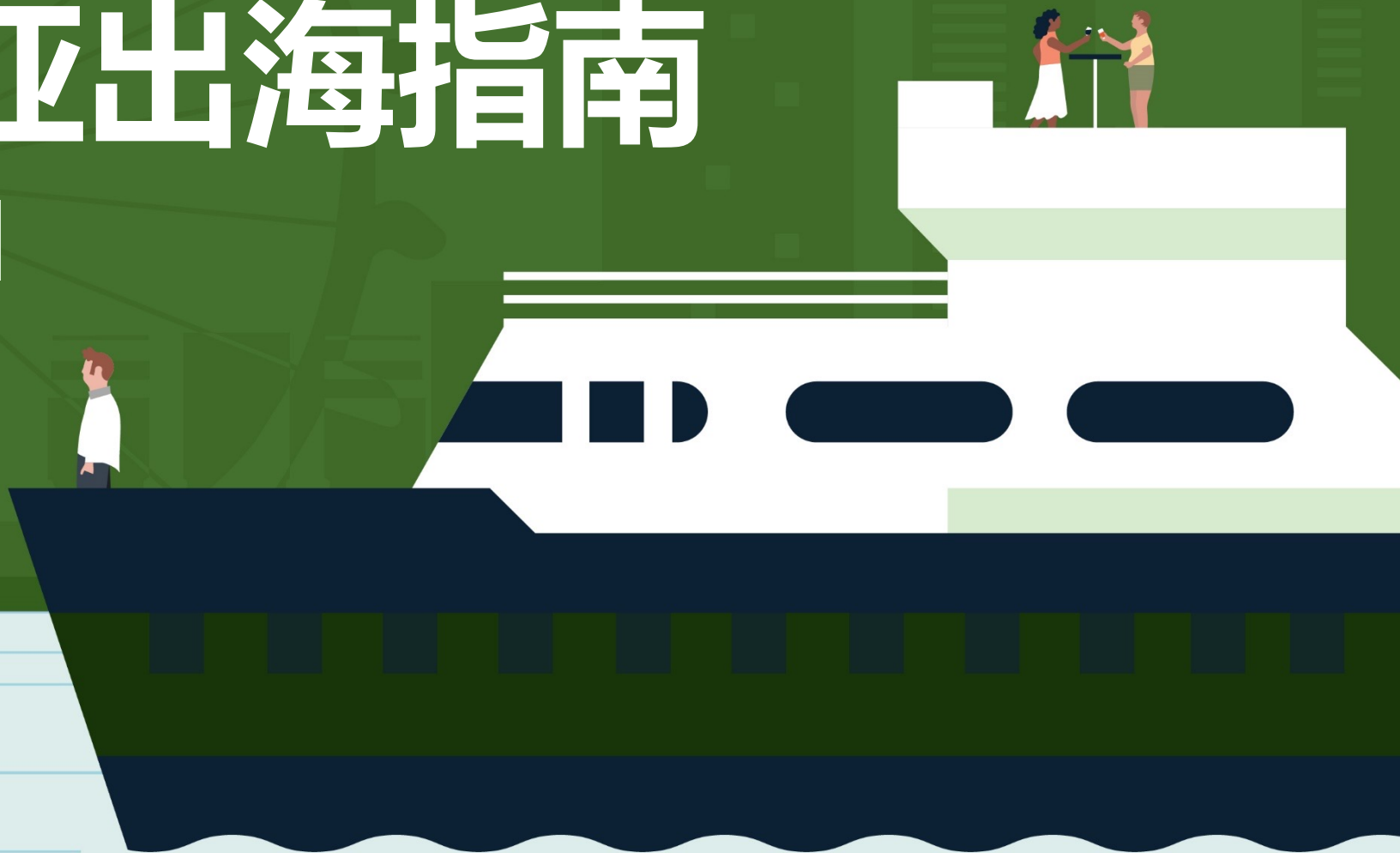


LinkedIn 领英 人才解决方案

2023

东南亚出海指南

新加坡篇



目录

前言 03

第一部分 营商环境 04

I 基本情况 05

II 经济环境 08

III 社会环境 13

IV 政策环境 18

第二部分 产业分析 25

I 产业结构 26

II 外国投资 32

第三部分 出海建议 37

I 总体建议 38

II 投资机遇 41

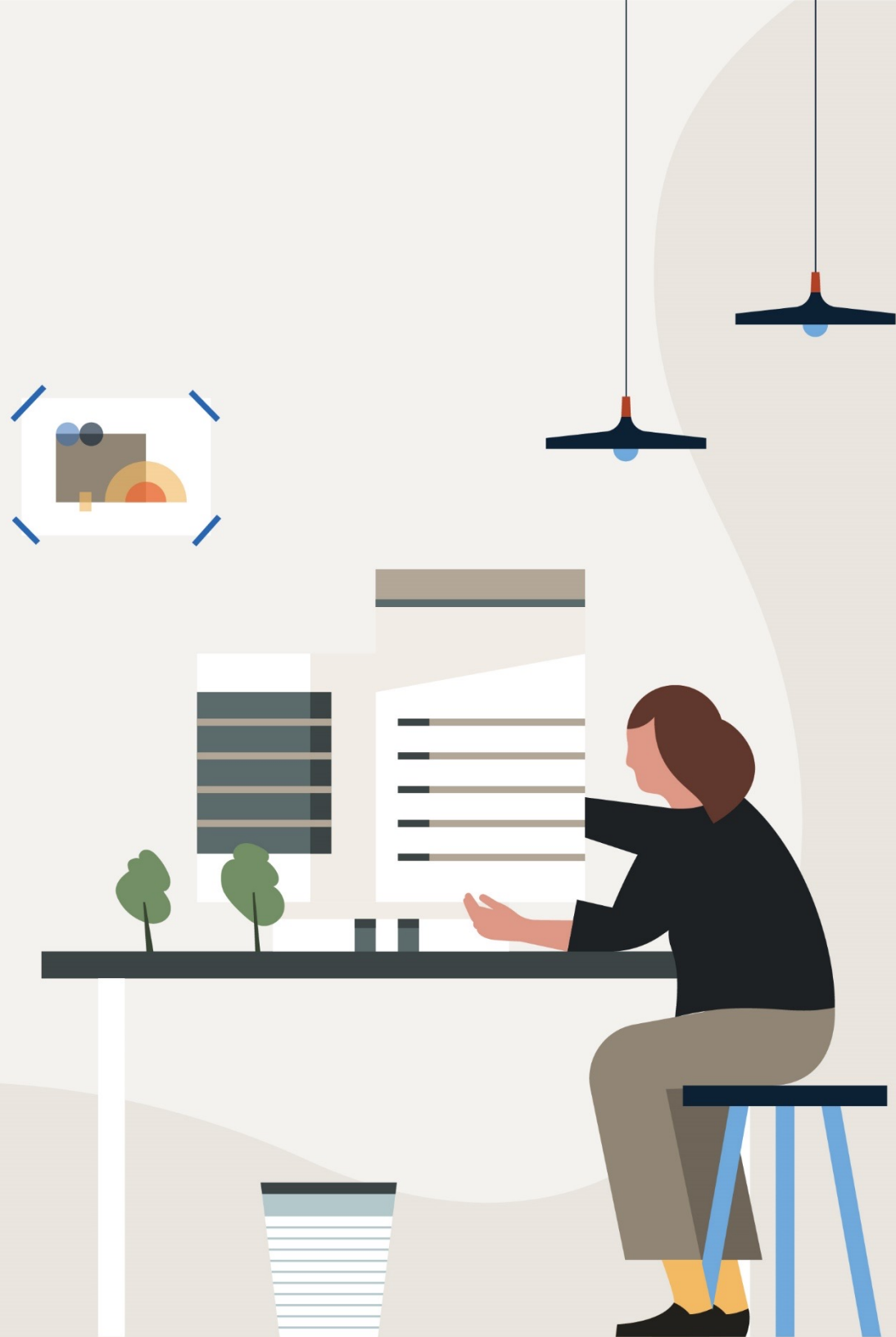
III 行业发展 45

IV 风险防控 49

第四部分 案例分析 54

I 再惠——出海三核心开启新加坡新航向 55

II 金斯瑞——立足新加坡，开启战略新征程 62



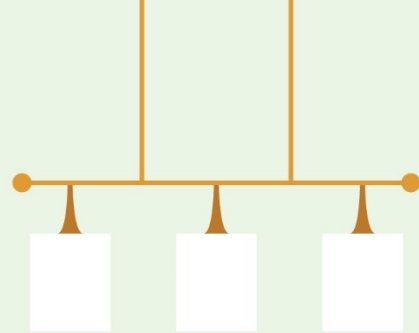
前言

东南亚（Southeast Asia，缩写SEA）位于亚洲东南部，包括中南半岛和马来群岛两大部分。东南亚地区共有11个国家：新加坡、印度尼西亚、马来西亚、越南、泰国、菲律宾、缅甸、柬埔寨、老挝、文莱、东帝汶，面积约457万平方千米。东南亚是亚洲与大洋洲、太平洋与印度洋之间的重要“十字路口”，不仅有着十分重要的地理位置，也是亚洲经济发展的重要组成部分。尤其是丰富的劳动力资源叠加各国政府的对外经济政策支持，让越来越多的企业逐渐将东南亚作为最重要的出海目的地之一。

新加坡作为东南亚唯一的发达经济体，一直吸引着全世界的目光，“亚洲四小龙”、“世界经商环境最好的国家”、“极少数拥有标准普尔AAA信贷评级的国家”等一众荣誉更让其成为海外投资者关注的焦点。随着中国“一带一路”政策深入、区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）落地等一系列积极因素推动，新加坡便捷的世界联通性、完善的城市基础设施、世界一流的企业人才库以及最重要的亲商政策环境，让其成为中国企业出海东南亚的热门之选。

