我们公司也有提供周边国家的工作机会的一个内部平台。周边国家需要哪些人才也会在内部的平台上进行广告，有需要的人可以报名。同时有些国家的个别项目会提出一些诉求，让我们来新加坡人才中心来帮助挑选招聘人才。

7. 您认为我们的基建企业在当地开展项目的时候，和当地的社区搞好关系是不是很重要？你们做了哪些事情？

这是一定的。很多的基建项目，其实都是市政项目。城市的地铁周边、商贸中心的周边，都是组屋，跟社区的沟通是非常重要的。有的时候能做好社区的工作，项目的实施就成功一半。所以我们每个项目上都有专配的专家来负责和社区沟通。过年过节也会跟周边的老百姓一起举行一些活动。同时也根据项目的进度和节点，提前向他们解释会发生什么，我们要做什么，让他们理解，这样会对我们项目的推动积极的作用。

8. 中交属地化程度有多高？在我们的管理人员和工人中本地人是怎样一个比例？

属地化是一个老生常谈了。我们中资企业无论到哪个国家，总部都要求属地化的发展。在新加坡我们希望能更进一步，我们的目标是被属地认可，所以我们是属地公司，而不是我们说多少个数据。现在我们的总人员中大概78%是属地人员。如果只看工人的话，那93%是属地工人。属地工人主要是以孟加拉印度为主的外劳工人，中国籍的工人只占很小的一部分。我们分公司中的中国员工大部分都是从国内外派来的，但是铁打的营盘流水的兵，作为一个企业，我们认为属地员工才是我们这个公司长期发展的一个基石。所以呢，我们也提出了一个本地员工的提拔培养一个CCCC标准。具体来讲就是Capability能力、Collaboration合作、Commitment奉献、Comprehension同理心。

9. 那您当时为什么要提出这4点呢？是为了鼓励属地员工，还是说为了让他们理解中国文化呢？

中交进入新加坡才有短短的五六年。我们既然进了这个市场，我们希望扎根长期发展。那么如何留住优秀的本地员工才是这个公司长期发展的一个foundation（根基）。我们希望能留住一批认可中交企业文化，愿意为中交长期工作的员工。我们也希望二三十年后回头看，有一批员工一直跟着我们一起。另外中交的这个缩写呢就是4个C，我们也就因此挑选了能代表中交，代表我们员工培养和选拔理念的这4个C开头的单词。

10. 目前我们的这些属地员工，尤其是被提拔的员工，他认可我们中国的企业文化？

认可的。我觉得跟他们沟通下来，他们对我们的企业文化和公司治理都非常认可。我相信在新加坡发展也肯定存在文化还有信仰方面的差异。但是中交作为一个建筑企业，我们的企业精神就是“交融天下，建者无疆”。所以在日常的管理和项目过程中，始终保持着这种海纳百川，一视同仁的态度，同时也考虑到每个员工的个人发展。所以通过这几年的观察和我们做的这些工作，我认为他们还是比较好的。大家一起融入在这个公司下，一起为公司的发展出谋划策，尽力提供各自的智慧。

11. 其实新加坡如您所说是一个发达国家，那这样一个发达国家您认为在未来的几年里，它的市场机遇还像以前那样多吗？

当我们刚进入新加坡这个市场的时候，就发现新加坡的建筑行业有一个很显著的特点，就是每年的市场规模非常稳定。我们还是看好新加坡的未来市场的，因为新加坡它有长久的发展规划，所以它的项目来源其实是可以看到的。这些项目包含了基建、房建、海岸防护计划、组屋的建设。所以我们预计未来新加坡市场的体量还会保持稳定。

12. 您认为什么样的企业目前适合进入到新加坡市场？什么样的企业又要仔细考量是不是适合进来？这些进入新加坡市场的企业又应该注意什么？

我结合我们公司的主业来说一下，我认为现在新加坡市场是一个比较好的市场，我认为现在也是进入新加坡的一个比较好的时机。因为现在基建市场项目比较多，特别是分包资源非常紧张。所以对于在中国做得好的分包资源进入新加坡市场，我觉得是一个好时机。但是新加坡市场的风险还是比较大的，因为他的要求高，标准高。所以进入这个市场后，如何扎根这个市场是一个挑战。在这种情况下，我觉得中资企业一起合作，大家搭船出海，能有效的降低风险，同时也能更多的展示联合实力，也能向业主，向新加坡展示更多的中国智慧。

专访协会理事兼研究咨询委员会副主席、 中国银河国际证券私人有限公司 银河海外首席执行官 冯瑞亮

**When did the company set up in Singapore?
公司何时在新加坡成立?**

CGS International has 46 years of history in Southeast Asia, starting as GK Goh Stockbrokers in Singapore in 1979. Today, we have built a stronghold in four out of the 5 largest economies in ASEAN – Malaysia, Indonesia, Singapore and Thailand, well as established operations in Hong Kong, South Korea, US, the UK, and Mauritius.

银河海外在东南亚已有46年的发展历史，其前身为1979年在新加坡成立的吴证券。如今，我们已在东盟五大经济体中的四个市场——马来西亚、印尼、新加坡和泰国——建立了坚实的业务基础，并在中国香港、韩国、美国、英国和毛里求斯设有运营机构。

**What unique advantage does your Singapore branch have in terms of technology, marketing, compliance? How do these strengths help your company grow in the international markets?
贵公司的新加坡分公司在技术、营销、合规方面有哪些独特优势？这些优势如何帮助贵公司国际市场上发展？**

Singapore is the regional headquarters of the CGS International franchise, which holds market leading positions in Malaysia, Indonesia, Singapore and Thailand. We are ranked among the top 5 brokers in Asia, with a wide range of financial products and services to serve different groups of clients across their financial journeys.

Our local teams are highly experienced, wide networks and deep knowledge of compliance and governance matters in the countries. We work closely with CGS in Beijing on the transfer of technology and



best practices in compliance and risk management to Singapore, then to the rest of the region.

新加坡是银河海外的区域总部，在马来西亚、印尼、新加坡和泰国均处于市场领先地位。我们位列亚洲前五大券商之一，提供广泛的金融产品和服务，助力不同客户在其财富管理旅程中的各个阶段。

我们的本地团队经验丰富，具备广泛的网络资源，并对各国的合规与治理事务有着深入的理解。我们与银河证券紧密合作，将合规与风险管理方面的技术和最佳实践引入新加坡，再推广至整个区域。

So how often do your company and other overseas branches collaborate on the purchase, personnel communication, knowledge sharing, deployment and coordinating? Does your headquarters encourage this kind of cooperation?

你们公司与其他海外分支机构在采购、人员交流、知识共享、调度 and 协调方面的合作频率如何？总部是否鼓励这种合作？

Singapore, as the headquarters, works closely with the local subsidiaries management to drive goal and vision alignment, and to cascade these to the staff. We also work closely with CGS, which has been very understanding and encouraging of local culture and management. I think that is how we have become a successful international franchise of CGS: With the expertise and parentage of CGS to support us, and our 46-year heritage to deepen growth in the region.

作为总部，新加坡与各地子公司的管理层紧密合作，以推动目标与愿景的一致性，并将其层层传递至员工。我们也与银河证券保持密切合作，银河证券对本地文化和管理方式给予了充分的理解与支持。我认为，这正是我们能够成为银河证券成功国际化平台的原因所在：在银河证券的专业能力与母公司背景的支持下，结合我们深耕区域 46 年的历史积淀，不断推动区域发展。

How has the trend of the international expansion affected your business? What beneficial changes have you seen?

国际扩张的趋势对贵公司的业务有何影响？您看到了哪些有利的变化？

Being the international arm of China Galaxy Securities, we help them to advance their Belt & Road Initiative; at the same time, we operate internationally and bring a global perspective to CGS through our international presence and clients. With our headquarters in Singapore, we are also able to bridge China and ASEAN.

作为中国银河证券的国际业务平台，我们协助其推进“一带一路”倡议；同时，我们依托国际化布局 and 全球客户，为银河证券带来国际视野。凭借总部设在新加坡，我们也能够在中国与东盟之间发挥桥梁作用。

What advice would you have for companies planning to expand into Southeast Asia? 您对计划进军东南亚的公司有何建议？

I would advice companies looking to expand into Southeast Asia to first of all, try to understand and respect the local cultures and management. It is

always important to start off with the partnership, and then go on to learn about one another's strengths, weaknesses, and the opportunities to pursue together. Once you have set that foundation, you can go on to the next step of stronger collaboration.

我建议有意拓展东南亚市场的公司，首先要努力理解并尊重当地的文化与管理方式。建立合作伙伴关系始终是首要步骤，然后再去了解彼此的优势、劣势，以及可以共同追求的机会。在打下这一基础之后，才能进入更高层次的紧密合作阶段。

Singapore's security market isn't as active as other international markets. Do you think it will get busier with more Chinese company entering? And why?

新加坡的证券市场不像其他国际市场那样活跃。你认为随着更多中资企业进入，它会变得更加活跃吗？为什么？

The Singapore market is less vibrant than other exchanges in the region, but I am very confident that this will improve. We already see more Chinese companies coming to us for advice to list in Singapore, or to dual list from Hong Kong to Singapore. To date, we have completed two secondary listings of two Chinese firms on the SGX. We are optimistic that the momentum will only increase from here.

新加坡市场相较于区域内其他交易所活跃度较低，但我非常有信心这一状况会改善。我们已经看到越来越多的中国公司前来咨询在新加坡上市，或从香港进行双重上市。截至目前，我们已完成两家中国企业在新交所的二次上市。我们对未来的增长势头持乐观态度，并相信这一趋势只会持续增强。

How does following ESG standards impact your companies? 遵循 ESG 标准对贵公司有何影响？

At CGS International, sustainability is one of our core values. As a member of the UN Global Compact, we adhere to the UNSDGs (Sustainable Development Goals) closely. We also launched the ASEAN Institute of Carbon Neutrality last year, and work very closely with local universities and public institutions to run sustainability programmes.

在银河海外，可持续发展是我们的核心价值观之一。作为联合国全球契约成员，我们紧密遵循联合国可持续发展

展目标。去年，我们还成立了东盟双碳金融中心，并与本地高校及公共机构紧密合作，开展各类可持续发展项目。

What is the advantage of the merger for the China Galaxy and the CIMB? How has it affected the branding?

银河证券与CIMB合并的优势是什么？对品牌的融合有什么影响？

CGS International is today the product of three mergers. The first was when CIMB bought over the equities business of GK Goh, allowing it to transform into an international franchise from a Malaysia-only business. Likewise, when China Galaxy Securities bought over the CIMB franchise, CGS also became international by leveraging its well-established international operations. This is how we came to be known as 银河海外。

CGS' acquisition allowed us to expand our product offerings; we moved into investment banking, with licenses obtained in Malaysia, Singapore, Indonesia and Thailand in less than two years. We started Wealth Management and Asset Management teams, with AM licences in Malaysia, Singapore and Thailand, and we're looking into Indonesia. I think each merger has helped us to grow from strength to strength.

银河海外如今是三次合并的成果。第一次合并发生在联昌收购了吴证券的股票业务，使其从单一的马来西亚业务转型为国际化平台。同样地，当中国银河证券收购联昌的这一分支时，银河证券也借助联昌成熟的国际化业务迈向全球化。这就是我们为何被称为银河海外的原因。

银河证券的收购让我们得以拓展产品线：我们进入投资银行领域，在不到两年的时间内获得了马来西亚、新加坡、印尼和泰国的相关牌照。我们成立了财富管理和资产管理团队，并在马来西亚、新加坡和泰国获得资产管理牌照，同时也在考虑印尼市场。我认为，每一次合并都帮助我们实现了持续发展与壮大。

On the most recent news regarding the Johor-Singapore special economic zone, what impact will it bring to your company? Is it an opportunity or challenge?

最近关于柔佛-新加坡经济特区的最新消息，对你们公司会带来什么影响？是机会还是挑战？

The Johor-Singapore Special Economic Zone is a very exciting development. I have gone there to see the potential benefits this may have for Singapore, Malaysia and China.

The JS-SEZ will change the dynamics in both countries – the Singapore-Johor causeway is the busiest in the world with more than half a million crossing it daily. With a mass rapid railway system in place, it will only take 5 minutes to cross Singapore to Johor, and that will ease a lot of restrictions and time. Singapore, being land-scarce, needs land to have more facilities. With the JS-SEZ, Singapore could become the headquarters for many manufacturing businesses, which will expand their production facilities to Johor.

