



SW NIHAO

APRIL 2025

SOUTHEAST ASIA: AN INTEGRATION NETWORK

Cover Story : City Activity in Jakarta

NIHAO 你好
FAITH 信仰

News | Information | Highlight | Alert | Opportunity
Finance | Audit | Investment | Tax | Hybrid



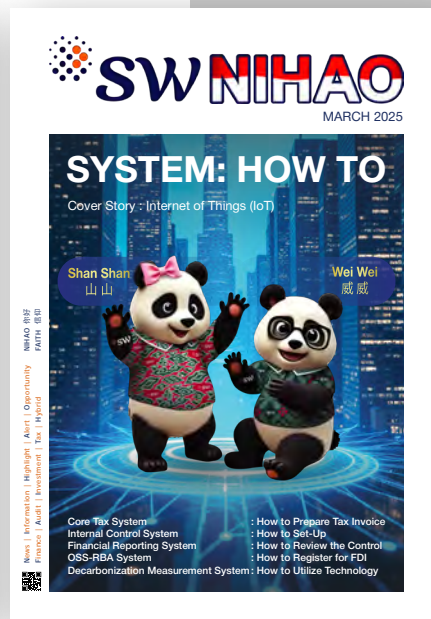
Shan Shan
山山

Wei Wei
威威

Focus on Core Business	: Business Process Outsourcing
Global Technology Solution	: Information Technology Offshoring
Interfirm Audit Practice	: Audit Work Nearshoring
Family Business Strategy	: Nearshoring in Southeast Asia
Decarbonization Journey	: Regional Service Center

FOR YOUR COLLECTION

Free download:
sw-indonesia.com



MANAGING PARTNERS

Michell Lie

CEO SW INDONESIA

Agustinus Sugiharto

KAP Suharli, Sugiharto & Rekan

Vonny Huryawanto

SW Tax Consulting

Yuliana Setiawati

SW Business Advisory

Thomas Giam

SW Digital Solution

Agustinus Prajaka

SW Counselors at Law

Febryanti Simon

SW Sustainability Center

TEAM EDITORS

Regina Wen

Editor in Chief

Wayne Pakpahan

Editor for Audit

Fanny Yasha

Editor for Advisory

Bella Siboro

Editor for Law

Hartanto Wen

Editor for Chinese Articles

Cindy Huang

Editor for Chinese Articles

Ryan Fatah

Editor for Layout and Decision

CONTACT US

info@shinewing.id

sw-indonesia.com

Jakarta

UOB Plaza, 34th Floor
Jl. MH Thamrin Kav.8-10
Jakarta Pusat 10230
(+62 21) 2993 2162

Tangerang

Unity Building, 3rd Floor
Jl. Boulevard Gading Serpong M5/21
Tangerang 15810
(+62 21) 2222 0200

Surabaya

Spazio Building, 5th Floor
Jl. Mayjend Yono Suwoyo Kav.3
Surabaya 60226
(+62 31) 9914 1222

