



联合国 贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.3
28 October 2005
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会

企业、工商促进和发展委员会

通过国际化提高发展中国家企业的

生产能力问题专家会议

2005年12月5日至7日，日内瓦

临时议程项目3

关于新加坡企业对外直接投资的个案研究： 企业竞争力与发展

内容提要

新加坡是发展中经济体中传统的对外直接投资国。新加坡的对外直接投资正扩展到更多的地区和国家。进入市场和获得技术，提高成本竞争力，在增长地区获得一席之地和完成全球业务网络，是新加坡企业对外直接投资的主要动机。竞争压力是主要因素，新加坡政府通过各种支持和激励措施鼓励新加坡企业对国外投资也起着重要作用。

主要对外直接投资活动多半是新加坡大公司所为，但更多的中小企业也出于与大公司同样的目的，主要为提高公司竞争力而到国外投资。

事实表明，虽然到国外投资有各种风险，但对外直接投资提高了新加坡企业的竞争力，使它们更加熟悉国际业务，积累了经验，提高了公司声誉和品牌形象，加强了管理和销售经验，扩大了市场，拓展了客户基础。

本文件是贸发会议秘书处编写的五份个案研究之一，作为背景文件，便于专家会议讨论如何通过对外直接投资提高企业竞争力。文件分析了对外直接投资的趋势、动力、动机、政策和对新加坡企业竞争力的影响

* 本文件因处理延误而在上述日期提交。

贸发会议秘书处编写和编辑本文件时采用了新加坡国立大学地理系 Henry Waichung Yeung 提供的大量资料。

目 录

	<u>页 次</u>
一、导 言.....	3
二、新加坡的对外直接投资：趋势与发展	4
三、新加坡对外直接投资的动机和目的	11
四、对外直接投资对新加坡企业竞争力的影响	15
五、促进对外直接投资：主要法律法规	17
制度上的主要支持	17
激励性政策措施.....	18
六、结 论.....	20
参考文献.....	23

关于新加坡企业对外直接投资的个案研究： 企业竞争力与发展

一、导 言

1. 新加坡公司的对外直接投资有着很长的历史。作为东南亚的主要贸易枢纽，新加坡不懈地努力寻找自己在全球经济中的位置。自 1965 年建国以来，政府计划和实施了各种国家发展战略，提升和维持新加坡的竞争力，应对不断加剧的全球竞争。在这一意义上，全球经济一直是新加坡的“腹地”新加坡始终是经济活动全球化的主要参与者。新加坡政府以及大公司和大小企业，都热衷于到国外投资。由于一些相关的“推”、“拉”因素，特别是政府致力于本土企业国际化，新加坡的对外直接投资前景十分光明。

2. 早在 1990 年代初期，新加坡已成为支持重大研发活动和管理职能的区域协调中心。为进一步巩固国家竞争力和扩展国内资本，政府发起了“区域化发展计划”，明确鼓励新加坡公司到国外创业。1993 年 1 月，内阁资政李光耀宣布了政府关于建立本国企业家人才库和加强新加坡“对外经济”的新举措。这一国家战略被称为新加坡“2000 年区域化战略”。自 1997-1998 年亚洲经济危机以来，政府认识到新加坡企业走向世界的重要性。

3. 新加坡是一个传统的投资者，新加坡的对外直接投资不是近年才开始的，有的可追溯到 1950 年代，而且正在扩展到更多的地区和国家。虽然主要对外直接投资活动多半是新加坡大公司所为，但更多的中小企业也出于与大公司同样的目的到国外投资。新加坡中小企业因金融头寸和业务规模而主要将对外直接投资集中于“绿地项目”和合作经营活动，不是进行跨境购买和兼并。降低生产成本的竞争压力也影响到新加坡中小企业的投资目的地。它们往往在亚洲区域内投资，侧重于中国、印度尼西亚、马来西亚、泰国和越南等低成本国家。它们的市场走向相当具体，在国外投资生产或者为了向国外市场出口或者为了服务于这些国家的大型客户。

4. 本文件有三个主要目的：

- 介绍新加坡本土企业对外直接投资的性质和趋势；
- 说明对外直接投资的主要目的和影响；
- 分析激励新加坡企业对外直接投资的法律法规。

5. 本文件的分析依赖于 1999 年对 204 家具有海外业务的新加坡本土公司的调查。¹ 在整个文件中, 这些企业被称为“新加坡跨国公司”。²

二、新加坡的对外直接投资: 趋势与发展

6. 据统计局估计(1991), 1976 年底新加坡对外直接投资余额为 10 亿新元, 1991 年增加到 150 亿新元, 2003 年增加到 1,500 亿新元(表 1)。新加坡是发展中经济体中继中国香港之后第二大对外直接投资来源地(贸发会议, 2004)。新加坡对外直接投资的很大部分来自于外国跨国公司在新加坡的子公司。1990 年外国控股公司占新加坡对外直接投资的 46%, 2002 年下降到 39%。³ 1976-1989 年期间对外直接投资增长缓慢, 但 1990 年后(1998 年和 2002 年除外)激增。⁴ 1989 年以后特别是 1994 年报告的数字质量有所改进, 多少说明了为什么对外直接投资大幅增长。⁵ 1985、1989、1998 和 2002 年, 对外直接投资呈负增长。1985 年和 1998 年, 新加坡分别受到严重经济衰退和亚洲经济危机的影响。负增长的另一原因是国外子公司偿还公司内部债务和新加坡跨国公司控股的国外子公司股本数额减少, 后者表明资本从东道国流回新加坡。

7. 新加坡的对外直接投资一直集中于亚洲地区, 尽管一个时期以来集中程度有所下降。约有 64% 以上的新加坡对外直接投资在亚洲。在整个 1990 年代, 亚洲是最受青睐的东道地区, 约接受新加坡对外直接投资的 47-52%。在亚洲内, 马来西亚是最重要的目的地, 直到 1997 年中国兴起为接受新加坡对外直接投资最多的国家。新加坡对马来西亚的直接投资 1981 年占 60%, 1996 年减少到 17%, 2003 年减少到 8%。这与政府 1993 年的区域化战略有关。中国和东南亚其他国家新兴的投资机会也是一个原因, 政府参与了在印度尼西亚和中国开发大型工业园区和基础设施项目的活动(如中国新加坡苏州工业园区)。1993-2003 年新加坡对中国和印度尼西亚的直接投资大幅度增长。新加坡对中国的大量投资是通过中国香港进入的(表 1)。⁶

8. 表 1 所示新加坡本国控股跨国公司的进一步数据表明, 1996-2002 年期间, 本国控股企业对亚洲的直接投资比例从 1996 年的 62% 下降到 2002 年的 52%, 表明新加坡本土企业的投资重点从亚洲转向欧洲(58%, 2002 年)和澳大利亚(64%, 2002 年)等其他发达地区。地域变化的一个主要原因是本国控股大型跨国企业越来越多地进行购买和兼并(见以下)。

表 1. 按地域分列的新加坡 1981-2003 年对外直接投资余额
(百万新元：括号内是本国控股公司的百分比)

