



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



总第**2**期

2025年第2期

《中企通讯》编委会

总第2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4月20日



扫一扫
获取更多资讯

《中企通讯》本期卷首语

尊敬的各位会员、读者朋友们：

四月的狮城，万物并秀、生机盎然。在这充满希望与活力的时节，我们很高兴推出《中企通讯》第2期。

自2024年底中企协会会员数量突破1000家之后，近期，我们满怀喜悦迎来多家新会员单位。如今，翻阅中企协会会员企业名单，我们看到的是一个个在各自行业中勇立潮头的排头兵，其中许多企业可以代表中国制造、中国品牌的最高水平，在海内外资源配置、示范带动上展现出很强的实力。

今年以来的4个月，中资企业协会与广大会员同心协力，在变化中把握机遇，在奋斗中收获硕果。这些成绩，离不开每一位会员的辛勤付出，也离不开大家对协会的信任与支持。

在本期《中企通讯》中，我们回顾了这一幕幕精彩的瞬间，也展望了未来的发展方向。中企协将始终与时代同频共振，与开放携手共进，与企业心手相连。我们期待与大家集思广益、共同努力，携手描绘在新中资企业事业高质量发展的崭新画卷，为推动中新经贸合作添砖加瓦。

最后，衷心祝愿《中企通讯》越办越精彩，成为连接中资企业、促进合作的交流之窗。



A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several loops and strokes.

中资企业(新加坡)协会会长：谭志勇
2025年4月20日

目录

协会新闻 | CEASG News

- 04 推进中资企业高质量发展 加强行业自律倡议
Chinese Embassy in Singapore Holds Work Conference on High-Quality Development of Chinese Enterprises in Singapore

- 06 中企协举办合规经营与行业自律倡议大会暨当前经济形势分享会
The CEASG Hosts Conference on Compliance Management and Industry Self-discipline Initiative & Current Economic Situation Seminar

- 08 关于“加强行业自律、反对商业贿赂及其他不正当竞争行为”的倡议
Initiative on “Strengthening Industry Self-discipline, Opposing Commercial Bribery and Other Unfair Competition Practices”

- 09 曹忠明大使出席广州—新加坡经贸交流会暨中新广州知识城15周年系列活动
Ambassador Cao Zhongming Attends the Guangzhou-Singapore Economic and Trade Conference & The Commemoration of the 15th Anniversary of China-Singapore Guangzhou Knowledge City

- 10 曹忠明大使出席2025年“思想亚洲”论坛开幕式
Ambassador Cao Zhongming Attends the Opening Ceremony of the 2025 Think Asia Forum

- 11 曹忠明大使出席海丝港口合作论坛新加坡推介会
Ambassador Cao Zhongming Attends the Promotional Seminar of Maritime Silk Road Port Cooperation Forum

- 12 中国驻新加坡使馆举办“邂逅娘惹文化·绽放女性芳华”活动
Chinese Embassy in Singapore Hosts “Encounter with Peranakan Culture · Celebrating Women’s Achievements” Event

- 13 驻新加坡使馆开展“领事保护进企业”活动
Chinese Embassy in Singapore Conducts “Consular Protection into Enterprises” Initiative

- 14 第三届链博会、新中青年实习交流计划、新中文化合作项目系列推介会成功举办
Promotional event for the 3rd China International Supply Chain Expo (CISCE), the Singapore-China Youth Interns Exchange Scheme (YES), and Singapore-China cultural cooperation projects was successfully held

- 17 中资企业（新加坡）协会成功举办“点绿成金 共赢未来”银企交流活动
The CEASG successfully hosted the “Turning Green into Gold, Winning the Future Together” bank-enterprise exchange event

高端访谈 | Exclusive Interview

- 18 联合早报 新加坡鱼尾文：30年前带着工人和7万元闯南洋，中冶新加坡总裁谭志勇：放得下，睡得着！
Lianhe Zaobao, Singapore’s “Merlion Tales” : 30 years ago, Tan Zhiyong, President of MCC Singapore, ventured into Southeast Asia with his workers and S\$70,000: “Let go, and sleep well!”

- 21 专访新加坡中国商会前会长吴多深
Exclusive Interview with Mr. Goh Toh Sim, the former President of the Singapore-China Business Association

- 23 专访新加坡中华总商会国际事务委员会主席谢锦发
Exclusive Interview with Mr. Chia Kim Huat, the Chairman of Singapore Chinese Chamber of Commerce & Industry International Affairs Committee

企业声音 | Executive Interview

- 25 专访协会常务副会长兼“一带一路”委员会主席、中国建设银行股份有限公司新加坡分行行长 孙念北
Interview with Sun Nianbei, Standing Vice President of the Association and Chairman of “the Belt and Road” Committee, General Manager of China Construction Bank Singapore Branch
- 27 专访协会副会长兼联络与媒体传播委员会主席 中国电信（亚太）有限公司总经理 孙锋
Interview with Sun Feng, Vice President of the Association and Chairman of the Communications and Media Relations Committee, General Manager of China Telecom (Asia Pacific) Co., Ltd.
- 29 新加坡南洋管理学院校长张旭伟博士：热心教育 志存高远
Dr. Zhang Xuwei, Principal of Nanyang Institute of Management : Passionate about Education, Ambitious for the Future

会员动态 | Member News

- 32 2025年第10届“工行杯”中资企业（新加坡）协会篮球赛隆重开幕！
The 10th “ICBC Cup” Basketball Tournament of the China Enterprises Association (Singapore) in 2025 has grandly opened
- 34 凝聚共识 携手共进 中企协2025年新老会员见面会成功举办
Building Consensus, Moving Forward Together: The 2025 New and Senior Members Meet-and-Greet of the CEASG Successfully Held
- 35 德勤发布2025年东南亚税收指南
Deloitte Releases the 2025 Southeast Asia Tax Guide
- 36 中企协成功举办迎“三八妇女节”特别对话：“女子兵法与商界传奇”
The CEASG Successfully Hosts Special Dialogue for International Women’s Day: “The Art of Strategy for Women in Business Legends”
- 37 中石油经研院《油气行业发展报告》在新加坡发布
CNPC ETRI Release the Oil & Gas Industry Report in Singapore
- 38 中资企业（新加坡）协会第14届理事会及各行业委员会2025年工作要点
2025 Work Plans of Partial Industry Committees of the 14th Council of the CEASG

出海问答 | Going Global Q&A

- 40 中资企业出海问答——专访彦德国际
Q&A on Chinese Enterprises Going Overseas — Exclusive Interview with InCorp

研究专栏 | Research Column

- 42 新加坡和香港国际金融中心比较分析
Comparative Analysis of Singapore and Hong Kong as International Financial Centers

48 会员速递 | Member Express

推进中资企业高质量发展 加强行业自律倡议



2025年3月13日，中国驻新加坡使馆召开驻新中资企业高质量发展工作会议。曹忠明大使出席并讲话，在新重点中资企业及中资企业（新加坡）协会理事单位共100余家企业负责人参会。

曹大使在讲话中希望驻新中资企业深入学习领会全国两会精神，为国家对外开放和高质量发展贡献力量。以庆祝中新建交35周年为契机，助推双边经贸合作提质增效。坚持合规经营，维护好中资企业良好形象。加强行业自律，防止“内卷外化”。抓好安全生产工作，筑牢发展底线。中企协要发挥更大作用，助力驻新中资企业高质量发展。





本次会议由使馆宗长青公参主持。会上，使馆康伊明参赞向驻新中资企业传达了今年中国两会精神和国内有关中资企业“走出去”要求，通报了中新经贸合作情况。



中企协常务副会长、中国工商银行新加坡分行行长杨雨发言，从工行新加坡分行的发展定位、服务中新经贸往来的成效以及积极践行社会责任、展现金融担当等角度介绍经验。

中企协理事、中国交建新加坡分公司总经理陈伟浩发言，介绍了企业如何紧扣高质量发展主线，搞好国别发展试点、提升整体竞争力的经验。



中企协谭志勇会长就协会今年重点工作计划及行业自律倡议发言。今年协会将围绕中新建交35周年、新加坡建国60周年等重要节点举办活动；将持续发布旗舰报告、着力打造协会品牌论坛及“中资企业奖”，让会员发展再上新台阶。同时，他向驻新中资企业发出了“加强行业自律，反对不正当竞争行为”的倡议：一是要严格遵守中新两国法律法规；二是加强行业自律意识、法律意识和责任意识建设；三是强化宣传引导，打造健康的商业文化；四是提升协会服务水平，为推动中资企业高质量发展做贡献。



中企协举办合规经营与行业自律倡议大会暨当前经济形势分享会

2025年4月14日下午，中资企业（新加坡）协会成功举办合规经营与行业自律倡议大会暨当前经济形势分享会。中国驻新加坡大使馆宗长青公参出席大会并讲话。中企协谭志勇会长作关于《加强行业自律及反不正当竞争行

为倡议》的说明。中企协荣誉会长孟繁秋、常务副会长史炜等常务理事和理事会各专业与行业工作委员会及会员企业代表共120人参会。



宗长青公参代表中国驻新加坡大使馆讲话，并就当前为什么着重强调驻新中资企业要高度重视合规经营和行业自律，向与会企业分享三点看法。宗公参表示，第一，加强合规经营和行业自律，是我国对海外中资企业发展的明确要求。近年来，商务部等有关部委出台了一系列企业境外合规管理规定，明确要求海外中资企业要遵守东道国法律、国际规则和合规管理，强调海外中国企业要切实履行社会责任，避免无序竞争。第二，加强合规经营和行业自律，是驻新中资企业自身高质量发展的迫切需要。现在“内卷外化”问题在我驻新企业投资发展中已经显现。

“内卷外化”不仅损害了中资企业的整体利益，也影响了

中资企业的良好形象。只有加强合规经营和行业自律，才能维护中资企业的整体利益和良好形象，才能真正实现海外中资企业高质量发展。第三，加强合规经营和行业自律，更是服务国家战略和外交大局的必然要求。特朗普政府延续美国优先的政策，开启了新一轮对华关税战。在此复杂国际背景下，广大中资企业一定要更加重视合规经营加强企业自律，同舟共济，维护良好形象，防止授人以柄，帮忙不添乱、添彩不抹黑，更好服务国家战略和外交大局。

谭志勇会长代表中企协作《关于加强行业自律及反不



正当竞争行为倡议》的说明。谭会长表示，中企协新一届理事会高度重视并有效开展了一系列合规经营培训及配合安全巡视工作。今天的会员大会，是对3月13日驻新中资企业高质量发展工作会议精神的再一次再学习、再动员、再部署。下一步，协会将在中新两国政府机构的指导下，坚持不懈抓好企业安全生产、合规经营和务工人员权益保护等相关工作，不断鼓励在新中资企业持续推动中新经贸合作，共创公平、透明、可预见的营商环境。经会员大会审议，一致通过《关于加强行业自律及反不正当竞争行为倡议》。



在随后进行的当前经济形势分享会上，协会特邀2位主题演讲嘉宾，德勤中国首席经济学家许思涛先生和马来西亚柔佛州议会负责贸易投资经济事务的州行政议员李廷汉先生，分别以“中美新关税政策对东南亚中企的影响”以及“柔新经济特区投资政策解读”为题和与会者进行分享。

围绕“百年变局下的跨国企业合规与新柔经济特区投资展望”圆桌讨论环节，来自大华银行集团外国直接投资咨询机构合作统筹与市场策略部董事总经理许洲德、中国中冶新加坡公司CEO谭志勇、中国石油国际事业新加坡公司总经理孙金华、德勤东南亚战略、风险及交易合伙人黄毅城，以及圆桌会主持人锦天城新加坡办公室负责人叶芳律师等5位专家学者和企业代表，从各自领域分享了当前美国加征关税的影响及应对。

会员大会前，协会专门召开了常务理事会，研究讨论了近期重点工作。



关于“加强行业自律、反对商业贿赂及其他不正当竞争行为”的倡议

为更好引导广大在新中资企业依法合规经营，自觉抵制和拒绝商业贿赂，切实加强行业自律，树立中国投资形象，结合境外中资企业商（协）会联席会议关于《廉洁合规经营倡议》，中资企业（新加坡）协会在此向各行业委员会及全体会员发出以下倡议：

一、遵守法律法规。企业在海外项目并购、招投标、施工建设、运营管理等过程中严格遵守《联合国反腐败公约》、中国及新加坡关于反商业贿赂的相关法律法规，加强属地化合规经营，形成遵纪守法、严格自律的发展氛围。

二、加强自身建设。加强行业自律意识、法律意识和责任意识，建立健全反对不正当交易行为和防治商业贿赂长效机制，防控廉洁风险，制定廉洁准则，坚决抵制不正当交易和商业贿赂行为，积极打造和共同维护“亲、清”新型政商关系。

三、打造廉洁文化。打造健康的商业文化，深化企业合规意识，引导企业树立诚信、透明、开放、合规的企业文化以及“合法经营、公平竞争、互利共赢”的经营理念。积极宣传中资企业合规经营的典型案例，营造良好海外舆论环境，不断树立中国投资形象，打造中国投资品牌。

四、提升服务水平。中企协将积极会同各工作会员会成员单位，与国际组织和驻在国政府、社会组织及企业开展合作，汲取国际先进理念与做法，探索开展国际反商业贿赂研讨及“一带一路”廉洁教育培训等活动，加强专业研究，建立有效沟通交流机制，分享廉洁建设和反商业贿赂方面有益经验和成功实践，帮助企业有效建立反贿赂主动防控体系，为企业完善反贿赂管理机制提供更多合规咨询服务。

中资企业（新加坡）协会
2025年4月17日

曹忠明大使出席广州—新加坡经贸交流会暨中新广州知识城15周年系列活动

4月2日，驻新加坡大使曹忠明出席广州—新加坡经贸交流会暨中新广州知识城15周年系列活动并致辞。广州市委副书记、市长孙志洋，新加坡企业发展局副局长许达芬等出席交流会。

曹大使在致辞中表示，中国有信心、有能力为不确定、不稳定的世界经济注入更多确定力量，为各国企业带来更大发展机遇，投资中国就是投资未来。广州作为中国重要城市和对外开放前沿，与新加坡合作紧密。在中新广州知识城开发建设15周年之际，相信中新双方将进一步谋划发展重点，不断推动合作提质升级。

交流会共有来自新加坡和广州的近200名政商界人士出席，现场签约9个合作项目，涉及智能驾驶、生物医药与健康、绿色能源、智慧城市等领域。



曹忠明大使出席2025年“思想亚洲”论坛开幕式



4月15日，驻新加坡大使曹忠明出席2025年“思想亚洲”论坛并致辞。

曹大使表示，“思想亚洲”论坛成立四年来，已成为亚洲智库和媒体交流的重要平台，为推动亚洲合作、共促亚洲发展贡献了独特智慧。作为亚洲重要枢纽和文明交汇点，新加坡为“思想亚洲”论坛的成长提供了理想的土壤。近来，美国滥施关税，严重损害全球经济秩序稳定，冲击以规则为基础的多边贸易体制。在此背景下，亚洲各国更需要携手合作，以智慧和行动应对挑战，共同维护全球经济秩序的稳定。

本次论坛由中国外文局、清华大学和新加坡南洋理工大学主办，200余位来自亚洲多国学界、智库和媒体代表参会。

中企协会会员企业代表40人参会。



曹忠明大使出席海丝港口合作论坛 新加坡推介会

2025年3月25日，驻新加坡大使曹忠明出席海丝港口合作论坛新加坡推介会并致辞。浙江省海港集团副总经理叶志航，新加坡中国商会会长吴多深等嘉宾出席论坛。使馆康伊明参赞陪同。

曹大使在致辞中表示，今年是中新建交35周年，中新双方正在按照两国领导人明确的方向，推动中新经贸合作再上新台阶。中国将继续以高质量发展和高水平对外开放为世界经济注入新动能。海丝港口合作论坛是中国较为成熟的国际性港航领域专业论坛，希望各国海运、港口企业赴浙江省宁波市参加论坛，共同讨论未来发展，进一步推动港航领域国际合作，实现互利共赢。

海丝港口合作论坛将于5月26日至29日在浙江省宁波市举行，此前已成功举办8届，累计吸引60多个国家和地区的500多家单位、超7000人参会。



中国驻新加坡使馆举办 “邂逅娘惹文化·绽放女性芳华”活动

3月8日，中国驻新加坡使馆和中国银行新加坡分行共同举办“邂逅娘惹文化·绽放女性芳华”活动，驻新加坡大使夫人杨青、公使衔参赞王磊、中国银行新加坡分行行长史炜及使馆、中行部分女性员工出席，共庆“三八”国际妇女节。

通过参观新加坡土生华人博物馆，聆听新加坡土生华人协会第一副主席黄俊荣介绍，体验娘惹服饰和珠绣制作等活动，众人深入了解娘惹文化起源、发展及特色，提升美学修养，绽放女性芳华。