联系领英
获取全球化人才解决方案





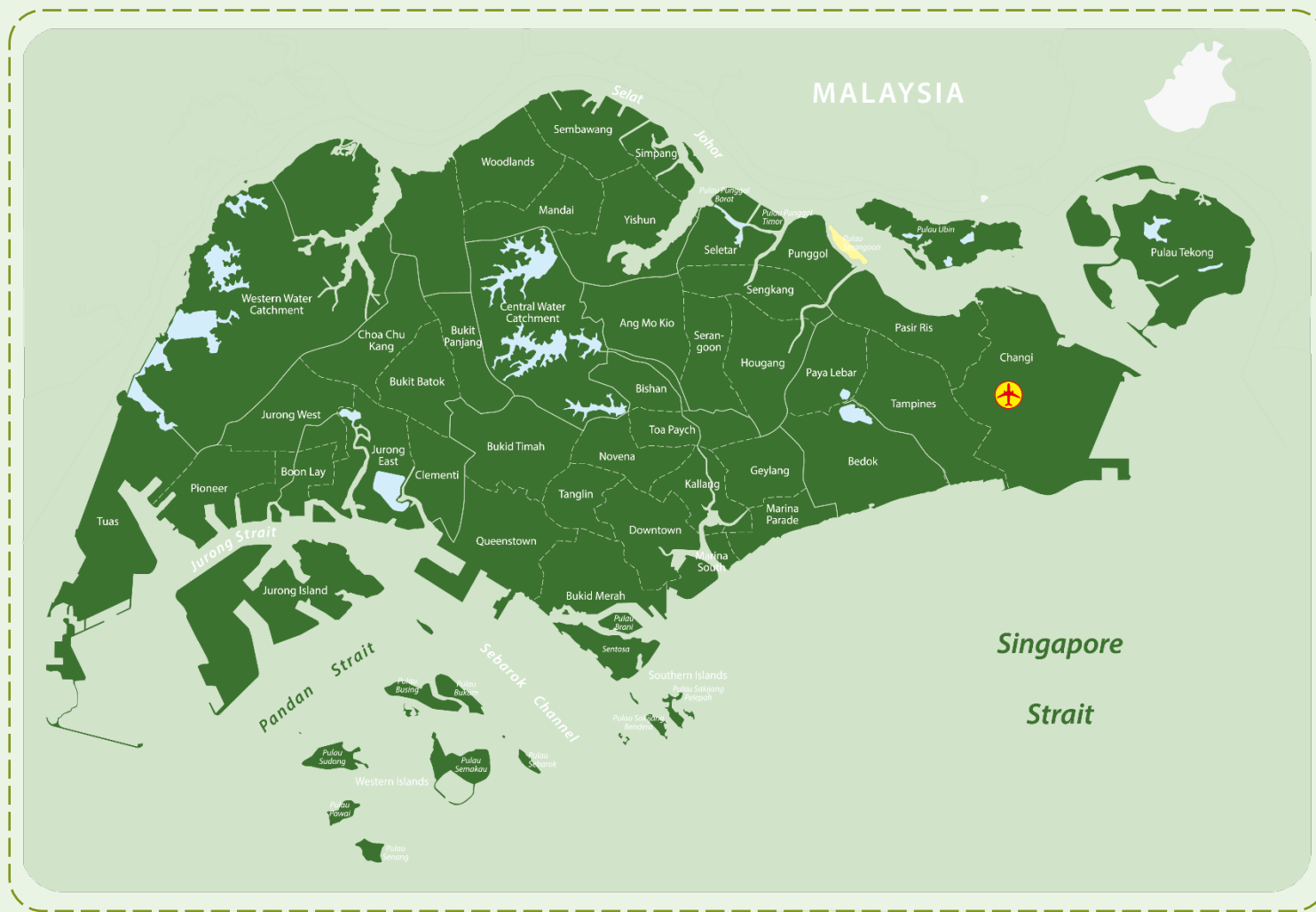
营商环境

BUSINESS ENVIRONMENT

01

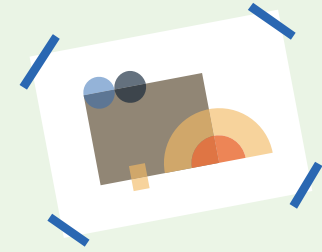


基本情况



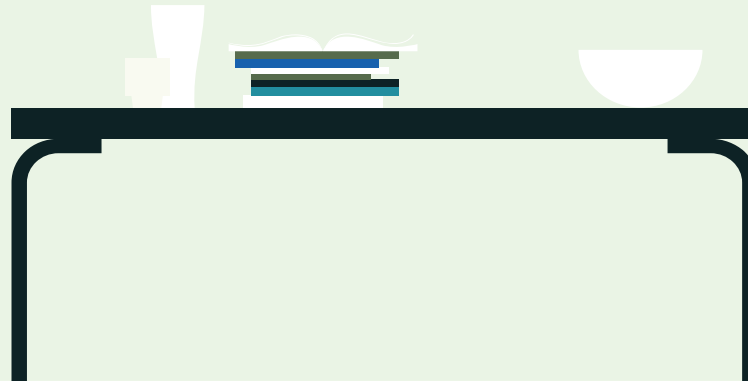
新加坡共和国(简称新加坡, Singapore), 由马来语 Singapura 演变而来, Singa意为“狮子”, pura意为“城市”, 因此新加坡又被称为“狮城”。新加坡由新加坡岛等63个岛屿组成, 因绿化程度较高, 又享有“花园城市”的美誉。

新加坡概况



首都	新加坡市
国土面积	733.1平方公里
人口	总人口568.58万，其中居民404.42万 (包括352.32万公民和52.1万永久居民)
民族	新加坡居民中，华族占74.3%，马来族占13.5%，印度族占9.0%，其他民族占3.2%
语言	官方语言为马来语、华语、泰米尔语和英语 马来语为国语，英语为行政用语
宗教	佛教是第一大宗教，佛教信徒占人口的33.19%，基督教18.81%，伊斯兰教14.04%，道教9.96%，印度教4.96%，其他宗教0.59%，无宗教信仰者18.45%
货币	新加坡元 (SGD)

来源：中国外交部



新加坡交通便利，居于中国、东盟和印度等世界重要经济体的交通要道，是世界连通性最强的国家之一。新加坡基础设施完善，拥有亚洲先进的宽频互联网体系和通信网络。此外，新加坡集装箱码头、机场服务在全球名列前茅——与全球600多个港口实现了通航，樟宜机场每周运营超过100多家航空公司的航班，连接全世界100多个国家和地区。

新加坡基础设施概况

公路

新加坡15%的土地面积用于建设道路，形成以10条快速路为主线的公路网络。截至2019年底，新加坡公路总里程3,520公里，其中高速公路164公里，占比4.7%。

铁路

新加坡轨道交通发达，截至2020年，轨道交通线路总长232.3公里。其中，地铁（MRT）203.5公里，设122个站点（地铁转换站不重复计算），轻轨（LRT）28.8公里，设42个站点。

航空

新加坡是亚太地区重要的航空运输枢纽。2020年樟宜国际机场客运量1,176.6万人次，货运量154.4万吨，飞机起降超过12.5万架次，为全球最繁忙的机场之一。自1981年运营以来，樟宜机场共获得560多项“最佳机场”奖项，2020年在研究公司Skytrax进行的机场客户满意度调查中名列榜首，且为连续第八年获得第一。

海运

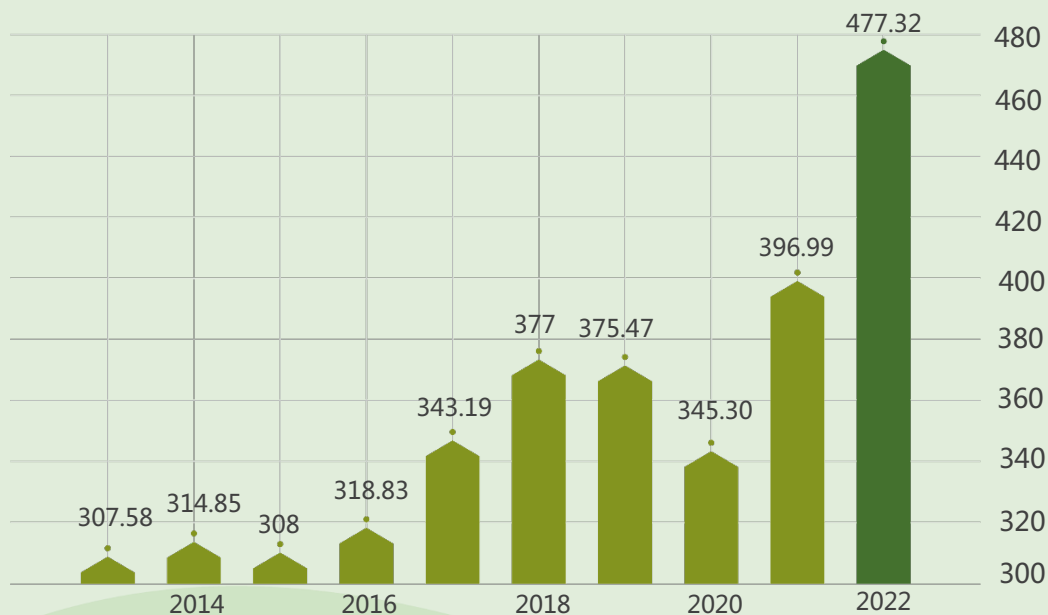
新加坡是世界上最繁忙的港口和亚洲主要转口枢纽之一，也是世界第一大燃油供应港。新加坡港已开通200多条航线，连接123个国家和地区的600多个港口，有5个集装箱码头，集装箱船泊位54个，为全球仅次于中国上海的第二大集装箱港口。2020年新加坡港货运量5.91亿吨，集装箱吞吐量3,687万标箱，占全球集装箱吞吐量的5%左右，世界排名第二。

电信

截至2019年底，新加坡固定电话用户190.58万户，移动电话用户907.67万户，其中4G用户742.56万户。宽带用户1,230.93万户，其中无线宽带用户1,081.12万户。截至2019年，新加坡连续两年在世界数码竞争力排行榜中名列第二，也是前五名中唯一的亚洲经济体。

新加坡国土面积不大，但其经济发展却堪称典范，近几十年的经济腾飞，让新加坡逐步占据世界经济与国际贸易的重要位置，成为国际舞台上最闪耀的新星。世界银行（World Bank）数据显示，新加坡2021年的国内生产总值（GDP）为3,969.9亿美元，占世界经济的0.18%¹。虽然，近几年疫情的扰动对新加坡的经济造成了不小冲击，2020年GDP下滑明显，但2021年则呈现出爆发式回暖，增长额达7.2%——创10年来新高，代表着新加坡快速从疫情中完成经济修复。在全球经济放缓的大背景下，2022年新加坡GDP打破下滑预测，再创历史新高——新加坡统计局数据显示，2022年GDP达到4,773.2亿美元，该年GDP增长率为3.6%，并有望2023年继续保持均速增长，新加坡经济韧性与可持续性凸显。

新加坡2014–2022年GDP变化（十亿，美元）



根据新加坡统计局数据，新加坡消费者物价指数（CPI）从2022年11月的110.96点上升至12月的111.20点²，并且近几年呈现快速增长趋势，其主因是全球通货膨胀造成了一定程度的冲击，但也表明近几年居民消费水平明显增加。

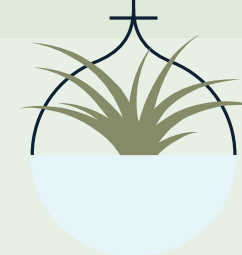
新加坡2014-2022年CPI变化



来源：新加坡统计局

²<https://tradingeconomics.com/singapore/consumer-price-index-cpi>

就CPI紧密挂钩的通涨率指数而言，新加坡统计局最新数据显示，新加坡的年通涨率在2022年10-11月稳定在6.7%后，在12月降至6.5%，为近7个月新低³。新加坡整体通涨趋势经过快速增长后，出现明显拐头放缓趋势，通胀负反馈有所缓和。

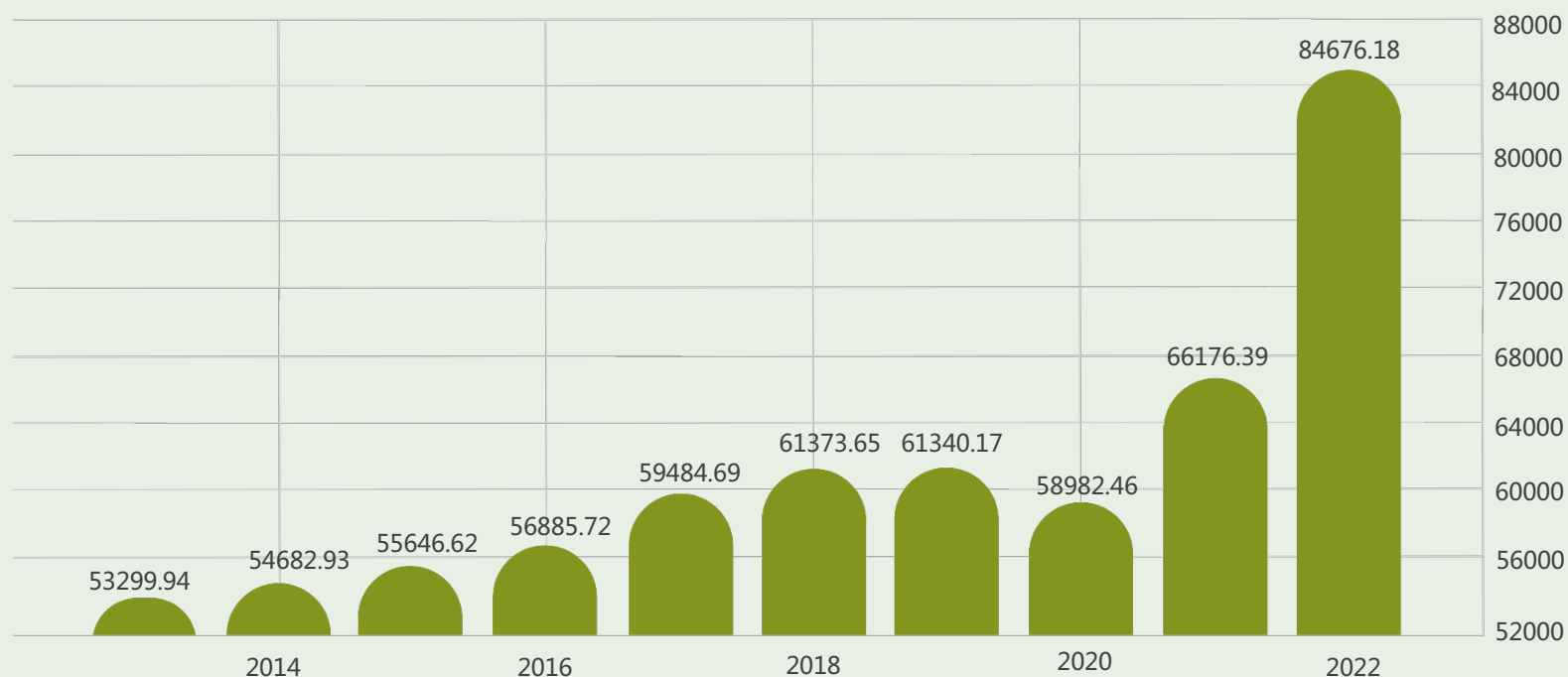


新加坡2014-2022年通涨率变化



人均GDP (GDP Per Capital) 是衡量国家宏观经济的重要指标，根据世界银行 (World Bank) 数据呈现结果，新加坡2021年人均国内生产总值高达66,176.39 美元——其人均GDP相当于世界平均水平的524%⁴，代表着新加坡的综合国力和经济规模远超东南亚其他国家，处于世界领先水平。而根据新加坡统计局最新公布的2022年GDP数据，新加坡人均GDP再度大幅抬升突破8万美元——2022年人均GDP达84,676.18美元。

新加坡2014-2022年人均GDP变化 (美元)



来源：世界银行 (World Bank)

⁴<https://tradingeconomics.com/singapore/gdp-per-capita>

纵观历史长河，新加坡从一个极端贫穷落后的第三世界国家，发展成了人均GDP名列世界前茅的发达国家，其人均GDP长期高于世界平均基准，并且疫情后的修复速度大幅超越美国、英国等发达经济体⁵。虽然近几年，基于疫情以及全球通胀的影响出现阶段下滑，但随着新加坡2022年GDP及人均GDP数据出炉，新加坡经济影响力依旧是东南亚首屈一指的存在。不仅如此，新加坡的经济发展历程也是众多国家争相学习的模板。随着全球不确定性影响逐步减弱，位于东南亚中心的新加坡，其经济发展焕发出更加磅礴的生机。