经济体	1981	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 ¹
亚洲国家	1289.9	1721.4	7013.3	27101.2	31714.2(62)	37316.6(60)	42905.2(65)	46026.4(64)	57542.8(59)	68453.3(51)	70746.2(52)	72994.1
东盟	1078.5	1133.3	3567.1	16088.2	16874.2(59)	17924.8(54)	18264.8(58)	18548.2(57)	23568.8(53)	28548.1(48)	30512.5(49)	32621.6
文莱	3.7	52.9	66.2	92.0	89.9(74)	73.9(74)	63.9(81)	81.4(57)	98.1(61)	56.8(79)	51.6(79)	52.8
印度尼西亚	39.5	65.0	224.8	4030.9	3914.3(35)	6519.0(21)	4484.7(34)	4516.9(33)	5461.8(36)	7599.9(40)	8592.9(46)	9828.4
马来西亚	1006.9	971.8	2790.1	9715.9	9591.1(69)	8908.0(72)	8610.0(70)	7939.8(67)	9754.0(66)	11303.0(57)	12141.4(56)	12758.9
菲律宾	18.4	22.4	97.7	625.1	1003.8(63)	934.1(56)	1297.6(72)	1480.7(77)	2555.6(51)	2741.7(55)	2693.6(56)	2779.6
泰国	10.0	21.2	388.4	1252.8	1573.0(39)	1219.0(39)	1986.4(48)	2685.7(55)	3494.4(39)	4506.0(32)	4617.7(34)	4404.0
越南*	-	-	-	371.3	702.1(86)	1001.9(84)	1050.9(53)	895.5(55)	1069.7(58)	1067.0(57)	1149.2(51)	1396.0
中国	-	57.6	239.7	2968.2	6414.1(73)	10477.0(64)	12186.3(79)	12625.3(78)	15710.2(69)	17499.2(50)	17702.4(50)	17623.9
中国香港	181.8	460.7	2266.2	6268.3	5973.6(64)	8113.0(54)	7668.0(67)	8399.4(67)	8508.0(70)	11564.1(64)	12042.3(62)	11529.0
日本	0.3	5.0	51.8	465.8	454.9(13)	535.1(8)	865.5(51)	828.2(73)	993.8(59)	1468.1(64)	1548.1(70)	2051.5
中国台湾省	12.9	32.9	494.8	573.2	570.7(51)	657.7(55)	1287.6(48)	1715.0(62)	3571.4(39)	3586.3(37)	3319.1(39)	3392.1
大韩民国	-	-	-	-	-	-	669.0(3)	1691.1(9)	2403.3(24)	2754.0(29)	2505.3(30)	2202.1
其他	16.2	31.9	393.7	737.4	1426.6(62)	1981.2(63)	1648.9(73)	1812.8(81)	1902.5(80)	2266.6(67)	2234.9(63)	2509.5
欧洲国家	50.7	89.3	1095.4	5550.8	8754.0(30)	11391.4(30)	9581.1(40)	12901.3(33)	8934.9(75)	12692.4(55)	14003.0(58)	12379.2
荷兰	0.8	12.0	656.3	1020.8	2422.6(31)	2254.0(29)	2113.6(11)	2217.3(17)	1188.0(35)	1295.9(34)	1154.0(27)	480.5
联合国	49.7	45.9	300.4	3296.5	5021.5(27)	7678.0(29)	3275.8(87)	3338.6(88)	4903.4(89)	6843.3(56)	6884.8(54)	7183.4
德国	-	-	-	-	-	-	-	-	-	156.3(79)	102.5(98)	102.3
其他	0.2	31.4	138.6	1233.4	1309.9(39)	1457.4(34)	642.0(94)	751.0(88)	1568.1(94)	1836.3(93)	2363.6(95)	2383.0
澳大利亚	62.6	176.9	1889.0	3566.7	3226.7(45)	3205.7(51)	2348.8(66)	2355.8(66)	3352.9(73)	3031.2(57)	3965.7(60)	5586.9
澳大利亚	62.6	176.9	530.5	1448.3	1773.1(59)	1821.2(72)	1708.7(74)	1756.1(72)	2486.9(74)	2518.6(58)	3225.1(64)	4528.3
新西兰	-	-	1358.5	2118.4	1453.6(28)	1384.5(23)	640.1(45)	599.7(47)	866.0(69)	512.6(50)	740.6(41)	1058.6
加拿大	-	17.6	-	-	-	-	-	-	-	55.7(78)	26.4(79)	106.0
美国	31.8	66.1	689.7	2635.2	2628.9(93)	2905.0(91)	6063.9(49)	4285.1(97)	6187.5(94)	7336.0(93)	8144.3(95)	9188.0
加勒比/拉丁美洲	-	-	-	-	-	-	-	-	-	39982.3(72)	42154.5(76)	42569.0
其他国家(不另列明)	242.9	185.9	2934.3	7386.3	9212.7(43)	15764.2(36)	17719.4(37)	18650.0(41)	22273.0(39)	8132.7(22)	9396.3(32)	7054.8
合 计	1677.7	2257.2	13621.7	46240.2	55536.4(54)	70640.5(51)	75622.4(56)	84218.6(56)	98291.1(58)	139683.7(58)	148436.3(61)	149878.0

表 1 (续). 按地域分列的新加坡 1981-2003 年对外直接投资余额
(百万新元: 括号内是本国控股公司的百分比)

国 家	1981	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 ¹
按现价计与 GDP 的比率	5.7	5.8	20.4	38.9	42.7	49.9	55.1	60.2	61.6	90.8	93.7	93.1
非制造业百分比	-	-	79.6	75.4	79.3	79.1	76.6	72.8	74.6	79.5	80.5	80.2
合计(外国公司)	799.4	585.1	6674.0	21982.8	25362.8	34998.2	33042.2	37068.8	40872.0	58476.4	58649.9	NA
外国公司所占百分比	47.6	25.9	49.0	47.5	45.7	49.5	43.7	44.0	41.6	41.9	39.5	NA
本国公司所占百分比	52.4	74.1	51.0	52.5	54.3	50.5	56.3	56.0	58.4	58.1	60.5	NA
本国独资公司	298.2	709.9	2538.9	11106.3	15869.9	19553.4	25425.3	27668.3	33374.1	50132.6	57321.1	NA
本国多数股权公司	580.1	962.2	4408.9	13151.2	14303.8	16088.8	17154.9	19481.5	24045.0	31074.8	32465.3	NA
外国独资公司	292.9	384.2	5347.9	16290.0	19224.3	26633.0	21600.2	23623.6	26812.6	41104.1	41916.9	NA
外国多数股权公司	506.5	200.9	1326.1	5692.8	6138.5	8365.2	11442.0	13445.2	14059.4	17372.3	16733.0	NA

注: 1981-1985 年数据指对外直接投资(D1), 即新加坡公司持有的海外子公司和联营公司的实缴款股份数额。1990-1995 年数据指直接股本投资(D2), 即直接投资(D1)加上这些公司的海外子公司和联营公司的储备金。对于海外分公司而言, 欠本国母公司的净额被认为是直接投资规模的近似值。1996-2002 年数据指对外直接投资总额(D3), 即 D2 加上对子公司的贷款。从 1994 年起, 银行、融资和保险公司等金融机构也被列入在内。

¹ 2003 年数据为初步数据。

资料来源: 新加坡统计局, “新加坡海外投资”(各年)

9. 另一有意义的现象是加勒比和拉丁美洲国家已成为新加坡对外直接投资的重要地区。2003年，该地区接受了约28%的新加坡对外直接投资。有些投资流入自然资源领域，很大部分进入该地区的免税区。

10. 金融行业继续是新加坡对外直接投资的主力。1990年约有47%的对外直接投资来自金融行业。1990-2003年该行业对外直接投资持续增长，2002年已占62%，反映了新加坡作为全球经济国际金融中心的竞争地位。⁷

11. 尽管新加坡制造业具有竞争实力，但1990年仅占新加坡对外直接投资的20%，2002年下降到8.5%(表2)。这一下降是新加坡制造业同期在国内生产总值中所占份额减少的结果。在国外业务中，制造业份额相当稳定，同期维持在18%至25%之间。制造业份额的这一差别表明参与对外直接投资的新加坡企业产业来源在发生变化和制造业作为在国外受欢迎的产业活动仍然十分重要。换言之，新加坡投资者尽管在国外也投资于制造活动，但可不列为制造企业类别。金融、运输和制造企业是新加坡的三个主要投资行业，它们在2002年底占新加坡对外直接投资的86%。