This is where Chinese businesses will find it beneficial – because they are also trying to expand their manufacturing hubs into ASEAN, the JS SEZ offers them the tax benefits, with the strength of the Singapore ecosystem. Malaysia's manufacturing advantage and Singapore's well-established systems give Chinese companies the best of both worlds. Therefore, I would strongly encourage them to consider the JS SEZ and invite corporations under the China Enterprises Association to come and visit Johor. CGS International will be happy to arrange the visits so that they can see the advantages for themselves.

柔佛-新加坡特别经济区是一个非常令人振奋的进展。我曾前往实地考察，了解其可能为新加坡、马来西亚及中国带来的潜在益处。

柔佛-新加坡特别经济区将改变两国的动态——新加坡-柔佛关口是世界上最繁忙的关口，每天有超过 50 万人次通行。随着大规模快速铁路系统的建设，从新加坡到柔佛仅需 5 分钟，这将大幅减少限制与通行时间。土地紧缺的新加坡需要更多土地以建设更多设施，而有了柔佛-新加坡特别经济区，新加坡可以成为众多制造业企业的总部，同时将生产设施扩展至柔佛。

这对中国企业尤为有利——他们也在寻求将制造中心扩展到东盟，而柔佛-新加坡特别经济区为他们提供了税收优惠，同时可以依托新加坡生态系统的优势。马来西亚的制造业优势加上新加坡完善的制度体系，为中国企业提供了双重优势。因此，我强烈建议他们考虑柔佛-新加坡特别经济区，并邀请中资企业协会的企业前往柔佛考察。银河海外也非常乐意安排此类访问，让企业亲自感受其中的优势。

研究咨询委员会开展实地调研 全力推进《新加坡中资企业年度发展报告》编制

中资企业（新加坡）协会研究咨询委员会所有委员单位携手协会秘书处近期牵头开展了一系列卓有成效的调研活动，全力推进《新加坡中资企业年度发展报告》编制工作。

在问卷推广方面，自新加坡中资企业年度发展报告问卷调研启动以来，在为期近两个月的问卷推广中，研究咨询委员会联合协会通过多渠道宣传推广，实现理事会成员问卷回复率超90%，调研问卷回复数量和覆盖范围也创下历年之最。

7月以来，研究咨询委员会主席单位中国银行新加坡分行分管行领导带队实地调研中建南洋、紫金矿业等企业，深入学习了解在新企业发展情况，宣传推广中资企业调研问卷。目前，研究咨询委员会与协会秘书处正组织开展行业领袖深度访谈，覆盖金融、能源、ICT等多个领域，希望通过各领域、各行业企业代表分享出海经验与挑战，为行业发展提供前瞻性洞察。

下一阶段，协会研究咨询委员会将继续大力推动在新中资企业年度发展报告的编制工作，力求展示在新中资企业发展全景图，反映业内最新趋势和企业诉求，助力中资企业更好握本地和区域市场发展机遇。



中国银行新加坡分行分管行领导带队实地调研中建南洋

中企协专业服务委员会成功举办 高质量发展专题讲座

2025年5月20日下午，由中资企业（新加坡）协会专业服务委员会主办的“亚太经济环境展望暨中企海外高质量发展路径讲座”在中国太平保险（新加坡）有限公司“全球汇客厅”成功举行。活动吸引了近100位来自中资企业、专业服务机构及高校的代表参与，现场气氛热烈，反响积极。



中企协秘书长付晓辉在致辞中指出，面对亚太地区复杂多变的经济环境，中资企业亟需强化战略判断与风险管理能力，此次讲座通过高质量的分享，有助于会员企业开拓视野、稳健前行。



讲座环节中，新加坡国立大学顾清扬教授从地缘政治、技术变革与供应链重组等维度，深入分析全球经济趋势对企业国际化战略的影响；东盟+3宏观经济研究办公室（AMRO）李扣庆主任结合区域经济数据，分享RCEP背景下中国企业的区域机遇与挑战；锦天城律师事务所叶芳律师则从合规管理、知识产权保护与争端解决等方面，提出中资企业“走出去”需重点关注的法律要点。



中企协专业服务委员会致力于
为在新中资企业提供高水平的保险、
法律、财务等专业支持服务，持续推
动资源整合与协同发展。作为专业服
务委员会主席单位，中国太平新加坡
公司表示，将积极践行“服务国家战
略、融入当地社会、中新合作桥梁”
三大使命，为中资企业海外高质量发
展保驾护航。

中企协金融委员会与城市建设与环境工程委员会调研交流活动圆满举办

2025年5月6日，中资企业（新加坡）协会金融委员会与城市建设与环境工程委员会调研交流活动在中建南洋公司名门世家(Grand Dunman)公寓项目成功举办。本次活动由中资企业（新加坡）协会城市建设与环境工程委员会主席单位中建南洋公司与金融委员会主席单位中国农业银行新加坡分行联合承办，城市建设与环境工程委员会会员单位青建南洋控股有限公司、中铁十一局新加坡分公司、中国电建新加坡、中化三建新加坡有限公司，以及金融委员会会员单位中泰国际控股（新加坡）有限公司、中信银行(国际)有限公司、招商银行新加坡分行、国泰君安期货(新加坡)有限公司等企业代表共18人参与交流活动。

与会代表一致表示，金融与建筑行业在绿色金融、科技创新、跨境服务等方面有着广阔的合作前景。金融委员会成员通过此次活动了解了建筑行业现状与未来建筑市场发展趋势，表示将发挥新加坡区位优势，继续以绿色金融为抓手，创新并不断完善可持续融资框架，发挥不同类型金融机构的特色和优势，为企业拓展国际市场提供综合化、专业化解决方案，助力绿色经济、数字经济高质量发展。城市建设与环境工程委员会期待与金融领域开展更紧密的沟通协作，东盟是中资企业一个最重要的市场，多元业务发展离不开金融行业的支持，双方将共同探索可持续发展的创新路径，为建设更清洁、更美丽的世界贡献力量。



中建南洋公司介绍了项目的基本情况，从绿色建筑、低碳施工、科技引领等方面介绍了项目履约成效和亮点，随后参会人员深入项目现场实地参观调研，并围绕“一带一路”建设，深入探讨创新科技应用、金融服务建筑行业、推动绿色低碳发展、加快发展绿色金融、拓展特色业务、加大金融科技创新、助力企业跨境发展等主题。



本次活动进一步加深了中企协各委员会之间的交流与合作，开启了银企携手共创绿色未来的新篇章。

“新加坡学生走进中资企业” 系列活动之德明中学走进中国移动国际

为推动本地青少年深入了解中资企业发展与科技创新实践，中资企业（新加坡）协会持续开展“新加坡学生走进中资企业”系列活动。近日，“新加坡学生走进数据中心”活动由协会副会长兼文体与社会委员会主席单位中国移动国际亚太区顺利承办。本次活动吸引了德明政府中学近30名师生参与，学生们近距离接触中资企业，感受前沿数字科技的魅力。



本次参观不仅帮助学生将课堂知识与实际应用相结合，激发了他们对未来学习和职业发展的思考，也充分展示了中国移动在数据中心、海缆资源等领域的技术实力与建设成果，体现了中资企业在推动区域数字化发展中的积极作用，同时更彰显了中资企业在新加坡积极履行社会责任、推动科技教育普及的务实行动。



中国移动国际亚太区向德明中学师生介绍了公司发展历程和资源优势，并通过动画、讲解和互动问答，帮助师生们了解数字基础设施在全球通信和数据流通中的关键作用。在参观数据中心机房过程中，师生们了解了其设计标准、电力与制冷保障、运作流程，以及海缆资源与维护机制，进一步认识到数据中心与海底光缆在支撑全球信息传输中的协同作用，并加深了对数字经济基础设施的整体认知。



中企协副会长兼文体与社会活动委员会主席、中移动国际亚太区总经理赵亮表示，未来，中资企业（新加坡）协会将继续发挥桥梁纽带作用，联合更多在新中资企业，持续推进“学生走进中资企业”系列活动，搭建新加坡青少年了解中国企业、触达前沿科技、拓展国际视野的重要平台。

“羽耀赛场，同心飞扬”：中企协第三届“联通招商杯”羽毛球友谊赛成功举办

5月26日，由中国联通（新加坡）运营有限公司与招商局能源运输（新加坡）控股有限公司联合承办、由荣盛石化（新加坡）有限公司特别支持的中资企业（新加坡）协会第三届羽毛球友谊赛体育活动圆满落幕。



中资企业（新加坡）协会第三届“联通招商杯”羽毛球友谊赛前四强队伍合影

中国驻新加坡使馆经商处康伊明参赞、新加坡羽毛球协会（SBA）总裁胡凯威（Woo Kaiwei）、中资企业（新加坡）协会会长谭志勇、协会秘书长付晓辉、协会荣誉会长兼荣盛石化（新加坡）有限公司总经理孟繁秋、招商局能源运输（新加坡）控股有限公司总经理李骏、中国联通（新加坡）运营有限公司副总经理张翠萍及部分在新中资企业领导出席活动开幕式。

中国驻新加坡使馆康伊明参赞在开幕式致辞中指出，中资企业（新加坡）协会长期以来，通过举办丰富多彩的活动，增进了会员间的互动，促进了中新企业交流。而羽毛球是一项充满活力的运动，在中新两国具有广泛的群众基础，共同的热爱拉近了两国民众的距离。



中国驻新加坡使馆经商处康伊明参赞致辞

中资企业（新加坡）协会会长谭志勇在欢迎辞中提到，中资企业（新加坡）协会羽毛球赛自2023年创办以来，今年已经是第三届。比赛不仅增强了企业间的交流与合作，也丰富了员工的业余生活，成为展示团队风采、促进友谊的重要平台。



中资企业（新加坡）协会会长谭志勇致辞



新加坡羽毛球协会（SBA）总裁胡凯威（Woo Kaiwei）致辞

本届“联通招商杯”羽毛球友谊赛共有22支中资企业队伍参与，参赛队员人数达200余人。比赛按照男子单打、女子单打、男子双打、女子双打、混合双打5个项目进行，通过淘汰赛的方式优中选优。

经过一场场酣畅淋漓的比拼后，26日下午3时左右，中冶新加坡、招商局联队、国航顺丰联队、上海隧道新加坡4支队伍脱颖而出，成为本年度的前四强，并展开冠亚季军争夺赛。

经过激烈对抗与精彩角逐，中冶新加坡获得本届比赛冠军，招商局联队获得亚军，国航顺丰联队获得季军。上海隧道新加坡以其第四名的成绩获得“最具潜力奖”。



中资企业（新加坡）协会会长谭志勇为冠军队伍中冶新加坡公司颁奖



招商局能源运输（新加坡）控股有限公司总经理李骏为亚军队伍招商局联队颁奖



中国联通（新加坡）运营有限公司办公室主任单正洁为季军队伍国航顺丰联队颁奖



上海隧道工程股份（新加坡）有限公司荣获“最具潜力奖”

中建南洋、工行新加坡两支队伍因其在前置淘汰赛中均以5:0的比分战胜对手的成绩，荣获“最佳团队奖”。中国联通（新加坡）运营有限公司、招商局能源运输（新加坡）控股有限公司作为此次大型赛事活动的主要组织者，在活动筹备、活动执行及活动组织过程中展现出了出色的团队配合与协作能力，受到使馆、协会及各参赛队伍多方的一致好评，共同荣获“最佳组织奖”。



中国工商银行新加坡分行荣获“最佳团队奖”



中国联通（新加坡）运营有限公司、招商局能源运输（新加坡）控股有限公司共同荣获“最佳组织奖”

“竞渡端午，智联未来” 2025第一届“电信杯” 中资企业（新加坡）协会龙舟赛圆满举行

2025年5月30日，由中资企业（新加坡）协会与中国电信（亚太）有限公司联合主办的“竞渡端午，智联未来”2025第一届“电信杯”中资企业（新加坡）协会龙舟赛圆满举行。来自在新中资企业的八支代表队、160余名选手同台竞技，献上一场精彩纷呈、激烈角逐的水上盛宴。



比赛当天，波光粼粼的赛道上，参赛队员齐心协力、奋楫争先，八支代表队秉持“友谊第一、比赛第二”的精神，展现了企业间团结协作、锐意进取的风貌。

最终，由中国驻新加坡大使馆、中国电信（亚太）有限公司和中国工商银行新加坡分行联合组建的“使馆电信工行联队”斩获冠军！



此外，多个奖项也陆续揭晓，完整获奖名单如下：

奖项	队名
冠军	使馆电信工行联队
亚军	COSCO Silk Wave Voyager
季军	石油蛟龙队
最佳团队精神奖	太平吉象
最具活力奖	MCC 城市建设者
最强体力奖	中建南洋
最佳士气奖	带路者（一带一路委员会联队）
最佳风采奖	金融行业联队



