

财经纵横 杨木光 石建政

外来企业家在新加坡： 融入、落地、走出去

在全球政经局势不断演变之际，如何选择一个具备制度稳定、资源充裕、辐射广泛的营商基地，成为众多企业家思考的重要课题。新加坡作为亚洲重要枢纽，以高度开放、治理高效、法制健全的特质，持续吸引全球目光。对外来企业家而言，这不仅是一个市场，更是一扇通向区域乃至全球发展的大门。新加坡的特殊性，在于兼容并蓄的商业文化和规范透明的制度安排。在与众多来自中国、东南亚、欧洲乃至美洲的企业家交流中，我们观察到一个共通点：初来乍到的新移民企业家，往往先被制度吸引，随后被文化氛围所打动。

在新加坡，经商不仅是契约与数字的博弈，更是一场文化与信任的考验。这里既讲求效率，也重视人情；既推崇规则，也鼓励灵活应变。外来企业若希望在这片土地上站稳脚跟，必须学会以开放的心态读懂本地商业语言，在硬实力之外培养“软连接”的能力。例如，一位在医疗科技领域创业的欧洲企业家曾分享：刚进入新加坡市场时，他对本地政府的审批效率赞不绝口，但在市场拓展阶段，却因不熟悉本地商会结构和行业协会运作而一度碰壁。正是通过参与本地的行业对话，他才逐渐摸索出与政策、市场接轨的“隐性通道”。

新加坡政府一向以战略前瞻性和政策执行力著称，尤其在推动数字经济、绿色转型与区域合作方面，频频推出一系列指导性强、含金量高的举措。这些“国家级信号”，是企业判断方向的重要风向标。在产业升级方面，政府近年持续加码支持人工智能、可持续能源、生物医药等领域的发展。例如，国家研究基金（NRF）和新加坡经济发展局设有多项研发和创新资助计划，供新创企业申请。外来企业若能精准对接这些政策红利，往往能够借力快速打开局面。另一方面，尽管新加坡继续推行开放的人才政策，但针对外籍雇员的门槛也逐步提高。例如，自2023年起，就业准证（EP）申请者须通过“互惠评分制度（Complementarity Assessment Framework, COMPASS）”，考量薪资、学历、行业贡献等多重因素。这意味着企业在布局团队时，更须注重本地人才融合和长期人才储备。

在新加坡做生意，不能只是“落地”，还要“生根”。在地化并非一纸注册文件，更是一整套与本地社会、文化、市场深度融合的策略

与实践。首先，语言虽通，文化未必通。不少企业高管虽能用英语进行商务沟通，却忽略在处理细节时所需的文化敏感度——比如如何在商务餐叙中妥善表达拒绝、如何在保留面子的同时推进谈判、如何理解“快”与“慢”背后的不同节奏。其次，加入本地商业组织是打入市场的捷径之一。无论是新加坡中华总商会、马来商会、印族工商联合会，抑或是行业导向的商会、加速器平台，它们不仅是资源对接的平台，更是学习与信任建立的重要渠道。一位在物流科技领域发展的马来西亚企业家便指出，他的公司就是通过新加坡物流协会，获得第一批关键客户的合作机会。

新加坡并不以人口众多或内需市场庞大著称，真正魅力在于“走出去”的平台价值。作为连接东西方的重要节点，新加坡汇聚亚细安、南亚、东北亚乃至中东市场的关键资源。对有志区域布局的企业来说，新加坡可扮演以下几个角色：

一、区域管理中心：不少跨国企业将总部或区域分支设于新加坡，通过成熟的金融、税务、法律框架进行统筹管理。

二、贸易跳板：新加坡拥有众多自由贸易协定，与中国、印度、欧盟等经济体均保持良好贸易关系。外来企业通过新加坡注册实体开展区域贸易，可享受较为宽松的关税与市场准入待遇。

三、融资平台：新加坡资本市场完善，从天使投资、风险基金到主板上市均有成熟制度，且政府积极引导资本流向具创新潜力的企业。

新加坡的吸引力并非一朝一夕，而是长期稳定积淀的结果。对于外来企业家而言，如何持续把握这里所提供的平台优势，不仅在于“读懂规则”，更在于“看清格局”。未来的新加坡，将在全球数码治理、绿色创新、区域金融中继续发挥引领作用。谁能率先理解转型逻辑，谁就能在新一轮竞争中占得先机。在变化中寻找不变，在不确定中锚定价值，外来企业家只要秉持正道、借势而行，新加坡将是实现理想、布局未来的战略高地。

作者杨木光是新加坡全国职工总会顾问
中小企业合作总会顾问
新加坡国立大学客座教授
石建政是新加坡社科大学客座讲师
特许金融科技分析师