⁵<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=B-SG-US-1W-DE>



新加坡并非人口大国，尤其是与周边的印尼等国家相比，其人口总数有明显量级差异。根据新加坡人口普查数据，2021年其人口总数约550万，其就业人数从2021年的364.3万人增加到2022年的389.75万人。

新加坡2014-2022年就业人数变化



来源：新加坡人力部

尽管新加坡没有庞大的劳动力资源，但是其劳动力素质却在东南亚乃至整个亚洲都具有明显竞争力——新加坡经济发展局数据显示，超过50%的员工为高技术人才、成人扫盲率高达97.6%，并且劳动力英文水平位列亚洲第一。

联系领英
获取全球化人才解决方案



新加坡人才竞争力

50%

超过50%的员工为高技术人才

来源：世界经济论坛，2017全球人力资本报告

97.6%

新加坡的成人扫盲率高达97.6%

来源：新加坡统计局，2019年教育、口语、识字和识字率（年龄为15岁及其以上的居民）

亚洲第一

英文水平最佳

来源：英孚英语，2021英孚英文水平指数

来源：新加坡经济发展局

不仅如此，新加坡政府也在大力推动人才培养，推出了如SkillsFuture等计划来帮助国民提升技能或学习新技能，帮助企业快速匹配符合能力的员工。新加坡经济发展局官方数据显示，从2015至2020年，新加坡政府为继续教育和培训平均每年支出10亿新币（约合人民币51亿元），其人才吸引力列居亚洲第一。

新加坡人才培养支出&人才吸引力

> 10亿新币

2015至2020年，新加坡政府为继续教育和培训平均每年支出10亿新币（约50亿人民币）

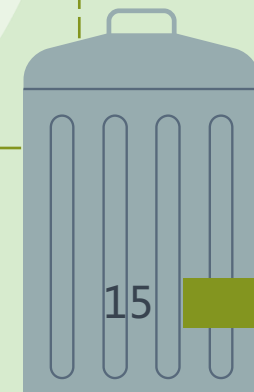
来源：新加坡财政部，2019新加坡财政预算案，预算案声明

亚洲第一

吸引和赋能人才

来源：欧洲工商管理学院，2021年全球人才竞争力指数

来源：新加坡经济发展局



新加坡的人才竞争力突出，源于政府人才战略的大力支持，构建出良好的可持续发展人才环境。作为新加坡最重要的公共政策之一，其人才战略表现为：作为国家战略由政府最高领导层直接推动；针对性和策略性地引入外来人才，并围绕不同时期的经济发展战略进行适时调整；政府指导与市场紧密结合；建立有关的政策配套机制，对人才进行有效的甄别和管理，在人才发展政策环境优化方面成效尤为突出。

为带动经济增长、促进人才发展和优化人才环境，新加坡还专门设立了特殊经济区域，主要有商业园、特殊工业园、科技园等。各园区主要根据区内产业发展的特点而建，区内相关产业的配套基础设施完备，帮助发挥产业和人才集群效应。

新加坡人才环境概览

制度环境	国家层面战略，制度体系完备
载体环境	各类园区、产业集聚、功能性平台、产学研合作平台、企业研发平台、高层次人才引进平台
市场环境	市场调节作用显著，并且建立了一套适应市场竞争需要的用人机制
人才引进	国际人才保留与引进成效高
人才模式	政府指导+市场紧密结合+国际人才流入
布局模式	通过中心化布局，支撑产业持续发展为人才集聚和发展营造有利空间

多维度综合而言，新加坡的劳动力市场呈现出以下优势：

- 政府强有力的人才战略规划与人才培养计划
- 高素质的劳动力人群，与企业用工技能匹配度较高
- 可持续的人力资源产业发展以及良好的工作环境

综合来看，新加坡与东南亚其他国家的劳动力市场明显不同，新加坡政府全力构建高素质劳动力人才库，为企业提供更多高素质人才。另一方面，由于国民教育程度提高及高占比的高素质人才，使新加坡具有良好的社会与文化环境，人才吸引力与可持续人才发展形成明显的良性循环。





01 贸易政策

新加坡国际企业发展局（International Enterprise Singapore，简称企发局或IE Singapore），是隶属于新加坡贸易工业部的法定机构、新加坡对外贸易主管部门。新加坡与贸易相关的主要法律有《商品对外贸易法》、《进出口管理办法》、《商品服务税法》、《竞争法》、《海关法》、《商务争端法》、《自由贸易区法》、《商船运输法》、《禁止化学武器法》、《战略物资管制法》等。

开展进出口和转运业务的基本条件

（1）必须在新加坡组建一家公司并向会计与企业管理局注册。

（2）注册公司后，需向新加坡关税局免费申请中央注册号码。中央注册号码将允许通过贸易网系统提交进出口和转运准证申请。

贸易交换网（TradeXchange）系统是新加坡全国范围内的贸易电子信息交换系统，能让公共和私营部门在此平台上交换电子贸易数据和信息。一般情况下，在新加坡开展进出口或转运业务必须在贸易交换网上获得相关业务准证。

货物进口

货物进口到新加坡前，进口商需通过贸易交换网向新加坡关税局提交准证申请。如符合有关规定，新加坡关税局将签发新加坡进口证书和交货确认书给进口商，以保证货物真正进口到新加坡，没有被转移或出口到被禁止的目的地。一般情况下，所有进口货物都要缴纳消费税。如果进口货物是受管制的货物，必须向相关主管部门提交准证申请并获得批准。

货物出口

非受管制货物通过海运或空运出口，必须在出口之后3天内，通过贸易交换网提交准证申请。受管制货物或非受管制货物通过公路和铁路出口的，需要在出口之前通过贸易交换网提交准证申请。出口受管制货物还必须事先取得相关主管机构的批准或许可。

货物转运

所有从一个自由贸易区转运至另一个自由贸易区的货物，或在同一个自由贸易区内转运受主管部门管制的货物，必须事先通过贸易交换网取得有效的转运准证才能将货物装载到运输工具上。

02 税收政策

新加坡按属地原则征税。任何人（包括公司和个人）在新加坡发生或来源于新加坡的收入，或在新加坡取得或被视为在新加坡取得的收入，都属于新加坡的应税收入，需要在新加坡纳税。即使是发生于或来源于新加坡之外的收入，只要是在新加坡取得，就需要在新加坡纳税。另外，在新加坡收到的境外赚取的收入也须缴纳所得税，有税务豁免的除外（如：股息、分公司利润、服务收入等）。新加坡现行主要税种有：公司所得税、个人所得税、消费税、房产税、印花税等。此外，还有对引进外国劳工的新加坡公司征收的劳工税。

● 企业所得税

新加坡对内外资企业实行统一的企业所得税政策。新加坡不对资本利得征税，同一集团内的企业可以合并纳税，亏损弥补可无限期向后结转或向前结转一年。新加坡税法规定，企业所得税的纳税义务人包括按照新加坡法律在新加坡注册成立的企业、在新加坡注册的外国公司（如外国公司在新加坡的分公司），以及不在新加坡成立但按照新加坡属地原则有来源于新加坡应税收入的外国公司（合伙企业和个人独资企业除外）。

● 个人所得税

纳税人分为居民个人和非居民个人两类。居民个人包括：新加坡公民、新加坡永久居民以及在一个纳税年度中在新加坡居留或者工作183天以上（含183天）的外籍个人。非居民个人是指在一个纳税年度内，在新加坡居留或者工作少于183天的外籍个人。

● 消费税

即商品与服务税（GST），是对进口货物和所有在新加坡提供货物和劳务服务征收的一种税，税负由最终的消费者负担。从事提供货物和劳务服务且年应税营业额在100万新元以上的纳税人，应进行消费税的纳税登记。进行消费税登记的纳税人，其消费税应纳税额为销项税额减去购进货物或服务支付的进项税额后的差额。



● 房地产税

所有的不动产所有人都应为所拥有的不动产缴纳房地产税。房地产税按年缴纳，每年1月份缴纳全年的房地产税，纳税基数为不动产的年值。不动产的年值是根据不动产的年租金收入估计的，估计的租金收入不包括出租的家具、装置和服务费。不动产出租、自用或空置适用同样的基数。新加坡税务局每年会对不动产的年值进行审核调整。目前，不动产税的税率为10%。

● 印花税

这是对与不动产和股份有关的书面文件征收的一种税。与不动产有关的文件包括不动产的买卖、交换、抵押、信托、出租等；与股份有关的文件包括股份的派发、转让、赠予、信托、抵押等。在新加坡境内签署的文件，应在文件签署之日起14日内缴纳印花税；在新加坡境外签署的文件，应在新加坡收到文件的30日内缴纳印花税。不同类型的文件适用的税率不同。印花税支付方根据文件中的条款确定，如果文件中对此未加以明确，则根据补充性条款确定纳税人。

03 劳工政策

新加坡主要通过《移民法案》（Immigration Act）、《雇佣法案》（Employment Act）、《外国人力雇佣法案》（Employment of Foreign Manpower Act）、《职业安全与健康法案》（Workplace Safety and Health Act）、《工伤赔偿法案》（Work Injury Compensation Act）、《雇佣代理法案》（Employment Agencies Act）等法律规范工作准证、劳动关系、外国工人管理、工伤赔偿及职业安全与健康等方面的问题。

● 劳动合同

只要是雇佣双方以书面、口头、明示或暗示等形式共同达成的协议均构成劳动合同。当劳动合同中列明的具体工作被完成或达到规定的期限，该合同自动解除。无具体期限的劳动合同，签约双方均有权给予提前通知，予以终止。提前通知时间在劳动合同中约定。



● 工作时间

对于在《雇佣法令》第四部分保护范围内的雇员，正常工作时间每天不超过8小时，每周不超过5天半（44小时）。若在劳动合同中约定，一周工作时间可以超过44小时，但不得超过48小时或每两周不超过88小时。工人在雇主的要求下在超过规定的时间以外工作，雇主应该支付工人至少正常工资的1.5倍（非劳力工人工资最高按2,250新元计算）。雇员每月加班时间不得超过72小时。

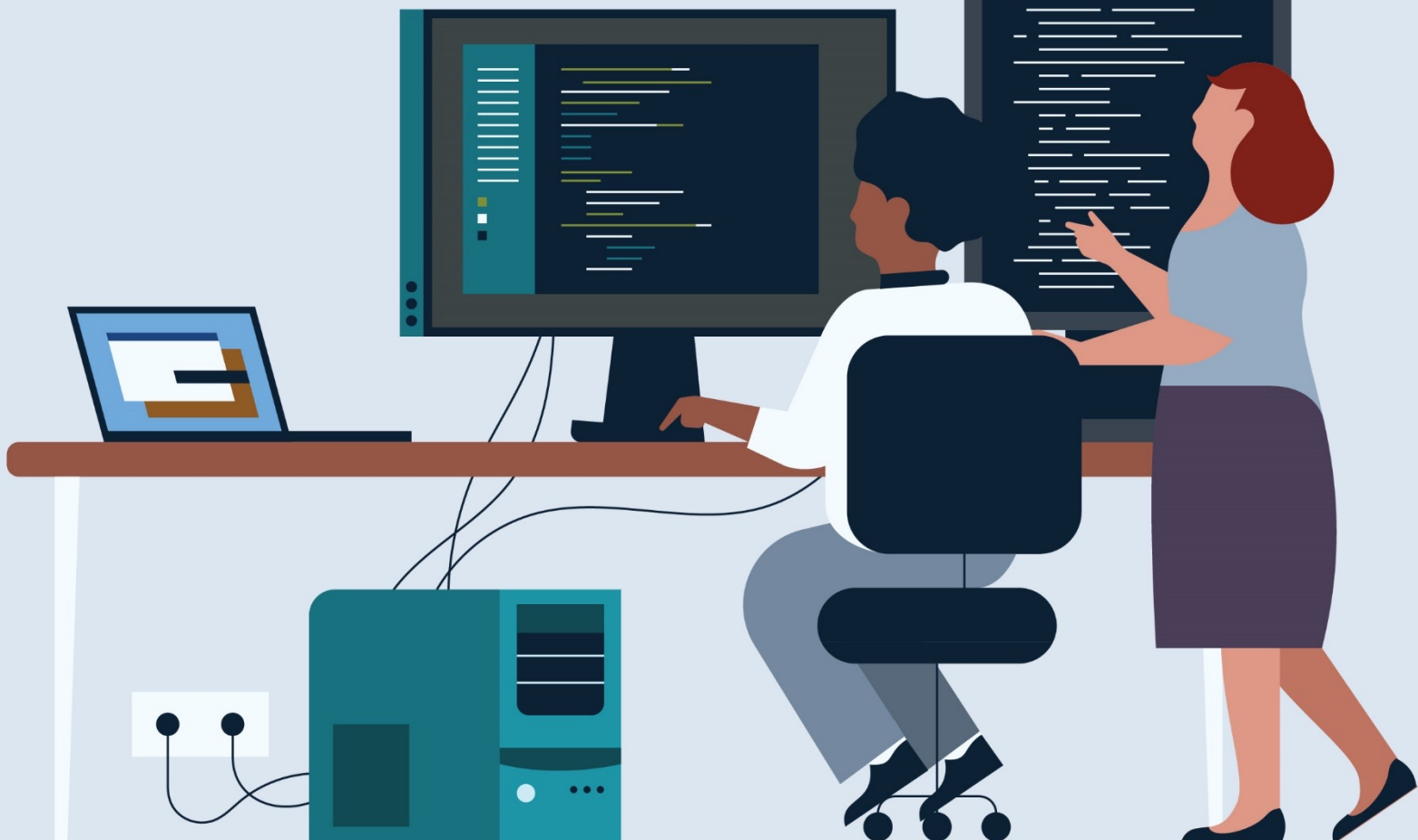
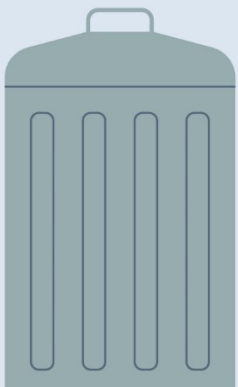
● 给付薪水