表2 按行业和国外活动分列的1990、1995、2000、2002、1990-2002年新加坡对外直接投资余额
(百万新元、百分比)

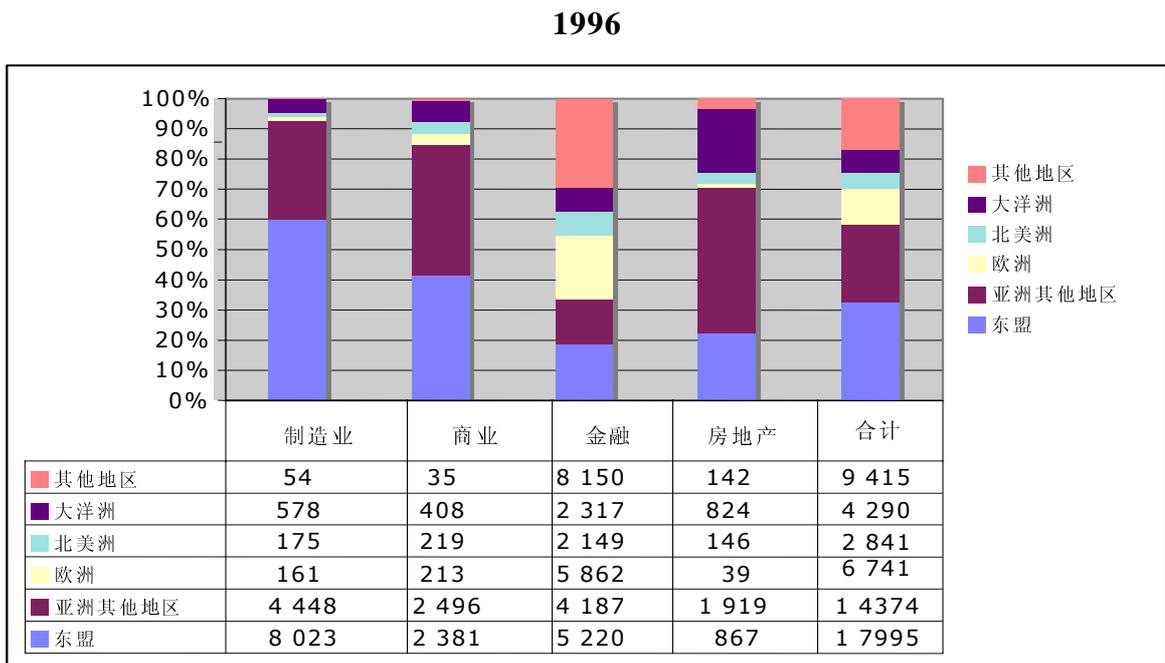
行 业	1990		1995		2000		2002		百分比增加 (1990-2002)
	金 额	%	金 额	%	金 额	%	金 额	%	
制造业	2779.8	20.4	15241.2	30.7	10103.0	10.3	12603.0	8.5	353.4
建筑业	251.3	1.8	837.5	1.7	792.0	0.8	818.0	0.6	225.5
商业	993.5	7.3	4746.5	9.6	10179.0	10.4	10258.0	6.9	932.5
运输	825.1	6.1	2435.9	4.9	7334.0	7.5	23953.0	16.1	2803.0
金融	6362.9	46.7	20546.1	41.4	59770.0	60.8	91777.0	61.8	1342.4
房地产	1140.9	8.4	2939.7	5.9	5493.0	5.6	2917.0	2.0	155.7
商业服务	1246.6	9.2	2744.3	5.5	4480.0	4.6	5839.0	3.9	368.4
其他	21.7	0.2	79.7	0.2	140.0	0.1	272.0	0.2	1153.5
合计	13621.8	100	49570.9	100	98291.0	100	148437.0	100	989.7
国外的活动									
制造业	2395.0	17.6	12418.9	25.1	24969.0	25.4	28925.0	19.5	1107.7
建筑业	69.5	0.5	597.7	1.2	780.0	0.8	638.0	0.4	818.0
商业	1504.3	11.0	5092.0	10.3	8126.0	8.3	10149.0	6.8	574.7
运输	347.2	2.5	2097.8	4.2	6185.0	6.3	12503.0	8.4	3501.1
金融	7301.2	53.6	23845.7	48.1	47437.0	48.3	84691.0	57.1	1060.0
房地产	1213.1	8.9	3610.4	7.3	7019.0	7.1	7282.0	4.9	500.3
商业服务	511.6	3.8	1359.4	2.7	2251.0	2.3	2529.0	1.7	394.3
其他	279.8	2.1	548.8	1.1	1525.0	1.6	1720.0	1.2	514.7
合计	13621.7	100	49570.7	100	98292.0	100	148437.0	100	989.7

注和资料来源：与表1同。

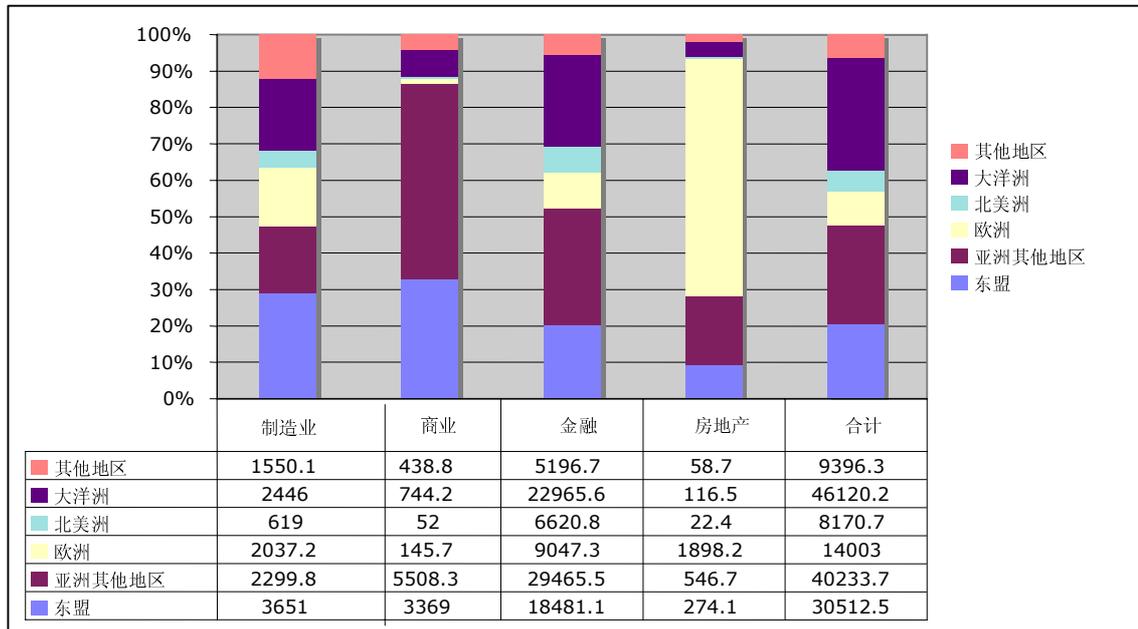
12. 亚洲特别是中国和东南亚国家占 1996 年新加坡制造业、商业和房地产业对外直接投资的绝大部分(图 1)。然而,2002 年新加坡制造业对外直接投资仅有 45% 流入亚洲,而 1996 年为 93%。2002 年,大洋洲接受了新加坡对外直接投资数额的 20%,欧洲接受了 16%。由于新加坡大企业在饭店和房地产业上的投资,一大部分房地产业对外直接投资流入欧洲(约占 60%)。