驻新加坡使馆开展“领事保护进企业”活动



3月23日，驻新加坡使馆公参兼总领事杨刚带队前往星荣建筑私人有限公司开展“领事保护进企业，助力平安生产”预防性领保宣介活动，提升从事建筑行业的中国工人风险防范能力，70余名中国籍务工人员参加培训。中国工商银行新加坡分行副行长黄亮亮等参加活动。

杨刚表示，使馆高度重视在新中国工人人身和财产安全，建筑行业工作强度大、风险高，希望通过“领保进企业”

活动，帮助大家提高风险防范意识，更好地维护自身合法权益。使馆领侨处领事结合贯彻落实《领事保护与协助条例》，通过分享领保案例，向工友们警示遵守安全生产规程的重要性，就防范电信诈骗、合规换汇等进行讲解交流，并提醒海外工作生活注意事项。中国工商银行代表介绍银行汇款业务。使馆向现场中国工人赠送领保宣传品。中国工人感谢使馆组织此次活动，纷纷表示通过此次宣讲，有效提升风险防范意识，了解到保护合法权益的途径。

驻新加坡使馆开展“领保进校园 助力平安留学”活动

驻新加坡使馆高度重视在新中国留学生的平安和健康，通过发放春节暖心包、领保进校园等传递党中央和政府对留学生的温暖和关爱。

2025年初以来，驻新使馆先后赴南洋理工大学、榆林书院、南洋管理学院、莱福士音乐学院等在新院校开展“领保进校园 助力平安留学”预防性领保宣介活动，助力300多名不同年龄段中国学生提高安全意识、增强反诈能力。

领保干部宣介《领事保护与协助条例》，剖析留学生遭遇电信诈骗案例，分享防范电信诈骗经验和做法，提醒各位留学生牢记“三不一多”原则——未知链接不点击，陌生来电不轻信，个人信息不透露，转账汇款多核实。希望大家与亲友、老师、同学保持联系，不要陷入诈骗分子营造的“信息茧房”，在面对形形色色的骗局时擦亮眼睛，避免上当受骗。

使馆人员向现场中国留学生赠送领保宣传品和平安留学手册。院校负责人感谢使馆的关心和指导，学生们表示从宣讲中获益匪浅，将增强个人防范意识，实现平安留学。



第三届链博会、新中青年实习交流计划、新中文化合作项目系列推介会成功举办

3月28日下午，第三届中国国际供应链促进博览会（CISCE）、新中青年实习交流计划（YES）、新中文化合作项目系列新加坡推介会成功举行。中资企业（新加坡）协会、中国新加坡商会、新中好友汇等商协会负责人出席并致辞。中国驻新加坡大使馆经商处、新加坡经济发展局全球联系司、新加坡企业发展局中国司等政府机构代表，新加坡星展银行、新加坡凯德集团、新加坡大华银行和中国银行新加坡分行、中国石油国际事业（新加坡）公司、中国中冶新加坡公司、中国农业银行新加坡分行等企业代表，以及新华社新加坡分社、央视新加坡记者站等媒体代表，近200人现场出席和在线参会。



中资企业（新加坡）协会常务副会长、中国银行新加坡分行行长史炜代表中方主办单位致辞表示，今年恰逢中新建交35周年、新加坡建国60周年，中新关系迎来新的重要发展契机，双边务实合作的潜力空间巨大。当前，世界百年变局加速演进，开放合作是应对外部挑战的不二选项。期待中新各界有识之士积极参与第三届链博会等开放合作平台，共同谱写双赢、多赢、共赢的动人乐章。



中国新加坡商会荣誉会长、新中好友汇会长薛宝金表示，近年来，中国新加坡商会、新中好友汇多次与中国贸促会驻新加坡代表处举办交流活动，携手促进新中两国工商界合作和民间友好。今年7月17日，第三届链博会期间，中国新加坡商会、新中好友汇期待继续与中国贸促会驻新加坡代表处共同举办专题活动，诚邀各方踊跃参与，依托链博会这一平台，共同为中新经贸合作与友好关系贡献力量。



中国石油国际事业（新加坡）公司常务副总经理刘孝堂表示，2025年，全球能源市场面临复杂多变外部环境。在此背景下，企业主动作为、积极应变，在稳步推进国际业务的同时，更加注重产业链韧性，重视能源多元化供应与结构化营销。未来，愿依托中资企业（新加坡）协会这一平台更好开展工作，努力推动中新工商界务实合作。愿与各方加强合作、凝聚智慧，携手链接世界、共创未来。



中国贸促会驻新加坡代表处总代表付晓辉现场推介第三届链博会。链博会作为全球首个以供应链为主题的国家级展会，2023年以来，在中国已经成功举办了两届。第三届链博会定于2025年7月16日至20日在北京举办，将设置先进制造链、清洁能源链、智能汽车链、数字科技链、健康生活链、绿色农业链等6大链条和供应链服务展区。欢迎更多新加坡企业利用链博会平台扩大合作网络，共享发展机遇。



新加坡通商中国总监冯耀华就500名新中青年实习交流计划（YES）进行详细解读。



中国新加坡商会上海分会副会长钟汉杰围绕庆祝中新建交35周年特别音乐剧CITY OF DREAMS合作项目进行分享。



活动特邀主题演讲嘉宾——中国石油国际事业公司首席分析师郑兴扬，围绕“全球能源转型下的石油产业链变革——从燃料时代到原料时代”主题，分享石油产业链发展历史及未来趋势。





随后，中国银行新加坡分行大宗业务中心总经理蔡璐，德勤新加坡审计合伙人毛美娇，新加坡星展银行外商直接投资和机构银行部高级副总裁叶春华，新加坡广东商会会长、O2WORK创始人李瑞武等企业及机构代表就推动产业链供应链国际交流合作观点。

与会各方纷纷表示，对第三届链博会、新中青年实习交流计划（YES）、音乐剧CITY OF DREAMS合作项目充满期待，愿积极参与有关项目，共同为庆祝中新建交35周年添砖加瓦。



中资企业（新加坡）协会成功举办 “点绿成金 共赢未来”银企交流活动

2025年2月28日，中资企业（新加坡）协会“点绿成金 共赢未来”银企交流活动在中国农业银行新加坡分行成功举办。本次活动由中资企业（新加坡）协会金融行业委员会主席单位中国农业银行新加坡分行、能源与国际贸易委员会主席单位中国石油国际事业（新加坡）有限公司联合承办，中国驻新加坡大使馆经商处康伊明参赞、中资企业（新加坡）协会付晓辉秘书长出席，来自金融、能源、贸易行业的企业代表40余人参加。



中资企业（新加坡）协会秘书长付晓辉表示，本次活动是中企协新一届工作委员会成立后的第一个跨行业交流活动，希望会员单位以此为契机，共同应对全球气候变化和能源转型带来的挑战，进一步深化务实合作，促进金融行业的资本力量与能源行业的技术创新融合，共同谱写合作共赢的绿色新篇章。

中国农业银行新加坡分行总经理郭薇表示，绿色金融是农业银行“三大战略”之一，分行在新加坡扎根30年，在促进中新贸易和投资往来的同时，加快发展绿色金融，创新并不断完善符合国际和国内标准的可持续融资框架，积极推动绿色可持续贷款和债券发行等业务，助力经济低碳转型和可持续发展。

中国石油国际事业（新加坡）有限公司总经理孙金华表示，绿色低碳发展不仅是国家的要求，更是企业发展的必然选择，中石油国际事业新加坡公司持续拓展生物质燃料业务，加快发展绿能业务，探索绿矿业务，积极融入绿色低碳能源转型浪潮，并成功与金融机构合作绿色转型贸易融资。



在主题分享环节，农行新加坡分行投行部主管侯锐介绍了中新绿色金融发展情况，分行绿色金融治理机制、可持续融资框架、绿色可持续金融产品和有关案例。中国石油国际事业有限公司首席分析师郑兴扬分享了对2025年全球液体石油供需情况的预测，以及关于国际石油市场的思考。中国商品交易所新加坡联合办事处上海期货交易所工作组首席代表洪珺介绍了中国期货交易所情况，有关期货产品和参与渠道，以及上海期货交易所和上海国际能源交易中心的国际化进程。



与会嘉宾围绕绿色金融、能源转型、风险管理等展开讨论，纷纷表示将在绿色可持续发展方面加强银企合作，充分发挥各自专业优势，加大产品和业务创新力度。

联合早报 新加坡鱼尾文： 30年前带着工人和7万元闯南洋，中冶新加坡 总裁谭志勇：放得下，睡得着！

30年前携7万元来新打拼 住几间屋搭巴士跑工地

1996年，中国改革开放后第一波企业出海，以国企、建筑业为主。中国中冶冶炼研究院的年轻人谭志勇，在两家新加坡建筑企业的介绍下，带着40名工人和7万元来到新加坡，从劳务分包做起，进入这个陌生的市场。



1996年，谭志勇从北京出发到新加坡，太太在北京首都机场送行。（受访者提供）

在靠近兀兰关卡的地方，他租下一间组屋，每天坐巴士去工地、与工人、承包商和客户打交道。“许多年纪大一点的华人，看到我们，就像见到家乡来的亲人，特别愿意帮忙。”

他笑着回忆说，大家很快在生活上就适应了。“除了北方同事觉得太潮湿，晚上睡前得要用吹风机吹干床铺才睡觉”。

好景不长，第二年亚洲金融风暴席卷而来，建筑业萎缩，合作方破产，工人纷纷回国。谭志勇意识到，靠别人分包项目不可持续，必须寻找新出路。

他决定转型，依靠母公司的钢结构技术，从单纯的劳务外包转向专业分包。当时，新加坡市场更认可欧洲进口钢材，中国钢材难以进入。于是，他主动邀请新加坡建设局和钢结构协会到中国考察，逐步建立信任。

熬10年建立诚信与人脉 拿下名胜世界环球影城项目

2004年，机会终于出现。新加坡政府探讨发展综合度假胜地，建筑市场需求激增。许多新加坡承包商在金融危机后关门，政府放宽外国建筑企业的注册资金。

谭志勇迅速行动，正式注册中冶新加坡，凭借母公司的经验和新加坡业绩，拿下首个组屋电梯翻新项目。2007年和2008年，公司赢得圣淘沙名胜世界和环球影城的工程项目。

接连拿下两个大型项目，是中冶新加坡成立10年后，迎来的转折点。

谭志勇说，一方面，赶上新加坡发展的势头，没错过机会，另一方面，由于中国母公司有大型项目经验和充足人力。“当时1000多名工人和工程师，很快就能调来新加坡，这是其他公司难以办到的。”

除了实力和时机，也有一层缘分。谭志勇说，当时引荐中冶给业主名胜世界的，就是最初介绍他们来做劳务外包的两家建筑公司老板。

他回忆说，亚洲金融危机期间，这两家公司工程项目还未完成，就濒临破产。许多分包商纷纷撤退，剩下谭志

勇的团队坚持到最后。“如果早早认为人家要破产，你就瞎干，不帮他，他死得更快。对吧？”

这份诚信，为日后埋下了伏笔。谭志勇说：“真正帮我们的还是老朋友。”

这两家建筑公司倒闭了，但凭借在建筑界的影响力和人脉，成了谭志勇的引路人。“诚信很重要。如果你是一个讲诚信的人，就会有人来帮你”。



谭志勇在《联合早报》举办的“2016年华语投资讲座”发表演讲。（档案照片）

进军房地产倚仗“数学脑袋”

2016年起，一些中资房地产商“过江龙”在竞标市场开始活跃，出手大方，被行业质疑加剧竞争，推高地价。谭志勇说，自己的风格不激进，每次投标都是经过自己大量计算后的出手。

谭志勇习惯用数字去构建真实世界的情况。他说，多亏新加坡统计局有多维度的各类数据，让他能充分运用自己的“数学脑袋”。他的电脑里，有从2000年起新加坡所有房屋交易记录的备份数据，至今每月更新。

“文件很大，打开都需要一段时间”。“准备投标一块地，我会收集这块地的相关信息数据：周边环境、居民收入、年龄构成、历史交易价……再建模分析，判断将来项目的售价区间。”

他也分析其他发展商会出价多少，然后结合既是发展商又是建筑商的成本优势，决定竞标价。“知己知彼，我确保自己的出价，只要比别人高一点点，就好了。”



位于义顺的执行共管公寓The Canopy项目开售时，谭志勇带着家人拍照留念。（受访者提供）

凡事亲力亲为精准论证 做商业决策不相信直觉

无论是房地产还是建筑工程，谭志勇都亲自上手计算。“项目动辄牵扯上亿资金，失之毫厘，谬以千里，靠二手信息或者其他人的结论去判断，风险都太大”。

很多企业家有“直觉”，但谭志勇说自己“没有、也不信”。他说：“我不做拍脑袋的决定。拍脑袋代价很大，拍对了就对了，但不对的话，（公司）就死了。”

“凡事都要精准论证后再决策，可能比较累，但这也是我们能在新加坡过了30年，还能继续往前发展的原因。”

不过，理性背后，也有柔软的一面。

对谭志勇而言，奋斗不仅是计算与规划的结果，也与亲身经历和情感紧密相连。

中冶新加坡的早期项目，多数在市区以外，如三巴旺、淡滨尼和兀兰等地。那时，许多人不理解，甚至嘲笑他们跑到“鸟不拉屎”的地方盖房子，但谭志勇最初来新加坡时，就住在兀兰，凭借对这一带的了解，坚信新加坡的城市发展终会向外扩展，北部也会迎来属于它的春天。

他个人最满意的项目之一，依然是三巴旺坎贝拉弯的Provence Residence。“虽是大众住宅，但我们的理念，是要把圣淘沙高端住宅的建筑形态和品质带到北部，让普通人也能住得更好。”

下一站：柔新经济特区

发展至今，中冶新加坡已开发超过16个房地产项目，负责过环球影城等大型项目建设，还是今年新开的雨林探

险园的设计施工总承包方。公司去年营收7亿5000万元，规模3000余人。

谭志勇说，公司幸运地跟上了新加坡发展的步伐，下一步就是走出去。

他透露，中冶新加坡在柔新经济特区内已有一平方公里的地段。“我们希望把这个项目打造成生活加科技园，成为一个集合生活、工作、教育、医疗的片区”。

作为传统建筑企业，谭志勇也明白要做的不仅是业务拓展，还要跟上数字化、绿色转型的趋势。

他庆幸，自己从来都是算得清楚，敢于下注的人。“不变，肯定死路一条。变了，有活下去的机会，当然也可能是一场空，但是不要怕。该做的，还是要去做。”

忠告出海中企：要感受新加坡 别留在舒适圈

新加坡的双语环境友好，比起西方国家或东南亚其他国家，中资企业家在这里能更快适应。但过于顺利的适应，反而可能让中资企业家停留在熟人舒适圈，难以对新加坡市场有深入了解。

这是谭志勇身为中资企业协会会长，对中国出海企业的观察。他说，30年间中资企业出海的变化很大。

一方面，出海的企业家来自更多不同行业、不同地域，企业本身也更成熟、实力更强。另一方面，新加坡也比30年前拥有更好的营商环境，企业家落地更容易，也更容易形成圈子。

他担心，近期的中资企业家一开始适应得太快，反而停留在舒适圈，缺乏从不同维度亲身感受市场的动力。

他回忆说，早期来新加坡的时候，每天坐巴士、搭地铁。当时，交通网络还不像今天发达，一些地方要走路去，虽然累但可以感受到更多细节，也让他结识了更多新加坡朋友。

他说，工程期间，他们搭起简易厨房，大家每天一起吃饭。偶尔和同事到市区的银行办理业务，在附近酒店吃上一顿自助餐，是对自己最奢侈的犒劳。

“当时，我们拿出一笔7万新元，都不容易。现在出海来新加坡的中资企业，起码不像我们那么缺钱，一些企业家来了后，找好吃的餐馆、住气派的房间、租高档的公寓……这无可厚非，但就很难接地气了。”

他说，一些地方企业很少接触海外市场，来了后更要有足够耐心了解。“中国市场很大，中国以外的市场更大，出海是对的方向，但要用心亲身感受市场。”

新加坡没人际应酬压力 规则公平没有特殊待遇

新加坡对谭志勇影响最深刻的，是这里的规则公平公正，不偏袒任何一方。

他会告诉一些初来乍到的中资企业家：千万不要以为，认识了部长或其他官员，就能享受特殊待遇。

“在世界上其他地方，这种关系可能有用，但在新加坡没有”。他常说，在新加坡几乎没有人际压力，好好做事就可以了。“没有关系、应酬压力，是最轻松的环境。”

“你看，即使部长也是自己开车，大企业的老板，也只是一个司机，很少见到前呼后应一堆保镖围着的，周末也会穿着拖鞋，去小贩中心。”