本次活动吸引了来自政府、金融、科技、建筑、电信等多个行业的300余位嘉宾和客户代表亲临观赛，并借此机会展开了深度交流与互动。

在开幕式致辞中，中国驻新加坡大使馆杨刚公参，中资企业（新加坡）协会会长谭志勇以及主办方中国电信（亚太）有限公司总经理孙锋分别发言。他们一致表示：中资企业在新加坡通过形式多样的文化体育活动，持续推动中新企业间的联动与交流，龙舟赛作为中华优秀传统文化的重要载体，不仅有助于增强团队凝聚力，更在多元文化背景下彰显出中资企业的社会责任与文化自信。



作为本次赛事的组织方之一，中国电信（亚太）有限公司积极协调、周密部署，得到了多部门的大力支持。筹备与执行过程中，众多中资企业同伴通力合作，为赛事顺利举办提供了有力保障。

现场的啦啦队队友们的加油助威更是将现场氛围推向高潮，充分展现了企业文化中的青春活力与凝聚力。



作为中资企业在新的重要体育交流平台，首届“电信杯”龙舟赛不仅展现了企业之间的协作精神和运动风采，也成为弘扬中华文化、深化中新友谊的全新纽带。

展望未来，中资企业（新加坡）协会和中国电信（亚太）将继续携手广大会员企业，举办更多形式丰富、内涵深刻的文化交流活动，为中新两国经贸与人文合作注入新动力，助力企业实现高质量发展。本次活动这不仅是一场体育竞技的盛会，更是一次文化交流与团队协作的绝佳机会。让我们在这个充满传统文化韵味的节日里，共同感受龙舟运动的魅力，增进彼此之间的了解与友谊，弘扬传统文化，加强企业之间的联系与合作。



中企协成功举办青年员工交友联谊活动

为进一步关心青年员工成长，丰富会员企业员工的业余生活，并搭建跨企业、跨行业的交流桥梁，中资企业（新加坡）协会于近日在赞美广场成功举办“相遇2025”青年员工交友联谊活动。活动由协会文体与社会活动委员会主席单位中国移动国际公司承办，来自通信、金融、科技、建筑、制造等多个行业等50余家会员单位的70位青年员工参加。

本次活动由协会文体及社会活动委员会精心策划，通过一系列破冰游戏与互动环节，打破初识的尴尬，激发交流热情。现场笑声不断、掌声连连，充分展现了青年员工的活力与创意。



中资企业（新加坡）协会副会长、中国移动国际亚太区总经理赵亮在致辞中表示，青年员工是企业发展的希望，也是中资企业在新发展的中坚力量。协会希望通过举办多样化、趣味性强的活动，为会员企业员工提供一个相识、相知、相互支持的平台，进一步增强归属感和凝聚力。



未来，中资企业（新加坡）协会将持续关注青年员工的需求，积极探索多元化活动形式，持续打造温暖有力的企业交流社群。

中企协“孩子在新加坡读书，家长怎么办？”教育讲座成功举办

6月21日，中资企业（新加坡）协会文体及社会活动委员会、中国移动国际亚太区成功举办“孩子在新加坡读书，家长怎么办？”教育讲座。中国驻新加坡使馆教育处韩骏公参、中资企业（新加坡）协会秘书长付晓辉、副会长兼中国移动国际亚太区总经理赵亮、理事兼南洋管理学院校长张旭伟出席活动。活动特邀双语教育研究专家孙宝琦博士、优秀家长代表“若霖妈妈”李珊女士，围绕双语教育、儿童认知发展与亲子陪伴等议题，为家长们带来一场兼具学术深度与实践价值的分享。

中国驻新加坡大使馆教育处韩骏公参在致辞中充分肯定中资企业协会对下一代成长的关注与投入，强调提升双语能力、加强文化认同是中新人文交流的重要基础。他指出教育关乎未来，孩子的成长需要社会各方的共同关注与支持。



中资企业（新加坡）协会副会长兼中国移动国际亚太区总经理赵亮在欢迎辞中表示，此次讲座聚焦会员企业员工普遍关心的子女教育议题。作为协会成员，中国移动也希望借此搭建沟通桥梁，促进教育交流。



在主题分享环节，孙宝琦博士以“语言发展与双语教育”为题，从儿童语言习得、双语阅读能力培养、家庭支持策略等方面进行深入讲解，帮助家长科学理解双语发展的规律与方法。“若霖妈妈”李珊女士结合自身陪伴孩子成长的经历，分享了家庭教育中的实际案例，内容真诚细腻，引发家长强烈共鸣。现场家长围绕教育路径选择、学习习惯培养、亲子沟通等话题展开热烈交流。



本次讲座为在新中资企业会员家庭提供积极的教育支持，促进会员间的交流与联系。中资企业（新加坡）协会将结合会员实际需求，依托文体和社会活动平台，继续开展面向教育及家庭的主题活动，支持会员更好融入本地生活与环境。

顺应世界发展潮流，塑造财富管理未来

【编者按】中企协研究咨询委员会：本报告是中企协研究咨询委员会二季度研究成果，由委员单位银河证券牵头承担。家族办公室作为全球财富管理的“皇冠明珠”，正伴随超高净值人群的扩张与全球财富版图的变迁迎来关键发展期。新加坡凭借稳定的政治经济环境、极具竞争力的税收政策及连接东西方的枢纽地位，已成为全球家族办公室布局亚太的首选地。然而，监管趋严、合规成本上升与投资约束强化，也为行业带来全新挑战。

本报告由中国银河证券团队深度调研，系统梳理了家族办公室从古罗马“管家制”到现代多元模式的演进历程，揭示了全球各地区的规模差异、配置偏好以及发展趋势，并聚焦新加坡如何通过政策创新、地理优势、服务模式多元化等吸引全球资本。报告特别指出，在BEPS 2.0税务改革与反洗钱升级的背景下，中小家办面临生存压力，而头部机构通过科技赋能与组建专业团队来巩固优势。

对于中国券商而言，与新加坡家办的跨境协作不仅是服务高净值客户“走出去”的战略通道，更是整合投行、资管与跨境资源的试验场。如何借力新加坡的高度灵活的信托制度、可变资本公司（VCC）架构、极具竞争力的税收豁免政策以及依托东盟的自贸网络，同时发挥人民币资产定价权、本土产业研究等优势，将成为破局同质化竞争的关键。

摘要

家族办公室是全球财富管理行业的重要组成部分，被誉为“皇冠上的明珠”。自19世纪人类财富大爆发以来，全球超高净值家族数量快速增长，家办行业也迎来爆发式发展，类型和模式不断多元，科技与业务加速融合。目前，北美地区家办行业在全球范围内处于领先地位，但亚太地区的发展潜力更胜一筹。新加坡是亚太地区家办发展的重要阵地，其国内强劲的国民经济、稳定的政治环境、优异的地理位置，以及优惠的展业政策，吸引着大量的家族或企业在新加坡开展家办活动。券商系家办具有一定的天然优势，业务模式正从单一产品销售向涵盖“战略顾问+综合服务”进行行化，但仍存在同质化困境和核心能力短板。国内券商可构建与新加坡家办的战略协作体系，形成市场互补性与协同效应，进一步培育和增强竞争优势。

正文

一、家族办公室行业发展历程与现状

（一）家族办公室行业发展历程

1、起源：财富管理人和“信托”的兴起

古罗马时期，负责掌管国库和仆人的职能“majordomus”开始出现，这一角色在中世纪转变为“majordomo”，简单理解为家族的“首席管家”。在公元前500年左右，罗马的财富系统已经明显排他，比如外国人、异教徒等不具备接受遗赠的资格。为保证财产在家族内部私密运转，外部可信任的第三方被引入财富管理系统。

伴随财富在社会生活中作用日益重要，在国家层面上，财富管理者往往也被视为政治代表背后的真正掌权者。公元11-13世纪，财产传承需求的集中出现让“信任托付”制度进入公众视野。比如在十字军东征时期，士兵在远征前通常会将妻儿老小和家庭财产委托给第三方亲友代为照管；即便委托方不幸战死沙场，受托方也将按照约定在委托方子女长大后将代管财产交给他们。此后直至工业革命前的漫长历史时期，信任托付都是社会财富转移的主流模式。

总结来看，引入第三方，并将所有权和受益权分离的财务管理模式，让财产具备了独立性、长期持续管理等基本特征，从而有效防止了家族核心资产在几代人之间被出售或分割，由此保护了财产转移的完整性。这段历程在一定程度上也被视作家族办公室的源头。

2、发展：财富管理需求革新和现代家办诞生

工业革命带动社会生产力显著提升，社会财富大量积累，第一批世界级的顶级富豪诞生。过程中，人们的财富形态也由封建社会的土地，逐渐转化为货币等金融资产，金融领域由此进入快速发展期。此时，财富的跨领域、跨区域流通让财富保值增值更多依靠市场方式进行，千变万化的广阔市场对财富管理人的专业能力要求越来越高。与此同时，生产力解放对生产效率的高要求创造出大型公司，也伴生出所有

权形式的变革，财富管理与经营事务、个人财富与企业财务之间的区隔与协同，顺势成为家族财富管理的新议题。基于此，服务能力、组织结构有限的财富管理人，以及功能单一的财富管理工具开始显得吃力，财富管理模式亟待创新拓展。

1838年，摩根家族创建“摩根之家”（the House of Morgan）来管理家族遗产，摩根财团催生了最早的现代家族办公室之一；1868年，美国纽约的银行家托马斯·梅隆创办家族办公室，独立管理梅隆家族的资产，并研究如何管理和保护自己家族的财富；1882年，约翰·洛克菲勒成立家族办公室，雇佣专业人士打理资产配置和慈善活动。与其他财富管理机构相比，家庭办公室在个性化服务、保密性、控制力、灵活性和长期承诺方面更具优势，当富豪家族需要处理希望远离公众视线的问题时，家族办公室无疑更值得信赖。

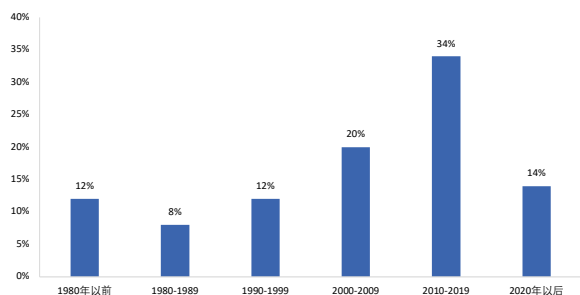
3、进化：从“单一家族办公室”到“多家族办公室”

无论是摩根家族、洛克菲勒家族，还是沿用此模式的古根海姆、杜邦和范德比尔特等顶豪家族，初代家族办公室基本只服务于一个家族，因此也被称为“单一家族办公室”（SFO, The single-family office）。大约一个世纪后，为不止一个家族提供财富管理服务的“多家族办公室”，或称“联合家族办公室”（MFO, The multi-family office）诞生。

1974年，由卡内基钢铁第二大股东亨利·菲普斯创立的“贝西默信托”开始为其他家族提供服务，由此成为一家信托背景的MFO。贝西默信托的转型初衷是希望通过多个外部客户分担管理费用，经过几十年的发展，贝西默信托发展迅猛，不仅资产管理规模持续膨胀至超过1000亿美元，服务家族也一度超过2500个。1979年，原本是SFO的洛克菲勒家族办公室开始为其他富豪家族服务，因而也实现了从SFO到MFO的转变。

MFO的出现开启了全球家族办公室形态多元化的先声，这背后暗藏着一条清晰的财富阶层发展线：二战后的20年，西方社会中产阶级崛起，社会财富进入新一轮井喷，整个金融行业随之迎来现代意义上重大发展期。2008年，美国次贷危机席卷全球，系统性的经济不确定性全面暴露，致使富豪家族对投资的专业性需求持续增加，以MFO为代表的家族办公室快速发展，成为全球顶豪家族保值增值的选择。

图1：当前全球家族办公室成立时期分布



资料来源：Deloitte.