依据劳动合同确定工资，包括工人根据合同完成的超时工作奖金，不包括住宿、水电费、医疗及其他生活福利等。雇主应及时给付工人工资，每个工资周期的工资应该在该周期最后一日后7日内支付，每一工资周期的加班费应该在有加班的工资周期最后一日后14日内支付。雇主支付工人工资时，可扣除工人未做工日薪、明确托付工人保管的物品的损坏和损失或工人所须负责的钱财损失（若该等损坏或损失可直接归责于该工人的过失或过错）、向工人提供的食宿费用、提前支付工人的预付款或贷款或多支付的工资以及须由工人支付的所得税。

02

产业分析

INDUSTRY ANALYSIS



作为亚太地区的主要金融中心，新加坡长期以来一直享有世界上最发达经济体之一的声誉。基于新加坡经济、地理位置与人口等特点，新加坡的经济主要由制造业、金融业和旅游业三大支柱产业共同推动。

新加坡产业结构概览



来源：新加坡统计局

01 制造业

新加坡的制造业是其核心产业之一，也是重要的经济增长引擎。根据新加坡统计局年度报告，新加坡2022年制造业占国内生产总值（GDP）的21.6%，尤其是高精尖细分领域的电子工业和精密工程，受益于高需求在新加坡发展势头迅猛。

（1）电子工业

新加坡经济发展局数据显示，电子工业以32%的比重遥遥领先于化工、交通、生物医药等其他产业，尤其是多家世界前50电子企业将其研究中心或亚太总部设在新加坡。作为新加坡传统产业之一，中国商务部数据显示，新加坡电子工业2019年产值1,352.3亿新元，占制造业总产值的41.88%。主要产品包括：半导体、计算机设备、数据存储设备、电信及消费电子产品等。

新加坡电子工业重要数据一览

648亿

美元(约4,536亿人民币)2015年实现648亿美元总产值，占新加坡制造业总产值的31.6%。

2%-5%

过去十年电子行业生产力的年增长率为2%-5%。

33亿

新币(约165亿人民币)2015年电子产业带来的固定资产投资总额，占新加坡总固定资产投资的28.6%，仅次于占31.3%的化工产业。

> 68,000

超过68,000名员工，占新加坡制造业劳动力的17%。

(2) 精密工程

根据新加坡的《研究、创新与创业2020计划》（RIE2020），政府将投资33亿新币用于先进制造和工程研发。中国商务部数据显示，新加坡精密工程2019年产值402.94亿新元，占制造业总产值的12.4%，就业人数9.34万人。主要产品包括半导体引线焊接机和球焊机、自动卧式插件机、半导体与工业设备等。

新加坡电子工业重要数据一览

70%

全球半导体行业中使用的70%焊线机是在新加坡生产的。新加坡的制冷压缩机和助听器产量也分别占全球产量的10%和30%。

20%

全球半导体设备20%产量来自新加坡。

9家

有9家从新加坡本土的供应商处大量采购。

来源：新加坡经济发展局

02 金融业

中国商务部数据显示，新加坡目前是全球第三大金融中心、第三大外汇交易市场和第六大财富管理中心（2015年底资产管理规模2.6万亿新元，约合1.86万亿美元），是亚洲美元中心市场，也是全球第三大离岸人民币中心。2019年GDP为667.21亿新元，占GDP总额的13.1%。截至2019年底，有131家银行、397家银行代表处、187家保险公司以及全球各主要基金公司、经纪公司将近1,600多家金融机构在新设立了分支机构，截至2019年10月，人民币累计清算额275万亿元，上市公司796家，总市值7,258.9亿美元。

新加坡金融业重要数据一览

金融和保险	单位	最新一期	最新数据	(Y-o-Y) 变化率%	上一期 数据	(Y-o-Y) 变化率%
货币供应量(M1)	百万新元	Dec-22	255,547.1	-10.7	260,166.0	-8.8
货币供应量(M2)	百万新元	Dec-22	747,021.1	1.9	741,731.1	1.7
隔夜平均利率	%p.a	Dec-22	2.53	2.22	3.91	3.80

来源：新加坡统计局



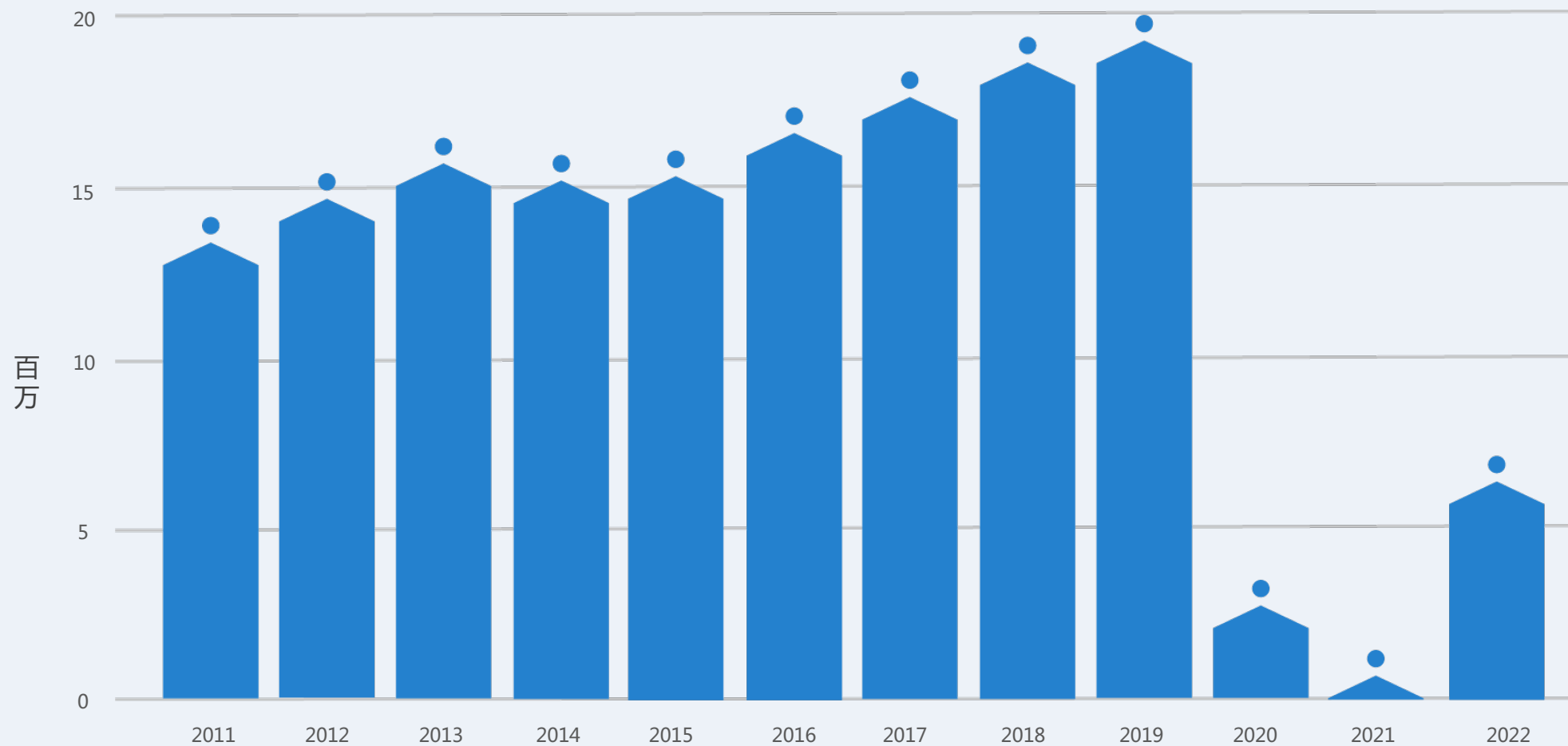
03 旅游业

新加坡依靠本国的地理位置条件，变国土狭小的劣势条件为优势条件，迎合游客需求，大力发展休闲观光旅游，成效显著。新加坡2019年旅游业收入276.89亿新元，比上年增长2.8%，酒店420家，平均入住率84.7%。全年到访游客1,911万人次，增长3.3%，前5大客源地依次为中国、印度尼西亚、印度、马来西亚和澳大利亚。其中，中国游客363万人次，增长6.1%，占外国游客总数的19%，2019年前三季度中国游客消费额（不含观光、娱乐和博彩）占新旅游业收入的16.8%，为新旅游业收入第一大来源国。虽然疫情对于全球的旅游业都造成了重创，但随着全球疫情影响减弱，尤其是中国的疫情政策放开，有望加速新加坡的旅游业回暖。

联系领英
获取全球化人才解决方案



新加坡2011-2022年国际游客人数变化



来源：新加坡统计局

新加坡是东南亚最受欢迎的外资投资目的国之一。根据世界经济论坛（WEF）2019年发布的年度《全球竞争力报告》显示，新加坡超越美国跃居全球第一，其中基础设施、经济稳定、金融市场以及健康这几项均获得极高的评分，被评为全球最适宜做生意的国家。据新加坡统计局数据，2021年新加坡吸收外资流量24,790亿新元，前五来源地分别是美国、开曼群岛、英属维尔京群岛、日本及百慕大。

新加坡2021年 外国直接投资流量

		总额 24,790亿新元
	美国	5,978亿新元
	开曼群岛	2,940亿新元
	英属维尔京群岛	1,788亿新元
	日本	1,554亿新元
	百慕大	1,269亿新元

新加坡2021 年企业概况

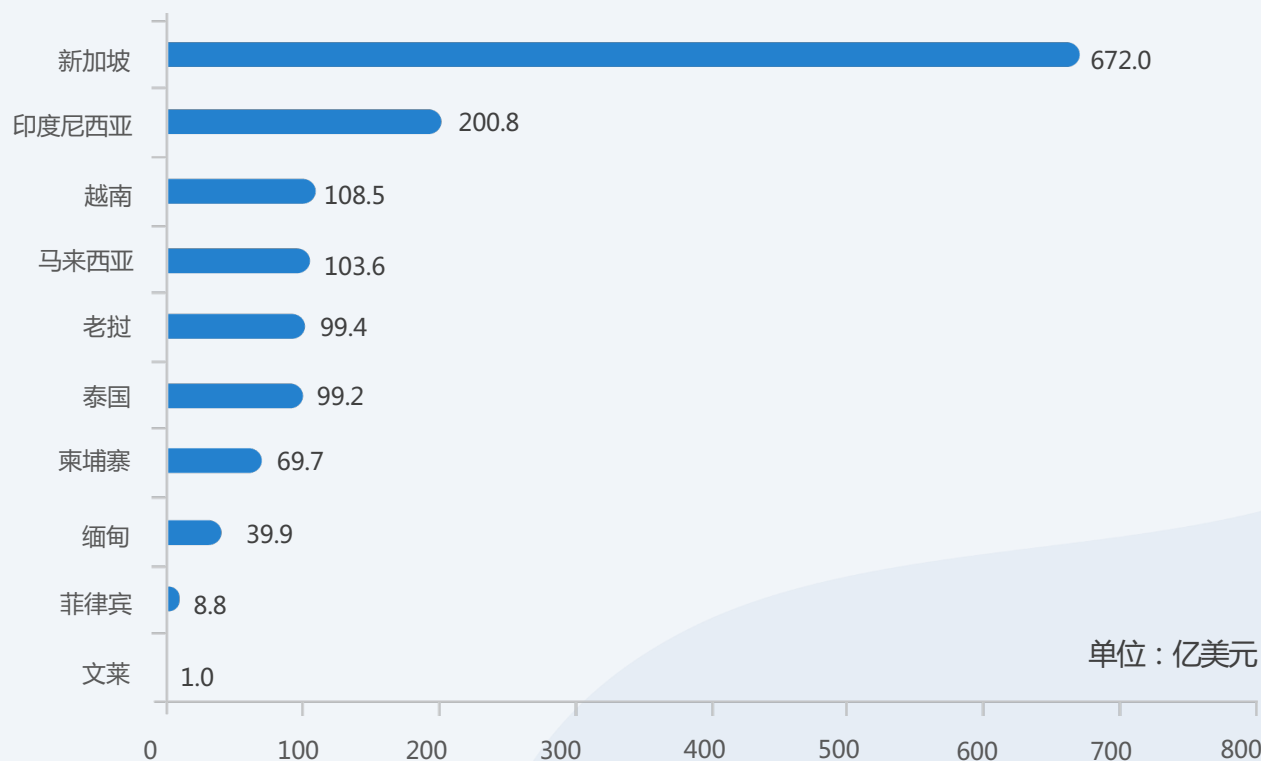
不仅如此，新加坡统计局公布的全国企业概况显示，外企数量已占总企业数的20%，外国员工人数在企业占比达33%，尤其在名誉增加值角度，外资增加比例高达67%，代表新加坡市场获得外国投资者显著青睐。