f SW Indonesia

in SW Indonesia

@shinewing.indonesia

SOUTHEAST ASIA: AN INTEGRATION NETWORK

**Focus on Core Business:
Business Process Outsourcing**

聚焦核心业务：
业务流程外包

**Fokus pada Bisnis Utama:
Outsourcing Proses Bisnis**



City Activity in Singapore



City Activity in Kuala Lumpur

**Global Technology Solution:
Information Technology Offshoring**

全球技术解决方案：
信息技术离岸外包

**Solusi Teknologi Global:
Offshoring Teknologi Informasi**

**Interfirm Audit Practice:
Audit Work Nearshoring**

跨机构审计实践：
审计工作近岸外包

**Praktik Audit antar Firma:
Nearshoring Pekerjaan Audit**



City Activity in Surabaya

**Family Business Strategy:
Nearshoring in Southeast Asia**

家族企业战略：
东南亚近岸外包

**Strategi Bisnis Keluarga:
Nearshoring di Asia Tenggara**



City Activity in Bangkok

**Decarbonization Journey:
Regional Service Center**

脱碳之旅：
区域服务中心

**Perjalanan Dekarbonisasi:
Pusat Layanan Regional**



City Activity in Ho Chi Minh



Focus on Core Business: Business Process Outsourcing

ARTICLE BY Elisa Tjhoa

EMAIL elisa.tjhoa@shinewing.id

This article discusses the advantages of Business Process Outsourcing (BPO) strategy, this initiative to improve operational efficiency, reduce costs, and enable companies to focus on core competencies. This article covers BPO services provided by SW Indonesia, including routine compliance (monthly, quarterly, and annually), and control improvement services, such as risk management, internal audit, and development of Standard Operating Procedure (SOP). This article also introduces Project Co-Sourcing as a collaborative model where consulting firms acting as pool of resources to strengthen engagement teams or enhance project capacity. By highlighting BPO and co-sourcing, this article highlights SW Indonesia's capability to deliver customized professional services that support regulatory compliance, internal governance, and project strategy execution across domestic and international contexts.



Outsourcing is a business practice in which a company delegates some of its business processes or operational functions to a third party, which possesses specialized expertise in that field. The primary goal of outsourcing is to increase efficiency, reduce costs, and allow the company to focus on its core competencies and business activities.

Efficiency and focus are key to success in current globalized business environment. Nowadays, many companies choose to outsource part of their business processes through Business Process Outsourcing (BPO) schemes. BPO is a specific form of outsourcing, where a company outsources certain business processes to a third party.

The outsourced processes can include supporting functions such as accounting, payroll, procurement, human resources management, and customer service. These services are provided by professional service firms with the necessary competencies and certifications, such as accountants, financial consultants, legal advisors, or information technology experts. Outsourcing is a strategic solution for companies that want to reduce operational costs, increase efficiency through more skilled labor and technology, and enhance focus on their core business activities.

SW Indonesia provides Business Process Outsourcing services related to finance accounting, taxation, and legal services, which can be divided into two categories:

1. Routine and Compliance

- **Monthly Compliance**

Services that assist clients in meeting their monthly legal and regulatory compliance requirements, such as bookkeeping, taxation, payroll, and worker social security (BPJS Employment and BPJS Health).

- **Quarterly Compliance**

Services that assist clients fulfill their quarterly legal and regulatory obligations, such as quarterly financial statements, Investment Activity Reports (LKPM), and External Debt Reporting (KPPK).

- **Annual Compliance**

Services to support clients in meeting their annual compliance requirements, such as annual financial statements, Annual Tax Return (SPT), and Company Labor Reporting Obligations (WLKP).

2. Control Enhancement Services

Professional services that focus on helping clients improve their internal control processes, allowing businesses to grow more healthy, sustainably, and be prepared to face business challenges. SW Indonesia's team of professionals has experience supporting client investments in the following areas:

- **Risk Management**
Strategic services to assist clients in identifying, assessing, and managing various risks that may hinder the achievement of business goals. Through a systematic approach, including the creation of a risk register, residual risk analysis, and mitigation planning, companies can develop an effective and integrated risk management framework. This ensures businesses can minimize potential losses and become more resilient, adaptable, and prepared to face uncertainties in the business environment.
- **Internal Audit**
Services to support clients in ensuring the effectiveness of internal controls, compliance with regulations, and operational efficiency without the need to form an internal audit team. These services include annual internal audit planning, operational and compliance audits, and the preparation of actionable recommendations for improvement. By leveraging professional services, companies gain added value in the form of in-depth insights, improved governance, and readiness for external audits or regulatory inspections.
- **Standard and Operating Procedure Development**
Services to assist clients in designing and documenting systematic, efficient work procedures that adhere to best practices. Through a structured approach, business processes are mapped, risks and controls are identified, and SOP documents are prepared to be easily understood and implemented by all levels of the organization. Clear SOPs help companies improve operational consistency, strengthen internal controls, and streamline training, evaluation, and performance accountability processes. This service is highly relevant for companies experiencing growth, restructuring, or those seeking to improve their business process governance comprehensively.