13. 在金融业,欧洲(联合王国、荷兰和比利时)和荷属安地列斯群岛、利比里亚和其他避税地已成为 1996 年新加坡对外直接投资的首选地点。2002 年亚洲在新加坡金融对外直接投资中所占的份额提高到 50%以上,反映了新加坡金融机构在印度尼西亚、中国香港、菲律宾和泰国的新一轮购买和兼并。

图 1. 按地区和行业分列的新加坡 1996 年和 2002 年
对外直接投资余额
(百万新元、百分比)



2002



注和资料来源：与表 1 同。

14. 1993 年的区域化战略对新加坡对中国的直接投资产生了一定影响。204 家接受抽样调查的新加坡跨国公司中有 151 家在中国设立了 365 家子公司。平均而言，每家新加坡跨国公司在中国设立了二家以上的子公司。只有 1992 年创建公司的业绩平平，表明在中国的新加坡跨国公司至少一半是 1992 年后建立的。与中国不同，马来西亚的新加坡跨国公司子公司高度集中：204 家新加坡跨国公司中有 119 家在马来西亚建立了 273 家子公司。不过，新加坡公司在欧洲和北美没有这样活跃，只有不到 20% 的公司在这两个主要地区设有机构，每个机构建立的子公司稍多于一。对外直接投资在地域上如此集中表明，虽然新加坡企业的对外直接投资有着很深的历史联系，但又恰恰限于一些新加坡公司。大部分接受抽样调查的新加坡跨国公司继续将重点放在东亚和东南亚，当作其商业活动中心，这一观察结果与对外直接投资统计是一致的。

15. 从新加坡国际企业发展局最近对头 100 家新加坡国际公司的排名可以看出新加坡公司的跨国化程度(新加坡国际企业发展局，2005)。⁸ 这 100 家新加坡跨国公司中头 12 家公司是与政府有联系的公司(表 3)。事实上，在航空、航运、电信、船厂和造船、房地产开发等战略部门中率先进行对外直接投资的头五家新加坡跨国公司都是与“政府有联系的公司”。有些新加坡跨国公司是家族企业，如 Pacific

International Lines(航运)、Hong Leong Asia (工业)和 City Developments Ltd(房地产开发和旅馆)。这 12 家跨国公司的跨国化程度各异。例如, Neptune Orient Lines、Sing Tel 和 Hong Leong Asia 的大部分销售和资产在新加坡以外——是在国外大量投资的结果。

16. 1995-2004 年新加坡公司的跨境购买和兼并约有三分之二在亚洲。在总共 883 宗交易中, 有 13%在马来西亚, 13%在中国香港, 10%在中国和澳大利亚, 8%在美国。服务业占新加坡同期购买和兼并的 70%, 以金融业为主, 其次是房地产和商业。在 1997-2004 年头 15 宗购买和兼并活动中, 多数是 2001 年以后进行的, 集中于电气和电子、运输和金融业(表 4)。跨境购买和兼并活动的集中反映了新加坡公司在这些行业的竞争力和新加坡公司希望将购买和兼并当作进入国际市场的模式。

表 3. 2004 年头 12 家新加坡跨国公司
(百万新元、百分比、单位)

排名	公司名称	国外资产	总资产	国外资产占总资产的百分比	国外销售额	总销售额	国外销售额总销售额的百分比
1	Singapore Airlines ^a	NA	19 990	NA	NA	9 762	NA
2	Neptune Orient Lines ^{b, c}	NA	4 064	NA	4 595	5 523	83
3	SingTel ^a	31 736	36 857	86.1	8 221	11 995	69
4	Keppel Corporation ^d	2 315	10 083	23.0	1 528	5 947	28
5	CapitaLand ^d	6 695	17 558	38.1	2 465	3 830	64
6	Pacific International Lines	NA	NA	n/a	2 396	2 495	96
7	Fraser & Neave ^e	2 765	7 374	37.5	2 242	3 446	65
8	SembCorp Industries ^d	NA	6 622	n/a	2 111	4 795	45
9	Olam International ^f	NA	1 242	n/a	NA	2 610	NA
10	Hong Leong Asia ^d	1 271	1 554	81.8	1 636	1 883	87
11	City Developments Ltd	NA	13 059	NA	1 419	2 326	61
12	DBS Group Holdings ^d	61 940	159 595	38.8	1 386	3 310	42

^a 2003 年 4 月 1 日至 2004 年 3 月 31 日
^b 2003 年 1 月 1 日至 2003 年 12 月 26 日
^c 百万美元
^d 2003 年 1 月 1 日至 2003 年 12 月 31 日
^e 2003 年 10 月 1 日至 2004 年 9 月 30 日
^f 2003 年 7 月 1 日至 2004 年 6 月 30 日

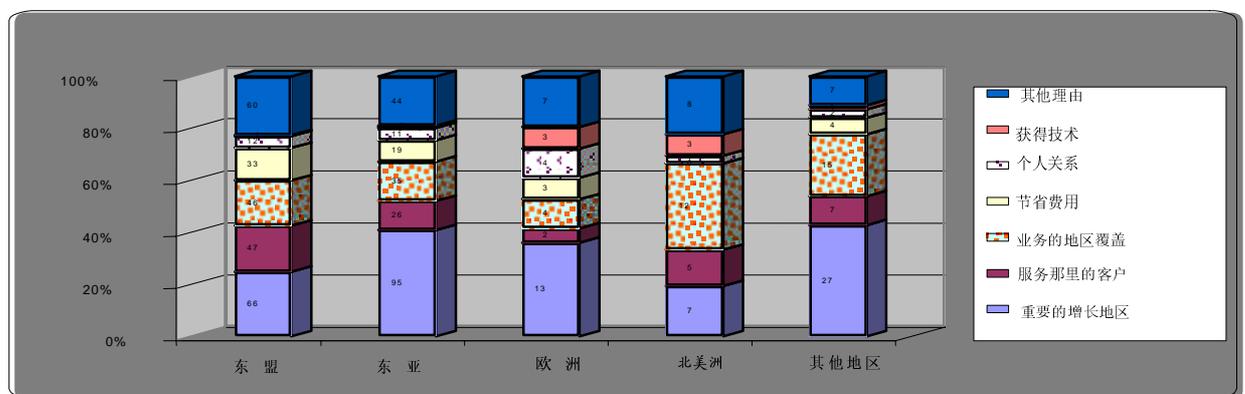
资料来源: 公司年度报告。

17. 与大公司的国际化努力不同，新加坡中小企业往往在邻国经济中投资。它们因自己的金融头寸和较小的海外业务规模常常青睐于“绿地项目”。中小企业一般不通过购买和兼并走向世界。它们大多与东道国伙伴进行合作经营，建立自己的生产和服务设施。偏爱合作经营和绿地项目投资与新加坡中小企业缺少自身优势有关。如此选择地点也说明这些公司内部协调和管理系统薄弱。换言之，新加坡中小企业重视区域市场而不是全球市场。

三、新加坡对外直接投资的动机和目的

18. 图2根据204家新加坡跨国公司的答复总结了新加坡对外直接投资的动机和理由。新加坡外跨国公司进入不同地区和国家有着不同的目的。⁹ 市场存在是新加坡跨国公司对外直接投资的最重要原因。市场偏爱因素可分为以下三种具体的动机。

图 2. 按东道地区分列的新加坡跨国公司对外直接投资的目的



资料来源：Henry Wai-chung Yeung 所做的调查。

19. 第一，大多数新加坡跨国公司到国外投资，是认为东道国是有关行业的重要增长地区，特别是东亚国家。许多新加坡跨国公司在中国投资，因为中国有可能成为世界上发展和增长最快和最大的市场之一。