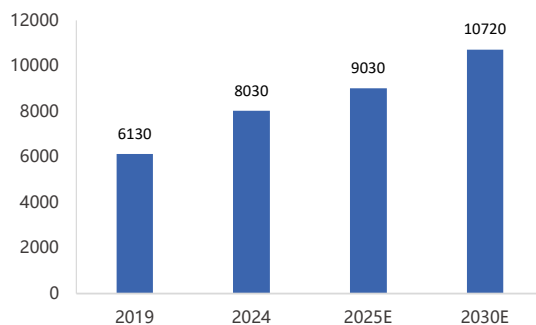
（二）家族办公室行业发展现状

1、家办数量：北美地区总量、增速全球领先

根据德勤调查数据显示，截至2024年，全球范围内单一家族办公室（SFO）数量在8030家左右，相较于2019年6130家，实现约31%的高速增长；预估到2030年，全球单一家族办公室数量将增长到10720家左右，相较于2019年增长75%。

分区域来看，截至2024年，北美地区SFO数量约在3180家左右，全球排名第一，相较于2019年提升44%。亚太地区排名第二，SFO数量约为2290家左右，相较于2019年提升28%。欧洲地区排名第三，SFO数量约为2020家左右，相较于2019年提升20%。中东地区、南美地区和非洲地区家族办公室发展处于起步阶段，SFO数量大约分别在290、200和50家左右。从增长幅度可以看出，2019年至今北美地区家族办公室发展快速，增速领先全球其他区域。

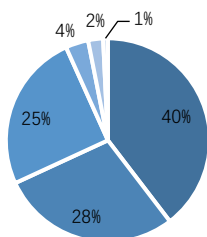
图2：全球单一家族办公室数量



资料来源：Deloitte.

图3：2024年全球单一家族办公室分布

■ 北美地区 ■ 亚太地区 ■ 欧洲地区
■ 中东地区 ■ 南美地区 ■ 非洲地区

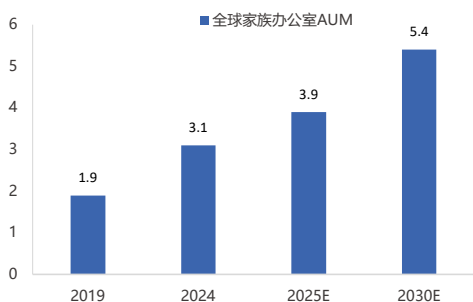


资料来源：Deloitte.

2、管理规模：北美地区超越欧洲，亚太地区持续增长

近年来，全球家族办公室AUM不断增长，影响力相应不断增强。截至2024年，全球家族办公室AUM达到3.1万亿美元，2030年预计增长至5.4万亿美元，增速达到74.19%；全球对冲基金2024年AUM为5万亿美元，中性预测下全球家族办公室AUM有望超越全球对冲基金。

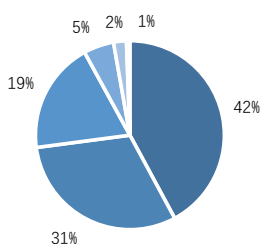
图4：全球家族办公室AUM（万亿美元）



资料来源：Deloitte.

图5：2024年各地区家办AUM

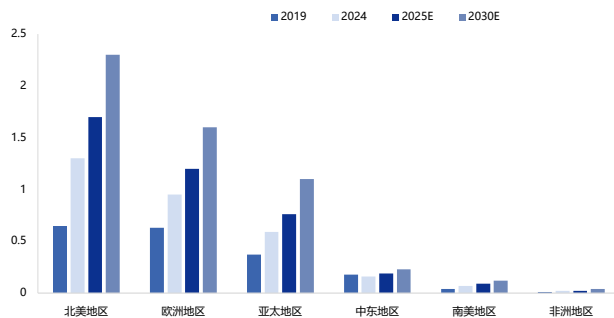
■ 北美地区 ■ 亚太地区 ■ 欧洲地区
■ 中东地区 ■ 南美地区 ■ 非洲地区



资料来源：Deloitte.

分区域来看，2024年北美地区家办AUM达到1.3万亿美元，排名全球第一，相对于2019年增长103.13%，增速领先全球其他区域。欧洲地区2019年家办AUM与北美地区相仿，但近年来增速有所下降，2024年为0.95万亿美元，排名全球第二。亚太地区家办AUM为0.59万亿美元，排名第三。中东地区、南美地区和非洲地区家办AUM较少，分别为1590亿美元、680亿美元和180亿美元。

图7：全球各地区家族办公室AUM变化（万亿美元）



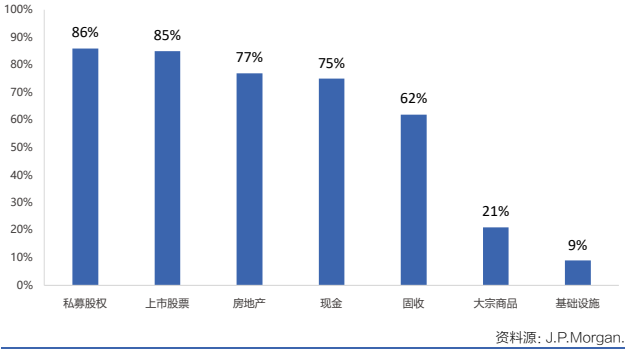
资料来源：Deloitte.

3、资产配置：以上市股票和固收资产为主

强大的资产配置能力是家族办公室的核心竞争力。目前，上市股票和固收资产仍是家族办公室投资组合的核心资产，但越来越多的家族办公室将目光投向另类资产，这反映了家族办公室在资产配置和风险控制方面不断增强的总体能力。另类资产为家办寻找市场alpha提供机会，且市值波动较小；此外，很多家族办公室的拥有者有着一定的创业背景，对于私募股权资产有着更强的接受度。

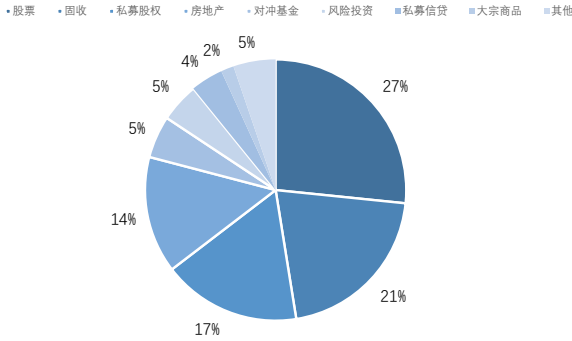
根据摩根大通调查显示，截至2024年全球家族办公室抽样调查发现，私募股权是最受全球家族办公室欢迎的资产类别，约86%的家办都配置了私募股权资产；其次是上市股票、房地产和固收资产，约85%、77%和62%的家办配置了上述资产。与全球其他地区相比，北美地区家办更倾向于配置风险投资和私募信贷，展现出更强的风险偏好和更高的收益需求；而除了北美以外的地区，其家办更偏好于配置固收等风险较低的资产。

图8：全球家族办公室资产配置偏好



资产配置比例方面，上市股票是全球家办配置规模最大的资产，占比达到26.26%；其次是固收资产、私募股权和房地产，占比分别达到20.85%、17.14%和14.47%；对冲基金、风投、私募信贷和大宗商品配置比例较低，分别为5.23%、4.85%、4.02%和1.59%。值得关注的是，全球家办另类投资配置比例达到52.53%，已超过上市股票和固收资产的47.53%。此外，家办规模也影响着其资产配置策略，规模越大的家办配置另类资产的概率也越高。

图9：全球家族办公室各类资产配置占比



（三）全球家族办公室发展趋势

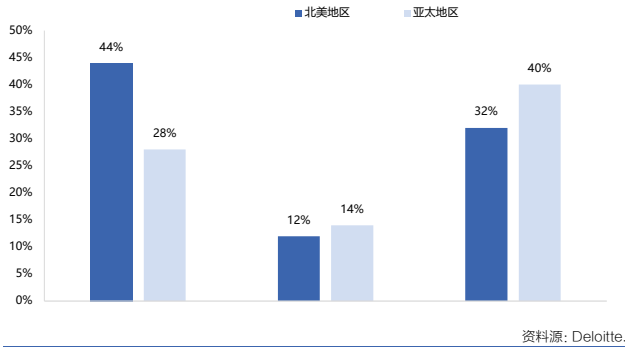
1、结构变化：家族办公室类型和服务不断多元化

随着家族办公室行业的发展，全球家族办公室的结构和提供的服务种类不断创新。不同于嵌入家族经营业务的SFO和虚拟家办，独立于家族经营业务的SFO逐渐发展壮大，除此之外各种类型MFO的创立也成为近期行业发展的热点。这些不同类型的家办具有差异化的打法和客户群体，并在不同的领域提供了差异化的业务和服务。随着财富管理领域的不断发展，家族理财室将通过建立新的结构和提供新的服务来不断适应全球经济发展，从而更好地为自己的客户提供量身定制的服务。

2、地区发展：亚太地区家办数量攀升，增速有望超越北美地区

随着家族的业务、投资和事务变得越来越全球化，对于家族办公室的要求也越来越全球化，更多的家办开始在全球不同地区开设新机构、新业务。虽然，目前北美地区家办数量和增速领先全球，但是北美地区家办行业已相对成熟，扩张速度正在放缓；而在亚太地区，由于家族办行业正处于发展期，其扩张速度正在升温，亚太地区有望在近年实现超越。具体而言，截至2024年北美估算有3180个单一家族办公室，相较于2019年增长44%；到2030年，这一比例预计将增长到4190家。在亚太地区，截至2024年估算有2290个单一家族办公室，相较于2019年增长28%。到2030年，亚太地区的家族办公室数量预计将增长40%，达到3200个，而北美地区的家族办公室数量预计将增长32%。

图10：北美地区、亚太地区家办增速对比



（3）科技革命：金融科技与业务融合发展加速

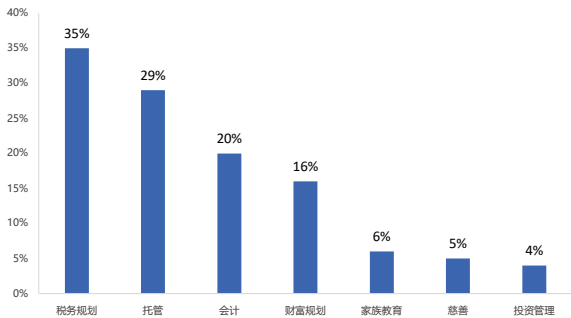
金融科技的迅猛发展，为家族办公室带来了更高的效率、准确性和便利性。在数字时代，传统的数据分析方法早已不足以完全捕捉相关信息，家族办公室利用好人工智能和机器学习技术，能够提升运营效率，简化投资决策流程，优化投资策略，从而做出更明智的投资决策。目前，越来越多的家族办公室开始采用人工智能进行投资组合优化（如贝莱德的Aladdin系统）、区块链用于资产追踪、机器人顾问用于下一代财富管理。管理资产超10亿美元的家族办公室将8%-12%的预算用于金融科技解决方案，高于2020年的5%。此外，基于金融科技的数字资产也逐渐被纳入家族办公室的投资范围。目前68%的家族办公室持有加密货币和NFT，42%使用专用平台进行托管和估值。

4、服务模式：加强外部合作，提升服务能力

随着行业日益专业化，家族办公室正日益加强与外部服务提供商在各种事务上的合作，未来需要高度专业化知识的

复杂服务通常与外部各方合作执行。根据Citi Bank调查数据显示,目前家族办公室外包占比最多的业务环节是税务规划,占比达到35%;其次是托管和会计服务,占比达到29%和20%。从资产管理规模来看,资产管理规模超过5亿美元的受访者更有可能在内部提供更多服务,较少外包,而资产管理规模低于5亿美元的受访者则相反。此外,全球家办正在不断拓宽服务范围,家族教育、生活方式管理、慈善等服务模式的关注度持续提升。

图11: 全球家族办公室各业务环节完全外包比例



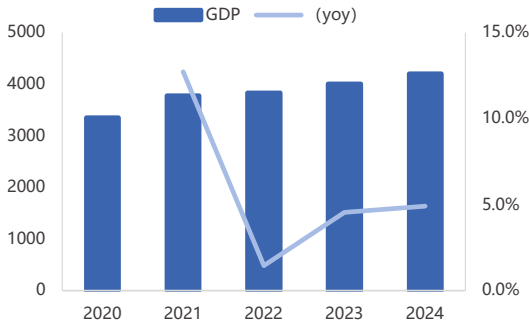
资料来源: CitiBank.

二、新加坡家族办公室发展现状、机遇和挑战

(一) 国民经济活力强劲, 家办规模发展迅猛

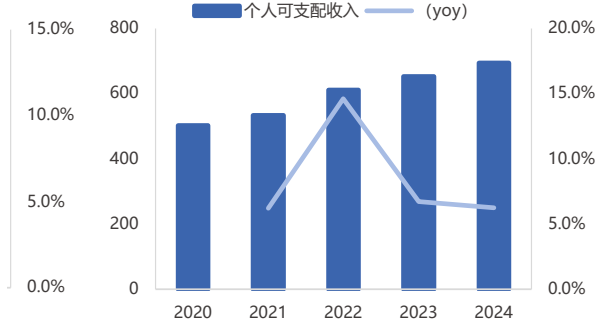
新加坡经济的稳定增长为其境内家族办公室发展营造了良好环境。从宏观经济数据来看,新加坡GDP从2020年3353.42亿美元增长至2024年4205.41亿美元,复合增速达到5.82%,2023、2024年增速均超过4.5%,其中服务业(含金融服务)增长4.1%,高于商品生产行业的3.6%。个人可支配收入,从2020年502.23亿美元增长至2024年693.41亿美元,复合增速达到8.4%。这不仅彰显出新加坡经济的强劲活力,也从侧面印证了家办行业蓬勃发展对整体经济的积极推动作用。

图12: 新加坡GDP(不变价)及增速(亿美元)



资料来源: Deloitte.