来源：新加坡统计局

在整个投资市场中，中新的双边贸易尤为重要，一方面新加坡直接投资流量，中国排在榜首——新加坡统计数据显示，2021年对中国直接投资流量达2,693亿新元，占整体投资流量约22%；另一方面中国对东盟投资中，新加坡同样高居第一位，根据中国商务部、国家统计局和外汇管理局统计显示，截至2021年末，中国对新加坡直接投资额达672亿美元，占东盟投资存量的47.9%，主要投向租赁和商务服务业、批发和零售业、制造业和金融业等。

新加坡居东盟 直接投资存量榜首



来源：《2021年度中国对外直接投资公报》

整体而言，独特的地理位置、稳定的社会政治环境、积极的外商投资政策，与其他国家和地区全面深入的投资合作协议，以及对新冠疫情的积极有效处理等因素，使得新加坡吸引了诸多外国投资者。新加坡的投资环境呈现出以下优势：

- **政治环境稳定**

新加坡有一个稳定的政府体系、透明的法律框架和强有力的法律制度，在国际反腐败透明指数中，新加坡位列亚洲第一。根据全球人力资源研究机构ECA国际的调查，基础设施完善、低犯罪率、社会政治稳定等因素，使新加坡成为最佳的生活与经商地点。

- **人才立国战略**

新加坡一直将人才看作是立国之本，并不断的吸引外来人才为新加坡的经济、社会发展服务。新加坡在签证、居留、子女教育、医疗等方面出台了一系列的措施，为各类人才提供工作、生活方面的便利。

- **国际金融便捷**

作为全球第四大外汇交易中心，新加坡拥有500多家金融机构，不仅在国际金融、贸易融资、海事金融、保险、财务运作方面拥有领先地位，在资产及财富管理方面也属佼佼者，整体金融便捷度区域领先。

- **自由贸易协议**

新加坡目前拥有亚洲最广大的自由贸易协议网络，方便企业有效快捷地链接国际市场。已与新加坡签订协议的主要经济体包括：欧盟、美国、日本、中国、澳大利亚以及新西兰等主要经济体。

- **交通枢纽优势**

新加坡扼守马六甲海峡，拥有全球最繁忙的航道，是全球航运枢纽中心之一，联通全世界——将货物和服务送达全球任何地方。以新加坡为中心的7个小时飞行圈，覆盖了亚洲各主要城市，即覆盖接近28亿人口的市场。

- **顶尖人才库**

长期以来，新加坡都拥有世界最具竞争力的高素质劳动力（见图表：新加坡人才竞争力），其人才兼具高学历与高技术。新加坡的双语教育政策也意味着当地人英文流利，且至少还会其他一门语言，如普通话、马来语或泰米尔语。同时素有“花园城市”美誉的新加坡也在不断吸引人才移居，整体而言，新加坡高素质劳动力在东南亚处于明显领先地位。

03

出海建议

SUGGESTIONS FOR OVERSEAS INVESTMENT



一 总体建议

新加坡拥有高度发达的市场经济体系，得益于其优越的地理位置、先进的基础设施、高素质的就业人口、较低的税率、完善健全的制度、廉洁高效的政府……新加坡已成为世界上最具竞争力的经济体之一。

不论是世界经济论坛，亦或学术研究机构IMD都给予了新加坡极高的世界竞争力排名。在营商环境角度，世界银行（World Bank）最新的《2020年营商环境报告》显示，新加坡在全球190个经济体中，营商便利度排名高居世界第2，尽管排名与2019年相同，但与榜首新西兰的得分差距却在不断缩小，代表新加坡的营商便利度依旧在不断提升。

新加坡2020年营商便利度 排名&分数

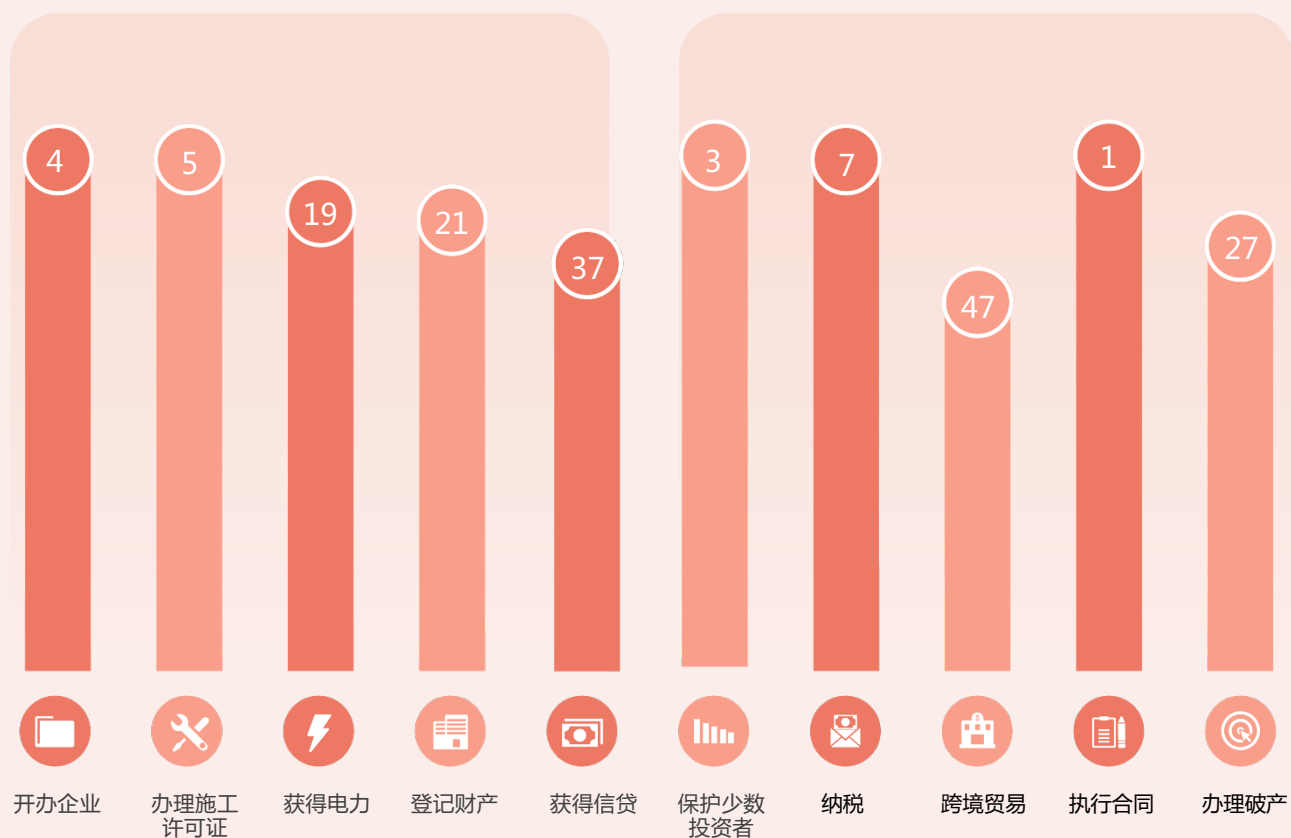


注：《2020年营商环境报告》为最新报告。2021年9月，世界银行宣布暂停发布《营商环境报告》，将构建新的评估体系来评价各经济体的商业和投资环境。

来源：世界银行（World Bank）

对比2019年，新加坡在两个角度继续提升，其中办理施工许可证大幅提升3.2个基点，单项排名提高至世界第5；获得电力提升0.5个基点，单项世界排名进入前20。除此之外，在细分领域排名中，值得关注的是开办企业位居全球第4，保护少数投资者排名世界第3，执行合同列居全球第1，充分说明了在新加坡开办企业，出海营商的便捷度位居全球前列，给予了企业以及海外投资者优良的营商环境。

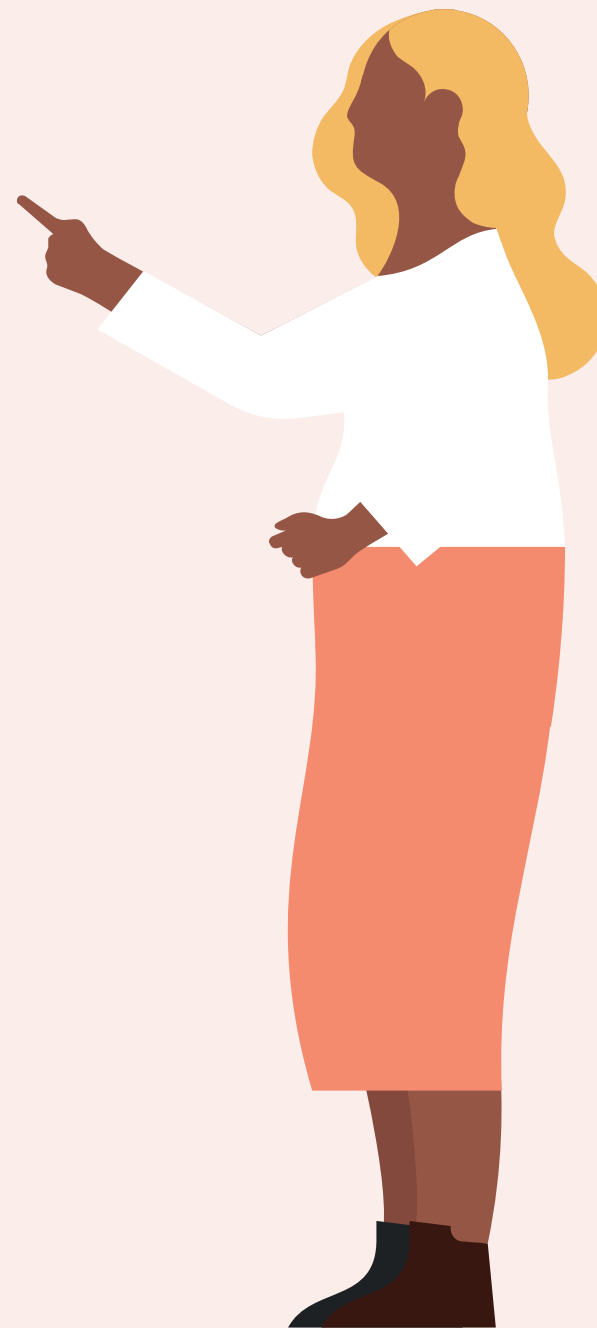
新加坡营商环境衡量标准排名



来源：世界银行 (World Bank)

整体而言，结合世界银行（World Bank）的数据呈现，新加坡整体营商基础位居全球前列，是不可多得的优质出海目的地。新加坡快速修复的经济发展趋势、日益精进的营商便利度以及政府政策的大力支持，为出海企业打造出更加完善的出海营商环境。但值得关注的是，对比于东南亚以人口资源为主的其他国家，新加坡的人口特点更加适应于高新技术企业的出海，以及在新加坡设立东南亚总部或研发中心——作为连接世界的桥梁。

联系领英
获取全球化人才解决方案



二 投资机遇



01 协定落地助推双边贸易

新加坡作为外贸依存度高、受益于贸易自由化的经济体，为提升营商环境和竞争力，稳固贸易枢纽和投资中转地的地位，一直致力于与更多经济体签订自贸协定，并积极倡导和推进东盟与其他经济体达成自贸协定等贸易便利化安排。中新双边贸易一直是区域合作的重要组成部分，并且新加坡是首个同中国签署全面自贸协定的东盟国家。根据协定，新加坡已于2009年1月1日起取消全部自中国进口商品关税，中新两国还在服务贸易、投资、人员往来、海关程序、卫生及植物检疫等方面进一步加强合作。

2022年1月1日，区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）正式生效实施，更有助于出海企业参与区域供应链和产业链，促进区域贸易和投资活动，推动整体区域经济增长。无论是关税、市场壁垒，亦或是跨境物流、海外布局都将朝着更便捷的方向前进，给予出海新加坡跨境发展企业更加积极的信号，为其东南亚跨境发展带来了新的契机。