20. 第二，接受抽样调查的一些新加坡跨国公司因区域或全球客户而需要在东道国设立机构，以向它们提供高质量的客户化产品或服务。这一理由对制造业和服务业的跨国公司同等重要。制造业跨国公司在东道国设立机构可以增加它们获得合

同的机会，成为首选供应商。服务行业跨国公司(如生产者服务)必须走向全球，才能向客户提供更好的服务。在这里规模似乎十分重要。一般而言，服务行业的中小企业没有足够的资金和管理能力向区域市场扩展。客户驱动因素对在新加坡国内市场受到严重限制并已积累足够资源和技术可以走向地区或全球的新加坡跨国公司更为重要。

表4. 1997-2004年新加坡头15家跨境购买和兼并

(百万新元)

排名	目标公司	目标产业	目标经济体	购买公司	获购产业	金额	年份
1	Cable & Wireless Optus Lt(C&W)	电话通信	澳大利亚	SingTel(Singapore)	无线电话通信	8 491.12	2001
2	Dao Heng Bank Group(Guoco)	银行(非美国特许)	中国香港	DBS Group Holdings Ltd	银行(非美国特许)	5 679.70	2001
3	TXU Australia Ltd	电力服务	澳大利亚	Singapore Power Pte Ltd	电力服务	3 720.00	2004
4	DII Group	电子部件(不另注明)	美国	Flextronics International Ltd	印刷电路板	2 591.00	2000
5	DBS Diamond Holdings Ltd	投资(不另注明)	中国香港	DBS Bank	银行(非美国特许)	1 964.93	2003
6	US Premium Office Properties	非住宅建筑经营	美国	Investor Group	投资(不另注明)	1 852.00	2004
7	ChipPAC Inc	半导体和相关部件	美国	ST Assembly Test Services Ltd	电力计量工具	1 458.68	2004
8	GPU PowerNet Pty Ltd	联合公用事业	澳大利亚	Singapore Power Pte Ltd	电力服务	1 264.00	2000
9	Virgin Atlantic Airways Ltd	定期航空运输	联合王国	Singapore Airlines Ltd	定期航空运输	884.00	2000
10	APL Ltd	对外货物远洋运输	美国	Neptune Orient Lines Ltd	运输	878.50	1997
11	Gotaas-Larsen Shipping Corp	对外货物远洋运输	摩纳哥	Osprey Maritime Ltd	运输	749.90	1997
12	Nortel-Mnfg Facilities (5)	通信设备(不另注明)	加拿大	Flextronics International Ltd	印刷电路板	725.00	2004
13	Indosat	电话通信	印度尼西亚	Singapore Technologies Telemed	通信服务	635.06	2002
14	Telkomsel	电话通信	印度尼西亚	SingTel(Singapore)	无线电话通信	627.00	2001
15	Hessenatie	货物水运(不另注明)	比利时	PSA Corp Ltd	港口服务	605.48	2002

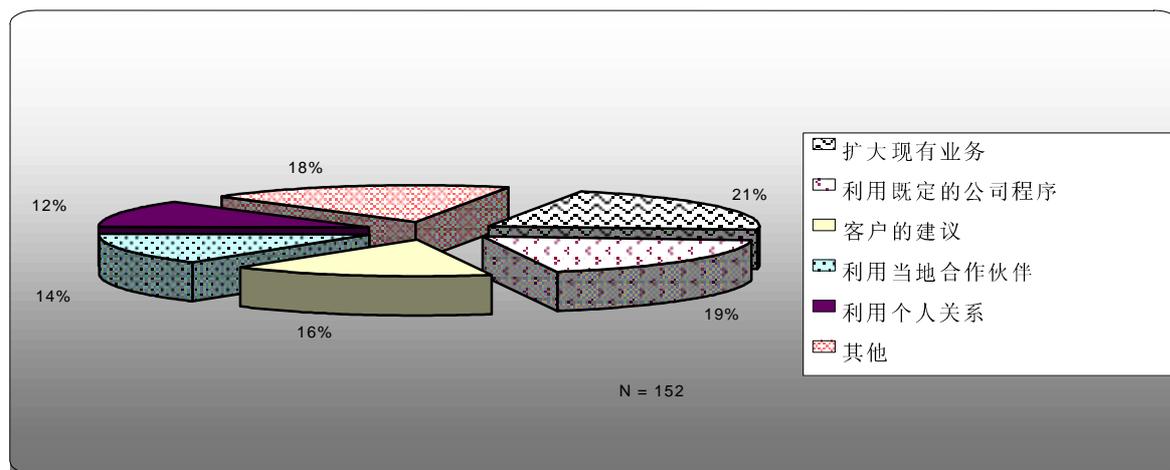
资料来源: 贸发会议, 跨境购买和兼并数据源

21. 第三，新加坡跨国公司到国外投资，还为了建立自己的区域甚至全球业务网络。它们必须在东道国立足，才能完成全球业务网络。这一因素对于瞄准全球市场的大型新加坡跨国公司具有重要意义。网络覆盖是新加坡跨国公司在北美投资的最重要因素。制造业跨国公司在北美投资，可以使它们成为各自行业真正的全球参与者。获得技术是高技术制造业新加坡跨国公司在欧洲和北美投资的重要动机。

22. 另一方面，服务业新加坡跨国公司因其业务的全球性而需要在北美建立机构。新加坡航空 1999 年 12 月购买 Virgin Atlantic Ltd 的股份，是为了扩展跨大西洋航空运输的份额。City Developments Ltd 此前于 1995 年购买联合王国的 Millennium & Copthorne Hotels Plc，可以使它拓展全球饭店业务。

23. 降低成本虽然也是鼓励新加坡对外直接投资的一个重要原因，但接受抽样调查的多数新加坡跨国公司不是完全的集约性制造公司，而是高附加值制造商或服务提供者。生产或劳动成本仅占其总经营成本的一小部分。有些新加坡跨国公司对东亚和东南亚投资是因为与当地合作伙伴和客户有着良好的个人关系。在有些东道国(如中国和马来西亚)，种族和社会联系对新加坡企业选择投资地点起着一定作用。¹⁰ 这些动机(成本、个人关系、种族和社会联系)对中小企业尤其重要，尽管对较大的新加坡公司并非十分相关。正是出于这些不同的动机，新加坡的中小企业往往到生产成本较低并在种族关系上有着密切文化联系的国家(如中国和马来西亚)投资。

图 3 新加坡跨国公司海外业务机制



资料来源：Henry Wai-chung Yeung 所做的调查。

24. 约 21%的新加坡跨国公司通过扩展现有业务或贸易/销售关系建立了海外子公司，它们已在东道国成为成熟的制造或服务企业(图 3)。这些新加坡跨国公司因与客户的贸易活动或为客户服务而经常派人到东道国访问，对东道国十分熟悉和了解。另一套有意义的机制是地方伙伴和个人关系在海外业务中的作用。

四、对外直接投资对新加坡企业竞争力的影响

25. 对外直接投资在几个方面有助于增强新加坡企业的竞争力(见表 5)。接受调查的新加坡跨国公司约有三分之二同意，对外直接投资增加了其公司的竞争优势。对外直接投资带来的最大竞争优势是更加熟悉国际商务和积累了更多的经验(了解外国文化和商业做法)，成为了公司专有的财富。¹¹ 熟悉情况和积累经验对中小企业尤其重要，因为它们对不同商业文化和习俗的了解有限。随着在国外市场取得了更多的知识和经验，可以通过直接参与东道国市场取得成功。也就是说，国际化与企业竞争力的关系是双向的，国际化增强了企业的竞争力，而竞争力又带动企业走向世界。