刚到新加坡，谭志勇（右二）和中国来的同事到圣淘沙游玩。（受访者提供）

谭志勇觉得，这让人与人之间没了距离感。“如果说大老板，往椅子一坐一靠，外面围了一层人，见个面都不容易，那么人与人的距离，就太大了”。

不过，他也提出，包括中冶新加坡在内的中国出海企业也面临一些困难。他说，这些年外国雇员在住房、教育政策上，与新加坡人的差异逐渐变大，这给新加坡和外地球员工的融合带来一定挑战，影响人员稳定性，也给企业招聘人才带来困难。

专访新加坡中国商会前会长吴多深

1. 您认为中资企业在新加坡的发展怎么样呢？您见证了他们的怎样的成长历程呢？

首先是对中资企业协会25周年表示衷心的祝贺，这25年来中资企业在新加坡起着很大的作用。

新加坡中国商会已有54年的历史。起初，我们是推动新加坡企业到中国投资，近年来，中资企业越来越多到新加坡投资经营。这25年来，中资企业协会对新加坡做了很多的贡献，协助中资企业在新加坡落户，解决在新加坡刚成立时的一些问题。

早期有很多国有企业来。近年来，越来越多民营中资企业来到新加坡，尤其是在服务行业。大家都知道中国跟东盟的经贸来往很密切，东盟已经是中国最大的伙伴了。新加坡在东盟有一定的地位，所以很多中资企业借助新加坡在东盟的优势，辐射到东盟其他国家。所以我觉得中资企业协会这25年来起着很大的作用。不管是国有企业也好，民营企业也好，我觉得中资企业协会在联系所有在新加坡落户的中资企业方面都起着很大的作用。

从中国商会的角度看，我们跟中资企业的关系可以说是非常密切了，就好像你中有我，我中有你。中资企业也有很多是我们的会员，甚至也是我们的理事。所以这也是在新加坡比较特殊的一个地方。我们每年10月1号，都和中资企业一起组织高尔夫球赛，我们叫做中新友谊杯。是我们两个商协会之间的一种密切的合作交流，起着一种很好的作用，在促进我们的会员之间商业投资、合作方面起着一定作用。

2. 您刚刚也讲到，尤其是近几年来中国的企业也是大批的进入到新加坡市场。您有没有一些建议或者意见给他们，他们怎样能够更好地进行出海呢？

这是一个比较大的课题，因为中资企业他们本来就实力雄厚嘛。不过，也有一些比较小的企业。来到新加坡，首先是要了解新加坡的营商环境，对政府的法规法律方面要非常重视。因为新加坡非常重视合约法律，对于合约的

稳定性非常尊重。在新加坡触犯了条款，就会有被诉讼的可能。所以，第一就是要重视合约的条款。在签约之前，要很谨慎很努力地去看每一个条款，因为每一个条款都很重要，不能忽略。

另外一个呢，新加坡虽然比较小，但新加坡的人均收入比较高。所以总体的经济环境还是比较好。刚才我说到了，就是借助新加坡辐射到东盟，因为东盟的市场会越来越大，光印度尼西亚、越南，你看人口就有多少？越南有接近1个亿，印度尼西亚大概是3个亿吧。当然，目前也有一些地缘政治的问题，所以很多中资企业走出来也可以在东盟投资，然后出口到欧美跟西方的国家，也是目前我们看到的一些趋势。除了这些制造业以外，也有很多金融，服务业。新加坡作为一个金融中心，不管是在国际上，还是在亚洲在东南亚，都有重要的地位。很多中资企业到新加坡来，借助了新加坡金融中心的地位在新加坡发展，从资金的角度呢，很多中资企业资金都是很雄厚的，不管是在东盟或者在国际上更好地利用资金，寻找优质的项目，都可以作为发展的方向。

3. 您觉得企业到新加坡发展，或者说是到东南亚来发展，加入商协会是不是一个比较好的选择？商协会对企业的发展能起到哪些作用呢？

我觉得我们总商会、中国商会、中资企业协会，在很多方面都有合作交流，经常定期举办各种交流活动。我刚才举的例，高尔夫球赛是其中之一。我们也会一起组织一些论坛，这些是比较正式的这种场合的商务活动。此外，也有很多非正式的活动。很多时候做生意，不一定只是做生意，也是交朋友，人脉是很重要的。总商会也好，中国商会也好，中资企业也好，都是新加坡中资企业，会员之间的互动了解、信息交换可以带来很多合作的机会的。我们中国商会也在想办法和东南亚其他的中华总商会联系。我们去年就去了老挝，拜访老挝的中华总商会，和他们交流，了解了他们在老挝的发展的情况，尤其是中老高铁带动了老挝的发展。老挝的后发优势是相当可观的。所以，我们之间的交流，我们之间互动，可以互相交换信息，有一些商业的机会，我们可以一起来合作，一起发展。

4. 您觉得中国商会和中资企业协会，未来可以朝着哪几个方向去更好地合作？更好地去发展？

这个也是我们都希望做到的大课题。一方面，我们必须继续吸引新的会员进来，尤其是年轻的会员。因为在新加坡，普遍的年轻人都不太喜欢参加商协会。一方面，年轻人有他们自己的问题，一是时间的问题，二是家庭和事业的问题。他们要把更多的时间放在发展自己的事业和照顾自己的家庭上。所以在这些方面呢，从时间的角度，他们也比较难，对于参加商协会的推动力也不是很大，这对我们商协会是一个很大的挑战。中资企业不一样，他们来到新加坡，更希望接触更多人，他们就喜欢参加。所以，从吸引会员方面来说，我们还是要继续努力，也希望中资企业进来。现在我们也吸引了很多中资企业在新加坡注册的公司，我们商会只接纳企业会员。很多中资企业在新加坡注册了公司以后，就能加入我们的会员。我们最近也见到很多中资企业在新加坡的公司加入我们的会员，很多都是相当年轻，非常能干的企业家。

5. 中国和新加坡有着很好的经贸合作，他一直以来就是很好的经济合作。里面的缘由是由于新加坡的华人很多，大家交流起来没有障碍呢？还是因为我们本身就有着很好的基础，还是什么原因呢？您认为我们的华人商会，我们的华商对中新两国的经济发展是不是起到了很大的作用，是不是有着天然的经贸发展的优势呢？

我觉得这起着一定的作用了，我们都不能够忽略或者否定。因为华商他都有一定的乡情，到中国去，当然从沟通方面，从双方互相了解，在交流的过程中，就起着一个很大的创造合作的机会了，这是第一点。

早期，尤其是我们中国商会，我们成立之初，还没有建交的时候，我们这些华商到中国，大多数都是到他们比较熟悉的家乡的附近的地方。当然随着中国的改革开放，随着新加坡政府鼓励，新加坡企业走出去，那是九十年代初的事情，也是当时成立的苏州工业园，后来又有天津生态城。随着这些大项目，大家对于中国更加了解。很多人就愿意去中国开发市场。不管怎么说，中国第一市场很大，第二这三十年来中国的发展飞速，速度是惊人的，是前所未有的。所以新加坡很多企业也从中得到了很多发展的机会。很多企业也越做越大，越做越强。我觉得形势还是会继续下去的。新加坡企业已经有了一定的基础，肯定还会继续在中国投资还会发展。新加坡成为中国最大的外资来源国，肯定有一定的因素在内。

所以未来前景还是比较好的，您觉得呢？

是非常好，不是比较好，非常好。



专访新加坡中华总商会 国际事务委员会主席谢锦发



1. 您认为对于中资企业来讲，目前有哪些利好，哪些是短板？

我觉得中资企业很强的一部分，就是对未来世界所需要的行业表现很强。第一，我们需要一个绿色的世界，刚好在绿色产业这一块中资企业很强。我们知道光伏、海电、风电那些中国都是很强的，不只是那些产品都是在中国制造，投资是中国最大，包括技术能力也是中国最强。把这些工业产能，包括设备，包括施工能力带到全世界，这是中企的一个强项。

第二个是高科技、AI等技术的发展。我们也知道中国5G的发展非常成熟。在中国说实在的什么东西都可以，只有只有手机不能丢。你没手机什么都干不了，工作、经商都环绕着手机。跟人家交流通过手机，打车通过手机，还钱通过手机，管理账户通过手机，订货通过手机，合同通过手机，什么都是通过手机来传送。这表示在这个高科技行业，中国很多的服务已经渗透了各个行业，这个系统其实是对未来世界很有价值的。

然后如果是把这些系统适当的带到国外来，也是中国企业的一个强项。所以有两个大部分，对于未来世界来说，中国企业是有能力符合世界的要求。跟早期中国作为所谓的世界工厂的地位有点不一样，除了给世界更高品质、更廉价的物品之外，现在你有能力给世界提供一个更绿色的世界，更高科技的世界。

不过中国企业当然也有一些短板，因为这些发展也带来一些新的规则管理和法律的问题。比如说谈到高科技行业谈到数据，然后数据的管理，数据的使用，个人信息的保护相对就比较重要。所以可能在这方面还得补一下短板。就是说在使用这些高科技技术之后，如何更好地保护个人隐私，如何更好地确保我们的数据传送符合当地的要求，和更好地确保我们数据中心的建设是可持续的、绿色的发展是如何的符合世界的需要。我觉得这个软实力还可以再加强一些。

2. 作为新加坡中华总商会董事，您对我们协会有哪些看法？有哪些建议？

首先要祝贺中资企业协会25周年。协会越慢慢的壮大，会员的服务也越来越多面、越来越专业。早期跟协会接触的时候，协会最主要还是中资企业聚集聊天互动，跟本地企业的互动还不是太大。后续协会更好地融入本地的商团，还有本地社区，跟其他的商协会的互动就加强了。我们增加了对彼此的了解，有项目就可以合作，合作了友情就会加深，加深了就是你中有我中有你，有什么问题谈起来也比较容易解决，所以这是一个很好的一个发展。

新加坡虽然地方小，很多中资企业在周边地区跑了这么久，你可以问他们，这十几年下来最挣钱的项目在哪里？是新加坡，真的看到钱的是在哪里？是新加坡。新加坡的一个关键就是我们黄循财总理所说的：what we say, we deliver. 就是我们说到做到。所以这是新加坡企业家的一个精神。我们不像人家说老王卖瓜——自卖自夸，说的天花乱坠，我们是比较负责任的，我们说得到做得到，跟所有的商家合作也是一样的，所以跟中资企业要在这个区域发展，我们的商协会是一个百年老店，无论是在马来西亚做生意、印尼做生意，我们都有很多年的经验。包括很多的马来西亚的企业家、印尼的企业家，周末都是在新加坡居住。所以中国跟东盟合作的话，我觉得通过跟新加坡的商协会的互动合作，这是一个很大的优势。

通过我们的协会，中资企业协会就可以介入到印尼中华总商会、泰国中国总商会的人脉。因为华裔在整个区域的经济贡献是非常的大的，我们的华人，我们刻苦耐劳、肯学肯拼，所以成为区域的非常成功的企业家不足为奇。现在中国企业家走出来，很多可能以后我们这个区域的成功企业家。所以在这个时间点，这是一个很好的发展的机会，我们看可以如何更好的合作。

3. 您对中资企业协会作为一个商协会的发展有没有哪些建议？新加坡中华总商会哪些做法值得我们学习借鉴？

我觉得新加坡中华总商会也比较接地气，就是上情下达，政府有什么政策有什么情况，我们很快的就告诉会员们。然后下情上传，如果企业有什么心声，对政府的政策觉得有什么地方需要修改、不满意，我们也很有效地跟政府沟通。所以这个劳资政合作是非常重要的，我们不是对立的。大家要做成一件事情，有时候因为立场不同，看法不一样，所需要管理的角度也不一样，就需要磨合。然后谈到中资企业，中资企业可能对国内的经商环境是非常熟悉，不过可能对当地的政府关系还不是非常了解。要更好地了解当地的一些情况，最好是可以跟新加坡的一些企业一起合作，你就可以有区域的人脉。

中国企业现在有很多的产业是很强的，包括基建项目，包括绿色项目，包括高科技产业这方面。而新加坡这方面也是相对比较欠缺的。因为我们很强的基建团队，都是国外，不只是中国，包括日本很多的，包括早期是德国、英国的那些基建团队，帮我们打造我们的这个基础设施。绿色这一块，我们没有土地的资源，也不可能有很多的再生能源的项目，而中国这块就很强。第三就是高科技。高科技跟研发这块倒是新加坡的强项，刚好这块就弥补了新加坡土地的不足跟人员的不足。因为高科技行业你只需要一些很聪明的人，通过很少的人力资源就可以干很大的一件事。这刚好也是新加坡的一个强项。我估计对将来世界只要是我们大家能掌握好这一块的话，会有很大的一个发展的空间。

专访协会常务副会长兼 “一带一路”委员会主席、中国建设银行股份 有限公司新加坡分行行长 孙念北

1. 贵公司是在哪一年在新加坡设立的分支机构？您能分享一下贵公司对新加坡分公司的战略定位吗？

中国建设银行1993年在新加坡设立了代表处，1998年分行正式成立，2020年我们的特许全面牌照在新加坡监管局获得了批准，也成为了在新加坡10家全牌照的银行之一。在全牌照下我们设立了5大中心，包括基础设施建设中心、大宗商品贸易中心、私人银行业务中心、投行业务的交易中心以及金融科技中心。我们利用建行强大的客户网络，对中新两国客户以及“一带一路”和陆海新通道有关客户提供全方位的金融服务。

2. 中资企业出海的浪潮对贵公司的业务开展产生哪些影响？

中资企业出海浪潮对建行新加坡的业务发展肯定是一个积极正面的影响。从一方面看，目前出海的客户应该说大多数都是我们集团的基本客户，其中有很大一部分是我们优质的客户，我们在国内给他们提供投融资一体化的金融产品金融服务，那么他们走出来以后，我们可以在海外提供跨境的金融服务，是我们在国内业务的延伸。通过这样一种跨境服务，实际增加了跟客户的银企合作关系，也增强了跟客户的合作粘度。

另一个方面中国客户走出来，我们在给他们提供服务的过程中，也可以扩大跟本地的交往，可以增加我们在本地的业务的影响力，增加更多的客户机会，同时通过提供投资服务，也是给我们增加更多的业务量、增加资产、增加我们的收入，给我们的在当地银行的业务利润起到非常大的积极作用。

3. 您会对目前意欲出海东南亚的企业有什么建议？请提三条具体建议

对于出海企业，我认为需要注意以下几点。



一方面要做到专业专注，因为企业出海经营对新的市场不是特别的熟悉，市场跨境经营可能带来更多的挑战，所以我觉得应该专注自己擅长的，才能将自己的优势最大化，尽快在新市场获得一席之地。

第二点就是避免盲从，因为开辟新的市场之前，应该做好背景调查和市场调研，应该参考专业人士以及专业机构的意见，因为他们对新加坡市场法律、文化有更深入的了解，比如我们建行新加坡分行有一个投资银行团队，就是帮助出海企业融资的，能够提供很多专业的建议以帮助客户规避风险，让客户出海更加顺利。

第三，应该最大化的利用两地的人才优势。因为大家都知道新加坡有优质的教育体系，也培养了很多熟悉本地市场，具有国际化视野的顶尖人才，那么出海企业可以利用这样一些人才的群体，以及和自身已有的人才储备优势进行互补，保障企业出海策略的顺利执行。

4. 践行ESG标准对贵公司有何影响？

中国建设银行一直秉承着以义取利的这样一个理念，努力践行ESG制度。2023年建行荣获了最佳社会责任银

行等30余项境内外的社会责任重要荣誉。同时我们在明晟（MSCI）ESG的评价体系中也跃升为AA级。

那么从首先说Environmental这块，建行新加坡分行作为中金绿色金融小组的创始成员之一，重点推动绿色熊猫债落地；与新加坡金管局绿色足迹平台达成合作意向，探索形成客观、量化和可比的ESG评价结果，帮助中国和RCEP区域中小企业获得更有针对性的绿色融资服务，促进区域可持续发展；通过牵头发起或参与绿色融资项目支持绿色经济发展，协助新加坡建屋局政府组屋绿色债券承销，为本地公共建筑屋顶太阳能版项目提供绿色贷款。

从Social社会责任角度来说呢，分行在全面提升业务能力和经济效益的同时，认真践行建行“金融向善、义利合一”的价值追求，与本地社区和机构联动，积极融入当地社会，帮助弱势群体。

对于Governance这一块，建行将社会责任战略和ESG理念融入集团发展战略、经营管理、客户服务和产品创新之中，通过打造涵盖绿色信贷、绿色债券、绿色投资的多元化服务体系，持续擦亮绿色生态底色，开拓“绿色金融”新未来。

5. RCEP对公司业务有什么影响？

RCEP生效后，成员国之间的海关程序简化，关税降低，促进了中国和东盟的贸易和投资往来。东盟市场的原材料和人力资源充裕，吸引众多中国企业投资，而新加坡作为东盟区域中心，往往是中国企业走出去的第一站。这样的大环境确实给金融机构带来了更多的潜在业务机会。