In addition to Business Process Outsourcing, there is also Project Co-Sourcing. Project Co-Sourcing refers to a form of partnership, either internal or external, where a consultant or team provides technical support and/or specialized resources to assist another consulting team in completing a specific project. This model is commonly used in consulting environments, especially when one team or consulting office faces limitations in expertise, capacity, or time. The primary goal of Project Co-Sourcing is to bridge expertise gaps on projects requiring specific specialization, enhance the delivery capacity of the team, and ensure service quality to clients.

SW Indonesia's professional experience related to Project Co-Sourcing is manifested in two forms:

1. Co-Sourcing Between SW International Member Offices

SW Indonesia is requested to join and strengthen the engagement team of an SW International member office from another country. For example, SW China may request a team from SW Indonesia to conduct due diligence procedures on a target company in Indonesia related to an acquisition plan. To optimize costs and time, SW China can outsource the work to SW Indonesia, and the SW Indonesia team will carry out the due diligence procedures in Indonesia. Some examples of co-sourcing assignments between offices include stock taking, financial reporting, tax reporting, internal audits, and more.

2. Co-Sourcing with Other Consulting Firms (Non-SW International Members)

SW Indonesia is engaged to strengthen the engagement team of another consulting firm, either within Indonesia or abroad. For consulting firms located outside Indonesia, this is typically done for time and labor efficiency, particularly when the firm does not have a branch or affiliation in Indonesia. For consulting firms based in Indonesia, this collaboration generally occurs when the other firm lacks the technical expertise required to meet their clients' needs, such as in the areas of taxation, legal advice, sustainability reporting, and other advisory services.

Business Process Outsourcing for clients and Project Co-Sourcing for other consulting firms represent a form of collaboration that leverages the expertise of each party. On a broader scale, collaboration among SW International member offices across Southeast Asia enhances synergy, with the aim of benefiting consultants and their multinational clients through the integration of professional knowledge and cross-border teamwork.

SW



Global Technology Solution: Information Technology Offshoring

ARTICLE BY Thomas Giam

EMAIL thomas.gunawan@shinewing.id

Along with the increasing demands for efficiency, speed, and flexibility in providing Information Technology (IT) services, SW Indonesia has taken the initiative to establish an office that focuses on IT offshoring services. SW Indonesia through a white-label approach becomes an effective and sustainable solution to bridge the gap in capacity, project scale, and cost efficiency at the regional and international level. IT offshoring services are designed flexibly to support as an execution partner for IT companies and a service provider for companies from various industries that outsource technology functions. SW Indonesia through SW Digital Solution continues to expand the market through the offshoring model, both for fellow SW International members and non-members in other countries.



New Opportunities: IT Offshoring for Regional and International Collaboration

Along with the increasing demands for efficiency, speed, and flexibility in providing information technology services, SW Indonesia has taken the initiative to establish an office that focuses on IT offshoring services. We aim to answer the needs of two types of partners: companies that want to outsource their IT functions, and international audit or consulting firms that require these services on a white-label basis.

This model allows us to be an extension of the international office without burdening their internal capacity. With a white-labeling approach, we work on projects on behalf of our partners with high standards of professionalism and well-documented results. We believe that this model can bridge the gap in capacity, project scale, and cost efficiency in a sustainable manner.

Beyond Coding: IT Offshoring for High-Value Services

Unlike traditional offshoring models that focus solely on application development or programming, our approach focuses on providing high-value-added services throughout the technology implementation cycle. Our focus is not as technicians or troubleshooters, but as a team of professionals who run digital transformation projects, ERP system implementations, user configuration and training, and remote deployment support services.

We fill the needs of our partners—both IT companies and other consultants—by providing a team with project management capabilities, business process understanding, and expertise in complex information system execution.

Flexible Engagement: Supporting IT Companies and Corporate Functions

Our IT offshoring services are designed flexibly to support two main scenarios: first, as an execution partner for IT companies that need additional capacity to execute projects—either on their own behalf or on a white-label basis; and second, as a service provider for companies from various industries that outsource technology functions such as system implementation, application integration, and digital project management.

We offer a combination of competitive costs and consistent quality. Our services go beyond just executing tasks, but also understanding the business context and providing strategic input throughout the process. This is what sets us apart—our ability to be a delivery partner that understands both the technical and operational side of our clients' business.