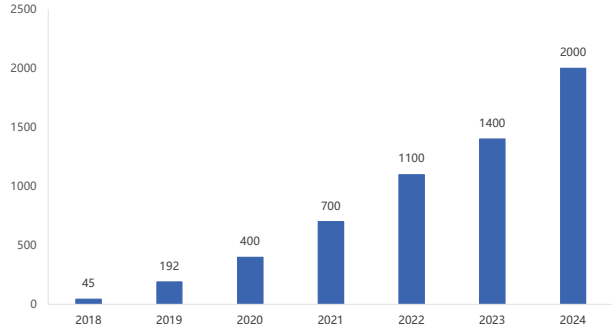
图13: 新加坡个人可支配收入及增速(亿美元)



资料来源: Deloitte.

近年来,新加坡家族办公室领域呈现出爆发式增长。回2022年新加坡单一家办数量为1100家,2023年底达到1400家,而2024年更是跃升至2000家。2024年9月,根据新加坡金融管理局数据,截至当年8月底,新加坡央行已为约1650个单一家办提供税收优惠,前8个月新增250家;仅在2024年最后四个月,至少又有350家新的家办涌入,增长率超21%。

图14: 新加坡家族办公室数量



资料来源: 新加坡会计与企业管制局 (ACRA)

(二) 政策创造发展机遇, 地理优势亦然突出

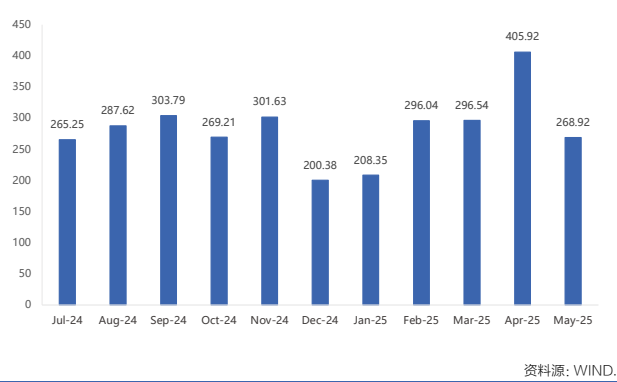
新加坡家办数量大幅增长的背后,是全球财富转移趋势的体现,来自中国、印度、东南亚等地区的高净值人士纷纷将目光投向新加坡。新加坡积极构建完善的家办法律制度与政策保障体系,打造出极具吸引力的营商环境,其政策扶持力度、低税率优势,以及作为东南亚市场门户的独特地理位置,使其成为全球家族财富管理的热门目的地。新加坡金融管理局明确表示,将持续与行业紧密协作,进一步巩固其作为重要财富管理枢纽的地位。

1、政治经济环境稳定, 政策制定透明稳健

新加坡的自由市场经济允许灵活且具有成本效益的投

资，由于腐败率低而保持高度机密性，使其成为处理敏感金融信息和策略的理想选择。新加坡拥有透明、稳健的金融监管体系，在全球廉洁指数排名中位居前列，是世界上腐败程度最低的国家之一。同时，其先进的医疗基础设施和安全稳定的社会环境，为高净值家族提供了高品质的生活保障，让企业家和投资人能够安心专注于财富管理，无需担忧监管不确定性和安全问题。此外，新加坡作为亚洲重要的金融中心，是资产和财富管理的首选目的地，也是许多风险投资的所在地。2023年，新加坡资产管理行业AUM达到5.41万亿美元，年增长10%，与过去五年复合年均增长率一致；新加坡股市成交额保持活跃稳定，近1年月均成交额约为300亿新元。

图15：新加坡交易所月度成交额（亿新元）



2、税收优惠力度较大，助力企业缩减经营成本

新加坡具有很有竞争力的税收制度，且适用半属地税制，即对所有在新加坡产生或来源于新加坡的收入征税，对一些符合条件的境外来源收入免于征税，如分红、分支机构利润、服务收入等。此外，新加坡不征收资本利得税或股息预提税。新加坡还与包括中国、印度、印尼在内的约100个国家和地区签订了《避免双重征税协定》。

新加坡的新设企业可以享受前三个纳税年度的免税待遇，其目的是帮助企业在新加坡扎根和发展。该项免税计划适用于新加坡的所有新公司，但下列公司除外：(i) 主要活动是投资控股；或 (ii) 主要活动是开发用于销售、投资或两者兼有的公司。符合资格的企业对于首笔 10 万新币的正常应税收入可享受 75% 税务减免，对于下一笔 10 万新币的正常应税收入的可享有 50% 税务减免。

新加坡家族办公室的税收优惠制度是吸引全球高净

值家族的核心优势，主要依托《所得税法》下的三大计划（13O、13U、13D），结合低税率环境与政策延续性，构建了极具竞争力的财富管理框架。家族办公室可以利用各种针对离岸或在案基金的税收优惠，通过这些计划，指定投资的特定收入或收益可免于在新加坡征税。

3、地理位置具备天然优势，多元文化加强优势发挥

新加坡的地理区位与多元文化特质，共同构建了家族办公室发展的独特优势，使其成为连接亚洲与全球财富管理网络的核心枢纽。作为亚洲金融中心的战略支点，新加坡地处东南亚核心地带，不仅是东盟市场的门户，更凭借海陆空交通网络的便利性，成为衔接区域与全球资本流动的关键节点。这种天然的地理优势，让家族办公室在服务东盟及周边国家高净值客户时具备显著的区位优势，无论是深入东南亚本地市场开展投资布局，还是统筹管理横跨多区域的复杂资产组合，都能依托高效的跨境沟通与资源整合能力，降低运营成本并提升决策效率。

多元文化交融的社会生态进一步放大了这种地理优势的价值。新加坡以多元种族与多语言环境著称，华人、马来人、印度人及国际社群的长期共存，孕育了兼具区域文化洞察力与国际视野的专业人才储备。这种独特的人文环境，使家族办公室能够轻松对接不同背景的客户，同时借助国际化的专业服务团队，满足全球资产配置复杂需求。时区优势与全球化商业环境的叠加，更让新加坡的地理便利性转化为竞争优势。作为连接东西方金融市场的“时间桥梁”，其所处时区能够高效覆盖亚洲主要交易时段，并与欧美市场形成接力，支持家族办公室开展全天候的投资决策风险监控。这种“一站式区域服务”的生态系统，不仅吸引了大量东盟本土家族在此设立财富管理中枢，更让国际资本将其视为深耕亚洲市场的战略据点。

图16：新加坡具备天然的地理位置优势



4、服务模式具备多元性，资本配置网络丰富

新加坡家族办公室的业务模式展现出高度多样性和前瞻性，不仅覆盖了股票、债券、基金等传统金融工具，更积极拓展至私人资本市场、房地产直接投资、创业孵化及战略性社会影响力投资等新兴领域，为高净值家庭提供了兼具深度与广度的资产配置平台。通过融合传统金融、另类资产、前沿科技及使命驱动型投资，新加坡家族办公室构建了层次丰富的资本配置网络。这一网络不仅服务于家族财富的跨代保值增值，更深度嵌入亚洲创新经济与可持续发展议程，赋予家族资本以超越财务回报的战略意义。

新加坡政府通过政策引导进一步拓宽家办投资维度。根据新加坡金管局规定，家办需将资产管理规模的10%或至少1000万新币配置于新加坡本地市场，这一要求非但没有限制投资自由，反而推动家办深入发掘本地结构性机会。重点领域包括ESG主题基金、气候相关项目及社会影响力债券，此类投资不仅符合年轻一代家族成员对可持续价值的追求，还可获得政府额外的税收抵免或捐赠支出加倍抵扣等激励。

（三）监管趋严提升合规成本，中小机构经营压力提升

1、合规成本或将上升，资产结构面临调整

新加坡家族办公室在BEPS 2.0全球最低税率规则下正面临多维度的结构性挑战。根据新加坡政府规划，2025年起实施的BEPS 2.0第二支柱规则要求跨国企业（包括家族办公室）的全球有效税率不低于15%，这对过去依赖130/13U计划享受0%税收优惠的家办形成直接冲击。首先，合规成本呈现几何级增长，家办需向税务机关提交包含300余项数据字段的《全球信息报告表》（GIR），涵盖全球资产分布、关联交易定价、跨境资金流动等细节，中小型家办的年度合规成本可能上升数倍，这对管理资产规模低于小规模家办构成显著压力。其次，资产结构调整迫在眉睫，传统离岸架构（如开曼、BVI公司）的税务优势被削弱，家办需将至少10%的资产重新配置至新加坡本地，这可能导致投资组合分散度下降，预计长期回报率可能降低2-3个百分点。此外，补充税计算的复杂性超乎预期，规则中“薪资/有形资产排除项”等机制要求家办精细核算本地运营成本。

值得注意的是，BEPS 2.0的实施不仅是挑战，更推动新加坡家族办公室行业从“税务驱动”向“价值驱动”转型。随着合规成本的上升，中小型家办可能面临整合或退出，而大型机构通过组建专业团队和引入智能系统巩固优势，税务

咨询、ESG评级等配套服务需求激增，四大会计师事务所相关业务收入年均增长35%，催生新的行业增长点。同时，区域竞争格局正在重塑，香港、迪拜等地推出类似优惠政策分流部分资金，但新加坡通过延长税收优惠期、放宽本地投资定义等措施维持吸引力，促使家办更注重投资的可持续性与社会影响力。

2、政策新规重构投资版图，资产配置面临刚性约束

2025年修订的全球投资者计划（GIP）对新加坡家族办公室的资产配置策略形成显著约束，新规要求新申请的家办需将至少25%的管理资产强制投入新加坡交易所（SGX）上市股票，而此前这部分资金可灵活配置于房地产信托（REITs）、私募股权、商业信托等多元资产类别。这一政策调整本质上是新加坡政府提振本地股市流动性、强化资本市场竞争力的战略举措，旨在通过家族办公室的资金引入激活SGX的交易活跃度，尤其是长期以来依赖金融、地产等传统行业的市场结构，期望通过新规引导资金流向科技、绿色能源等战略新兴产业，推动资本市场多元化发展。

然而，政策实施对家族办公室的投资灵活性构成直接挑战。从资产配置角度看，SGX股票市场的行业集中度较高，金融、地产等传统板块占据主导地位，而科技板块市值占比仅约8%，家办若将5000万新元集中投入此类资产，可能面临单一行业波动带来的系统性风险。此外，新规对房地产信托、私募股权等领域的投资限制，切断了家办传统的低波动资产配置路径，迫使部分偏好稳健投资的家族重新评估风险收益比，甚至可能因合规要求而牺牲长期回报目标。总体而言，GIP新规通过行政手段重构家族办公室的投资版图，在提升本地股市活力的同时，也对家办的风险控制能力、行业研究深度及合规管理水平提出更高要求。政策带来的资产配置刚性约束与市场结构性矛盾，正成为新加坡家族办公室行业面临的全新挑战，其影响将随政策实施深度逐渐显现，推动家办从传统的多元化配置模式向更聚焦本地股市、更依赖专业机构支持的策略转型。

3、反洗钱审查升级，客户隐私保护遭遇挑战

2024年7月起，新加坡金融管理局（MAS）针对家族办公室的反洗钱监管框架经历了自2019年“1MDB丑闻”以来最严格的升级，直接重塑了行业合规生态。新规要求家办在申请设立或变更时，必须提交实际控制人、董事及股东的完整身份谱系——包括出生国、国籍变更记录、近五年居住地址、职业履历及关联企业信息，并通过国际刑警组织数据库、金融行动特别工作组（FATF）黑名单进行三重筛查，确

保相关主体无洗钱、恐怖主义融资或大规模逃税记录。这一审查强度使原本9-12个月的申请周期延长至18个月以上。

审查升级对家办运营产生连锁反应：一方面，合规成本呈指数级增长，中小型家办需聘请专业反洗钱顾问梳理家族成员身份链，单次审查费用可达15-20万新元；另一方面，资金流动效率大幅下降。更深远的影响在于，部分依赖离岸架构隐蔽持股的家族面临身份“裸奔”风险——通过BVI公司持有新加坡基金的投资者，如今必须在合规文件中披露最终受益人信息，这与传统家族办公室追求的隐私保护目标形成冲突。