6. 请问贵公司在新加坡及东南亚市场的客户（服务对象）中是否以中资企业为主？大概比例为多少？服务中资企业是否为设立分公司的初衷？目前公司是否有拓展本地或国际客户的计划？

服务中资企业出海确实是分行建立初期的主要定位，但近年来随中新两国经贸往来日益密切，越来越多的新加坡企业也在积极开拓中国市场。分行目前正在推进的是“两个跟随”战略，即跟随中资企业的脚步来到新加坡，同时，拓展国际业务，带更多的新加坡企业去中国。

目前分行整体客户和交易伙伴中，中国公司约50%，另50%为本地或外资公司。

7. 相比其他国际金融市场，新加坡证券市场并不活跃。您觉得随着越来越多中资企业进入新加坡，新加坡金融市场活跃度会改观吗？为什么？

新加坡政治经济发展态势良好，是国际投资者最青睐的投资目的地之一。随着越来越多的中资企业进入新加坡，企业的市场拓展能力也会逐步的提升。同时我们也看到了新加坡交易所也是积极进取，一方面在不断的拓展交易的品种，给投资者更多的选择。另一方面也是在严格审批准入的条件，同时也提供更多的优惠政策，来吸引中资的企业来新加坡上市。那么金融监管机构也是以前瞻性的眼光鼓励发行的央行数字货币，还有碳排放的交易，那么可以看到金融市场的层级是更加丰富了。所以综合这些因素，我相信新加坡的金融市场活跃度未来会有很大的改观。

专访协会副会长兼联络与媒体传播委员会主席 中国电信（亚太）有限公司 总经理 孙锋

1. 首先想请您介绍一下中国电信，尤其是中国电信亚太当时是怎样进入新加坡市场的，那个是一个怎样的历史契机，后面又得到了怎样的发展？

中国电信是在2006年在新加坡设立了子公司，当时主要是负责新加坡市场。当时来到新加坡主要是服务我们中资企业出海。随着后来发展，2019年我们在新加坡公司的基础上成立了亚太公司，除了负责新加坡以外，同时也负责整个亚太地区，包含东南亚、东亚、还有一些中亚一些地区。在2023年，专门成立了新加坡事业部，是在原来的基础上成立的。亚太公司负责整个亚太，而新加坡事业部能够更好深耕新加坡市场。

2. 您可以介绍一下在东南亚哪些国家设立了分支机构，其中哪些地方做的还不错吗？

总体来看，在过去的一二十年里，在新加坡的基础上，我们在东南亚也设立了许多分部，比如说泰国、马来西亚、印尼。另外，我们在越南、柬埔寨也成立了代表处。每个区域都是各有特色的，都是针对客户群提供定制的服务。我们非常有信心可以在未来的发展中经营得更好。

3. 您可以给我们简单介绍一下中国电信在新加坡和在亚太地区的主要产品是什么？主要的竞争优势有哪些吗？

我们是一家通讯公司，业务方面，我们除了提供传统的通讯业务以外，还提供比如说像专线传输、一些IP业务、IDC和ICT业务等。这几年公司整体战略提出了“云网融合”的这样一个产品。更具体的说，是以网络为基础，以云为核心来给客户提供相应的服务。当然这几年顺应人工智能科技革命的一些新趋势，我们也在新的业务上面不断丰富产品线，这里面就包含了比如说人工智能、大数据、量子以及新一代通讯网络等等。



4. 您刚刚讲的这个“云网融合”，我们作为外行，还不知道它到底是怎样能够融合，它的便利性在哪呢？

“云网融合”应该来讲就是以网络为基础，以云为核心去给客户提供相应的服务。这里面最大的好处，对客户来说，就是不再需要像传统那样自建IT机房，转而采用我们给他提供的云服务，这样可以节省客户投资，客户使用业务的时候，可以根据业务量来灵活调度相应的资源，极大地节省了资源，增加了客户的便利性。

5. 最近有越来越多的中资企业选择出海，他们往往把第一站放到新加坡，这样的趋势您认为对亚太公司的发展有没有哪些影响？或者说作为一个出海的中资企业，中国电信能够提供怎样的服务，我们之间能够怎样加强合作？

对于刚出海的客户来讲，我们通常会按照客户的成长周期，在不同的阶段提供不同的服务。比如说一开始在客户进入某一个国家的时候，我们会给客户提供“开业包”的服务，可以帮助客户在很短的时间里得到整体办公的一体化的

通讯网络环境。然后随着客户业务的逐步开展，他可能有自己的分销网络，有自己的延伸到其他国家的分支机构。这样子我们也可以伴随着客户的成长，然后利用刚才提到的云网络或者其它产品，为他们提供更多的服务和便利。

6. 您觉得RCEP对公司的实际业务有影响吗？可以举一些例子吗？

RCEP对我们通讯公司，特别是中国电信亚太分部来讲是非常有帮助的。因为我们亚太分部的大本营是在新加坡，但是业务覆盖了十几个东南亚和东亚的国家。所以说参加了RCEP的这些国家，我们在这边经营业务的时候，就会得到很多的便利。比如说我们最近在印尼投资的100兆瓦的IDC和算力中心，这里面就涉及到很多的货物和设备的进口。然后因为有了RCEP，对于我们整个项目的交付就会产生很大的好处。

7. 现在的公司很多都在进行数字化转型，对你们有什么影响？更多的是来自公司内部的影响，还是外部的影响？

这两方面都有。因为中国电信作为中国领先的运营商，其实在经营传统业务的过程当中，也一直在拓展新的业务。特别是借着人工智能的科技革命，我们积极拓展跟人工智能相关的一些业务。一方面我们发布了自己的大模型，形成了大模型的业务。同时在发布的过程中公开了我们所有的源代码，这样便于用户定制。第二个就是我们针对客户，针对外部，根据不同行业，比如说教育、医疗等等，相应发布了差不多有一二十个行业的垂直大模型，针对500多个应用场景，为用户提供服务。

8. 您认为新加坡营商环境有哪些优势？

新加坡应该来讲，从我初步的理解认知，我觉得有很独特的一些优势。比如说新加坡可以用好马来西亚周边的一些包括人才、土地政策的一些优势。其实我知道，柔佛好像相关的一些政府官员也去深圳学习和交流经验，来看看能不能去学习区域联动发展的经验。

然后新加坡我还有个理解，就是说其实有很强的实力，除了金融以外还包括旅游业，在高端制造业领域也是比较领先的，特别像半导体、化工、生物制药等等这些行业。其实新加坡在整个亚太地区都是比较领先的，这样子就为未来的发展奠定了一个比较好的基础，特别是人才的基础。当然现在我也看到了就是新加坡在积极地抓住第四次工业革命的趋势，在大数据和人工智能这一块也投入很多。

9. 中国电信，尤其是中国电信亚太，现有的这个客户中，中资企业客户占比大约是多少？

我们的服务或者说合作项目，主要有To B和To C两个板块的业务。其中核心的业务还是以To B为主。To B业务里面我们主要是三个客户群，第一个你刚才提到的中资企业，第二个我们内部叫这个MC（Multinational Corporation）的客户，指的是全球的跨国公司，当然更多是以非中资的跨国公司。然后第三类就是我们全球的运营商，我们跟他们进行合作。从这个业务比例上来讲，这几年中资的比例逐步增加，比如说从原来的可能大概百分之二十几，现在慢慢的在增加。当然这个背后的驱动因素，特别是在亚太地区，是因为越来越多中资企业在出海，所以这个比例在我们的业务结构上面也会体现出来。

新加坡南洋管理学院校长张旭伟博士： 热心教育 志存高远

2月16日，《新加坡企业家》公众号发布新加坡南洋管理学院校长张旭伟博士专访，主要内容摘录如下。

27岁：最年轻的副校长

出生在山西，张旭伟2007年就出国到马来西亚读书。

“我读大学时是我们学校的学生会主席，经常负责跟中国驻马来西亚大使馆，以及马来西亚的其他高校的学生会沟通。我发现学校里的中国学生很少，很多同学更愿意去欧美留学。在马来西亚大学读书生活，我感受到这里的特色：生活成本低，就业压力小，离家乡近，英文教学，跟国际接轨。这其实适合很多国内学生，正巧赶上学校需要扩大中国市场，就让我在求学之余帮忙学校招生办工作。”

让张旭伟和学校都没想到的是，他的招生业绩居然非常好。“或许是我当学生的感同身受，能让很多人共情吧。这相当于我读书的同时，也在工作，并积累了很多的工作经验。我读硕士的时候，就直接在学校国际办任职了，并独立负责中国市场。”

由于业绩和表现非常突出，2012年，27岁的张旭伟被任命为马来西亚斯坦福学院（Stamford College）副校长，这是学校有史以来最年轻的副校长，也是当时马来西亚最年轻的大学副校长。“或许是因为当时竞争对手少吧。”谈起年轻时的成功，张旭伟自谦地说。

这年少时不经意的成功，让他更坚定了教育的职业方向。“我希望能帮助更多中国学生来东南亚读书，感受东南亚的良好教育。”

37岁：出任南洋管理学院校长

尽管年少有成，但他有着更大的梦想。

“在马来西亚工作这期间，我认识了我们现在的教育集团董事长。我们的理念很合拍，我很尊重他，他也很赏识我，所以他力邀我加入团队。”



张旭伟加入集团后转战泰国，在泰国格乐大学出任大学副校长。“在团队的共同努力下，泰国格乐大学由小变大、由弱变强，成就了很多学子和家庭的求学梦想，改变了数万学子的就业前景，学校成功进入QS亚太高校排行榜前150名。”

学校的发展和教育模式的成功给了张旭伟和集团领导层信心，他们的目光又锁定了东南亚的金融中心和教育高地——新加坡。作为东南亚唯一的发达国家，新加坡的教育有口皆碑，教育理念和资源都很先进。

2022年5月20日，集团收购了新加坡南洋管理学院，由张旭伟出任CEO兼校长。“学院成立于2001年，资历非常好，有EduTrust认证，但疫情期间经营管理不太好，我们接手时，学生都不到100人。”

“当时还处在疫情期间，旧团队的安抚，新学校的规划，新校区的装修，旧校区的复原，新课程的增加，新团队的招募，以及集团文化融合等等，面临的事情特别多。当时我女儿才8个多月，很是不舍。”为了集团的发展和教育的使命，张旭伟义无反顾地选择了承担。这需要勇气，更需要智慧。

2022年9月20日，张旭伟落地新加坡，正好遇到一级方程式赛车的举办。新加坡的繁华和井然有序给了张旭伟新的动力。

硬件软件两手抓

首先面临的是找学校校址。

“之前的学院设在商场里面，不太适合办学。我们看了很多地方，最终找到了现在的六层楼的新校址。”

“装修过程中遇到了很多问题，首先是房产资质要从商业地产换成教育用途，其次是招标找装修商，由于疫情管控，员工短缺，时间和进度都很缓慢。”

那段时间，张旭伟几乎每天都在联系供应商，跟时间赛跑。让人欣慰的是，新校区终于在2023年4月27日正式开幕，学生们有了上课的地方。

一个学校除了硬件，更重要的是软件。南洋管理学院之前的学生不多，专业有限。张旭伟从三方面入手：“一是找学校，到不同国家找国际上QS排名靠前的院校合作，增加学校的专业课程和项目；二是找员工，招贤纳士，招聘老师、人事、财务、行政等职能部门员工；三是找学生，学生是学校的命脉，没有学生，就没有收入，在专业少、品牌不

强的情况下如何招聘学生，也是我们遇到的大难题。”

打造品牌知名度

招收学生的过程中，张旭伟留意到，很多来新加坡读书的学生都是家长或朋友介绍的。学生来之前通常都会找当地朋友打听这个学校的情况。“这让我意识到，很多人还不知道南洋管理学院，学校缺乏知名度。”

“我想了一个办法，尽快让更多人知道我们，就是主动去加入和链接各大商会，利用商会的人脉和影响力，来扩大南洋管理学院的知名度。”

目前，张旭伟是新加坡G20二十国集团YEA主席顾问，新加坡陕西会的副会长、新加坡广东商会的荣誉理事、中资企业协会（新加坡）理事、新中经贸科技文教交流协会副会长兼教育培训委员会主席、新加坡中国协会的会员、新加坡雇主联合委员会的会员等等。

“我们还跟各大商会合作，邀请商会来学院搞活动，举办讲座，我们提供场地。一段时间之后，大家提起南洋管理学院，很多人就知道我们了。”

“此外，我们邀请优秀的企业家来学院做讲座，并特聘他们为学生成长导师或企业家导师。学生能从企业家身上学到知识和经验，去企业参观实习，企业也能从我们这里找到和招聘适合的人才。”

提升教育专业水平

做教育，需要走专业路线，提升专业水平，才能吸引更多的人才和学生。

“为提升教育方面的专业水准，我们邀请新加坡国立大学、新加坡南洋理工大学、新加坡管理大学、新加坡科技设计大学、新跃社科大学等本地高校的教授、专家来学院做专业的教育讲座。”

学院与东盟周边国家的教育界保持紧密联系。“2023年，我们接待了200多个来自中国、越南、韩国、马来西亚、美国等国家和地区的高校考察团，让更多高校知道和了解我们南洋管理学院，帮忙输送学生来这里求学，跟我们合作共赢。”

“我们的定位是国际化大学，学生国际化，老师国际化，员工和管理也要国际化。我们保持着中国学生不超过40%的比例，目前学生来自19个国家，学校教职员工来自12个国家。我们打造的是一个国际化的高等院校，就像新加坡拥有多元文化一样。”

打造学生的美好家园

为提升学生的归属感和安全感，学院加大了学生服务方面的投入。

“我们为学生提供接机、换学生证、体检、开银行账户、发地铁卡、找学生宿舍等全方位服务，让学生初来乍到，能尽快熟悉环境，顺利融入学校，开始新生活。学生选择了我们学校，就是我们大家庭的一员。”帮学生解决了基本的生活问题后，还要注重学生的学习和课外精神生活。

张旭伟谈道：“多年的学生管理经验告诉我，学校必须组织活动。我们组建了学生会和校友会，展开了多种多样的户外活动，如破冰游戏、团队训练、海边烧烤、骑行、歌唱比赛等等，让学生们通过活动结交朋友，亲近大自然，对新加坡有更多了解，让学生产生归属感。”

“零零后的这一代，你只要成为他的朋友，他就会自动学习了。他喜欢这个老师，就会爱上学习。所以我们所有的努力，都是先让我们的学生爱上学校。”

培养企业所需人才

“我们给自己的学校定位是一所和企业相关、为企业

培养人才的大学，因为来我们大学的学生基本上都不是为了科研，主要目的还是为了就业。我们只有和企业建立联系，才能真正为企业培养他们所需要的人才，学生才能了解企业、了解社会，把自己打造成企业所需要的人才，从而从根本上解决就业问题。”

如何跟企业建立联系？张旭伟博士说，“我们采用了‘请进来、走出去’的战略。请进来，就是邀请优秀企业家来学院分享创业故事和公司发展历程，邀请企业人力资源管理者分享企业需要的人才的相关素质，以及如何打造个人简历和培养个人综合素质等等。我们还成立了职业生涯中心，让企业在学院免费发布招聘信息。”

“走出去，就是学生不能总是呆在教室里，要走进企业，走进社会。我们课外安排很多不同企业的参访活动，涵盖银行、物流、航空、建筑、工程、绿化等行业，让学生们能够把学习到的知识跟实践相结合。特别是酒店管理这些实操性比较强的专业，更是要到酒店实习和实训，提高学生的上手能力。”

培训老师 造福学生

“十年树木，百年树人”，教育是细活，不能着急，张旭伟相信，好的教育是“桃李不言，下自成蹊”。2024年，张旭伟飞行了16万公里，绕地球四圈。“我去了英国、越南、泰国、马来西亚、印尼等国家，寻找合作院校，宣传南洋管理学院。如果说之前是打造‘人有我有’的学校，现在就是打造‘人无我有’的阶段了。”

“大学是教育的平台。我一直坚信，教育能够改变和解决企业和社会的问题。除了学历教育，大学也要做培训教育，影响和改变更多的孩子。我们希望让更多的孩子出国留学，如果不能，就要努力让更多的孩子们接触和吸收国外先进的教育理念。接下来，我们会做老师的培训和研学，传授给不同国家和地区的老师先进的教学理念和教学方法，从而造福更多学生。”

2025年第10届“工行杯” 中资企业（新加坡）协会篮球赛隆重开幕！



2025年4月5日，由中资企业（新加坡）协会主办，中国工商银行新加坡分行承办、新加坡篮球协会协办的第10届“工行杯”中资企业（新加坡）协会篮球赛正式拉开帷幕。

中国驻新加坡大使馆朱憬临时代办、新加坡国会议员陈佩玲女士、中华总商会高泉庆会长、新加坡报业控股华文媒体集团李慧玲社长、中资企业（新加坡）协会谭志勇会长、新加坡篮球协会梁艺耀首席执行官等嘉宾莅临现场，与200余名来自中新两国政商界及社会各界人士共同见证本次体育盛事。