Becoming a Strategic Partner in Digital Execution

We see that in the future, the need for execution partners in the technology world will increase. Many companies want to transform digitally, but do not have the internal capacity to execute the entire process effectively. This is where IT offshoring becomes strategic—not only as an efficiency solution, but also as a catalyst for growth and strengthening capabilities. Input throughout the process. This is what sets us apart—our ability to be a delivery partner that understands both the technical and operational side of our clients' business.

Through our network of consultants who are trained and accustomed to working on international-scale projects, we are able to answer the needs of projects across time zones, languages, and cultures. This flexibility is an added value that is much needed amidst the dynamics of the increasingly complex and rapidly changing business world.

With a collaborative spirit, we invite IT companies, international public accounting firms, and private companies from various sectors to explore strategic cooperation in this IT offshoring model. SW Indonesia is ready to support the successful implementation of your project—efficiently, measurably, and meaningfully.

Recently, a regional conference between SW International member consulting firms was held in Singapore. The conference participants agreed to build integration among members into SW Southeast Asia which has the capability to provide digital services to the market. SW Digital Solution continues to expand the market through the offshoring model, both for fellow SW International members and non-members in other countries, considering that IT and Digital Technology jobs can be done remotely.

SW



Interfirm Audit Practice: Audit Work Nearshoring

ARTICLE BY Mary Ann

EMAIL mary.gomboc@shinewing.id

Nearshoring is the most appropriate form of outsourcing, among others, for audit assignments. Audit firm, KAP Suharli, Sugiharto & Rekan (SW Indonesia), which has been registered, accredited, and verified by regulators and associations as well as being a member of SW International, is able to unite legendary Indonesian accountants to drive business transformation through three positionings, namely Indonesia Investment Gateway, Connecting Archipelago, and Asia Pacific Business Hub. The goal of nearshoring audit work within SW Indonesia network member firms means integrating the effectiveness and efficiency of audits, improving client service responsiveness and flexibility, and mitigating further current setbacks of the industry, such as human resources shortages.



Nearshoring is the outsourcing of business processes to companies in a nearby country, often sharing a border with the target country. Nearby country usually has similarity in culture, history, style and deep understanding each other. Including the more similarity or approach or understanding each other in Accounting Standards, Auditing Standards, Tax Regulation, Corporate Governance, and other Business Practice.

Nearshoring is the most appropriate form of outsourcing for audit assignments, Common accounting standards, auditing standards, business environment approaches and others, in addition to offshoring to geographically distant countries. The work of an accounting firm in Australia or Singapore, applying the nearshoring model to an accounting firm in Indonesia makes more sense than being far from an accounting firm in the United States.

SW Indonesia audit firm, KAP Suharli, Sugiharto & Rekan, is registered at several list of regulators and professional associations of accounts, both in Indonesia and in other countries. Being a registered and accredited audit firm is important for the client's consideration that SW Indonesia has been successfully verified through a series of assessments from the regulators and associations. Once registered, SW Indonesia is required to comply with quality standards, operational management, professional service, responsive behaviour, human resource development, sustainability concerns and other international standard. SW Indonesia unites legendary Indonesian accountants and creates a cross-generation synergy among senior and young partners, driving business transformation through three positioning, Indonesia Investment Gateway, Connecting Archipelago and Asia Pacific Business Hub.

SW Indonesia, a world-class accounting and advisory firm and a member of SW International, aspires to enhance expanded capacity within the SW International professional services network, specifically SW Australia, SW Singapore, SW China, SW Hong Kong and other member firms in Southeast Asia region through nearshoring audit work.

SW Indonesia can offer audit functions to nearby SW network member firms proffering potential benefits such as access to highly trained personnel, expanded capacity and cost savings, at the same time maintaining proximity and easier communication. SW Indonesia has available competent personnel who are familiar and well versed in terms of International Financial Reporting Standards and International Standards on Auditing and who can execute and deliver high quality audit. Being within the same region provides advantages to have a faster and more robust coordination and communication between SW Indonesia and other SW network member firms.