02 政策加码助推商业发展

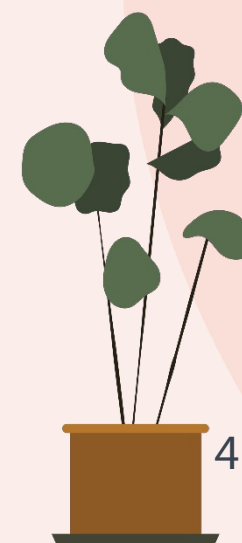
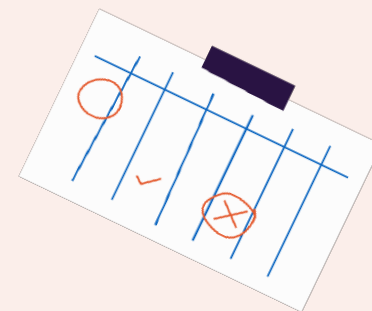
新加坡并无明文区分提供给外国企业或本国企业的投资奖励措施，各项投资奖励措施皆以针对在新加坡合法登记注册的公司，其他则依各奖励措施要求设置不同申请资格。一般而言，新加坡经济发展局（EDB）站在对外招商的立场，所提出的激励措施更多倾向于外国企业。各项外商公司便利及奖励政策包括：

- **全球商业投资者计划（GIP）**：外籍人士可以通过全球商业投资者计划在新加坡创业和经商，此途径为外籍人士提供了极大的便利性。
- **创新企业奖励**：自生产之日起，其从事创新活动取得的所得可享受免征5至10年所得税的优惠待遇。创新企业由新加坡政府部门界定。

- **发展和扩展奖励**：从政府规定之日起，一定基数以上的公司所得可享受最低为5%的公司所得税率，为期10年，最长可延长到20年。

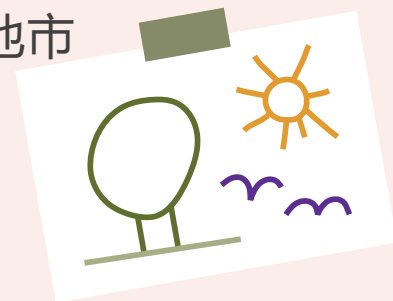
- **服务出口企业奖励**：从政府规定之日起，向非新加坡居民或在新加坡没有常设机构的公司或个人，提供与海外项目有关并符合条件的服务的公司，其符合条件的服务收入90%可享受10年的免征所得税待遇，最长可延长到20年。

- **区域/国际总部计划**：将区域总部（Regional Head Quarter）或国际总部（International Head Quarter）设在新加坡的跨国公司，可适用较低的企业所得税税率。区域总部为15%，期限为3 - 5年；国际总部为10%或更低，期限为5 - 20年。此政策主要是为鼓励跨国公司将区域或国际总部设立在新加坡。具体优惠企业可与新加坡企业发展局（EBD）进行商谈，企业发展局可根据公司规模和对新加坡贡献为企业量身订做优惠配套。



03 多元人才助推出海落地

根据欧洲工商管理学院（INSEAD）与Portulans Institute和Human Capital Leadership Institute（HCLI）联合发布的最新《2022年全球人才竞争力指数》（GTCI）报告，新加坡全球人才竞争力排名世界第2，仅次于瑞士，区域人才竞争力首屈一指。新加坡本地优质的教育是关键因素之一，2020 QS 世界排名前15的大学中，有两所位于新加坡——新加坡国立大学和南洋理工大学。另外，新加坡的高校也在积极培育创新人才，很多高校会设立专门培育创业能力和实现技术商业化的部门，以加强人才素质。除了本地的人才培养，优质的教育、良好的营商环境、完备的社会保障，让新加坡成为了全球人才的聚集地，形成良好的人才集群效应。基于政府的人才战略核心导向，新加坡形成了可持续的人才发展环境，在政策直接推动下，不断引进国外高质量人才，打造全方位国家人才库。整体而言，新加坡多元可持续人才发展趋势构筑了强有力的人才竞争力，更易于出海企业用工匹配、企业相关产品测试及商业模式实践，从而进行东南亚其他市场复制推广。



三 行业发展

近年来，海外投资者对于投资标的见解更具专业性，尤其是行业投资不再泛泛而谈，不仅仅只关注于行业大维度，而是更加聚焦于有增长有爆发潜力的细分赛道。因此，结合新加坡自有产业结构特点，全球热门投资行业以及中国东南亚投资行业，新加坡现阶段有7大细分领域值得投资者重点关注。

新加坡值得关注的7大细分赛道



电子制造

实际上，人们生活中用到的几乎所有电子产品都使用了在新加坡制造的零件——从希捷的硬盘驱动器到惠普的打印头，再到Energizer的标志性电池，电子行业的领导者正与新加坡政府共同谱写着新加坡科技发展的未来。新加坡的研究机构与NVIDIA，Infineon以及Micron等知名企业合作，大力推动人工智能（AI），自动驾驶汽车（AV）和工业4.0的发展。结合新加坡政府的大力政策支持，电子制造是中企最值得关注的行业之一。



清洁能源

自2011年以来，新加坡政府已宣布拨出超过8亿新元，为推动能源、水源、绿色建筑和解决土地稀缺等方面的研发项目提供经费资助，从而催化了新加坡创新驱动产业集群的增长。不仅如此，新加坡还构建“城市实验室”，这一概念也在清洁科技中心（Cleantech One）——新加坡耗资9,000万新元新建的生态商务园中践行。新加坡政府政策支持，为清洁能源领域构建了长期可持续发展空间，是中企值得关注的出海领域之一。



互联网 电商

此前，谷歌、淡马锡和贝恩联合发布的《2022年东南亚数字经济报告——乘风破浪，走向机遇之海》显示，尽管全球受到供应链中断、地缘政治冲突、通货膨胀造成的物价上涨等风险因素影响，但依旧无法影响东南亚电商市场的加速爆发。对于拥有丰富经验和先天优势的中国跨境电商企业而言，通过完整的产业链生态，打造中国制造的品牌圈来抢占东南亚市场份额，仍旧充满着巨大的商业空间。



金融科技

在过去几年，新加坡的金融科技企业以惊人的速度迅猛发展，现已成为全球备受认可的金融科技中心。新加坡一直致力于推进经济数字化转型，通过政府政策为支撑，在国际上积极开展金融科技领域的合作。新加坡签署了多项数字经济双边或多边协议，并制定了极具前瞻性的数字贸易规则，为金融科技的蓬勃发展提供了更强有力的保障。在此基础上，金融科技领域不断吸引着外国投资者，数字化+可持续发展的“双螺旋”有望构建出新加坡金融科技新维度。



智能制造 & 机器人

随着科技的发展，新加坡制造业开始向智能制造业进行转变，其主攻方向集中在智慧城市、人工智能和3D打印三大领域，并且与中国大型企业多有合作，新加坡政府正在倾力打造智慧型国家。另一方面，由于新加坡整体劳动力需求量较高，随着科技的不断突破，越来越多的自动化机器人开始进入到餐饮、零售及生产制造中。结合新加坡精密工程行业优势及政府政策、资金支持，智能制造及机器人领域的未来充满想象空间。





游戏

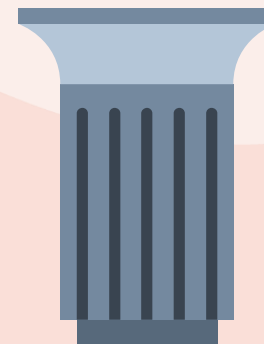
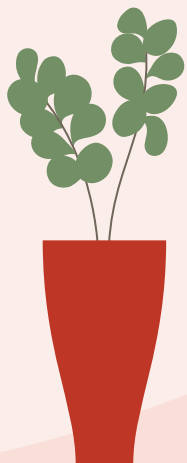
与中国一样，新加坡游戏产业的发展正在加速，并逐步成为世界游戏产业中不可忽视的一环。包括万代南梦宫娱乐、育碧、拳头公司等全球知名游戏公司，目前均在新加坡设立总部或工作室；如《刺客信条》、《纷争之遗》等知名游戏，均由新加坡团队主导或参与研发。叠加腾讯、米哈游等国内知名厂商在海外不断发力，新加坡游戏行业有望在未来持续带来增量空间。



生物医药

新加坡扎实的技术人才基础、强大的制造能力和繁荣的研发生态系统，吸引了医药和生物科技公司在此设立研发与生产基地，如辉瑞、诺华、赛诺菲、艾伯维和安进等行业领导者均在新加坡设有全球制造中心。不仅如此，新加坡经济发展局还表示，新加坡希望通过设立新的基地吸引外资与先进技术，促进合作，推动研发创新和生命科学的突破。优渥的生物医药发展空间为海外企业尤其是中国企业提供了巨大的商机。

来源：中国国际贸易促进委员会，新加坡经济发展局，HRflag分析



作为服务机器人领域的头部公司，高仙在出海过程中始终秉承经营本地化的原则，在符合本地法律法规和文化价值观的前提下，不断推进实现海外经营的目标。以新加坡出海为例，新加坡是高仙在亚太市场的重要版图，在进入新加坡市场初期，高仙就成立了本地子公司，并聘请人事、法务等方面的本地专业人士来设计建立高仙在新加坡公司的雇佣、绩效管理福利、财务等制度，以促进本地化管理；在团队组建和跨文化管理方面，高仙注重企业文化所发挥的巨大影响力，各级管理层始终坚持以客户为中心的核心价值观，以帮助客户成功实现公司及每一位员工的事业成功。在全球统一的核心价值观下，高仙鼓励各国本地员工基于当地的经济、商业环境，文化等不同的特点去创新，充分尊重差异并鼓励创造。同时，高仙重视管理的体系与流程，全球各地员工作为企业发展的参与者和建设者，都有机会成为高仙不断建设与优化经营管理体系的一份子。

虽然，不断成熟的本地化管理水平反过来也成为高仙吸引各类型优秀人才的一大利器，但由于商用服务机器人行业自身的Talent Pool还处在早期培育阶段，人才的获取很多时候依赖于相关成熟行业的人才转化，如何让更多的人才认知服务机器人行业、认知高仙，是客观面临的一大挑战。为此，高仙采取的有效做法是，高度重视品牌认知度和招聘渠道的建设，从而增加各行业优秀人才的触达与获取。

——张凯 上海高仙自动化科技发展有限公司 海外业务高级总监

四 风险防控

新加坡虽被认为世界最适宜经商之地，近些年来却亦爆发相应政治丑闻、劳工纠纷及经济暴跌崩盘等不利资讯。对于出海中企而言，仍需时刻关注出海地及自身的风险防控，规避不必要的经济损失。

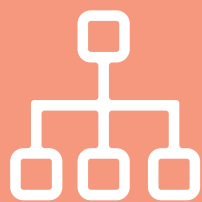
新加坡中企出海风险防范



政府违约 & 干预风险

- 虽然新加坡在人民行动党的领导下，长期政局稳定，但近年来反对党发展较快，并在国会中取得了一定议席；人民行动党的执政理念也不断受到年轻一代的挑战。未来，新加坡可能出现的政权交错更替、政党轮流执政、政府政策的变化等增加了可能的政府违约风险。⁵
- 新加坡的外资准入政策十分宽松，对于外资的行业准入几乎没有什么限制。但如果外国投资者投资于通讯、新闻、电力、交通等公共事业，行政审批较严。

⁵成都市商务委员会《东南亚地区国别投资指南》



劳动力风险

- 尽管新加坡有着充足的高素质人才，但依旧面临整体劳动力紧缺的问题，尤其外籍劳务需求量大，约占新加坡劳动力的三分之一。
- 由于新加坡是一个高度法制化的国家，对劳工权利的保护相当周全，叠加国民法律意识较强，导致企业因劳资关系引发的纠纷层出不穷。尽管新加坡政府没有公开的统计数据，但据相关非政府组织的调查，新加坡劳资关系仍然处于紧张的状态。
- 本地劳动力匮乏，再加上外籍劳务管理收紧，预计接下来几年，新加坡的劳动力成本会逐年增加。



文化差异风险

- 尽管新加坡社会70%以上都是华人，在语言、文化、传统等方面与中国有很多相似之处，故而双方可以较为顺利地交流合作。但是，新加坡社会在思维方式、通用语言、生活习惯、社会和法律制度、教育体系等方面，仍具有自身的文化特点，文化差异仍会造成不必要的误解。

来源：《东南亚地区国别投资指南》，HRflag分析

由于新加坡存在以上风险不确定问题，因此，对于出海中企需要注意以下几点：

- ◆ 新加坡是法治国家，对各种违法行为均有明确、严厉的处罚，中企需要严格遵守相关法律法规。基于广泛的外资优惠政策，企业可根据自身条件、发展情况和设定的远景目标，选择适当的投资方式，以争取最大的优惠政策。但切忌不可弄虚作假、谎报材料，更要杜绝贿赂等犯罪行为。
- ◆ 在新加坡开展投资合作要做好充分的调查研究，全面了解新加坡相关法律规定和行业状况，对拟投资项目进行尽职调查并掌握合作方的资信和经营状况，做好风险分析和防范工作。在新加坡开展投资合作一定要签订全面有效的合同，明确各方的责权与相应补救措施，并做到重合同、守信用，在发生纠纷时通过法律途径解决。
- ◆ 新加坡重视保护本国劳动者的权益，并拥有发达的工会组织。新加坡全国职工总会（National Trades Union Congress）是新加坡劳工运动的主要组成部分。中企在新加坡投资设立分支机构时，要全面了解与工会组织相关的法律法规，并严格遵守在雇佣、社会保障等方面的规定。