作为中新人文交流的大型品牌赛事，本届篮球赛汇聚了16支来自30余家中新知名企业机构的代表队参赛，在为期五周的激烈角逐中，各队以球会友，以矫健身姿展现篮球魅力，用热血拼搏诠释体育精神。

工行新加坡分行行长杨雨博士致辞表示，热烈欢迎各位嘉宾出席第10届“工行杯”中企协篮球赛开幕仪式，并预祝各球队赛出风格、赛出友谊。



中资企业（新加坡）协会谭志勇会长表示“工行杯”篮球赛，已成为协会一年一度的重要品牌活动，是展示中资企业精神风貌重要平台，比赛中展现的凝聚力与中资企业“抱团出海、合作共赢”的理念高度契合。



中华总商会高泉庆会长认为，各界积极参与“工行杯”篮球赛反映了中新商界强强联手，共创辉煌的正能量与意志，期待本届篮球赛持续为中新企业提供以球会友、加深交流、探索合作的绝佳机遇。



中国驻新加坡大使馆朱憬临时代办在致辞中表示“工行杯”多届以来展现了中资企业员工的良好形象和昂扬向上的精神风貌，并肯定了“工行杯”在促进中新两国企业间互动和交流起到的良好作用。



新加坡国会议员陈佩玲女士在致辞中高度评价“工行杯”十届来在促进中新企业交流和友谊方面发挥的积极作用。她表示，在世界快速变革的大环境下，中新两国已成为紧密的命运共同体，深化双边关系利好发展尤为重要。值此中新建交35周年之际，中新两国应回顾过往，展望未来，继续携手深化两国友谊桥梁。



朱憬临时代办、陈佩玲议员、高泉庆会长和谭志勇会长为比赛开球。另有20余家来自金融、基础设施、航运、能源以及传媒等领域的中新企业代表到场支持第10届“工行杯”篮球赛开幕仪式。

胜负未定，拼搏不休。本届“工行杯”篮球赛在两国深厚友谊的见证下隆重启幕。让我们共同期待各参赛队伍在赛场上挥洒激情、赛出友谊，续写中新人文交流的精彩华章。



凝聚共识 携手共进 中企协2025年新老会员见面会成功举办



2025年3月6日，中资企业（新加坡）协会2025年新老会员见面会在工商银行新加坡分行成功举办。本次活动由中企协支持、协会常务副会长兼会员服务与会员发展委员会主席单位工行新加坡分行主办，委员会副主席单位中国交建（新加坡）和华泰能源以及委员单位、新会员代表等十余家企业参与，涵盖金融、建筑、能源、政府代表等多个领域。

中企协常务副会长兼会员服务与会员发展委员会主席、工行新加坡分行杨雨博士致欢迎辞，通报了会员发展与会员服务委员会2025年年度工作计划、目前会员发展情况及成效，强调协会将持续强化平台纽带作用、深化新老会员资源对接，助力企业把握区域合作机遇，共同提升会员单位在周边地区的影响力与社会形象。

近期加入协会的四家企业的新会员代表纷纷发言，介绍了企业发展现状和机遇规划，普遍表达对参与行业论坛、政企交流等协会品牌活动的期待，希望通过平台资源和协同优势更好融入本地市场。同时，会员发展与会员服务委员会委员结合自身经验，分享在新加坡市场开拓的实践心得，并对协会服务优化提出建设性意见。



德勤发布2025年东南亚税收指南

东盟已连续多年稳居中国第一大贸易伙伴。2024年，中国-东盟贸易总值达6.99万亿元人民币，同比增长9.0%，占中国外贸总值15.9%。中资企业将在东盟市场拓展布局，共同应对全球经济不确定性，推动可持续发展，实现更高水平的互利共赢。

随着亚太区域经济一体化加速，中资企业加快布局东南亚，尤其在数字科技、绿色能源及智慧城市等领域。《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）的全面生效进一步推动区域贸易投资自由化，降低关税、优化原产地规则，并简化投资，为企业拓展东盟市场提供更稳定、透明的营商环境。

国际税收体系迎来重大变革。OECD“支柱二”全球最低税率规则的推行，促使东盟国家调整税收政策，传统依赖税收激励吸引外资的模式面临挑战。新税制要求企业优化跨境投资架构，调整利润分配模式，在提升竞争力的同时降低税务合规风险。如何精准把握东盟各国的税收与监管环境，制定最优投资战略，已成为中资企业在该区域持续增长的核心议题。

德勤东南亚中国服务部携手税务专家汇集东盟十国最新投资及税务政策解析，助力企业有效应对税务挑战，抓住发展机遇。希望对中资企业出海到新加坡及东南亚提供更多的帮助。

Deloitte.



东南亚税收指南 - 2025 Guide to Taxation in Southeast Asia - 2025

共识·相关·可靠
Reach, relevance and reliability



中企协成功举办迎“三八妇女节”特别对话：“女子兵法与商界传奇”

2月28日，三八妇女节前夕，由中资企业（新加坡）协会、南洋孙武学堂、新加坡红楼梦学会、新加坡酒文化协会等，共同举办迎“三八妇女节”特别对话活动。40多名企业及文旅行业代表出席。

《孙子兵法》被誉为中华文化的战略瑰宝。两位嘉宾围绕“女子兵法与商界传奇”展开深入交流与探讨，与会代表，特别是职场女性带来启示与思考，共同探讨兵法智慧如何在现代商业社会中发挥作用。



中石油经研院《油气行业发展报告》 在新加坡发布

2025年4月1日，国家高端智库中国石油集团经济技术研究院《2024年油气行业发展报告》（简称《行业报告》）在新加坡发布，发布会围绕“在稳中有变下探寻能源均衡之道”这一主题，分享探讨了油气行业发展趋势，提出了对未来中长期发展趋势的判断。

这是中国石油集团经济技术研究院连续第17年公开发布《行业报告》，也是连续第2年在国外召开现场发布会。新加坡发布会得到了睿咨得能源咨询公司（Rystad Energy）、中国石油国际事业（新加坡）有限公司和中资企业（新加坡）协会的支持，吸引企业和媒体代表超过120人与会。

睿咨得能源亚太区董事总经理Vijay Krishnan作为开场嘉宾致辞，他指出：“能源行业正站在深刻变革的十字路口。《行业报告》是体现中国权威智库对全球及中国油气行业深刻洞察的重要成果。Rystad Energy与中国石油集团旗下多家子公司长期保持紧密合作，很荣幸能协助将这些中国视角的研究成果带向国际舞台，推动能源系统更加高效、低碳与智慧的未来。”

中国石油国际事业有限公司首席经济学家吴秋南在致辞中指出，当前能源贸易行业面临供应链韧性危机、政策剪刀差困局、金融杠杆塌陷、能源悖论定价及转型节奏博弈五大矛盾，相信通过“国内外油气行业发展报告”和交流互动，与会者将获得启示。

中资企业（新加坡）协会会长谭志勇在发布会上致辞，表示新加坡是世界第三大炼油中心和亚洲石油贸易枢纽，石油化工行业在经济中占据重要地位。主办单位首次在新加坡发布《2024年国内外油气行业发展报告》，邀请各位专家学者、工商界代表共同分享研究成果，充分研讨交流、分享真知灼见，将助力研究成果更好服务海外读者，也将为深化国际能源交流合作汇聚力量。

中国石油集团经济技术研究院副院长、《行业报告》副主编吴谋远代表主创团队分享对油气行业的观察和研判。2024年，油气行业整体呈现“稳中有变”的态势，全球经济在复杂环境中展现韧性。未来，油气行业将进入“变中求稳”的全新发展环境，地缘政治裂变重塑、科技创新驱动变革，将深刻改变全球能源合作和转型格局。发

布会从全球和中国的能源形势、油气市场、低碳转型等多个维度分享了报告的核心观点。

发布会上，报告主创团队还就与会代表关注的热点问题开展了交流探讨。



中资企业（新加坡）协会第14届理事会及各行业委员会2025年工作要点

编者按

2025年2月25日，中资企业（新加坡）协会成功召开专业与行业工作委员会成立大会，数月来，各委员会一边认真思考和谋划全年工作计划，一边以实际行动开展服务、举办活动，协会上下贯通、横向协作的良好局面进一步形成，协会功能得以全面放大。本期《中企通讯》摘登协会及各行业委员会2025年工作要点，供各位读者参考。

委员会	工作要点
协会层面	1.举办中企协合规经营与行业自律倡议大会暨经济形势分享会（4月中旬，已完成） 2.举办中新建交35周年主题音乐会（9月8日） 3.举办第六届中新经贸合作主题论坛，发布在新中资企业年度发展报告，举行第二届“中资企业奖”颁奖典礼。 4.举办中企协2025年度会员大会，总结全年工作，谋划下一年度重点任务。
会员发展委员会	1.加强会员会籍管理，增强会员横向沟通； 2.制定年度会员发展计划，确保会员数量质量双提升； 3.支持参与策划大型活动，助力中新合作提质增效； 4.积极履行中企社会责任，巩固中资企业良好形象。
“一带一路”委员会	1.筹办“一带一路”主题讲座； 2.筹办“一带一路”主题摄影比赛； 3.筹办“一带一路”委员会公益活动。
研究咨询委员会	1.编撰《在新中资企业年度发展报告（2024-2025）》； 2.针对热点领域，开展专项主题研究； 3.加强对比研究与协同合作，学习优秀商会经验，建立合作网络。
财务与审计委员会	1.修订财务体系相关管理办法； 2.组织开展上一年度财务事项的回顾性检视，形成报告提交理事会； 3.财务总监单位按月对财务工作进行审核，并按季指定至少一家委员会成员单位参与审核工作。
文体与社会活动委员会	1.筹办中资企业青年员工联谊活动； 2.筹办新加坡中资企业家长子女教育规划交流会； 3.筹办“新加坡学生走进中资企业”系列活动——新加坡管理大学宣讲会； 4.筹办中资企业家长新加坡高校参访交流活动。
合规经营与安全生产委员会	1.一季度举办“特朗普2.0下的贸易政策—对新加坡和亚洲企业的影响”主题研讨会； 2.二季度6月协助开展合规经营培训交流活动，重点聚焦提升企业在合规经营管理、法律遵循及风险防控方面的能力； 3.三季度8月协助开展安全风险防范交流活动，重点提升会员单位员工的安全防范和应急处置能力； 4.四季度10月协助举办合规经营与安全生产研讨交流，重点聚焦海外突发事件的应对策略，提升企业应对突发国际事件的能力。

联络与媒体传播委员会	1. 维护好中资企业协会网页； 2. 录制纪念中新建交35周年记录片； 3. 邀请中资企业参与划龙舟活动，推广中国传统文化； 4. 与工作委员会成员单位联办workshop； 5. 创作中新35周年的微视频。
金融委员会	1. 一季度组织“点绿成金、共赢未来”银企交流活动； 2. 二季度组织参观基础设施交流活动； 3. 6月或7月组织绿色金融论坛； 4. 四季度组织中资金融企业推介活动； 5. 下半年编写年度金融行业发展报告。
科技与数字经济委员会	1. 3月举办BCAI & BSD技术赋能建筑行业主题活动； 2. 4月举办金融安全与网络安全联合行动； 3. 5月举办“联通招商杯”羽毛球赛； 4. 6月举办“科技助老·反诈同行”社区公益行动； 5. 下半年举办科技与数字经济高峰论坛； 6. 下半年举办中资企业（新加坡）协会第三届“联通杯”足球友谊赛。
城市建设与环境工程委员会	1. 3-4月举办联合一带一路委员会会员企业座谈交流参观典型项目； 2. 2.5-7月举办产业合作与合规安全交流； 3. 3.7-8月举办新加坡岩土工程协会基础设施专家主题演讲会暨参观典型项目活动； 4. 11-12月举办新加坡水协会专家分享交流会。
航运及交通物流委员会	1. 与新加坡政府部门、行业协会及相关机构建立更紧密的沟通机制； 2. 完善会员联络机制，吸纳更多符合条件的企业加入委员会； 3. 计划每季度召开委员会例会，探讨航运及交通物流行业的未来发展方向； 4. 加强政策研究与行业建议反馈； 5. 积极参与协会及使馆组织的各项活动。
能源与国际贸易委员会	1. 2月举办天然气行业交流会； 2. 9月亚太石油大会（APPEC）召开期间，举办行业全球国际客户交流活动； 3. 下半年举办中企协第十五届中国石油杯乒乓球赛。
文旅与现代服务委员会	1. 一季度、二季度牵头开展“2025行业大拜访活动”； 2. 举办委员会增员招募活动； 3. 组织中企走进社区服务乐龄群体主题活动； 4. 组织中新两国服务业对接恳谈会、健康行业讲坛以及文旅招商合作对接洽谈会； 5. 筹办“健康、养老、理财”主题系列讲座。
专业服务委员会	1. 第二季度举办“亚太经济展望及海外中企高质量发展路径”专题讲座； 2. 第三季度举办“共建绿色海岸，同筑中新未来——新加坡东海岸公园环保公益行动”活动； 3. 第三或第四季度举办“共拓新丝路·赋能双循环——‘一带一路’与RCEP高质量服务创新”产学研交流沙龙活动；
青年与可持续发展委员会	1. 研究新加坡政府的可持续发展政策，向会员企业传达解读； 2. 与新加坡本地的科研机构、企业以及政府部门组织定期交流活动； 3. 协助中资企业利用云计算、人工智能等新兴技术助力企业数字化转型； 4. 与新加坡高校、企业、协会、政府等合作，设立专项竞赛，培养科技青年人才； 5. 通过社区、协会等平台，组织科技青年交流、论坛等活动； 6. 开展职业讲座等活动，为青年提供职业规划指导服务。

中资企业出海问答——专访彦德国际

1. 面对近年来美国不断加码的关税壁垒，中国出海企业面临哪些关键挑战？InCorp作为专业服务机构，建议企业采取哪些策略来有效应对？

美国关税壁垒的确对中国出海企业构成了多重挑战，主要体现在三方面：成本压力（部分品类关税税率超过25%）、供应链重构（“中国+1”策略倒逼产能转移）、合规风险（原产地规则、反规避调查等）。

面对美国新一轮关税政策带来的单一市场风险，中国企业亟需加速全球化布局，推动市场结构从“依赖欧美”向“多元均衡”转型，从“聚焦欧美”转向“东方不亮西方亮”的多元化布局。

我们建议企业分阶段布局应对策略：短期灵活调整供应链，通过自贸协定国家转口，利用第三国原产地证明降低关税成本；中长期本土化布局及合规性深度管理，以东南亚、中东为核心战略跳板，同步拓展拉美、非洲等新兴市场，通过本地化设厂、区域总部建设及供应链分散，构建抗风险能力更强的全球网络。当前环境下，“合规前置化”和“供应链韧性”已成为出海企业的必修课。

2. 的确如您所说，美国关税壁垒确实加速了中国企业的全球化战略调整，许多中国出海企业开始从单一依赖美国市场转向全球多元化布局，尤其是中东等新兴市场。请问您如何看待这一趋势？对于企业拓展中东市场，您又有哪些实操建议？

这一趋势反映了中国企业在全球经济格局变化中的战略智慧与适应能力。这不仅是应对短期贸易风险的举措，更是中国企业全球化进程中的必然升级。中东市场作为新兴增长极，尤其值得关注。它地处“三洲五海之地”，控制40%海运贸易通道，覆盖20亿人口市场，是连接欧、亚、非三大洲的重要贸易枢纽，可作为拓展全球市场的战略支点。凭借政策红利、区位优势和消费潜力，正成为中企出海的重要选择。

针对企业布局中东市场，我们建议采取“双轨策

略”：一方面优先选择政策友好型市场，如阿联酋（迪拜）凭借零所得税和100%外资控股政策优势，适合设立区域总部；沙特则凭借“2030愿景”为新能源、电子等产业提供本土化发展机遇。另一方面实施“保税+本地化”供应链模式，例如在迪拜杰贝阿里自贸区设立中转仓，利用其48小时快速清关优势重构欧非供应链网络。我们服务的某家电企业正是通过这一策略，既实现迪拜转口欧洲降低18%关税成本，又借助沙特合资工厂获得政府补贴并成功打开本地市场。

可见，中东不是简单的“替代选项”，而是全球化新支点。企业需结合自身行业特性，选择“贸易先行、制造跟进、本土运营”的分阶段策略，真正实现多元化突围。未来，“美国守存量，中东拓增量”或将成为更多出海企业的标准策略。