Nearshoring audit work within SW network member firms means integrating the effectiveness and efficiency of audits, improving client service responsiveness and flexibility, and mitigating further current setbacks of the industry, such as human resources shortages, while ensuring that the implementation will maintain high quality audit.

Nearshoring audit work will create enhanced opportunities for the SW principal engagement team by delegating to SW Indonesia auditors the execution and completion of the basic audit tasks involving less judgment. Therefore, this shift in responsibilities will enable SW principal engagement team to focus on complex issues and spend more time on review, consequently, adds value to the firm. Nearshoring audit work will lead to cost reduction, save time in audit process and eventually will result to a faster completion of the audit process.

SW Indonesia is equipped with highly credible professional auditors who can handle and execute audit tasks that require technical expertise and professional judgment. SW Indonesia personnel undertake continuing professional development that helps personnel to enhance their knowledge, skills and competencies throughout their career, and ensuring they are progressive and effective in their profession. Thus, SW Indonesia can uphold the credibility of audit outcomes in the event the SW network member firm will request the SW Indonesia to handle more audit tasks which require higher level of critical thinking and comprehensive skills.

Through establishing strong coordination and communication channel, defining clear objectives, prioritizing training and integration, and continuously monitoring performance of nearshoring audit work, SW Indonesia believes that overall, there will be net benefit within the SW network member firms by engaging in nearshoring audit work activity. Following these best practices, SW network member firms can align efficiency while maintaining audit quality. Given the range of tasks that can be covered through the nearshoring audit activity, expanded capacity will be the main added value to the SW network member firms to meet rising opportunities and to anticipate future growth.

Collaboration of accounting firms in the Southeast Asia region or termed SW Southeast Asia can strengthen the concept of nearshoring to other offices in China or Australia. Adoption of International Financial Reporting Standard (IFRS) and Internal Auditing Standards (IAS) in domestic member countries can even reach accounting firms in European countries to do offshoring, in addition to nearshoring to accounting firms in Asia Pacific.

SW



Family Business Strategy: Nearshoring in Southeast Asia

ARTICLE BY Tatt Chong

EMAIL tattchong@swgroup.sg

This article highlights nearshoring strategies as a new approach to support the growth and management of family businesses in Southeast Asia. In this context, SW Singapore and SW Indonesia have built a collaborative partnership to deliver more integrated, efficient, and globally oriented services for family business clients. While family businesses play a dominant role in Indonesia, challenges related to succession, governance, and professionalization remain key obstacles. The nearshoring approach enables business-owning families to leverage Singapore's strength as a family office hub, offering an attractive tax, regulatory, and investment ecosystem. On the other hand, Indonesia serves as a strategic partner due to its large domestic market and competitive cost structure.



A family business is an enterprise owned, operated, or managed by multiple members of a family. It often starts with a founder or a small group of family members and, over time, expands to include subsequent generations. These businesses can range from small local ventures to large conglomerates, and they typically carry strong values, long-term visions, and a deep sense of legacy.

In Indonesia, family businesses play a vital role in the economy. Significant portion of private enterprises in the country are family-owned. These businesses are particularly dominant in sectors such as retail, manufacturing, property, and trading. Many of the largest and most influential conglomerates in Indonesia started as family businesses and continue to be led by family members.

However, despite their strong presence, family businesses in Indonesia often face structural and managerial challenges. These challenges tend to intensify during generational transitions, when leadership is passed from the founder to the next generation. Issues such as unclear succession planning, conflicts of interest, lack of professional governance, and blending of personal and business finances are common.

A family office is a private wealth management entity established and operated by a high-net-worth family to oversee their financial matters. It can be structured as a trust, corporation, or partnership. Main reasons to set up a family office are:

1. Wealth Control

Maintain control over finances and align asset management with family goals

2. Succession and Estate Planning

Provide frameworks for smooth wealth transition and tax efficient asset transfer

3. Improved Family Governance

Enhance transparency and accountability in family decision-making

4. Philanthropy Support

Identify and support charitable causes aligned with family values and objectives

5. Operational Efficiency

Outsource non-core activities to focus on key family operations

In the Southeast Asia region, the strategy to optimize family business is led by Singapore. Therefore, the Leading Partner for Family Business services from SW Indonesia is led by a partner from SW Singapore. Many Family Business investments and developments choose Singapore as a hub to reach more global investment companies.