表 5. 对外直接投资对新加坡跨国公司竞争力的影响

对外直接投资后的竞争优势	合 计	百分比
是	123	65.8
否	64	34.2
合计	187	100.0
更加熟悉和更有经验	67	54.5
更好的声誉	50	40.7
更好的管理技能	34	27.6
更好的产品质量和服务	30	24.4
更好的市场销售技能	24	19.5
特殊联系和关系	24	19.5
拥有专门材料和资源	19	15.5
更多的资金	17	13.8
更强的技术优势	14	11.4
其 他	31	25.2
合 计	123	100.0

资料来源： Henry Wai-chung Yeung 所做的调查。

26. 对外直接投资增强企业竞争力的另一相关因素是声誉或者说品牌形象。新加坡企业在国内和国外市场的形象越佳，竞争力越强。约 41% 的受访者回答说，“声誉更好”是对外直接投资增强竞争力的结果。在制造业，跨国公司的声誉在讨价还价中相当重要。新加坡跨国公司的潜在客户经常问该公司在新加坡海外是否有业务。这些客户将新加坡跨国公司具有海外业务看作其竞争力的一个标志。

27. 竞争优势的另一来源是管理和销售技能的提高。约五分之一的受访者称这类技能的提高是对外直接投资的结果。这一结论并不完全令人诧异。组织能力是对外直接投资的重要先决条件，而在国外经营又可以进一步增强这能力。能力提高是因为在不同的外国文化中学到了新知识和新技术，从而获得了否则将无法获得的不同经验和专门知识。¹²

28. 对外直接投资也可提高产品/服务质量，增加技术优势。产品和工艺竞争力的提高与新加坡跨国公司在美国和欧盟等发达工业化经济体投资有关。在制造业，某些领先的技术驱动型新加坡跨国公司，如 Creative Technology(个人电脑声卡)、Aztech Systems(ADSL 产品)和 Singapore Technologies Engineering 从美国业务中获得了巨大收益，学到了顶极技术。在美国的业务成为它们的“监听站”，因与客户更加接近，得以更好地改进产品和工艺技术。

29. 虽然调查中没有包括利润率指标，但值得一提的是，表 3 显示企业对外直接投资活动导致收入的增加。由于 1990 年代中期以后的一些大规模并购，许多新加坡主要跨国公司拥有一家子公司的大量股本。例如，2004 年，Neptune Orient Lines(NOL)在美国的子公司——American President Lines 分别从美国和欧洲为该公司赚取了 61% 和 22% 的收入，以这两个地区的收入计，成为了新加坡最大的跨国公司。SingTel 是新加坡最大的本土电信公司，2004 年总销售额为 120 亿新元，其中三分之二来自澳大利亚的子公司 SingTel Optus(2001 购买)。另一实例是 City Developments Ltd(CDL)，它于 1995 年购买的联合王国 Millennium & Cophthorne Hotels Plc. 2004 年贡献不菲，来自美洲和欧洲的收入分别为 5.108 亿新元和 4.54 亿新元，两个市场占该公司国外总销售额的 68%。

30. 1995 年后新加坡跨国公司大规模跨境收购浪潮，是新加坡企业走向国际化的重大事件(表 4)。它表明新加坡企业特别是主要跨国公司决心进行全球化经营，开拓潜在的海外世界，在国外赚钱。还表明新加坡主要跨国公司愈加青睐并购而不

是建立新的子公司来获得增长。通过并购，它们学到了目标企业的专有能力，如果自己开发，则需要很长时间。并购还表明新加坡跨国公司竞争力日益增强，它们有能力管理并购所涉及的复杂财政安排。

31. 在服务业，竞争力提高是因为更加熟悉国外市场，可以按客户需要设计产品和服务。这种客户驱动服务在北美和西欧等主要市场尤其重要。即使在亚洲，也更加需要客户化服务。对外直接投资可以使服务业的新加坡跨国公司与现有客户建立更加密切的关系，在东道国拓展新的市场。

五、促进对外直接投资：主要法律法规

制度上的主要支持

32. 虽然没有促进对外直接投资的具体法律，但新加坡政府自 1993 年以来一直鼓励新加坡本国企业到海外直接投资，作为出口型国内经济实行多样化的一项主要战略。在新加坡对外直接投资中，与政府有联系的公司起着主要作用，这些公司以前是为具体发展目的建立的国有公司。1980 年代后期，许多这类大公司实行私有化后在新加坡股票交易所挂牌上市(如 Singapore Airlines、Keppel Corporation、Sembawang Holdings)。这些前国有企业之所以被称为“与政府有联系的公司”，是因为国家仍然主要通过四家国内控股公司—— Temasek Holdings、Singapore Technologies、MinCom Holdings 和 MND Holdings 对企业的管理实施很大的影响力。到 1990 年代初中期，公共部门和与政府有联系的公司约占新加坡国内生产总值的 60%。¹³

33. 除了率先赴海外直接投资的 Temasek Holdings 旗下的与政府有联系的公司外，三个政府机构在促进新加坡对外直接投资方面也发挥了战略性重大作用；

- 新加坡国际企业管理局(新加坡企管局)；
- 经济发展局(经发局)；
- 政府标准、生产力与创新局(标新局)。

34. 新加坡企管局曾经是负责促进新加坡对外贸易的“贸易发展委员会”，2002 年改为现名。贸易发展委员会成立于 1965 年，现在的新加坡企管局则负责协助新加坡企业走向世界。¹⁴

35. 1961 年成立的新加坡经济发展局(经发局)是一个协助外国企业在新加坡投资的“一站式”服务投资促进机构。它与贸易与工业部密切合作, 努力解决失业问题, 促进投资, 培训劳动力, 发展工业部门, 在建设新加坡经济中发挥了关键性作用。¹⁵ 经发局的主要职能仍然是吸引外国企业(特别是全球企业)到新加坡投资。1993 年后, 经发局在战略方向和商业视野上有了根本性变化。它的工作重点不再是单纯吸引世界一流生产企业到新加坡投资; 还成立了一个专门的司负责促进新加坡企业到国际上投资(附件 a)。

36. 政府标准、生产力与创新局(标新局)以前称“生产力和标准局”, 主要任务是提高本国企业的竞争力, 使新加坡成为充满生机的经济体。它致力于营造有利于企业发展的商业环境, 鼓励企业的创建和发展, 推动产生增长, 提高企业生产力、创新能力和管理能力, 协助扩展市场和市场机会。最终是培养一批具有活力和创新的新加坡企业, 不公为国内市场服务, 而且在地区和全球市场上投资。

激励性政策措施

37. 新加坡政府还采取了以下各种激励性政策措施促进对外直接投资:

- 鼓励与政府有联系的公司和法定机构设立的公司在国内发展;
- “在政治上鼓励创业”, 国家为私人资本家开辟海外商业机会, 谈判体制框架, 鼓励新加坡企业利用这些机会;
- 从赋税激励措施到能力建设等慷慨的支持机制。

38. 国家通过与政府有联系的公司和法定机构设立的其他公司参与地区化经营是一种商业行为。由于拥有专门知识和商业经验, 这些公司可以与私营公司结成商业合作伙伴, 甚至引领企业开发大型项目。国家并不比私人投资者承担更多的风险。与政府有关的公司和法定机构设立的公司只是率先在大型基础设施项目上投资。在大部分其他项目上, 则由私营企业家承担主要风险, 持有多数股权。

39. 截止 2005 年经发局、企管局和标新局为促进对外直接投资采取了各种促进措施和具体激励手段。新加坡政府致力于与各国政府缔结自由贸易协定, 消除贸易和投资壁垒。贸易与工业部希望通过自由贸易区网络支持企业提升高附加值和知识链。新加坡还与各国签署了双边投资条约和避免双重征税协定。