3. 能否介绍一下新加坡全球贸易商计划的情况？这一政策的覆盖面如何？

全球贸易商计划（Global Trader Programme, GTP）是新加坡政府为吸引高附加值国际贸易活动而推出的专项税收激励计划。通过提供为期五年的阶梯式优惠税率（5%、10%或15%），旨在将新加坡打造为全球大宗商品及衍生品交易的枢纽，同时推动金融、物流、仲裁等关联产业的发展。该计划特别针对已具备国际网络的出海企业，通过税收优惠与战略资源支持，助力其在新加坡建立区域总部或核心贸易节点。

GTP政策核心优势，不止是税率优惠。新加坡标准企业所得税率为17%，而GTP企业符合条件的交易收入税率仅为15%，包括实物交易、衍生品、商品融资等核心业务收入。对比其他区域，GTP的税率优势叠加新加坡稳定的法治环境，成为企业布局亚太的优选。

这一政策覆盖范围广泛，支持的交易品类包括：能源与化工（如石油、天然气），农产品与大宗商品（如谷物、棕榈油），工业材料与电子产品（如半导体、机械组件），结构性商品融资（如供应链金融、库存质押融资）。

GTP资格初始有效期为5年，企业达标后可申请续期。新加坡还推出可退还投资税收抵免（RIC），企业投资绿色转型、数字化等领域可额外获得50%的税收返还，进一步降低综合成本。

4. 哪些企业适合申请全球贸易商计划（Global Trader Programme, GTP），如何申请呢？

从行业看，这一政策适合能源、大宗商品、高端制造、跨境供应链企业。从发展阶段看，适合计划设立亚太总部、需优化全球税负的中大型跨国企业。从战略匹配看，适合重视长期稳定性、希望借力新加坡金融与物流生态的企业。

申请全球贸易商计划（Global Trader Programme, GTP），首先需要资质预审与商业计划书，企业需向新加坡企业发展局提交详细商业计划，阐明对本地经济的贡献、雇佣计划及长期战略，建议提前梳理交易流水、税务记录，确保数据透明可追溯。第二是用好专业服务机构的助力，申请涉及复杂的财务与合规审核，可咨询彦德国际新加坡本地专业团队提供全流程服务。第三是关注持续合规与续期要点，每年需提交审计报告，证明符合本地支出、雇佣等要求，未达标企业可能面临资格取消，建议设立内部合规团队定期监测。

对于具备大宗商品定价权或复杂供应链管理能力的贸易大型贸易商，新加坡提供的不仅是五年期的税收优惠，更是一个整合金融、物流、法律资源的亚太区战略指挥中心。如果企业有更多新加坡政策答疑，欢迎咨询我们的专家团队。

关于彦德国际

中国企业在全球化出海进程中面临着诸多挑战，海外合规问题尤为突出。市场准入方面，企业需要应对各国差异显著的监管要求，合规性要求高；在日常运营阶段，跨境税制差异和复杂的转让定价规则让财税合规成为难题。企业不仅要准确理解并遵循当地的税收法规进行纳税申报，还得应对复杂的转让定价规则，避免因不合理的关联

交易定价引发税务风险；此外，地缘政治风险更给企业带来额外挑战。

作为亚太区领先的企业服务集团和中国企业出海服务的专业机构，彦德国际（InCorp International）深刻理解这些痛点。依托2300多名在会计/法律、国际财税、跨境合规、境外投资、离岸业务、投融资等多领域深耕多年的专业团队及本土化知识经验，彦德国际为出海企业构建起了“三位一体”（全球合规智库、全周期服务矩阵和行业化解决方案）的合规护航体系，持续助力中国企业在复杂国际环境中实现稳健出海，让合规真正成为企业开拓全球市场的战略资产。

在助力企业出海的过程中，彦德国际通过聚焦行业特性与客户实际需求，能够为客户提供“战略-落地-运营”全链条、定制化的解决方案，包括海外市场准入考察、海外架构搭建、海外公司注册、国际财税、跨境合规、海外投资、上市服务、离岸信托等一站式专业服务，涵盖企业国际化扩张所需的各个领域，全方位护航中国企业“走出去、走进去、走上去”。

彦德国际能够为中国出海企业提供如此全面且落地的支持，主要基于：全球化服务网络纵深布局、深厚的行业专业知识、敬业且经验丰富的专业人员、可靠的往绩记录、技术导向的流程、标准化的方法、对法律法规变化的持续关注以及广泛的行业脉络。在复杂多变的国际环境下，针对客户的投资需求，提供综合的企业服务生态系统。

彦德国际设新加坡和香港双战略总部，在全球14个国家，19个战略市场拥有强大的区域影响力，包括：东盟国家、中东地区、印度、澳大利亚、日本、韩国、BVI和开曼群岛，中国香港和内地10多个城市，形成了“本地专家+中国团队”的双线支持体系；集团拥有超过30年的历史和2300余名全球精英人士组成的本土化专业团队，汇聚当地资深财务专家、熟悉法规政策的法务顾问以及深耕商业领域的运营人才。通过服务近30000出海企业积累的实战案例，我们建立了独特的“行业-国别-合规项”三维知识矩阵..... 我们致力于通过持续升级的卓越服务，赋能中企专注全球增长，将客户的愿景变为现实。

新加坡和香港国际金融中心比较分析

新加坡和中国香港是亚洲两个重要的国际金融中心，多年来围绕两地竞争亚洲第一金融中心的论调持续不断，两个金融中心的关系如何定义实际上非常复杂，竞争、合作、互补都存在。本文将聚焦两地政治经济和金融要素市场情况，对两个国际金融中心进行比较分析。

一、两地政治经济情况

（一）政治环境

国际金融中心竞争力的形成、维持与提升是建立在一国稳定、良好的政治和宏观经济发展水平以及营商环境上的。在世界银行发布的2023年国家和地区竞争力排名中，新加坡仅次于美国位列第二，香港位列第七。

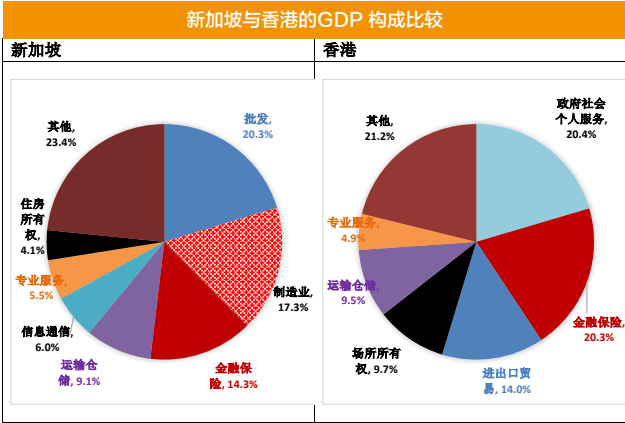
新加坡经常强调其稳定的政治环境、作为主权国家的独立性的优势。新加坡总理李显龙2015年曾公开表示，香港对新加坡来说，有竞争，但更多时候是合作。香港是中国内地的门户，实行一国两制，香港在中国的投资是新加坡的十倍，与新加坡的地位完全不同。李显龙强调，新加坡的立足点、世界观与香港不同。新加坡关注的不仅是中国，也包括东南亚以及印度及其他的南亚国家、澳大利亚、新西兰以及世界其他重要的经济体。

香港是世界上最自由的经济体之一，具有极高的开放度和自由度。作为贸易自由港，香港不仅是中国的重要进出口港口，还为中国内地企业提供便利的进出口服务，同时也为世界各国提供广泛的贸易和服务平台。

近年来新加坡积极在东盟内施加影响力，力图引领东盟发展，当东盟“领头羊”，做中国-东盟合作的中间人，新加坡商界人士更是直言不讳，新加坡下一阶段的发展前景，直接取决于是否能够做好中国以及世界和东盟的桥梁纽带。此外，作为高度外向型经济体，支持多边体制，反对单边主义和保护主义符合新加坡自身的国家利益。因此新加坡政要

在多个场合表达维护现有国际体制和规则、不在大国角力中选边站的立场。

（二）宏观经济和产业结构

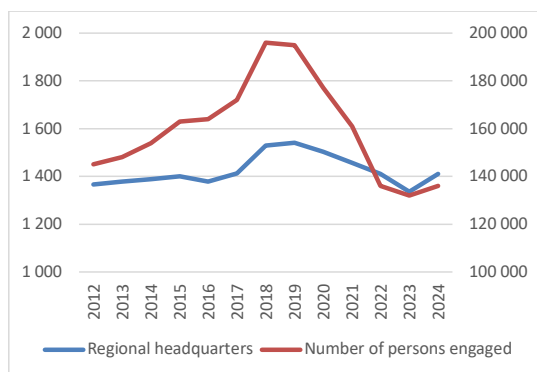


据新加坡统计局数据，新加坡2024年GDP总量为7314.4亿新元，合5466亿美元，高于香港的4073亿美元（3.18万亿港币）。根据两边统计局和相关部门统计，新加坡2024年的经济增长率为4.0%，好于香港的2.5%。从产业结构来看，新加坡的产业结构更为多元，尤其是近年来生物医药、高端制造、高科技产业的快速发展，带动产业结构进一步优化升级。相较而言，香港经济则较为依赖金融业、贸易以及房地产。

（三）区域总部

亚洲区域总部之争也被视为香港和新加坡竞争的重点领域。亚洲金融危机后，国际资本争先恐后从东南亚撤离，相比之下，他们仍然看好新加坡的前景，新加坡政府及时抓住这一趋势，将从80年代开始的依靠发达国家和周边国家的两翼发展策略，通过税收优惠计划、逐步降低新加坡企业和个人所得税等措施（地区总部税率可低至10%），进一步深化为打造跨国公司区域总部的策略。香港则由于背靠中国内地，成为很多侧重中国业务跨国公司的区域总部首选。

香港区域总部数量历年变化



来源：香港统计局

据统计，新加坡共有7000家跨国企业，将区域总部设立在新加坡的跨国企业数量达到4200个（2023年数据）；相对的，全球有1410家外企将地区总部设在香港（2024年）。另外，新加坡对于高科技公司的吸引力也大于香港，统计显示，59%的全球科技类跨国公司将区域总部设在新加坡，香港则仅有18%。

（四）与中国及区域经贸金融合作

香港与中国内地的经贸合作、金融市场互联互通非新加坡可比。但随着香港与中国内地的贸易往来快速增长，在一定程度上对市场作用形成挤出，使得香港在与中国内地经贸合作越来越密切的同时，与其他周边国家和地区合作相对减弱。另一方面，未来中国与东盟的经贸合作、金融双向开放中，可以预见新加坡作为东盟的门户和主要国际金融中心，将发挥更大作用。目前按照“沪港通”、“深港通”模式，中新也在积极研究探讨“中新通”等机制，拟进一步加强中新金融市场互联互通。

中新两国目前已设立了双边合作联委会（JCBC）、中新苏州工业园区、天津生态城、（重庆）战略性互联互通示范项目联合协调理事会等4个副总理级经贸合作机制、中新投资促进委员会（IPC）等部级合作机制，山东、四川、浙江、辽宁、天津、江苏、广东、上海等省市与新方相关部门建立了省部经贸合作机制。两国在互联互通、金融支持、第三方市场、专业服务等重大平台上的合作不断走深走实，并取得初步成果，包括两国企业合作参与区域基础设施互联互通项目，两国企业合作开发工业园区，拓展“一带一路”沿线国家市场，两国贸易促进机构合作作为“一带一路”建设项目提供仲裁等商事法律服务等。

截至目前，新加坡已签订27个自贸协定，包括与单一贸易伙伴中国、美国、印度、澳大利亚、新西兰、巴拿马、斯里

兰卡等，以及与多方贸易伙伴之间签署的协议，包括中国-东盟自贸协定、东盟-澳大利亚-新西兰自由贸易协定、东盟印度自由贸易协定等。作为一个规模小、开放度高、入口物品关税接近零的经济体，新加坡对外自贸协定主要关注在非关税领域，尤其是金融服务业。目前新加坡正力推《跨太平洋伙伴全面进步协定》（CPTPP）、《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP），希望从更广泛的机制中获益。新加坡也对外签署了98份避免双重征税协定（Avoidance of Double Taxation Agreements, DTAs）和44份投资保护协定（investment guarantee agreement, IGA；一般也叫International Investment Agreement, IIA），降低投资风险与避免双重征税。新加坡还是《保护工业产权巴黎公约》和《与贸易有关的知识产权协定》签署国，为企业研发和创新提供法律保障。

二、两地金融市场比较

（一）基本情况

国际货币基金组织和世界银行都有类似的研究，两个金融中心在金融服务业结构上的互补性大于竞争性，两个金融中心的共存和合作发展有利于区域金融稳定。

国际货币基金组织的一项工作报告指出，08年金融危机后，新加坡和香港金融中心的地位都得到了显著提升和发展，其中新加坡与国际银行体系和国际债务资本市场的连通性持续加强，香港则呈现股票市场与国际接轨和联动增强。根据预测，在这种“中心性强化”的趋势下，两地市场的比较优势（新加坡债务资本市场和外汇市场，香港的资本市场）将会持续增强，增长率将超过伦敦和纽约，成为更重要的金融中心。

从主要覆盖区域来看，两地各有侧重。香港与新加坡金融中心的腹地相对纽约、伦敦狭小，更多是辐射区域。香港作为中国的门户，更多聚焦在中国、中国台湾、韩国市场，新加坡的客户则主要来自东南亚和印度市场。

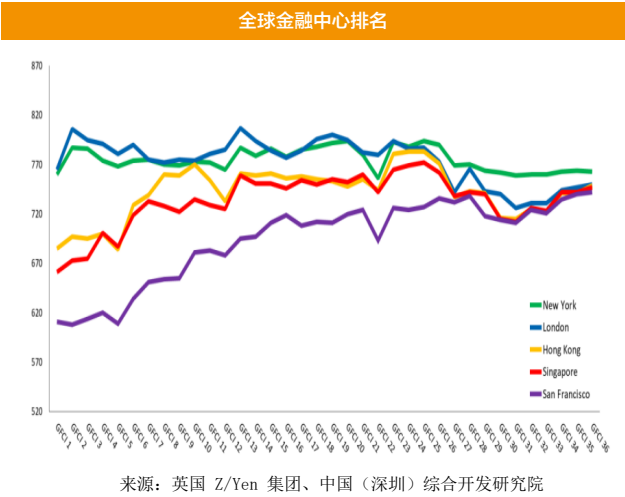
从金融产品侧重来看，两地市场也是互补。除了外汇交易和资产管理外，其他的领域竞争则有限，例如衍生品市场和离岸市场借贷。

从金融基础设施来看，两地都有一套完善的基础设施配套。以支付清算为例，新加坡有两家中央交易对手机构，中央托收公司（CDP）和新交所衍生产品清算公司（SGX-DC），金管局也设有电子支付系统（MEPS+）；香港则有债务工具中央结算系统（CMU）、港元实时清算系统（RTGS）和场外交易清算系统（OTC Clear）。

新加坡目前是全球主要资产管理中心、全球第三大外汇交易中心、全球前三大能源交易中心之一、亚洲(日本除外)最大利率互换衍生品交易中心、区域资金与风险管理中心等。而香港长期以来得益于经济腹地优势，股票市场发展蓬勃，商品交易和外汇市场发展相对深度不够。

(二) 金融中心排名

根据英国 Z/Yen 集团和中国（深圳）综合开发研究院联合发布的全球金融中心指数，2024年，香港超过新加坡重回全球金融中心排行榜第三。



具体到产业部门，如今香港和新加坡互有优劣。香港在银行业、投资管理、保险业、融资上排名靠前。其中投资管理更是排名第一。相对的，新加坡在专业服务、政府和监管部门、金融科技和金融市场交易上排名全球第二，均领先香港。

全球排名	新加坡	香港
营商环境	2	4
人力资本	4	3
基础设施	2	4
金融业发展水平	2	8
声誉及综合	3	4

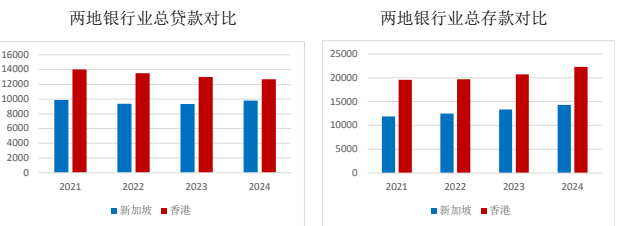
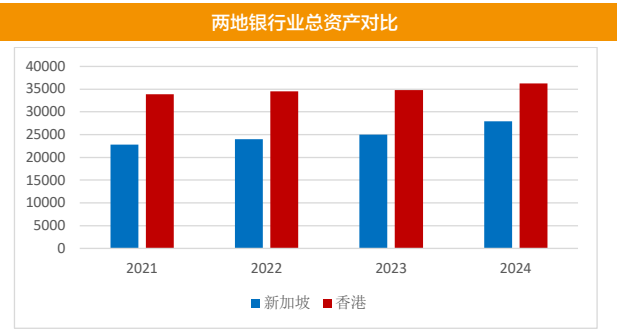
排名	银行业	投资管理	保险业	专业服务	政府和监管部门	融资	金融科技	金融市场交易
1	纽约	香港	纽约	纽约	新加坡	纽约	纽约	纽约
2	深圳	纽约	伦敦	新加坡	新加坡	深圳	新加坡	新加坡
3	伦敦	深圳	香港	伦敦	伦敦	香港	伦敦	上海
4	香港	伦敦	深圳	香港	上海	伦敦	香港	首尔
5	上海	新加坡	上海	首尔	香港	上海	旧金山	伦敦
6	芝加哥	上海	北京	旧金山	芝加哥	芝加哥	迪拜	洛杉矶
7	新加坡	都柏林	新加坡	洛杉矶	苏黎世	旧金山	法兰克福	芝加哥
8	北京	旧金山	旧金山	芝加哥	卢森堡	新加坡	首尔	北京
9	旧金山	法兰克福	悉尼	苏黎世	首尔	北京	洛杉矶	旧金山
10	洛杉矶	洛杉矶	洛杉矶	卢森堡	北京	华盛顿	圣迭戈	香港