4、政策推动行业结构重塑，中小家办或持续推出市场

新加坡家族办公室行业正经历深刻的结构性重组，其核心特征表现为头部效应强化与新兴模式融合的双重变奏。一方面，在监管趋严与合规成本攀升的背景下，大型家族办公室凭借其成熟的合规体系、规模化资源整合能力以及跨市场风险分散机制，持续扩大竞争优势。金管局（MAS）连续两次提高资产管理规模门槛，并强制要求年度运营开支达20万-100万新币，导致中小型机构面临严峻的生存压力。许多早期以500万新币门槛设立的单一家办，因无法承担升级成本，被迫选择合并为联合家办或退出市场，行业集中度显著提升。

另一方面，科技与慈善的跨界融合正重塑家办的投资逻辑与社会角色。新加坡政府积极引导私人财富参与国家战略项目，鼓励家办通过混合融资结构支持高质量碳信用项目开发。此类模式要求家办不仅具备传统资产管理能力，还需掌握气候科技评估、ESG风险定价等新技能。部分头部机构已率先构建“影响力投资”专业团队，将慈善捐赠与绿色债券、碳期货等科技金融工具结合，既满足本地投资监管要求又拓展了新兴市场投资边界。这一结构演变本质上反映了新加坡监管导向与全球可持续金融潮流的深度协同。政府通过提高门槛筛选出具备长期运营实力的机构，同时以政策工具引导其资本流向国家优先领域。在此过程中，未能适应科技赋能和慈善融合双重趋势的家办，无论规模大小，都将面临“战略边缘化”风险。

三、新加坡家族办公室与券商的跨境协作模式研究

（一）国内券商开展家族办公室业务的现状与趋势

1、行业背景

中国高净值人群规模持续扩大，2025年10亿美金富豪人数已达823人，仅此于美国，居全球第二。根据《2024年胡润财富报告》中预计，未来10-30年，中国将有20万亿至79万亿元财富需代际转移，80%的民营企业面临交接班问

题，企业家代际传承需求激增。在此背景下，国内券商凭借投行、资管等综合金融服务能力，积极切入家族办公室这一蓝海市场。

2、券商系家族办公室的规模化扩张与战略定位

（1）头部券商加速布局，形成全产业链服务矩阵

国内头部券商如中信证券、中金公司、银河证券等纷纷加速布局家族办公室业务，构建了“投行+财富管理+跨境服务”的全产业链服务矩阵。例如，中信证券的企业家办公室服务资产规模已超万亿元，覆盖5000万以上高净值客户超3000户，形成了从现金服务到股份服务、资产服务、风险管理服务的全链条生态；中金公司的环球家族办公室（GFO）家族信托规模突破200亿元，依托投行基因提供战略顾问服务，覆盖家族治理、企业投融资及跨境税务规划；银河证券推出“星耀企业家办公室”，聚焦“人-家-企-社”四维需求，整合资产管理、信托及慈善服务，打造企业成长与家族传承的闭环场景。

头部券商凭借全牌照优势和投研能力，将服务延伸至企业上市、并购重组、股权激励等非传统财富管理领域，形成了差异化的竞争力。

（2）业务模式分化：从产品销售到战略顾问

早期，券商系家族办公室主要以金融产品销售为核心业务。然而，近年来，行业逐渐从单一的产品驱动向“战略顾问+综合服务”模式转型，服务范畴向更高层次的财富管理生态拓展。在模式创新方面，兴业证券家族办公室提出“投行+私行”双轮驱动定位，依托专业研究能力、家族顾问团队及高端客户圈层运营，构建“财富管理—资产管理—投资银行”全链条服务体系。此外，中信建投家族办公室充分发挥中信集团的资源协同优势，打造“金融+实业”综合解决方案，服务范围涵盖企业上市辅导、并购重组及家族慈善规划等高附加值业务领域。

整体来看，头部券商系家族办公室正通过专业化顾问服务和资源整合能力，推动业务模式向多元化、纵深化的方向演进。

3、同质化困境与核心能力短板

当前，我国券商系家族办公室业务呈现“标准化产品主导、深度服务缺位”的典型特征。业务结构方面，机构目前仍以资产配置、家族信托等基础服务为核心业务板块，而非金融服务，如跨境税务筹划、家族治理架构设计、跨代际传承方案等专业化、高附加值服务领域存在显著服务缺口。资产配置方面，整体呈现“固收类产品集中、另类资产配置不

足”的结构性特征，尤其在私募股权投资、影响力投资等复杂资产配置领域表现尤为突出。

（二）与新加坡家办跨境协作的驱动

1、新加坡家族办公室的发展动能

新加坡作为东南亚的核心金融节点，其家族办公室体系具备强大的全球财富管理市场辐射能力。其创新的“可变资本公司（VCC）”架构提供灵活的子基金设立方案，展现出强大的制度吸引力。截至2024年底，新加坡单一家族办公室（SFO）的数量已超过2000家，同比增长约43%，平均管理规模1.5亿美元。这一增长不仅体现了全球高净值家族对财富传承的重视，也反映了新加坡在政策支持、税务优惠和稳定环境方面所具有的独特优势。

根据瑞银调查，北美和亚太区（不包括大中华区）将成为增加配置的热门地区，超过三分之一受访者希望在未来五年内增加对这些地区的配置（分别为38%和35%）。

2、市场互补性与协同效应

新加坡家族办公室与国内券商之间的战略协作，本质上是基于生产要素禀赋异质性形成的资源互补型协同范式。

作为全球第四大金融中心，新加坡的核心制度优势主要体现在三方面：（1）基于普通法系的高度灵活信托制度安排，其普通法系特点允许判例法补充成文法，适应新兴金融工具（如家族信托、VCC可变资本公司）的创新需求；（2）极具竞争力的13O/13U税收豁免政策体系；（3）依托东盟自贸网络，拥有东南亚新兴市场的战略区位优势。相比之下，国内券商的竞争优势突出表现在：（1）依托《证券法》修订后的政策红利，在跨境业务牌照方面获得显著拓展；（2）在人民币资产定价权、本土产业研究深度以及QFII/RQFII通道资源方面构筑了较高的市场壁垒。双方通过资本、技术、人才的整合，可创造1+1>2的价值增量。

3、政策激励与制度适配机制

新加坡金融管理局（MAS）《2023年家族办公室监管指引》与我国《关于进一步优化跨境证券投资管理的若干意见》（证监发〔2022〕46号）形成的政策耦合，为协作提供了制度保障。

4、技术赋能的数字化转型路径

随着技术应用创新和全球化的推进，跨境支付、结算、融资等需求激增，传统银行、第三方支付机构、金融科技公司等纷纷进入市场，竞争日益激烈。金融服务平台不断推出

新的产品和服务，如供应链金融、外汇风险管理、跨境收款等，满足企业多样化需求。区块链、大数据、人工智能等技术的广泛应用，提升了平台效率、降低了成本和风险，实质性地重构了跨境财富管理的价值传递链条。

（三）协作的核心模式与实施路径

1、协作模式的架构设计

国内券商与新加坡家族办公室通过股权合作或协议框架建立战略联盟，形成资源互补的跨境生态圈。例如，券商利用境内资本市场经验为家办提供企业上市、并购重组及境内资产配置服务，而家办则通过新加坡的税收协定网络（覆盖90国）和离岸基金架构（如13O/13U计划），帮助客户实现税务优化及东南亚资产布局。双方可共享客户资源，建立联合投资委员会，共同筛选跨境项目，并通过“跨境双总部”模式实现风险隔离与收益最大化。此外，双方可以运用区块链技术优化跨境结算，并依托AI算法构建客户画像，实现与私募股权基金、绿色债券等定制化产品的智能匹配。

2、合规与生态共建的系统化实践

（1）客户信息数据共建与IT系统整合

双方通过联合合规数据库整合CRS/FATCA税务申报数据、反洗钱（AML）黑名单及跨境资金流动记录，并基于AI技术构建高精度客户风险画像系统，实现动态监测与预警。例如，可运用区块链技术实现交易全流程可追溯，确保资金流向透明化，同时与新加坡金融管理局（MAS）定期同步反洗钱监测数据，提升跨境监管协作效率。

（2）本地化协同与人才培养

为强化本地化运营能力，双方合作设立跨境联合培训中心，培养熟悉两地法规的复合型人才，建立“中新合规案例库”，强化实务操作能力；或者建立“双总部轮岗制”，要求境内合规团队与新加坡家办风控人员定期轮岗交流，推动合规标准与风控流程的跨境适配。

（3）两国监管合规差异的协同管理

针对中新两国在资本流动、税收规则及投资者保护等方面的差异，双方采取“先匹配后优化”策略：○1基于CRS与FATCA要求搭建数据共享框架，确保税务合规无遗漏；○2监管沙盒协作：利用新加坡MAS的监管沙盒机制，试点创新金融产品并同步向中国监管部门备案；○3通过新加坡VCC架构与中国QDII/QDLP渠道的结合，在法律层面实现跨境投资的风险切割。

商务部关于印发 《企业境外廉洁合规工作指引》的通知

各省、自治区、直辖市及计划单列市、新疆生产建设兵团商务主管部门，各有关企业：

为深入贯彻习近平主席在第三届“一带一路”国际合作高峰论坛上的重要主旨演讲精神，推动建设廉洁之路，指导“走出去”企业推进廉洁合规管理体系建设，熟悉和遵守国内外反腐败法律法规及有关国际规则，在境外经营中做到廉洁合规，商务部制定了《企业境外廉洁合规工作指引》，现予印发，供工作中参考。

商务部
2025年6月13日

企业境外廉洁合规工作指引

第一章 总则

第一条 为提高“走出去”企业境外廉洁合规经营意识和能力，防范化解境外腐败风险，推进廉洁丝绸之路建设，根据《中华人民共和国刑法》《中华人民共和国反不正当竞争法》《对外承包工程管理条例》《对外劳务合作管理条例》《境外投资管理办法》等法律法规和部门规章，遵照《“一带一路”廉洁建设高级原则》《北京反腐败宣言》等倡议精神，并参考《联合国反腐败公约》等国际规则，制定本指引。

第二条 开展对外投资、对外承包工程、对外劳务合作、对外援助等经济合作业务的企业参考本指引并结合自身实际开展境外廉洁合规建设。

第三条 我国政府一体推进不敢腐、不能腐、不想腐，对企业和人员境外腐败行为“零容忍”，包括但不限于直接或间接实施贿赂，贪污、挪用或以类似方式侵占资产，以虚假境外投资等方式洗钱等活动。

第四条 企业及员工发生境外腐败行为，企业和行为人在境内外依法承担相应的刑事责任、行政责任和民事责任，包括但不限于相关人员人身自由受到限制、高额罚款、企业资质丧失、市场禁入、受到国际组织制裁等。

第五条 “走出去”企业承担廉洁合规建设的主体责任，在开展境外业务过程中，做到合规诚信经营。

指导和支持境外分支机构加入东道国（地区）中资企业商协会，自觉遵守行业自律规则。

第六条 “走出去”企业开展廉洁合规建设遵循以下原则：

问题导向。针对企业自身存在的廉洁合规风险，借鉴同行业企业相关案例，有针对性地建立健全合规管理体系。

标本兼治。将廉洁合规建设的阶段性目标和长期目标相结合，既对当前廉洁风险加以防范，又着眼长远作出制度设计和工作安排。

预防为主。注重事前防范，制定实施反腐败等管理制度，预置前瞻性措施。企业管理人员和普通员工均积极主动贯彻相关管理制度，不从事贿赂等腐败行为。

职责独立。企业承担廉洁合规管理职责的人员独立履行职责，不受其他部门或股东、实控人、董事、监事、高级管理人员的不当干涉。

第七条 企业不断提升合规意识，积极推进廉洁建设，规范境外经营行为，切实防范腐败风险，提升国际竞争力，以实际行动为共建“一带一路”营造公平竞争和可持续发展的清廉环境。

第二章 企业廉洁合规管理体系建设

第八条 根据国内外法律法规和国际规则，结合自身实际情况，建立健全廉洁合规管理体系，包括但不限于组织机构、管理制度、廉洁文化、监督问责等，明确廉洁合规标准和程序，不断完善内控机制、提升公司治理水平。

第九条 因地制宜指定或者设立专门部门牵头负责廉洁合规管理，风险防控、审计等相关部门在职责范围内履行廉洁合规管理职责。廉洁合规管理机构独立于经营管理部门。为有条件的境外分支机构设置廉洁合规机构，配备专职人员。