40. 各机构实行的其他促进对外直接投资措施包括补贴、贷款、赋税减免和股本融资。经发局和企管局向所有本国公司开放，向它们提供各种支持。例如，在股本融资方面，经发局的“增长融资方案”为海外扩张提供股本融资，每从第三方投资者筹集 2 新元，它配置 1 新元。经发局的“起步企业发展计划”提供类似的股本融资，鼓励开发创新、可升级并具有全球市场潜力的新产品和新工艺。

41. 在贷款方面，经发局实施了最低为 20 万新元的“特准外国贷款奖励计划”，协助企业在海外贷款进行投资。“本国产业升级计划”继续支持本国供应商通过与外国企业合作提升自己的水平。企管局的“区划化融资方案”协助本国中小企业(总资产少于 3000 万新元)开拓海外业务。其他的企管局举措，如“海外投资奖励计划”，提供三年支持，鼓励本国企业到海外投资，为新加坡产生副产品，如提升新加坡经营水平，创建或获得新的海外市场，增加新加坡企业的产量、出口销售和服务。

42. 关于赋税优惠措施，新加坡企管局实施的“海外投资发展支出双重赋税扣除计划”等方案，对经批准在新加坡境外启动和发展投资的支出每笔批准额最多双重扣除 20 万新元。这一措施鼓励本地公司探索海外投资机会，提高竞争力，扩展和增长业务。经发局实施的“伙伴关系扩展奖励计划”，在预定税基之上对合格海外收入 50% 给予免税，以协助新加坡公司增强能力，大量开发区域活动。“综合工业资本扣除优惠计划”允许公司对海外子公司用于工厂和设备的核准支出申请资本扣除优惠。

43. 一般而言，标新局以中小企业为目标，它的一些援助计划(本地企业资助计划、可变利率贷款和本地企业技术援助计划)要求固定资产不高于 1500 万新元，雇员不少于 10 人(服务业最多为 200 人)。此外，企管局、经发局和标新局还有许多以信息或技术行业(如高技术或生物技术业)为对象的计划。对海外经营或扩展市场使用金融支持没有明确限制，只要核心和最大价值活动在新加坡。经发局下设一个投资机构，作为政府通过不同渠道促进新加坡公司生产力、创新能力和竞争力的“看得见的手”。

六、结 论

44. 新加坡是发展中国家中传统的对外投资国，是继中国香港之后第二大对外直接投资来源地。新加坡的对外直接投资正扩展到更多的地区和国家。主要对外直接投资活动多半是新加坡大公司所为，但更多的中小企业也出于与大公司同样的目的，到国外投资。新加坡中小企业因金融头寸和业务规模而主要进行“绿地”项目和联合经营活动，而不是跨境购买和兼并。新加坡中小企业感兴趣的是地区市场，而非全球市场。大企业则在欧洲、中东和非洲等遥远地区投资。

45. 新加坡企业显然日益认识到通过在东道国直接投资来增强其在全球经济中竞争力的重要性。与其他发展中国家相比，新加坡通过本国公司对外直接投资的数量最多。这种现象有几个原因。第一，新加坡的国内市场有限，是促使新加坡企业扩大国际市场的主要“推动”因素。第二，新加坡作为国际金融足以，有助于它获得资本用于企业走向国际化；获得外国市场的准确信息，对对外直接投资取得成功也很关键。第三，新加坡政府在促进对外直接投资中起到了重要作用。

46. 一些政府机构(经发局和新加坡企管局)在主要市场直接设立办事机构，可以向新加坡投资者提供进一步的援助和保证。这些机构框架可能比激励性措施更有效地支持对外直接投资。换句话说，仅仅给予赋税减免或贷款，而希望企业在国外投资是不够的。对新加坡企业的“售后服务”可以更有效地协助它们解决在外国市场遇到的日常问题。

47. 1993 年以来，新加坡在海外大量投资有助于增强新加坡企业和新加坡经济的竞争力。通过对外直接投资，新加坡企业可以进入竞争市场，并能够获得竞争所需要的先进技术知识和管理经验。

48. 若干新加坡企业的实例表明，它们的很大一部分收入和资产与对外直接投资有关。接受调查的新加坡企业有三分之二证实，对外直接投资增强了它们的竞争力，使它们更多熟悉国际商务，积累了这方面的经验，增加了公司的资产，包括改善了企业声誉和品牌形象。国际化还提高了管理和市场经验以及市场准入程度。

49. 与大企业一样，新加坡中小企业也从区域化经营中获益。新加坡企业特别是中小企业在本地区邻国建厂生产，以维持成本竞争力。它们往往在亚洲投资，尤其集中于中国、印度尼西亚、马来西亚、泰国和越南等低成本国家。对外直接投资十分有助于新加坡中小企业不断支持它们的主要客户，还可以使新加坡中小企业在

东道国发展新的市场。由于越来越难以扩大新加坡国内市场，它们便开始在亚洲地区寻找更多的商业机会。它们的业务相当具体，在国外投资或者为了向国外市场出口或者为了服务于本国大型客户。它们已逐步地扩展到其他房地产开发和贸易等其他商业活动。意外地扩展到其他商业活动，为新加坡企业提供了新的商业增长和发展渠道。

注

¹ 对这些数据的全面分析，见 Henry Wai-chung Yeung (2002)。

² 对总部在新加坡的 204 家母公司以及在中国香港和中国的 56 家子公司的负责人进行了采访。采访者至少有 76% 为主席、首席执行官、常务董事、董事长和资深副董事长、执行董事和总经理。关于新加坡对外直接投资和头 100 家跨国公司的次要数据是统计局、贸易与工业部和新加坡国际企业管理局(协助新加坡企业走向世界的新加坡政府法定机构)提供的。主要政府机构的网站，可通过关键法律法规进行搜索。

³ 应该指出，统计局规定外国控股公司或是全部股权(100%)或多数股权(至少持有 50% 的已缴款股份)公司。控股需要如此高的比例表明，许多新加坡跨国公司即使外国投资者拥有其中 20-49% 的股份，但仍被认为是本国控股公司。自 1996 年以来，统计局的数据已包括本国控股企业的某些变量数据(如东道国和在国外的活动)。

⁴ 统计局不公布每年新加坡对外直接投资流动的数据。相反，只公布余额数据。所有投资流动数据都是从本年余额中减去前一年数据得出的。

⁵ 1994 年以来，对外直接投资数据系列包括了对国外子公司的贷款。

⁶ 很难估计通过中国香港流入中国的新加坡对外直接投资的确切百分比。与许多新加坡跨国公司在香港的子公司的个人交谈中发现，许多大银行和房地产开发商通过在香港的机构在中国投资。这些大规模的投资占新加坡流入香港的直接投资的很大比例。经由香港进行直接投资的主要原因是通过新加坡跨国公司的香港机构可以更好地控制和管理这些在中国的投资。

⁷ 在新加坡企业的国外业务中，1990-2003 年期间，金融行业在对外直接投资中所占的份额一直保持在 54%-56% 之间。

⁸ 关于海外收入按地区分列的收入情况，见刊于 2005 年 2 月 3 日的《海峡时报》和新加坡国际企业管理局报告。排名也请见新加坡国际企业管理局的网站，<http://www.iesingapore.gov.sg>，2005 年 3 月 23 日开通。

⁹ 这一变化的原因是不同跨国公司采取了不同的对外直接投资战略。另见 John H. Dunning 的理论解释(1998 Grazia Ietto-Gillies (2005)。

¹⁰ 详细分析, 见 Henry Wai-chung Yeung (2004)

¹¹ Athanassiou, Nicholas and Nigh, Douglas (2000), and Blomstermo, Anders and Sharma, D. Deo (eds.) (2002)。

¹² 另见 Nohria, Nitin and Ghoshal, Sumantra 的阐述(1997)。

¹³ 见财政部(1993) and Kulwant Singh and Ang Siah Hwee (1998)。

¹⁴ <http://www.iesingapore.gov.sg>, 2005 年 3 月 23 日开通。

¹⁵ 见对经发局进行全面分析的两本书: Linda Low, Toh Mun Heng, Soon Teck Wong, Tan Kong Yam and Helen Hughes (1993)。

参 考 文 献

Athanassiou, Nicholas and Nigh, Douglas (2000). "Internationalization, tacit knowledge and the top management teams of MNCs", *Journal of International Business Studies*, vol. 31, no. 3, pp. 471-87.