(三) 银行业

规模上，香港银行规模仍大于新加坡。2024年末，香港银行总资产达到了3.6万亿美元（28.3万亿港币），相当于当年GDP的8.9倍；相对的，新加坡银行总资产达到了2.8万亿美元，相当于当年GDP的5.1倍。虽然香港银行业规模更大，但过去几年新加坡银行资产增长更快。从2021年底到2024年底，香港银行总资产增长了7.0%，而新加坡的增长了22.4%。

过去几年，两地的贷款规模都有所下降。其中新加坡贷款从2021年末的9863亿美元下降了0.7%至24年底的9793亿美元，而香港贷款从2021年末的1.40万亿美元下降了9.4%至24年底的1.27万亿美元。

两地的存款规模都有提升。新加坡总存款从2021年末的1.19万亿美元上升了20.3%至24年末的1.43万亿美元，而香港总存款从2021年末的1.95万亿美元上升了14.0%至24年末的2.23万亿美元。



单位：亿美元。数据来源：香港金融管理局、新加坡金管局、Investing.com（汇率计算）

香港银行体系的特点是实行三级制，即由持牌银行、有限牌照银行和接受存款公司等3类银行机构组成。这些银行机构均获授权接受公众存款。三级银行机构按照不同的规定营运。截至2025年3月，全港共有149家持牌银行、15家有限牌照银行和11家接受存款公司。此外，还有30家由外资银行在香港设立的代表办事处。

新加坡金管局对外资银行按照全面银行、批发银行、离岸银行、商人银行进行分牌照管理，其中全面银行又分为特

准全面银行和一般全面银行两种。截至2025年3月，新加坡共有商业银行133家（不包括21家商人银行及29家银行代表处），其中本资银行6家、外资银行127家，共有10家持特准全面银行（Qualifying Full Bank）牌照。

作为亚洲主要的金融中心，外资同业在选择区域总部时多倾向于新加坡双中心模式，新加坡辐射东南亚和南亚及大洋洲市场，香港则覆盖东北亚地区，尤其是大中华区。

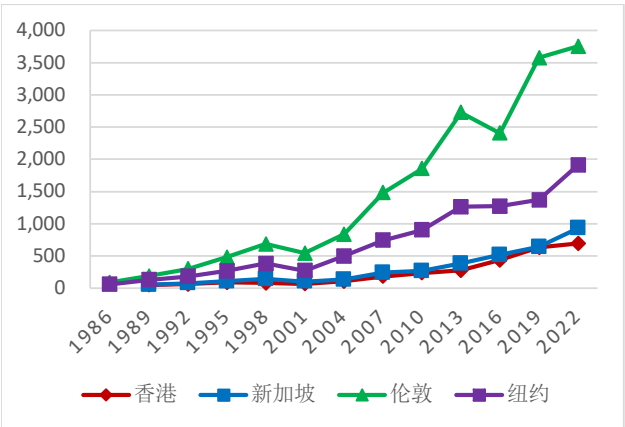
从部分外资银行的经营数据来看，由于香港国际金融中心的成熟发展早于新加坡，加之背靠中国内地庞大市场，大部分银行的香港机构总资产规模超过新加坡机构规模。

（四）主要金融要素市场

1、外汇交易

根据国际清算银行公布的三年一度的央行调查数据，新加坡以每日现货外汇交易量9295亿美元居亚洲首位，全球第三。外汇交易实力的持续增强，既促进了新加坡资本市场和资产管理业务的发展，也能更好地为亚洲企业提供投资和风险管理服务。香港排名紧随其后，是亚洲第二大及全球第四大外汇市场。总体来看，新加坡机构更加国际化，东南亚资金更加集中。而香港的中资背景机构更多，不过近年来越来越多的中资背景机构来新设点，两者差异在逐渐缩小。

1995-2019年香港、新加坡、伦敦、纽约外汇交易量对比
(单位：十亿美元)



数据来源：国际清算银行

新加坡外汇市场上，本资三大行借助地缘优势，基本垄断了本地交易量最大的优质客户。外资大行在业务上亦非常活跃，渣打，汇丰，德意志银行等均在新设立有交易中心，主要参与离岸货币交易，并积极争揽大企业交易业务。其中渣打已经将新加坡打造成其亚洲最大的交易业务中心。中资方面，近年来中资同业纷纷加快在新加坡的布局，设立债券业务中心和海外资金池，积极为国内外客户提供较为全面的金融市场服务。

新加坡作为国际金融中心及东南亚资金集中地，同业市场非常发达。除稳坐亚洲第一大外汇交易中心外，新加坡也是亚洲最大的离岸美元市场之一，全球第三大人民币离岸市场，发挥着东盟资金投、融资核心的地位。新加坡还是印度和部分中东资金青睐的归集地，资金池深度稳居全球前列。

2、股票市场

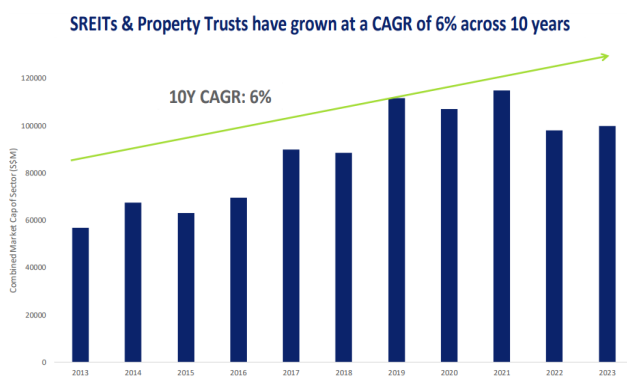
2024年12月底，共有2631家公司在香港交易所上市，其总市值为35.3万亿港币（约4.5亿美元）。根据Statista数据，按市值算，香港是亚洲第四大及全球第7大证券市场。近几年香港的IPO活动受多重因素影响有所降温。2024年，港交所发行了71只新股，共募集资金875亿港元（112亿美元）。

相较而言，新加坡的股票市场规模小很多，国际竞争力和吸引力落后香港。2024年12月底，新加坡上市公司数量（含主板和凯利板）617家，总市值为8659亿新币（6430亿美元），均远小于香港。2024年全年，新交所仅完成了4宗IPO交易，募集资金4055万新币（3000万美元）。

从国际化方面看，截至2024年12月底，大陆企业占在香港交易所上市公司数量的56%，市值的80%。相较之下，新加坡股市市值70%来自于本地公司。

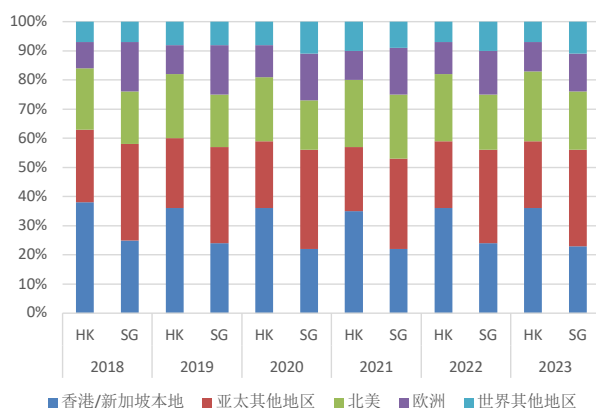
虽然股票市场远逊于香港，新加坡的房地产信托和商业信托市场却更为活跃和具竞争力。截至2024年3季度，在新加坡上市的房地产投资信托基金（REITs）和房地产信托基金有41只，总市值为990亿新元（667亿美元），占新加坡上市股票总市值的约12%。超过90%（37）的REIT和房地产信托基金持有海外资产。相对的，香港现有11支REITs在港交所上市，总市值为1200亿港元（154亿美元）。

新加坡REITs市值统计（单位：百万新元）



数据来源：新交所

2018-2023 年中国香港、新加坡资产管理资金来源占比变化

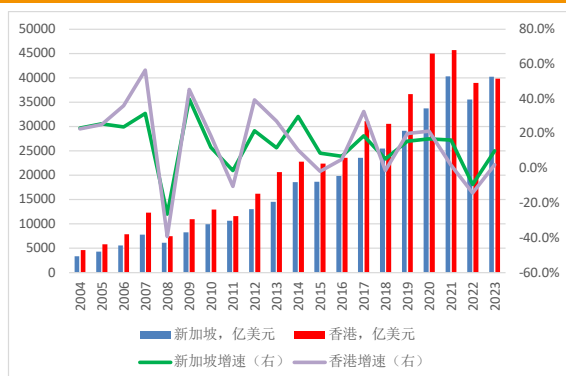


3、债券市场

香港在债券安排 (Arrangement) 方面处于领先地位，得益于离岸人民币业务的优势及内资企业国际债券发行量的增长。该领域涵盖发行、结构设计、簿记建档、文件准备及销售等环节。新加坡在债券上市方面更具优势。尽管发行人在选择上市地点时会综合考虑多种因素，但关键考量在于哪家交易所更能吸引国际机构投资者，新加坡在这一方面更具优势。新交所数据显示，截至2024年末，新交所上市债券数量为6852只；2024年全年，新发行债券数量为921，共募集资金3101亿新币（2306亿美元）。相对的，截至2024年末，在港交所挂牌的债券数量为1513。

4、资产管理

香港、新加坡资产管理规模比较



注：香港2017年以前的数据只计算了基金管理业务合计资产，因此2017年数据由于口径变化增幅显著。数据来源：香港证监会、新加坡金管局

中国香港和新加坡是亚太地区排名领先的金融中心。中国香港的资管规模长期高于新加坡，但新加坡市场近年表现更加突出。2023 年与 2005 年相比，中国香港的资产管理规模从 0.6 万亿美元发展至 3.9 万亿美元，增加 3.3 万亿美元，新加坡的规模则从 0.4 万亿美元发展到 4.1 万亿美元，增加 3.7 万亿美元。在此期间，中国香港的复合增长率为 10.6%，新加坡为 12.6%。

从过去 5 年的资金来源看，具有以下特点：一是新加坡的资金来源更加全球化。中国香港来自非本地投资者的资产占其 AUM 的比重为 64%-65%，而新加坡来自非本地投资者资产的占比高达 75%-78%。二是亚太地区是新加坡境外资金的主力，而北美是中国香港的境外资金主力。新加坡 AUM 中来自亚太地区的资金比重长期超过 30%，2020 年曾高达 34%，来自北美的资金比重在 20% 上下波动；中国香港资管市场中来自北美的资金在 2023 年底占 24%，而来自亚太其他地区的资金比重基本保持在 13% 左右。三是北美市场对两地的重要性都在提升。与 2018 年相比，2023 年来自北美的资金比例在新加坡和中国香港分别增长了 2 个、3 个百分点，显示出北美投资人对亚洲市场的正面态度。此外，来自欧洲市场的资金在新加坡 AUM 中的占比减少了 4 个百分点，而在中国香港 AUM 中的占比增加了 1 个百分点。来自世界其他地区的资金在新加坡 AUM 中的占比增加了 4 个百分点（由 2018 年的 7% 上升到 2023 年的 11%），是两地近 5 年来比例变动幅度最大的资金来源地。

5、大宗商品

新加坡是全球主要的大宗商品贸易中心之一，2023年大宗商品交易额为1.8万亿美元；占全球能源和金属交易的近20%；是铁矿石和橡胶等产品的定价中心之一、全球第三大石油贸易中心，全球第二大农产品交易中心。

新加坡的优势体现在如下领域：

- (1)地理位置+基础设施：全球最繁忙的集装箱码头和联系亚、欧、非、大洋洲的航空中心；全球主要的第三方物流服务公司聚集地。
- (2)参与者众多：云集超过400家大宗商品贸易公司，包括全球五大独立贸易商、十大油气公司；主要农产品和金属矿石贸易商等。
- (3)政策激励：为吸引全球的贸易商进驻新加坡，新加坡企发局于2001年6月开始实行GTP计划，为符合条件的贸易企业提供最低至5%的税率优惠。
- (4)高端人才聚集：大宗商品交易员容易形成圈子，共享信息与资源。

港交所虽在2012年成功收购伦敦金属交易所（LME），并于2016年成立前海联合交易中心作为现货大宗商品交易平台，但目前其市场还有很大增长空间，特别是在交易规模、定价能力和衍生品等对冲工具方面。

6、离岸人民币

香港仍旧是最大的离岸人民币中心，并保有着最大份额的离岸人民币存款、最高的人民币债券保有量，处理着超过一半的跨境收付，近四分之三的离岸人民币清算。在过去几

男柄	柒坑	纹哪	般倭	網繭	險旬喏
救勢	煇受別融款帮势敵楊	井刺	/-/0搭	/4+4	2+
	姦時別融款能層診婆	"	/-/1搭 /藻	43+2"	0+5"
凡腰	公驍凡腰婆	"	/-/1	/5+1"	.1+6"
	別融款截瀟搭凡腰診	井刺惠放	/-/1搭	/+1	0+2
意阮	姦時別融款惜	刺	/-/1搭 /藻	6/33	/43-
	侶繕帽膠橋	刺	/-/1搭	241+6	45+5
	從勁帽膠橋	寬桿	/-/1搭	0/	0
礙灸樵灸	冒懷冒爨糾峭	*	/-/1搭間	顯鯛爨IV 翹鯛爨IV 帽洗爨IV 煇爨收瀾 爨IVBQC 爨y冒腎 爨	BQC爨IV帽 洗吮公凡 腰靚瀟 侶

年，新加坡人的离岸人民币业务也取得了长足的进步。其人民币存款已达2760亿元，超过了伦敦和台湾。新加坡同时也是第二大人民币跨境收付中心（占比12.4%）、第三大离岸人民币清算中心（占比3.8%）、第三大人民币外汇交易中心（占比14.9%）。同时，新加坡还是全球最大的离岸人民币外汇期货市场，2024年规模达3.5万亿美元，远超香港的2.4万亿美元。

三、政府发展策略

2017年，新加坡推出金融业转型发展蓝图，目标是打造与全球金融市场联通、支持亚洲经济发展、为新加坡经济服务的亚洲领先的国际金融中心。为巩固新加坡作为亚洲金融中心枢纽地位，金融服务业转型蓝图确定了2017至2020年间，平均每年行业取得4.3%的增长，同期创造4000个工作岗位的目标。（金融服务业3000个、金融科技领域1000个），并针对财富管理、资产管理、基础设施融资、资本市场、外汇交易、保险服务等六大领域制定详细发展目标和规划，陆续推出一系列补贴和鼓励措施。2022年，新加坡金管局推出金融也转型发展蓝图2.0，提出该领域年均增长率4%-5%的目标和五大关键策略。



2024年香港特区施政报告提出一系列措施，从宏观角度而言，主要目标是要深化“互联互通”、加强离岸人民币业务、推进风险管理、资产及财富管理、证券市场的发展，以及建立国际黄金交易市场。从微观角度而言，通过提升金融基础设施、提供更多以人民币计价的投资产品、争取海内外企业和资金来港、扩大税务宽减适用范围、拓展海外网络、便利跨境交易和支付等方式实现。