第十条 加强企业境外业务内控体系建设，完善对外投资并购、承包工程、劳务合作等内控机制，落实不相容岗位分离、授权审批等措施，排查处置廉洁合规风险隐患，

促进企业国际化经营高质量发展。

企业开展境外业务时，将廉洁合规审查作为开展境外业务的必经程序，重点加强对重要决策、重大项目、重要合作伙伴、重要合同等事项的审查，及时识别和应对经营中的廉洁合规风险。

第十一条 根据我国和东道国（地区）反腐败法律法规、有关国际规则，结合自身实际、行业特点等情况，制定完善境外廉洁合规制度，将反贿赂等具体标准和要求融入业务流程。

在各国开展业务的企业，可根据实际需要，分地域、分业务领域制定廉洁合规管理制度。

第十二条 建立会计合规程序和审计系统，保存境外业务账户、账簿和会计记录，加强内部审计，以预防和发现境外业务发生腐败行为。

第十三条 企业的股东、实控人、董事会、监事会、管理层等以身作则，作出廉洁合规承诺。对投标、采购、营销等一线人员加强管理，对境外分支机构负责人、财务负责人等重要岗位的人员定期轮换。

企业对派往境外的人员加强教育，与其签署责任书、承诺书等，落实廉洁合规要求。

第十四条 制定年度廉洁合规培训计划，对所有员工常态化开展培训，尤其是将廉洁合规作为对财务等重点岗位、境外分支机构管理、市场一线等人员的必修课，持续提升中外员工的廉洁合规意识。

有条件的企业为商业伙伴提供境外业务合作相关培训，并对培训加以记录。

第十五条 企业决策层、高级管理层将廉洁合规作为企业文化建设的重要内容，确立廉洁合规理念，注重身体力行。营造全员参与境外廉洁合规建设的工作环境，将有关要求融入中外员工行为规范，培育企业廉洁合规文化。

第十六条 加强廉洁合规内部考核评价，将考核结果与员工职位职级调整、薪酬待遇、评优评先等工作挂钩，对违反廉洁合规制度的员工按规定追究责任。

第十七条 建立违规举报监督机制，充分保障员工、客户、第三方等正常行使投诉、举报违规行为的权利。

企业各部门及员工发现境外分支机构或个人存在违反廉洁合规要求的行为，及时向企业廉洁合规管理机构或领

导报告。企业立即开展调查，制止和纠正有关违规行为。

第十八条 根据合规管理制度，监督境外分支机构廉洁合规情况，严肃查处违规行为。发现重大违规问题线索或潜在重大风险时，及时开展专项监督检查、专项治理和责任追究。

第十九条 定期开展廉洁合规建设评估，总结防腐措施的效果和不足，制定改进措施，不断完善廉洁合规管理体系。

第三章 企业应遵守的国内外反腐败

主要法律法规和国际规则

第二十条 在开展境外业务时，严格遵守我国和东道国（地区）法律法规、国际组织有关规则，杜绝任何形式的腐败行为。

第二十一条 《中华人民共和国刑法》《中华人民共和国反不正当竞争法》等法律规定在商业关系中行贿、受贿的实体或个人应承担相应的责任。

《对外承包工程管理条例》《对外劳务合作管理条例》《境外投资管理办法》等对企业合规经营作出系列规定，对实施贿赂等违规企业规定了处罚条款。

企业应严格执行国内有关法律法规和主管部门关于对外经济合作的监管要求。

第二十二条 各个国家和地区对反腐败有不同规定。我国企业如违反当地有关法律法规，不仅面临当地部门调查和惩处，甚至可能受到第三国或有关国际组织调查和制裁。企业在开展对外经济合作过程中，深入了解东道国（地区）反腐败法律法规，并严格遵守。有条件的企业选择当地的第三方机构提供法律、会计等服务。

第二十三条 我国是《联合国反腐败公约》缔约国，有义务全面履行公约，开展国际反腐败合作。我国企业开展对外经济合作，应符合《联合国反腐败公约》有关要求。

第二十四条 积极贯彻落实我国政府倡议形成的《“一带一路”廉洁建设高级原则》《北京反腐败宣言》等成果文件，以实际行动参与廉洁丝绸之路建设，做到廉洁合规经营。

第二十五条 欧盟、非盟、美洲国家组织等区域性组织制定的反腐败公约对缔约国具有约束力。我国企业在相关缔约国开展经济合作，需符合区域性反腐败公约有关要求。

第二十六条 我国企业参与投标或实施世界银行及其他国际金融机构融资支持项目，严格遵守其管理规定，避免发生可能导致国际金融机构调查和制裁的行为。

根据有关国际金融机构订立的《共同实施制裁决议的协议》，企业在承担其融资支持的项目过程中，如存在腐败行为，还可能受到交叉制裁。

第二十七条 有条件的企业实施ISO37001《反贿赂管理体系要求及使用指南》，开展本企业反贿赂体系建设、运行、评估和改进等工作。

第二十八条 结合自身实际践行联合国全球契约组织等提出的环境、社会和公司治理（ESG）等理念，完善公司治理结构，防范境外廉洁风险，加强有关信息披露。

第四章 对外经济合作关键环节

廉洁合规行为规范

第二十九条 企业开展对外经济合作，应符合我国政府明确的政策方向，确保项目真实合规，不从事赌博、色情等禁止类行业投资合作，不以虚假对外经济合作实施非法获取外汇、转移资产、洗钱等活动。

第三十条 对项目经济技术可行性充分评估，深入论证项目实施风险和收益，不在可行性研究过程中实施欺诈行为，不借以谋取不正当利益。

第三十一条 按照对外经济合作管理规定，企业应主动申请备案、核准或立项，并在驻当地使领馆报到登记，不在未经履行备案、核准或立项程序的情形下开展对外投资和承包工程，不在无证无照情形下实施对外援助和对外劳务合作项目。

第三十二条 企业在境外项目获得中资金融机构信贷保险支持前，不对外作出中资金融机构提供信贷保险支持的承诺或虚假说明。

第三十三条 开展对外投资并购前，实施合理的尽职调查，查清被并购企业是否存在违规行为，如存在违规行为需明确责任分担。开展竞购时综合考虑成本与效益，杜绝一哄而上、不计成本竞相抬价、打击同行等行为。在完成交易后指导被并购企业健全廉洁合规管理体系。

第三十四条 按照东道国（地区）有关规定申请取得土地、矿权、环境、劳工、安全生产等许可，不通过贿赂等非法手段获取。

第三十五条 在参与境外项目投标过程中坚持公平竞争，不实施贿赂，不围标串标，不在投标文件中造假。

第三十六条 企业与境外相关方订立书面合同，明确双方权利与义务，严格按照合同履行，支付相应资金，不以欺诈手段订立虚假合同、“阴阳合同”，不得擅自违反合同约定。

第三十七条 严格执行东道国（地区）关于项目和质量标准及监管要求，加强对项目质量和安全生产管理，不转包或违法违规分包，不通过变更建设内容、技术设计等方式谋取不正当利益。

第三十八条 在实施境外项目过程中，加强物资采购监督管理，确保采购活动符合国内外相关法律法规及自身管理制度，防范采购环节廉洁风险。

第三十九条 加强财务管理，严格按合同约定支付资金，不在未签合同的情况下对外支付资金，不以大额现金形式支付或向个人账户支付对公资金。

严格按照国家统一的会计制度，规范境外业务凭证、账簿、报表等会计资料的形成、审核和保管，保障会计信息真实、完整，不编制虚假财务会计报告，不做假账，不隐匿或者故意销毁会计凭证、会计账簿、财务会计报告。

第四十条 按照我国和东道国（地区）法律履行纳税义务，不偷税漏税，不通过非法申请减税、免税、退税等方式谋取不正当利益。

第五章 境外廉洁风险识别与管控

第四十一条 企业开展境外业务，提前做好市场调查，准确预判和防范目标市场各类廉洁合规风险，自觉抵制当地索贿受贿、吃拿卡要、利益输送等腐败行为，严守不发生贿赂的底线，切实维护我国企业形象。

第四十二条 企业对境外业务有关费用的真实性、合规性严格审核，包括但不限于佣金、中介费或提成，劳务费或咨询费，向供应商付款，返利、回扣或折扣，津贴补助，礼品招待费，捐款捐物，业务奖励或营销费用，售后服务费，管理费，手续费，进场费等。对符合企业内部财务规定的费用予以支付，并及时入账核算。

第四十三条 佣金、中介费或提成，一般是指基于商业目的，向中介机构或中间人支付的用于获得中介服务的费用。部分国家或地区允许具备资质的中介机构提供服务，企业支付佣金等费用严格遵守当地有关法律法规和企业相

关管理规定，加强审查并作好财务记录。严防通过佣金进行变相贿赂，严防内部人员通过佣金谋取私利。

向外国或国际组织官员及其关联方支付佣金易引发反腐败调查。

第四十四条 咨询费是指企业为获得咨询服务而支付的费用。咨询服务覆盖范围较广，包括企业管理、市场信息、财务税务、法律服务、工程技术、投资并购等。企业在境外采购咨询服务时避免签署无实质服务内容的合同，防止出现以咨询服务为名、行利益输送之实的情况。

第四十五条 企业在境外的异常支付资金行为存在廉洁合规风险。包括但不限于现金支付、违反合同约定方式和进度支付、向合作方指定的第三方支付、向其他国家或地区账户支付（如在避税港或严格执行银行保密法的国家的账户）、向特定个人支付等。企业在接到异常支付资金要求时严格审核。

第四十六条 回扣一般是指在资金支付过程中，收款方将一部分款项退还给支付方特定个人的行为。向外方官员支付回扣通常会被认定为贿赂行为。

折扣是指企业给予商业合作伙伴的价格优惠。企业给予合作伙伴折扣遵守东道国（地区）有关法律法规、国际通行的商业规则和企业相关管理规定，纳入双方合同并严格履行内部审批程序。

第四十七条 企业在境外开展捐赠和赞助是履行社会责任和营造良好公共关系的一种常见方式。企业对外捐赠和赞助时考虑廉洁合规风险和受众的普惠性，并以符合法律规定方式和途径开展，鼓励通过赠送急需物资设备、建设公用民生设施等方式实施捐赠和赞助，不通过捐赠和赞助获得不正当商业利益。

第四十八条 企业在国内外法律法规规定的范围内制定礼品和招待标准。无规定或规定不清的，参照同地区、同行业、同类型企业的标准制定。企业按规定程序和要求对外提供礼品和招待。

以下情形具有较高的廉洁合规风险，包括但不限于给予和收受当地法律法规或国际条约禁止流通的物品，给予和收受现金、购物卡、消费卡、现金等价物及其他贵重物品，给予和收受股份、股票、债券等，安排或接受安排旅游、健身娱乐、观看商业演出或体育赛事，为利益相关方提供礼品和招待，用虚假礼品和招待套取经费等。

向政府官员提供不当礼品和招待可能引起反腐败调查。

第四十九条 商业伙伴通常包括供应商、承包商、代理商、分销商、咨询机构等第三方。商业伙伴的境外腐败行为可能引发廉洁合规风险，甚至导致企业承担法律责任。

企业在开展境外业务过程中，采取有效措施督促商业伙伴加强廉洁合规管理，包括但不限于对商业伙伴开展资信评估或尽职调查，向商业伙伴阐明合规标准和程序，在合作协议中约定廉洁合规条款等。

企业直接参与或通过授权等方式指令第三方在境外从事贿赂行为，将承担相应的责任。

第五十条 企业向业务伙伴的任何支付，均应为其提供合法服务或商品的适当合理报酬，且需通过合法渠道支付。

第五十一条 企业定期审计境外分支机构收入支出、与商业伙伴签订合同等情况，对审计发现的问题及时整改。

第五十二条 企业境外分支机构和员工在履职过程中遇到廉洁合规风险事项，及时主动寻求合规咨询或审核支持。企业廉洁合规管理机构在合理时间内答复或启动合规审核流程。

第五十三条 利用大数据等技术，加强对境外业务重点领域和关键环节的动态监测，尽早研究制定风险应对方案，及时识别、预警和处置廉洁合规风险。

第五十四条 企业对境外业务是否符合法律法规、监管要求、国际规则、行业规范和企业管理制度等情况定期开展合规检查，对特定交易、项目、活动或商业伙伴关系深入评估，制止和纠正已经发生或潜在的腐败行为。

第六章 附则

第五十五条 深入了解东道国（地区）执法政策、反腐败司法调查程序和有关国际组织反腐败调查规则，遇到境外反腐败调查时，依法依规配合调查，同时遵守我国司法协助、个人信息保护等法律法规要求。

第五十六条 本指引关于境外廉洁合规的阐释多为原则性、概括性说明，企业在具体适用时需查询我国和东道国（地区）廉洁合规法律法规和政策文件、国际组织有关条约规则的官方最新版本。