在全球化过程中，企业要进入新的市场，面临的难题包括但不限于监管合规、文化差异、人才招聘等。帷幄在新加坡出海过程中就遇到了类似挑战，并实践探索了一些有效的应对举措：

1. 针对监管合规的挑战，首先了解了新加坡的法律法规和政策，确保公司业务符合当地的法律法规，并与当地政府部门保持良好的沟通。同时，积极寻求当地合作伙伴的支持，与当地的律师和会计师事务所等专业人员保持密切合作，以共同解决监管风险问题。

2. 针对文化差异的挑战，则通过加强员工培训和文化交流来提高自身的文化适应能力。帷幄在新加坡的团队主要由本地员工和外派员工组成，并建立了全球团队线上合作和沟通的机制，及尊重和包容不同的文化习惯和价值观。

3. 针对人才招聘和内部协同的挑战，主要通过LinkedIn这一全球化的平台招募和培养当地的优秀人才，提高在新加坡发展的本地化能力。与此同时，在国际化业务中帷幄实施了全球化协同合作的策略，将全球资源整合起来，实现多地协同合作。如此不仅可以提高企业的生产力和效率，并使其能够更好地适应全球化竞争。

总之，面对海外业务的本地化挑战，企业需要不断加强团队协作和文化交流，提高本地化能力，建立良好的企业形象和品牌声誉，以实现更好的业务发展和长期成功。

——Shukun Xie Whale 帷幄首席技术官

作为一家科技型公司，OKX始终秉持着夯实科技产品基础、合规合法运营的战略，积极推进全球化的发展，新加坡是OKX全球化中非常重要的一站。新加坡融合了诸多东南亚国家的民族和文化，具备很强的多样性，地理位置优势明显，能很好地平衡企业在亚洲地区的发展并链接欧美国家。这是OKX也是很多国际化公司将企业在亚洲的据点放在新加坡的主要原因之一。

同时，新加坡严谨、重法治、对合规要求比较明确，以经营企业的思路在经营国家，使各项政策的目标接地气且明确务实，吸引了全球的高端人才，整个国家也充满活力和想象空间。

值得注意的是，虽然新加坡人多为华人面孔，但实际上新加坡的教育体系、政府政策及新加坡人的思维比较西方化，与中国传统的儒家文化存在一定的差异。

因此，企业出海新加坡发展需按其规则尤其注重规范经营，以促进快速在新加坡市场立足，而且能够更多的获得新加坡政府的欢迎和支持。同时考虑到文化差异，企业在建立职场规范、工作推进与沟通过程中都需要以更简单、直接、透明的方式开展工作。如此既能促进本土化发展，亦能提升组织经营管理与发展效率。

——Cindy Zheng OKX HRVP

案例分析

CASE ANALYSIS

04

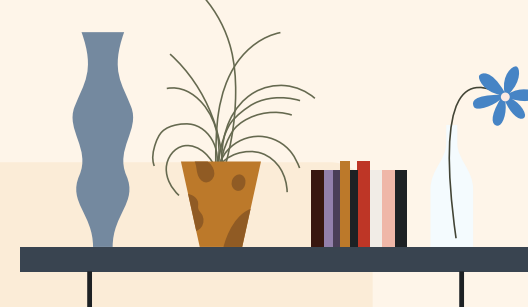


再惠 出海三核心开启新加坡新航向

专注于本地生活服务领域的全栈电商SaaS服务供应商——再惠（上海）网络科技有限公司（以下简称“再惠”），不仅为线下商户提供一站式的开店解决方案，帮助下门店、特别是中腰部餐厅运营社交媒体和交易平台，通过基于通讯工具的SCRM沉淀和运营商户的私域流量池，同时，还通过自研的聚合支付、HR SaaS系统和ERP SaaS系统帮助下门店高效灵活地收单、排班、考勤和管理进销存，用自身独特的算法和产品来做中腰部线下店的经营外脑，最终实现“线下Shopify”这一愿景。

▼ 新加坡出海之“谋”

精耕细作7年，再惠如今已在中国市场构建出相对成熟的商业模式、组建了成熟的双语人才队伍，并且在国内市场已经找到被证实的PMF（Product Market Fit）。鉴于此，再惠于2022年规划并开启国际扩张征程：经过多维深度研究、多方因素契合，确定出海首站——新加坡。



- **相同时区构建管理优势**

对比欧美出海，新加坡与中国处于同一时区，这利于大大降低管理难度与沟通成本。

- **发达经济完善营商环境**

新加坡作为东南亚的发达经济体，整体营商环境较为完善，尤其是对于B to B的企业而言，完善的营商环境助推中企出海本地化发展。

- **同源文化加速出海落地**

从文化视角而言，新加坡与中国属相对同源的亚洲文化。因此，中企在新加坡出海发展则不会与主流社会形成较大文化差异，这将助力企业加速出海落地及运营。

- **行业潜力助推电商发展**

据数据分析公司GlobalData预测，新加坡电商市场年复合增长率高达16.2%，从2021年的78亿新元（约59亿美元）增长到2025年的142亿新元（约107亿美元）。成熟的互联网体系、年轻的消费群体、完善的支付系统，构建了新加坡电商市场的长期发展潜力。

▼ 新加坡出海之“路”

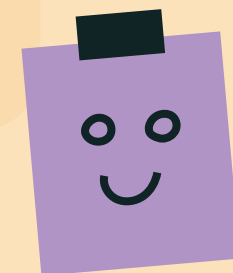
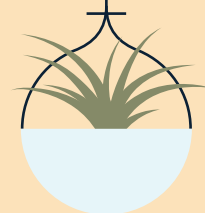
新加坡不仅是再惠出海的首站，而且承载着再惠全球跨境扩张的重要战略要义：将新加坡打造成海外国际总部与海外黄埔军校，帮助再惠完成国际化扩张中的三种核心储备。

● 产品储备

在新加坡迭代形成一个再惠在英文世界中能够通行的产品。虽然商业逻辑与在中国内地产品相同，但具体的形态则根据国际的形势进行迭代更新。例如，在国内的私域流量主要依托于微信和企业微信，而国外则转至WhatsApp和Telegram等。而且，产品在新加坡打磨之后，欧美可以直接迭代复用，帮助公司储备国际化的扩张产品。

● 人才储备

面向未来打造能够助推国际扩张、开拓新市场的高潜人才和未来管理型人才梯队：既有良好的英语教育基础和背景，又认可和熟悉再惠文化与价值观、商业逻辑的人才梯队，帮助公司未来出海扩张，新加坡就是现阶段最好的探索平台。





● 资本储备

再惠通过新加坡市场已经开始实现营收与利润，并通过资本储备形成出海扩张的良性循环，而不只是依靠中国内地市场的利润去支持国际的扩张。

▼ 新加坡出海之“战”

对于在新加坡出海的中企而言，大部分组织架构均基于“中国外派与本地人才招聘，之后慢慢融合壮大”的模式。再惠也吸收经验采取此种组织与人才管理模式以推进在新加坡运营发展，虽仍然面临一些挑战，但在实践中已经探索出有效的解决方案。

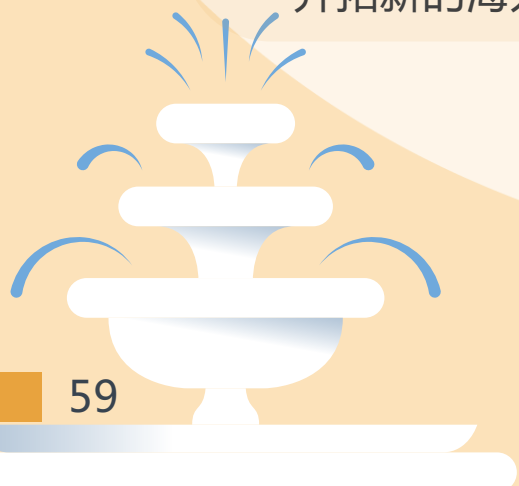


● 文化冲突与解决方案

尽管新加坡有大量的华人，但其主流思维更为西方化，中企在新加坡市场发展进程中同样会面临文化冲突。对此，再惠基于中国模型的高效管理，结合本地化思维，使海外管理更为本地化，从而应对文化冲突。例如，对于新加坡的居家办公文化，再惠会给予员工每个月固定天数，员工可自行决定居家办公时间，增加员工灵活性。

● 团队构建与解决方案

对于所有出海企业都面临的出海人才招聘与团队构建的挑战，再惠初期外派管理人员，从初始团队搭建开始开启当地市场运营，并不断基于招聘的本地人才协同，促进本地人才团队构建，直到形成从一线员工到管理层都为新加坡本地人才且较为稳定的团队，初期外派的管理人员则逐步将整个管理等传给本地人才团队，自身也将继续被外派到其他出海地区，基于成熟的经验以开拓新的海外市场。





● 融入难题与解决方案

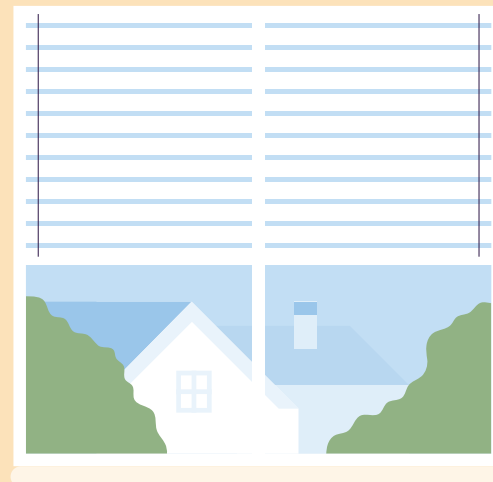
不同的价值观通常会带来文化与管理上的挑战和冲突，如何融入当地社会成为中企出海过程中的一大难题。再惠应对之策在于：在出海新加坡之前，就与新加坡经济发展局、新加坡驻上海总领馆、新加坡中华总商会等机构进行有效联接，并参与中企出海新加坡的相关论坛，与新加坡金融管理局监管局、新加坡证券交易所等机构高效沟通，并基于新加坡语言、文化和种族上的共通性，以实现顺利出海新加坡，大幅削弱了出海融入过程中的隔离感。



新加坡出海之“感”

虽然再惠出海发展时间相对不长，但通过在新加坡出海的探索、实践和发展，已经从业务层面形成国内与国外的双循环，并不断基于产品、人才与资本的合力发展，以应对未来的商业不确定性，形成长期可持续发展。

在新加坡出海过程中，再惠总结出一些经验与思考：其一，出海前结合公司本身产品与规划形成大量出海调研，找到落地适配性最强，管理难度最低的出海地作为首站进行探索尝试；其二，可以通过全球领先的职场社交平台LinkedIn等，更好的帮助组建本地化团队；其三，要更好地了解出海地的支持政策，获取更多当地政府的政策助力……



金斯瑞生物科技股份有限公司（以下简称“金斯瑞”）是全球重要的生命科学研究与生产服务提供商。植根于坚实的基因合成技术，金斯瑞现已建立四大平台：生命科学服务及产品平台、生物医药合同研发生产（CDMO）平台、细胞治疗平台及工业合成生物产品平台。

金斯瑞成立于2002年，并于2004年在中国南京设立研发和生产总部，2015年，金斯瑞在港交所主板挂牌上市。业务营运范围覆盖全球100多个国家和地区，为20余万客户提供优质、便捷、可靠的服务与产品。秉承“用生物技术使人和自然更健康”的企业使命，金斯瑞立志成为全球“最受信赖的生物科技公司”。

▼ 金斯瑞设立亚太区域总部之初

2019年之前，金斯瑞在亚太与欧洲仅有部分销售团队，并没有形成区域辐射效应，而为了更好的服务现有客户并与潜在客户形成更密切的沟通交流，金斯瑞决定在欧洲与亚洲设立两个区域总部，推动其全球战略。



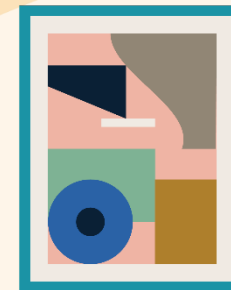
在全球战略规划下，2019年金斯瑞决定设立亚太区域总部，经过大量深度调研，对比印度尼西亚、马来西亚等众多出海地后，最终选址——新加坡，作为亚太区域总部。金斯瑞选择新加坡主要基于其较高的战略匹配度以及一些独有优势，其中包括：

● 政策加持，生物医药行业潜力迸发

新加坡政府大力支持高精尖制造业本地化发展，尤其是对于生物医药行业而言，新加坡具有竞争力的制造基地、世界一流的研究中心、前瞻性的监管、高效的融资以及强大的人才储备等都为行业未来发展打下坚实基础，形成行业集群效应的同时给予落地企业更多的优惠政策，助力企业长期可持续发展。

● 透明高效，政府与企业良性发展

新加坡政府对于中企出海持有积极态度，新加坡在中国一些城市合作设立科技产业园的基础上，带来了积极的引进和走出正向沟通，而这之中双方大量的信息交互非常公开透明，帮助出海中企可以快速了解新加坡的相关出海政策。中新双方的正向推动，使得新加坡政府与出海企业形成良性循环，助力二者长期可持续发展。例如，新加坡政府会在与企业的合作中给予企业相应的政策优惠与曝光度，而企业则通过带动其行业发展与本地就业完成与之对应的承诺与交付。