（供稿：中企协研究咨询委员会）

2025年1-4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	CENTURY PRIVATE WEALTH MANAGEMENT PTE. LTD.	世纪财富
2		BSI Supply Pte.Ltd.	建华新兴私人有限公司
3		Ecofintech Pte.Ltd.	新加坡金科有限公司
4		Asia Innox Centre Pte. Ltd.	亚洲科创中心
5		Yunhaiyao Pte. Ltd.	云海肴
6		Newsyn Biotech Pte.Ltd.	-
7		Yuxiang Supplychain (Singapore) Pte. Ltd.	钰翔供应链（新加坡）有限公司
8		Beijing Urban Construction Group Co., Ltd (Singapore Branch)	北京城建集团（新加坡分公司）
9		ZHONGLIAN BUILDTECH (SINGAPORE) PTE. LTD.	中联建筑新加坡私人有限公司
10		Haolight Pte.Ltd.	-
11		SINACO INDUSTRIES PTE. LTD.	SINACO工业有限公司
12		Yantron Group Pte. Ltd.	棧创集团
13		SATELLITE INTERNATIONAL (SINGAPORE) PTE. LTD.	卫星国际新加坡有限公司
14		Nanhua Singapore Pte. Ltd.	南华新加坡私人有限公司
15		SINO CROWN INTERNTAIONAL PTE LTD	中冠国际有限公司
16		Beijing Yuweishi Educational Technology Co., Ltd. (YUWEISHI PTE. LTD.)	北京鱼为师教育科技有限公司
17		SINGAPORE-CHINA YOUTH EXCHANGE CENTRE PTE. LTD.	阅世访学教育科技（上海）有限公司
18		Hisense Electronics (Singapore) Pte. Ltd.	海信电子(新加坡)有限公司
19		Sancro Pte. Ltd.	-
20		ZALL INTERNATIONAL COMMERCE (SINGAPORE) PTE.LTD.	卓尔国际贸易（新加坡）有限公司
21		BX RESOURCES PTE. LTD.	-
22		SINGAPORE CARBON HYDROGEN ENERGY PTE. LTD.	新加坡碳氢能源私人有限公司
23		SINGAPORE YOLANDA PTE. LTD.	新加坡尤兰达私人有限公司
24		PROVIDENCE ENERGY PTE. LTD.	天佑能源有限公司
25		CHINA-BASE RESOURCE SINGAPORE PTE. LTD.	中基资源新加坡有限公司
26		ZHEJIANG SEAPORT (SINGAPORE) PTE. LTD.	浙江海港(新加坡)有限公司
27		CLPS TECHNOLOGY (SINGAPORE) PTE. LTD.	华钦科技新加坡有限公司
28		POSYB Solution Pte. Ltd.	广州点线圆科技有限公司
29		Topsky Marketing Pte. Ltd.	天擎天拓互联网营销
30		United Service Technology(Singapore) Pte. Ltd.	联合服务(新加坡)有限公司
31		AUG9 International Pte. Ltd.	新加坡傲格国际
32		INSGEEK TECHNOLOGIES PTE. LIMITED	保险极客（新加坡）科技有限公司
33		Singapore WEFIC Ocean Technologies Pte. Ltd.	新加坡威飞海洋科技有限公司
34		KENOVA INTERNATIONAL PTE. LTD.	科诺华国际有限公司
35		YZ INTELLIGENCE(SINGAPORE) PTE. LTD.	腾云悦智科技（新加坡）有限公司
36		XIN XIN VENTURES PTE LTD	-
37		Singapore Xing Da Petrochemical Pte. Ltd.	新加坡兴达石油化工有限公司
38		XI YUE HE MENG PTE. LTD. (Andart)	喜悦和盟（安德生）
39		ARSIA INTERNATIONAL PTE. LTD.	阿尔西亚国际有限私人公司
40		YONGAN INTERNATIONAL FINANCIAL (SINGAPORE) PTE. LTD.	永安国际金融（新加坡）有限公司

2025年1-4月新会员名单

序号	会员性质	英文名称	中文名称
41	联系会员	Pan Pacific Hotel Group trading as PARKROYAL on Beach Road	新加坡滨海宾乐雅酒店
42		CINEASTE PRODUCTION HOUSE PTE. LTD.	电影人映画
43		IX Technology Pte. Ltd.	-
44		NUS INTERNATIONAL PTE. LTD.	新联盟国际（新加坡）教育服务中心
45		Yangyan Tobacco Trading (Singapore) Pte. Ltd.	阳焱烟草(新加坡)私人有限公司
46		Brown Consulting Pte Ltd	博琅设计咨询有限公司
47		Alpha Theta Pte. Ltd.	狮城辣妈
48		DR PACIFIC HOLDINGS PTE.LTD.	迪傲太平洋控股有限公司
49		VMOM PTE LTD	-
50		XINGLONG SGP PTE. LTD.	兴隆新如坡私人有限公司
51		Majestic Global Travel Pte Ltd	皇家国际旅游私人有限公司
52		AVERETT PTE. LTD.	-
53		LOTUSIA PTE. LTD.	新企程集团
54		Standard Chartered Bank (Singapore) Limited, China Corridor	渣打银行（新加坡）有限公司，中资企业海外事业部
55		BH MINING & PETROLEUM PTE. LTD.	-
56		SED Consulting (Sustainability Executive Development – SED)	SED 咨询（可持续发展高管培训）
57		HETIAN FILM PRODUCTIONS PTE. LTD.	合田影视制作队有限公司
58		ASIAN ENTREPRENEURS BUSINESS GROUP (AEG) PTE. LTD.	AEG 集团
59		SemNet Pte. Ltd.	-
60		CNS CONSULTANCY PTE. LTD.	新熠咨询顾问有限公司

中国电信(亚太)有限公司

China Telecom (Asia Pacific) Pte. Ltd.

中国电信(亚太)有限公司持有新加坡FBO牌照, 提供全面的电信服务、云服务、系统集成等一系列多元化综合信息服务。作为全球领先的服务提供商, 我们覆盖亚太地区多个国家, 包括印尼、越南、泰国、日本和韩国等, 拥有丰富的网络基础设施、多个网络节点和数据中心。我们的目标始终是, 在当今数字化时代, 以世界级的数智科技服务助力客户成功。

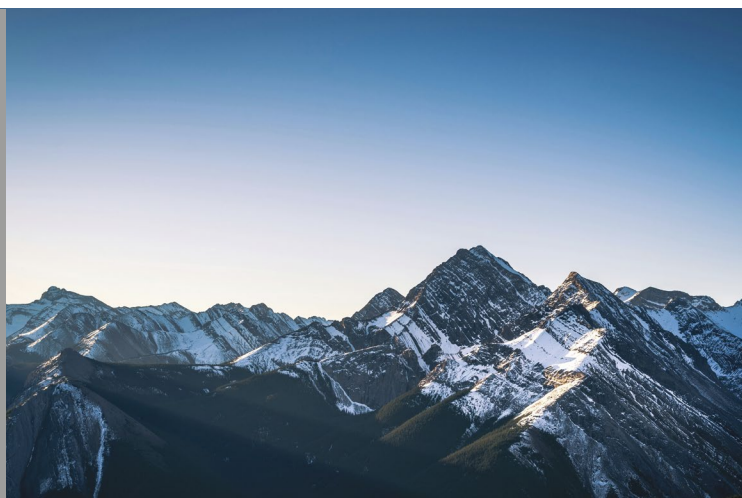
China Telecom (Asia Pacific), Empowering a Shared Digital Future! Contact us at sales_sg@chinatelecomglobal.com

公司网址: www.chinatelecomasiapacific.com
公司地址: One Marina Blvd, #19-01,
Singapore 018989
联系邮箱: sales_sg@chinatelecomglobal.com
联系电话: +65 63390080



彦德国际顾问有限公司

In.Corp International Business Pte. Ltd.



彦德国际是Ascentium旗下子公司, 是领先的全球商业服务平台, 致力于帮助企业不断拓展新高度。集团总部位于新加坡, 我们通过企业服务领域的专业知识和综合性的一站式解决方案, 助力企业实现非凡增长。我们拥有2,300多名专业人士, 覆盖亚太地区、中东、美洲和欧洲的22个市场的44个城市, 为超过5万家来自各行各业的客户实体提供全面的企业服务解决方案。推动企业实现变革性增长, 帮助客户应对复杂的全球商业环境。

InCorp International is a wholly-owned subsidiary of Ascentium and a leading corporate services group in the Asia-Pacific region. With dual headquarters in Singapore and Hong Kong, 2,300 professionals.

公司网址: www.incorp.international
公司地址: 36 Robinson Road, #20-01 City House,
Singapore 068877
联系人: 新加坡公司总经理 张洪浩
联系邮箱: blair.teoh@incorp.international
联系电话: +65 82001096 / +65 65179888



金蝶国际软件集团(新加坡)有限公司

Kingdee International Software Group (Singapore) Pte. Ltd.

金蝶国际软件集团有限公司成立于1993年，总部位于中国深圳，是港交所上市公司（0268.HK），是全球知名的企业管理云SaaS公司，金蝶新加坡是其全资子公司，于2024年正式开业，定位是金蝶集团全球化业务桥头堡，积极推动金蝶在亚太区及全球化业务。

Kingdee (0268.HK), founded in 1993, is a global enterprise cloud SaaS leader. Its Singapore subsidiary, established in 2024, serves as Kingdee's APAC strategic hub for worldwide expansion.

公司网址: <https://en.kingdee.com/>
公司地址: 112 Robinson Road #07-02
Singapore 068902
联系人: 市场与伙伴部 Judy Yu
联系邮箱: contact@kingdee.com
联系电话: +65 98560336



O2Work Pte. Ltd.



O2Work在新加坡运营生态共享办公空间，现有六个空间，是第一家也是唯一一家获得建筑局绿色标志金加奖的共享空间。公司为初创公司、中小企业、上市公司和海外公司提供灵活的办公服务，包括共享工位、固定工位、各种户型的私人办公室、会议室、活动场地等，目前入驻企业近500家。除实体办公空间外，还为出海企业提供一站式指导及落地服务。

O2Work runs 6 eco-friendly co-working spaces in Singapore. It's the first and only one with BCA Green Mark GoldPLUS. It offers flexible offices and landing services for 500+ local and overseas company.

公司网址: www.o2-work.com
公司地址: 16 Collyer Quay, Level 12 Collyer Quay Centre Singapore 049318
联系人: CEO 刘珍妮
联系邮箱: jenny@o2-work.com
联系电话: +65 98694753



鸿信会计(税务)师事务所 SIG TAX & ACCOUNTING PTE. LTD.

鸿信会计(税务)师事务所(鸿信国际)是信誉卓越的商业解决方案提供者,帮助国际企业在新加坡和东南亚地区建立和扩展业务。鸿信提供一站式综合服务,包括公司注册、税务与会计、合规申报、就业准证申请等,助力企业轻松应对新加坡的行政事务。

SIG Tax & Accounting (SIG Global) helps businesses establish and grow in SG and SEA. Its one-stop services such as Incorporation, Tax & Accounting, Regulatory Compliance and Pass Application simplify business admin in Singapore.

公司网址: www.sigsg.com

公司地址: 120 Robinson Road, #13-01,
Singapore 068913

联系人: 首席运营官 & 管理董事 关欣欣

联系邮箱: sheena@sigsg.com

联系电话: +65 90066765



广州点线圆科技有限公司 POSYB Solution Pte. Ltd.



我们专注软件开发和系统集成,提供定制化系统(如银行、电商平台)。拥有数字人解决方案和AI客服机器人,助力企业智能化升级。以技术驱动,为客户创造价值。

We specialize in system integration, delivering customized solutions (e.g., banking, e-commerce platforms). Offering digital human solutions & AI Agent chatbots to drive intelligent transformation.

公司网址: www.posyber.com

公司地址: 18 Cross St, #02-101, Singapore 048423

联系人: 总经理 姚华

联系邮箱: andy.yao@posyber.com

联系电话: +65 91081620

WhatsApp



新加坡立杰律师事务所

Rajah & Tann Singapore LLP

曾获选ALB亚洲法律“最强中国业务”的新加坡律师事务所。提供各领域全方位的法律服务，包括但不限于公司设立、国际贸易、海运业务、企业上市、收购并购、项目融资、银行贷款、不动产投资及出售、商标注册及知识产权保护、移民及财富管理、家族办公室、法律综合监管及合规辅导服务、劳动管理、婚姻法、遗嘱认证与信托、保险与再保险、国际仲裁及诉讼、税法等。强强联合、资源共享，立杰是您出海东南亚的最佳伙伴。

公司网址: <https://cn.rajahtannasia.com/>
公司地址: 9 Straits View #06-07, Marina One West Tower, Singapore 018937
联系人: 合伙人 陈希
联系邮箱: info@rajahtannasia.com
联系电话: +65 93856607



新加坡皇家国际旅游私人公司

Majestic Global Travel Pte Ltd



新加坡皇家国际旅游旅专注于为精英人士与高净值客户提供私密、尊贵、一站式的高端旅行解决方案。我们以“非凡体验，始于细节”为核心理念，依托自有豪华商务车队、资深行程策划团队及全球稀缺资源网络，重新定义品质出行。业务为跨国企业高管中国商务考察接待，家族三代同堂私密度假，高端会展/赛事贵宾接送，求婚/周年纪念惊喜之旅。

Majestic Global Travel offers private, seamless luxury travel through expert itineraries, premium MPVs, and exclusive global access.

公司地址: 408 North Bridge Road #02-02
Lubritrade Building S188725
联系人: 营销总监 陈勇文
联系邮箱: Caspertan@majesticglobaltravel.sg
联系电话: +65 88788040

Wechat



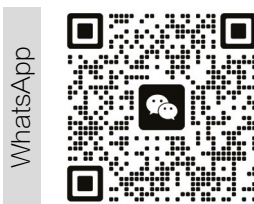
中国移动国际新加坡有限公司

China Mobile international (Singapore) Pte Ltd

中国移动国际有限公司（CMI）是中国移动的全资子公司，于2010年12月在中国香港成立。为更好地服务日益增长的国际电信市场需求，CMI的业务已拓展至全球超过37个国家和地区。依托中国移动强大的资源支持，CMI致力于为全球企业客户、电信运营商及移动用户提供全面的国际通信服务与解决方案，欢迎联系我们，一起连接世界，移动未来！

China Mobile International Limited (CMI) is a wholly-owned subsidiary of China Mobile, established to provide better services to meet the growing demand in the international telecommunications market.

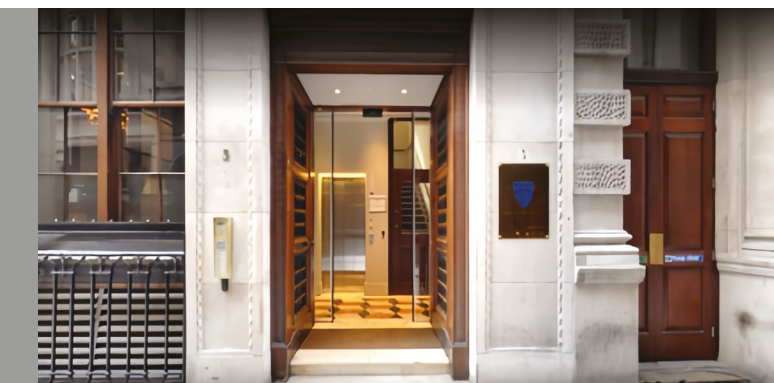
公司网址: <https://www.cmi.chinamobile.com>
公司地址: Centennial Tower, #23-03,
3 Temasek Avenue, Singapore 039190
联系人: 商务运营与市场 王诗勇
联系邮箱: wangshiyong@cmi.chinamobile.com
联系电话: +65 64610060 / +65 96708321



WhatsApp

品金(北京)咨询服务有限公司

Brand Finance (Beijing) Consulting Service Co., Ltd.



Brand Finance（品牌金融集团）位于英国伦敦，是全球唯一、完全独立的第三方品牌价值评估咨询机构；也是全球唯一拥有国际标准化组织ISO品牌价值评估和品牌评价两套国际标准证书的持有者。品金中国作为集团在华的唯一子公司，致力于构建企业市场营销、品牌管理与财务收益间的桥梁。通过品牌资产量化工具，帮助企业等评估品牌价值，并基于此提供旨在提升企业价值的战略咨询服务。

公司网址: www.brandirectory.com
公司地址: 11/F North Tower, Beijing Kerry Centre 1
Guanghua Road Chaoyang District
Beijing China
联系人: 中国区总裁 陈忆登
联系邮箱: s.chen@brandfinance.com
联系电话: +86 18601188821

Wechat



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。

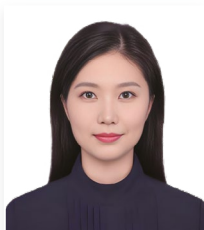
Lotusia新企程集团 | 合伙人



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

PIONEERING A SMART DIGITAL FUTURE

创领全球 智绘未来

Empowering innovation with secure cloud, intelligent AI, robust data centres, and end-to-end security – building the digital foundation for a smarter future.



CONNECT WITH US!



LinkedIn



Email

全新名称

45年传承积淀，载誉前行

根植东盟，专家引领，主场优势

连通区域及全球市场

我们是银河海外

在崛起的亚洲，您最好的投资伙伴

New Name, 45-Year Legacy

Award-Winning Firm, Deep Local Presence

Unparalleled access to Southeast Asia and beyond

We are CGS International.

Your Partner in a Rising Asia.

cgsi.com

Singapore, Malaysia, Indonesia, Thailand

U.K., U.S., Hong Kong China, U.A.E, South Korea, India, Mauritius, Australia





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