第五十七条 内地（大陆）企业赴香港、澳门、台湾地区开展经济合作的，参照本指引并结合自身实际加强廉洁合规建设。

2025年5-9月新会员名单			
序号	会员性质	英文名称	中文名称
1	普通会员	ARSIA INTERNATIONAL PTE. LTD.	阿尔西亚国际有限私人公司
2		Touchdown Sports Pte Ltd	达阵体育有限公司
3		Future-E HR Pte. Ltd.	新睿时代人力有限公司
4		ZTT ENGINEERING PTE. LTD.	中天新加坡工程有限公司
5		Southpoint Brokerage Pte. Ltd.	
6		XIANFENG INTERNATIONAL CORPORATION PTE.LTD.	先锋国际集团公司
7		GLODON INTERNATIONAL PTE. LTD.	广联达国际私人有限公司
8		DAMEI OVERSEAS PTE. LTD.	达美人力资源海外私人有限公司
9		Augmont Pte. Ltd.	奥格蒙企业管理咨询管理有限公司
10		Furen International School Pte Ltd	辅仁国际学校
11		Bright Food Singapore Holdings Pte.Ltd.	光明食品新加坡控股有限公司
12		Tianjin Pharmaceutical Da Ren Tang Singapore Development Co., Pte. Ltd.	津药达仁堂新加坡发展有限公司
13		Zoomlion Heavy Industry (Singapore) pte. ltd.	中联重科新加坡子公司
14		WUHAN LINGYUN BUILDING TECHNOLOGY CO., LTD (SINGAPORE BRANCH)	武汉凌云建筑科技有限公司（新加坡分公司）
15		LINEONE TECHNOLOGY PTE LTD	莱湾科技(新加坡)有限公司
16		I-Sky Consultancy Pte. Ltd.	天空咨询有限公司
17		QIIYU ASIA SOLUTIONS PTE. LTD.	绮裕亚洲有限公司
18		ZSP COMMODITIES PTE LTD	远洋渔业集团(新加坡)能源有限公司
19		SINGAPORE FAR EAST INTELLIGENT TECHNOLOGY PTE. LTD.	新加坡远东智能科技有限公司
20		SanSec International PTE. LTD.	三未信安国际私人有限公司
21		DAPAI DANG GROUP PTE LTD	大牌档集团私人有限公司
22		SAN-STONE INTERNATIONAL PTE. LTD.	三石国际贸易有限公司
23		ESIGN SG HOLDING PTE. LTD.	易簽寶（新加坡）有限公司
24		Kennametal (Singapore) Pte Ltd.	肯纳亚洲(新加坡)企业管理有限公司
25		SINGAPORE SAILING PORT PTE. LTD.	新加坡港航有限公司
26		CITIC Envirotech Pte Ltd	中信环境技术有限公司
27		E Fund Management (Singapore) Pte. Ltd.	易方达资产管理(新加坡)有限公司
28		CHINA ORE SHIPPING PTE LTD	中国矿运有限公司
29		Replus Pte Ltd	重塑粒量新加坡
30		Ascentia Insights Pte. Ltd.	新加坡泓昇智策咨询有限公司

2025年5-9月新会员名单

序号	会员性质	英文名称	中文名称
31	联系会员	PROTUS SUPPLY CHAIN PTE. LTD.	普路供应链有限责任公司
32		Z.T Consulting Pte. Ltd.	新加坡咨通资讯有限公司
33		RMA CONTRACTS PTE LTD	睿敏安商务服务有限公司
34		AIKEN DIGITAL PTE. LTD.	翔傲信息科技
35		GRANDLINK INTERNATIONAL (SG) PTE. LTD.	
36		Fortress Law Corporation	义城律师事务所
37		Brand Finance Consultancy(Singapore) Pte Ltd	品金咨询(新加坡)有限公司
38		National Bank of Kuwait S.A.K.P Singaporse Branch	科威特国民银行新加坡分行
39		FAC ASSURANCE PAC 付款开 (FAC Global Pte Ltd)	新加坡诚信会计师事务所
40		Lee & Lee	李及李律师馆
41		PU TIEN HOLDINGS PTE.LTD.	莆田控股私人有限公司
42		ALONINE PTE. LTD.	新程集团
43		Pan Nation Petro-chemical (Singapore) Pte. Ltd.	远邦石油化工(新加坡)私人有限公司
44		Eternity Shipping & Trading Pte. Ltd.	永恒航运与贸易私人有限公司
45		Recruit Now Singapore Pte. Ltd.	
46		SR Solutions Pte Ltd	
47		Poria International (S) Pte. Ltd.	新加坡泓辉国际
48		Byteplus Pte. Ltd.	字节跳动火山引擎科技有限公司 (字节飞连)

新加坡诚信会计师事务所 FAC GLOBAL PTE. LTD.

FAC于2009年在新加坡成立，是新加坡第一家由中国人自己开办的具有审计资格的新加坡政府特许的会计师事务所，由有资质的专业人士提供审计、会计、公司秘书、税务代理等服务。公司长年致力于服务企业来新加坡从组建公司、注册、公司架构、维护、董事和法定秘书到后续的会计、财务报告、税务、审计、转移定价，以及财富与基金管理及企业并购收购、商标注册、移民、留学等一站式落地服务。

FAC was established in Singapore in 2009. It is the first government-chartered accounting firm with auditing qualifications established by Chinese people in Singapore.

公司网址: www.facassurance.com
公司地址: 111 North Bridge Road #25-01
Peninsula Plaza Singapore 179098
联系人: 创始人 葛永钧
联系邮箱: enquiry@facassurance.com
联系电话: +65 6333 9739 / +86 138 1113 5813 /
+86 151 9275 7972

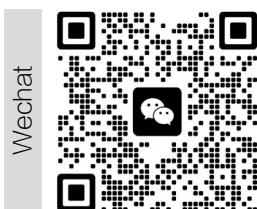


ESG可持续发展高管咨询 SED CONSULTING



为您的公司实现全面业务优化，SED提供统一的、协同的解决方案，识别并解决内部效率低下的问题——从员工福祉和人才管理到运营和产品开发——并强化您的关键商业价值观和业务重点，同时兼顾合规性。我们将可持续发展战略（ESG）直接融入您的内部流程，以解决实际问题，将“做对的事、做好事”转化为投资和资产。这将打造更快乐的员工队伍，弥补战略上的偏差，并将您的内部工作与外部市场目标有效衔接，从而帮助您减少浪费和碳排放，提高生产力。

公司网址: www.sed-consulting.com
公司地址: 138 Cecil Street, #10-01, Cecil Court, Singapore 069538
联系人: 创始董事 | ESG 和业务优化专家 刘美圆
联系邮箱: jlmw@sed-consulting.com



银联国际 UNIONPAY INTERNATIONAL (UPI)



Scan for details



银联国际是中国银联负责运营国际业务的子公司，以会员制吸引全球合作伙伴，拓展银联卡境外受理网络。通过与全球2600多家机构合作，目前银联卡全球受理网络已延伸到183个国家和地区，84个国家和地区。目前，中国境外83个国家和地区发行了2亿多张银联卡。银联卡持卡人已可在全球超100个国家和地区享受银联移动支付服务，包括银联二维码支付及银联手机Pay。可扫码了解银联在新加坡本地的相关活动。

UnionPay International (UPI) is focused on the growth and support of UnionPay's global business. In partnership with more than 2600 institutions worldwide, UnionPay International has enabled card acceptance in 183 countries and regions with issuance in 84 countries. To date, UnionPay cards have been issued in 83 countries and regions outside China's mainland with over 200 million issued. UnionPay mobile payment services, UnionPay mobile QuickPass and UnionPay QR code payment, are accepted in more than 100 countries and regions. Scan the QR code to get more details about UnionPay activities in Singapore.

公司网址: <https://www.unionpayintl.com/>
公司地址: 12 Marina Boulevard, Marina Bay Financial Center Tower 3
联系电话: 800 860 0028

桦福国际 FALON PTE LTD

粤祺智能饮水设备 · 新加坡现代办公好帮手，四档温度，满足办公所需 · 冰水 | 清凉提神 · 50° C | 温润饮用 · 70° C | 茶饮咖啡最佳温度 · 100° C | 即冲即饮，方便快捷，先进设计，安心饮用 · 防积水结构，避免细菌滋生 · 智能控温，节能环保，天然健康，品质保证 · 源自世界长寿之乡 · pH 7.5 天然弱碱性 · 富含锶、钙、镁、锌等矿物质 · 口感清甜，长期饮用更健康，粤祺，为你的办公生活加分！

公司网址: falonwater.com
公司地址: 22 New Industries Road #03-03
Primax Singapore 536208
联系人: 董事 黄良继
联系邮箱: sgfalon@myyahoo.com
联系电话: +65 87591861





纯净甘泉，自然之选

Pure Refreshment, Naturally Yours

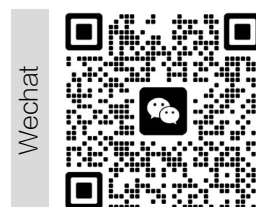


越来越多的人喜欢天然碱性矿泉

加快把握优惠政策

先到先得，快上车！

立即抢购 >



热烈庆祝 新加坡共和国建国60周年 暨 中新建交35周年

值此新加坡建国60周年与中新建交35周年之际，谨向致力于促进两国经贸合作的各界人士致以诚挚祝福。

新加坡六十载锐意进取，已发展为亚太地区重要的国际金融中心与贸易枢纽。中新建交35年来，两国关系不断深化，从早期工业园区合作到如今的全方位战略伙伴关系，共同见证了双边贸易投资的蓬勃发展。

展望未来，我们期待在“一带一路”倡议与新加坡“新经济路径”对接的框架下，中新企业间的合作将迎来更广阔的发展空间。

LOTUSIA新企程集团：

护航中企海外战略布局

致力于为中国企业提供可信赖的出海解决方案

以德为先 化繁为简

· 地区覆盖：

中国香港、宁波、深圳、重庆、杭州、新加坡、马来西亚、越南、泰国、迪拜、日本、印度

· 业务范围：

全球设立 | ODI规划 | 出海规划 | 架构搭建 | 财税规划 | 运营咨询 | 境外落地

Lotusia新企程集团 | 简介

LOTUSIA新企程集团总部位于新加坡CBD，是新加坡会计和企业监管局(ACRA)认可的综合性咨询服务集团公司，融合出海战略咨询服务、会计税务事务所、持牌法定秘书及人力资源服务于一体，是您可信赖的全球出海伙伴。

以“战略咨询为引领，财税合规为根基”的服务理念，新企程已成功服务2,000余家中资企业客户，协助400余家上市及大型中国企业顺利落地东南亚。新企程凭借对跨境商业环境的专业洞察，帮助企业优化出海效率，降低合规风险，让国际化扩张更加从容有度。

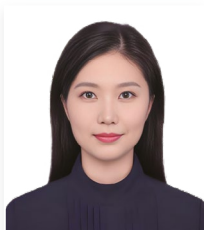
Lotusia新企程集团 | 合伙人



JC 霍锦程
新企程合伙人/CEO



Jacob 陶貽祥
新企程合伙人/联席CEO



Grace 雷燕
新企程合伙人/联席CEO



Tony Tan 谭奕
新企程合伙人

值此新加坡建国60周年与中新建交35周年之际，Lotusia新企程集团将秉承专业创新精神，持续深化中新经贸合作，为中国企业提供更加高效、精准的出海解决方案，助力企业在国际市场实现可持续发展。

联系我们

电话：+65 6655 4196

官网：www.lotusiagroup.com

地址：3 Phillip Street, #10-04, Royal Group Building, Singapore 048693



Jacob 陶貽祥



Tony Tan 谭奕

《中企通讯》编委会

总第3期

主 办 中资企业（新加坡）协会

编委会委员 谭志勇、孟繁秋、杨雨、孙念北、史炜、付晓辉、郝岩、赵亮 、
冯良记、孙锋、郭薇、韩星、钱良忠、王善和、孙金华、
林向阳、张忠义、郭汉新

执 行 总 编 付晓辉、杜冠儒

执 行 编 辑 谷娟、袁琳、陈佳尊、董琦

会 员 联 络 杨维迅 、鲍祺元、刘剑平

美 术 编 辑 谢月佩

《中企通讯》编辑部
2025年6月27日



扫一扫
获取更多资讯



秘书处地址:

8 Temasek Boulevard, #43-03 Suntec Tower Three, Singapore 038988

展示中心地址:

9 Jurong Town Hall Road #04-04/05 Trade Association Hub Singapore 609431

汇纳千帆、立德立信、
同舟共济、鼎新共赢