- **文化互通，企业管理与本地化加速**

对于所有出海企业而言，必须要考虑到出海地的文化冲突问题，而新加坡高占比的华人比例，使得文化互通性大大增强，本地员工的中英双语基础也让外派员工与本地员工可以快速接洽融合，使企业跨区域管理与本地化进程更为高效。

- **高端人才库，企业人才需求快速适配**

对于出海企业而言，高端人才往往会受限于国家人才库，尤其是对于医药行业而言，需要高层次的医药教育与工作背景，纵观整个东南亚地区，新加坡的人才库匹配度最高，极大避免人才需求与供给的断层，助力企业出海后的人才需求快速落地适配。

▼ 金斯瑞新加坡亚太区域总部深耕发展

新加坡对于金斯瑞具有极高的战略价值，经过几年时间的深耕发展，金斯瑞在新加坡已经从单一的业务模块，发展为商务中心、生产中心、集散中心和IT数据中心的一体化亚太区域总部，在中国总部形成区域协同的同时，助推在中国以外的亚太地区全面发展。

● 商务中心

为了深耕新加坡本地市场、辐射亚太、形成区域协同，以更快更好的把产品和服务交付于客户，金斯瑞在原有新加坡业务机构基础上完成商务中心升级，其业务战略地位大幅提升。

● 生产中心

金斯瑞是中企出海新加坡并将生产中心设立于新加坡的先行探路者。截至2023年4月，金斯瑞在新加坡完成超过3,500平方米的蛋白质和基因生产基地建设，用于高度自动化的蛋白质和基因制备服务，为支持细胞和基因治疗研究以及疫苗开发计划等，标志着金斯瑞先进蛋白质和基因平台的重大扩展。



● 集散中心

金斯瑞正在把新加坡打造成物流集散中心，集散中心不是只为新加坡提供服务，亦是公司在物流战略中重要的补充环节。基于医药产品的特殊性，部分货品在不同的海关会有不同的要求，在以中国出海业务的基础上，新加坡形成互补和备份，提升产品储备与进出口管理效率同时，规避未来不确定性的行业监管风险。

● IT数据中心

金斯瑞在2020年就开始在新加坡进行IT数据中心搭建，现阶段已经形成阶段性进展。在中国与美国之外，新加坡区域总部形成第三国家中转储存与备份的同时，响应客户的数据保密需求。

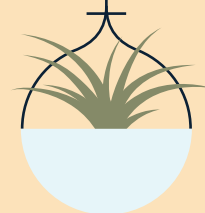


▼ 出海挑战与机遇并存，金斯瑞迎风向前

对于所有的企业而言，出海的挑战与机遇同在，为了加速新加坡出海落地，金斯瑞也在应对各个挑战方面做足充分准备。从出海初期的合规挑战，到亟待解决的出海人才难题，再到雇主品牌价值提升，金斯瑞完成了自己的新加坡发展前行之路。

● 积极应对合规挑战

合规挑战是每个出海企业需要面对的首要问题，尤其对于生物医药企业而言，合规管理与要求是重中之重。金斯瑞在新加坡区域总部成立初期，就已经花费较长的时间投入合规管理，包括与外部新加坡政府及相关的监管机构沟通以及公司内部合规体系、质量安全体系完善。直至现在，金斯瑞依旧在不断加强合规要求，根据新加坡法律、行业规范及企业自身要求不断完善合规体系，包括申请海关资质、原产地证明资质等。



● 多维度解决人才难题

虽然在出海的不同阶段，企业面临的发展、管理乃至人力资源层面的挑战各有不同，但人才挑战却始终如一。就金斯瑞而言，从新加坡区域总部成立到逐步深耕发展不断探索实践，已经探寻了一套行之有效的应对之举。

团队构建：对于出海企业而言，如何在出海目的地完成初始团队是其能否顺利出海及有效推进本地化运营非常重要一环。金斯瑞采取的是初期管理层与核心技术人才外派、其他业务与职能人才本地招聘的模式。由于金斯瑞设立新加坡区域总部正值疫情全球蔓延之时，完成外派员工顺利签证落地非常关键。对比当时的其他国家，金斯瑞与新加坡人力部、移民部以及经济发展局等积极沟通，提前完成有效规划，解决外派员工难题，快速完成本地化人员组建，加速新加坡落地开工。同时，新加坡良好的文化、语言共通性以及派遣员工的真实出海反馈，也大幅提升外派员工的积极性。

鉴于“外派人才+本地人才”的人才结构，出海企业同样会面临外派员工与本地员工平衡的问题，金斯瑞针对出海不同阶段进行人才战略角度的匹配调整。金斯瑞在新加坡出海之初，外派人员占比过半；而随着出海的进程提速，为了形成更稳定的本地化团队，金斯瑞在新加坡运营的第二年，已经开始逐步降低外派员工比例；现阶段，金斯瑞在新加坡的外派人员占比约三分之一，本地员工整体占比三分之二，本地化团队更加完备；未来，金斯瑞还会不断完善优化本地化人才团队结构，最大化发挥人才团队潜力与合力。



人才招聘：对于出海企业，尤其是医药生物企业来说，本地化高端医药人才的招聘往往极具挑战，比如金斯瑞在很多岗位都要求硕士甚至博士学历为基础，还需要相关的医药经历。为此，金斯瑞多管齐下共同发力，加速高端人才招募。其一，与领英深度合作，基于领英大数据，完成应聘者的沟通与招聘，并且形成大数据洞察，通过相关数据及报告形成业务反哺。其二，与本土招聘机构合作进行招聘的同时，也积极构建自己的招聘渠道，目前金斯瑞在新加坡的人力资源团队均由医药行业的猎头出身，进行定向人才挖掘。同时，人力资源团队还会一起参加市场与行业的展会，扩大自身的人才池储备。其三，金斯瑞与新加坡知名高校合作，包括新加坡理工学院等专业对口院校，共同完成人才培养。金斯瑞从2021年就开始与高校进行有效链接、人才输送，例如，金斯瑞会把相关人才送到基地实习培训，最终完成企业与高校人才的良性循环发展，为金斯瑞提供持续性的人才输入。

人才培养：由于在新加坡的团队整体成立时间并不长，金斯瑞同样面临着如何加强团队人才培养的难题。金斯瑞新加坡内部会形成不同岗位的轮岗，让员工在更加了解企业的同时培养其管理能力。不仅如此，金斯瑞申请了新加坡的人才培训项目与人才计划，在新加坡政府给予补贴政策于培训员工的同时，完成对相关人才的技术提升。

对于整个公司而言，金斯瑞已经有了20年的培训体系基础，会有公司级、部门级、岗位级等不同分级，基于长期的知识储备，通过平台、公开课等不同的资源传播形式，完成本地化落地，帮助员工技能及管理提升。不仅如此，金斯瑞还会进行一些员工分享，包括专业技能、管理技能以及真实案例，多维度帮助员工培训提升。现阶段，金斯瑞正不断培养具备管理者潜质的本地储备人群，并不断优化本地培训体系，包括专业通道、管理通道、跨区域交流，构建出完善的出海地人才培养生态。



● 雇主品牌价值提升

当企业开始在出海地稳步发展后，如何增加企业曝光度，进而提升雇主品牌价值就成为战略发展中的重要一项。金斯瑞通过参加当地的一些招聘活动、校企合作增加曝光度，并且金斯瑞也申请加入了新加坡当地的企业协会、中华总商会等，通过这些平台，精确的把企业形象和雇主品牌，曝光给更多的人群。虽然目前新加坡区域总部的影响力没有中国和美国如此深入人心，但通过与新加坡政府、机构合作完成新冠检测盒等项目实践，为金斯瑞整体雇主品牌形象打造与价值提升形成了正向助推。



金斯瑞新加坡雇主品牌最佳实践——全球首个新冠中和抗体检测盒

2020年，疫情全球肆虐，金斯瑞在新加坡快速完成生命科学区域总部设立，并与杜克-新加坡国立大学医学院（Duke-NUS）、新加坡科技局共同开发全球首个新冠中和抗体检测盒——cPass™ SARS-CoV-2中和抗体检测试剂盒，并成为首个获批美国FDA的抗体检测盒。

在生物医药领域，中和抗体是一小部分能与病毒上的位点结合并抑制该病毒进入宿主的抗体。与市面上的许多其他诊断实验室提供的COVID-19抗体检测试剂盒不同，cPass™可以检测功能性中和抗体。传统检测中和抗体的方法需要使用活病毒、细胞，且实验程序复杂、需要熟练的操作员来操作，这些程序需要花费几天的时间才能获得结果，限制了其广泛使用。相比之下，cPass™试剂盒可以在大多数标准实验室中在较短的时间（大约一个小时）内进行操作完成检测。此外，cPass™还实现高通量和全自动化检测。

金斯瑞抗体检测盒的大面积应用，让越来越多的人认识并了解金斯瑞，亦让金斯瑞的雇主品牌价值大幅提升。



▼ 面向未来，金斯瑞持续前行

新加坡是金斯瑞全球区域总部之一的亚太区域总部所在地，亦是提升制造能力、支持快速增长的生物技术行业的战略要地。面向未来，金斯瑞希望通过新加坡完善的人力团队架构、持续性的优秀人才招聘以及成熟的人才培养体系，助力产品研发、生产、销售等全流程战略性进一步提升。同时，在新加坡经发局EDB的大力支持下，金斯瑞希望通过新的生产基地打造扎实的区域网络，促进区域协同合作发展，推动研发创新和生命科学突破，进一步体现金斯瑞致力于建造及开发全球卓越科学服务平台的承诺...



发布机构

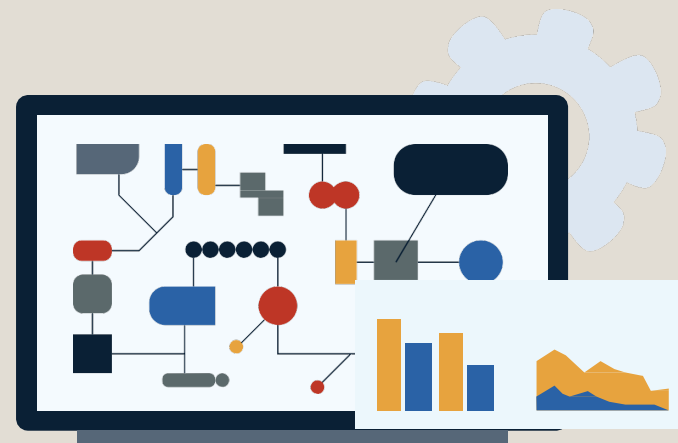
关于 LinkedIn领英 人才解决方案

LinkedIn（领英）作为一家全球领先的职场社交平台，创建于2003年，总部位于美国硅谷。领英的愿景是为全球30亿劳动力中的每一位创造经济机会，进而绘制世界首个经济图谱。截至2023年1月，领英全球会员总数已超9亿，覆盖200多个国家和地区。其中，中国会员总数已逾5,900万。领英于2014年正式宣布进入中国，并持续为个人会员和企业客户提供优质的本地化产品和服务。2021年12月，领英在中国内地正式发布全新产品——“领英职场”，持续发力中国市场“领英职场”将沿用领英求职与招聘功能，继续帮助用户连接职业机会，协助雇主找到理想的候选人。同时，领英将继续通过人才解决方案和营销解决方案为企业和组织带来价值，在人才和品牌双方面助力中国企业的国际化发展，从而更好地连接全球商业机会。



领英大数据洞察

领英大数据洞察(LinkedIn Talent Insights, LTI) , 基于全球9亿人才数据库和领先人工智能技术, 助力企业实现更加高效、敏捷与智慧的人才战略决策, 帮助人力资源部门真正实现从“救火队员”到“战略伙伴”的转型!



收集数据



- 个人档案数据
- 公司主页数据
- 职位发布数据
- 公司和个人的行为数据

处理数据



- 数据标准化
- 数据推断
- 数据计算和整合

提炼洞察



- 提炼核心人才相关维度
- 数据可视化
- 支持关键人才决策

联系领英
获取全球化人才解决方案



优秀人才在哪里? 领英大数据洞察为你指明方向!

[咨询详情](#)

法律声明

领英《2023东南亚出海指南-新加坡篇》（下称“报告”）的知识产权以及衍生的任何相关权利均归北京领英信息技术有限公司（下称“领英”）所有。本报告仅供个人和公司通过领英官方渠道或领英授权的合作伙伴渠道（合称“领英授权渠道”）下载取得。未经领英的许可，任何个人或公司不得以商业化的目的引用报告中的内容，或将其取得的报告以其他区别于领英授权渠道的方式进行宣传、传播，或向公众和其他第三方提供报告的下载服务。就任何侵犯领英权利的行为，领英将追究其法律责任。本报告的内容仅供参考，领英不对任何因参考本报告内容而作出的商业决策的结果负责。



LinkedIn 领英 人才解决方案



了解更多，请关注领英 HR 精英汇

咨询热线：400-062-5229

联系邮箱：ChinaLTS@linkedin.com