Blomstermo, Anders and Sharma, D. Deo (eds.) (2002). *Learning in the Internationalization Process of Firms*, Cheltenham: Edward Elgar.

Dunning, John H. (1998). "Location and the multinational enterprise: a neglected factor?", *Journal of International Business Studies*, vol. 29, no. 1, pp. 45-66.

Grazia, Ietto-Gillies (2005). *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects*, Cheltenham: Edward Elgar.

IE Singapore, website: <http://www.iesingapore.gov.sg>,

Koh Buck Song (ed.) (2002). *Heart Work: Stories of How EDB Steered the Singapore Economy from 1961 into the 21st Century*, Singapore: EDB.

Kulwant Singh and Ang Siah Hwee (1998). *The Strategies and Success of Government Linked Corporations in Singapore*, Research Paper Series #98-06, Faculty of Business Administration, National University of Singapore, Singapore.

Linda Low, Toh Mun Heng, Soon Teck Wong, Tan Kong Yam and Helen Hughes (1993). *Challenge and Response: Thirty Years of the Economic Development Board*, Singapore: Times Academic Press.

Ministry of Finance (1993). *Interim Report of the Committee to Promote Enterprise Overseas*, May, Singapore: Ministry of Finance.

Nohria, Nitin and Ghoshal, Sumantra (1997). *The Differentiated Network: Organizing Multinational Corporations for Value Creation*, San Francisco, CA: Jossey-Bass.

UNCTAD (2004). *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*. New York and Geneva: United Nations.

Yeung, Henry Wai-chung (2002). *Entrepreneurship and the Internationalisation of Asian Firms: An Institutional Perspective*, Cheltenham: Edward Elgar.

Yeung, Henry Wai-chung (2004). *Chinese Capitalism in a Global Era: Towards Hybrid Capitalism*, London: Routledge.

附件 新加坡各政府机构 2004 年各种促进对外直接投资计划

计 划	支持的性质	机 构	是否专门针对对外直接投资	目 标	受惠者的所有权	特殊要求
增长融资计划	最高为 100 万新元	经发局	是, 最高附加值部分在新加坡	为重要海外扩展活动提交股本融资; 每从第三方投资者筹集 2 新元, 经发局配置 1 新元	公司总部在新加坡或核心活动在新加坡	-
标新局起步企业发展计划	最高为 300,000 新元	标新局	是, 最高附加值部分在新加坡	为第三方投资者的创业投资配置资金, 最高为 300,000 新元	公司总部在新加坡或核心活动在新加坡	-
特准外国贷款奖励计划	贷款: 最低为 200,000 新元	经发局	是	提高公司海外融资投资的能力	-	-
伙伴关系扩展奖励计划	赋税优惠	经发局	是	建立区域经营中心	至少 50% 的股本为新加坡纳税人持有(作为合作伙伴依法成立的会计/或律师行)	-
综合工业资本扣除优惠计划	赋税优惠	经发局	是	企业对海外子公司用于工厂和设备的核准支出可申请资本扣除优惠	工厂或设备必须是新加坡拥有的	-
区划化融资方案 I (印度尼西亚)	固定利率贷款	经发局	是	在制造业投资或建立/扩大在印度尼西亚的业务	所有新加坡公司	-
起步企业发展计划	股本: 对第三方投资者的创业投资资金配置资金	经发局	是	鼓励企业家创业(企业升级, 以进入国际市场)	创新企业	-
海外投资发展支出双重扣除计划	最高为 200,000 新元	企管局	是	鼓励本地企业探索海外投资机会	新加坡注册公司或在新加坡经营的公司(30% 股权为新加坡公民或居民持有)	-

计划	支持的性质	机构	是否专门针对对外直接投资	目标	受惠者的所有权	特殊要求
海外投资奖励计划	从批准之日起三年	企管局	是	鼓励新加坡公司到海外投资, 以为新加坡产生“副产品”(如提高新加坡海外业务、生产、出口、销售等)	至少 50% 的缴款资本为新加坡公司或永久居民拥有	雇员多于 10 人, 营业额最低为 500 万新元, 为在新加坡境外获取新市场、新产品或新技术
区划化融资方案	最高为 1,000 万新元	企管局	是	协助本地企业到海外经营(购买固定资金, 购买或建设工厂或建筑物)	总部在新加坡或在新加坡上市的公司(新加坡本地股权最低为 51%)	服务业少于 200 人 营业额少于 3000 万新元
海外投资发展出支双重赋税扣除计划		新加坡旅游局	是	鼓励新加坡企业到海外投资	新加坡注册公司或在新加坡有永久机构的公司	-
经发局创业基金管理公司	管理经发局风险投资和私人股本投资	经发局	某些(在新加坡的 61% 股本为上市公司持有 29% 为基金持有)	使创新和新兴技术商业化, 开发新的商业模式, 汇集人才, 创造具有全球市场或影响的转变机会	-	-
科技创业投资基金	政府基金资金管理公司	经发局	某些	促进新加坡高速增长技术型公司	-	-
贷款保险计划 II		企管局	某些	向新加坡注册公司提供新的融资来源, 以激发它们的创业热情	中小企业: 本地控股 30%	服务业少于 200 人, 营业额少于 1500 万新元
贷款保险计划 II	1 年	企管局	某些	向新加坡注册公司提供新的融资来源, 以激发它们的创业热情	ISC: 本地控股 30%	服务业少于 200-500 人, 营业额少于 1500-5000 万新元
企业投资奖励计划	最高为 300 万新元	标新局	可能无关系, 作为新加坡创业企业	主要是创业和非上市公司, 缴款资本至少为 10,000 新元, 最初几年给予支持	-	-
创新开发计划	贴补	经发局	不肯定	支持创新活动(支出)	所有公司为新加坡公司	-
投资税收优惠计划	赋税优惠	经发局	不肯定	向产业引入新技术	-	-
资源生产力计划	固定利率贷款	经发局	不肯定	-	总部在新加坡的公司	-

计 划	支持的性质	机 构	是否专门针对对外直接投资	目 标	受惠者的所有权	特殊要求
本地工业升级计划	贴补	经发局	可能	支持当地供应商通过与外国企业合作提高管理水平	-	-
本地企业融资计划	最高为 1,500 万新元	标新局	可能	固定利率融资计划	本地股权至少占 30%	非制造业少于 200 人, 营业额少于 1500 万新元
小额贷款计划	50,000 新元	标新局	可能	固定利率融资计划	本地股权至少占 30%	服务业少于 10 人, 集体就业少于 200 人, 营业额少于 1500 万新元
可变利率贷款领域计划	与本地企业融资计划和小额贷款相同	标新局	可能	补充现有本地企业融资计划	本地股权至少占 30%	服务业少于 10 人, 集体就业少于 200 人, 营业额少于 1500 万新元
生物医药技术投资公司	管理生物技术、制药和医药技术上的资金投资	经发局	可能	提高新加坡的生物制药工业活动水平	-	-
贷款保险计划	-	标新局	-	与企管局的贷款保险计划 II 相同	-	-
本地企业技术援助计划	-	标新局	-	-	本地股权至少占 30%	服务业少于 10 人, 集体就业少于 200 人, 营业额少于 1500 万新元

资料来源: 各政府机构网站。

-- -- -- -- --