Indonesia has a large market due to its population, area and many family businesses in Indonesia. In addition, Indonesia has competitive salary standards for working on Family Business projects.

Thus, Family Business nearshoring between SW Singapore and SW Indonesia is a very powerful form of collaboration to provide great benefits to clients. The infrastructure and competitive advantages of both countries greatly support effective nearshoring to serve family businesses in Southeast Asia.

In Singapore, the family office sector has grown significantly, increasing from 400 single-family offices in 2020 to 1,650 by mid-2024. The wealth management sector has shown strong performance, with an 8% rise in assets under management (AUM) in 2023 and a steady 5-year compound annual growth rate (CAGR) of 10%. This growth is expected to continue, with over 300 new family offices anticipated in 2024. Singapore's quasi-territorial tax system, low corporate tax rate, and extensive tax treaties make it an attractive hub for Family Offices. The government offers three key tax incentive schemes-Section 13D, 13O, and 13U of the Income Tax Act-providing tax exemptions on specified income from designated investments to encourage Family Offices to base their activities in Singapore.

The following are key incentives conditions applicable to investment vehicles which are managed by and SFO that is exempt from licensing under the Securities and Future Act 2021:

Tax Incentive Scheme	Section 13O Singapore Resident Fund Scheme	Section 13U Enhanced-Tier Fund Tax Incentive
Minimum Asset under Management (AUM)	Fund size of S\$20 million in Designated Investments (DI) at point of application and throughout incentive period.	Fund size of S\$50 million in DI at point of application and throughout incentive period.
Investment Professionals (IPs) employed by the SFO	At least two (2) IPs, with at least one IP being a non-family member.	At least three (3) IPs with at least one IP being a non-family member.
Minimum fund expenses	At least S\$200,000 in local business spending in each basis period relating to any year of assessment, subject to the Tiered Spending Requirement .	At least S\$500,000 in business spending in each basis period relating to any year of assessment, subject to the Tiered Spending Requirement .
	The spending requirement may also be met through eligible donations to local charities and grants to Blended Finance Structures, but a minimum of S\$200,000 must be incurred on local business spending .	
Minimum Capital Deployment Requirement to be met by the fund	The Fund managed by family office must invest at least 10% of its AUM or S\$10 million, whichever is lower, in: <ul style="list-style-type: none"> i. Equities listed on Singapore-licensed exchanges; ii. Qualifying debt securities; iii. Funds distributed by Singapore-licensed/registered financial institutions; iv. Investments into non-listed Singapore-incorporated companies with operating business(es) and with substantive presence in Singapore; v. Climate-related investments; and vi. Blended finance structures with substantial involvement of Singapore licensed/registered financial institutions. 	
Private Banking Account	The Fund must have a Private Banking account with a MAS-licensed financial institution.	

Indonesia is entering a new era where family wealth management is no longer seen as just a luxury, but as a critical component of legacy building. The development of family offices and professional wealth management services reflects a shift in mindset—from wealth creation to wealth preservation and impact. Professional consultants are at the forefront of this transformation, helping families navigate complexity with structure, strategy, and stewardship. SW Indonesia provides wealth management services for family businesses in Indonesia who wishes to manage their financial wealth in another country, especially in Singapore and Hong Kong. The family office will be led by SW Singapore, in collaboration with SW Indonesia. With the right guidance, family businesses can preserve their legacy, grow sustainably, and thrive for generations to come.



Decarbonization Journey: Regional Service Center

ARTICLE BY Febryanti Simon

EMAIL febryanti.simon@shinewing.id

Climate change requires businesses to take concrete steps towards decarbonization as a form of responsibility for the future. This article discusses corporate decarbonization strategies in response to the climate crisis. The SW Sustainability Center assists companies through education, assessment, and implementation of ESG-based strategies. Offshoring and ESG-as-a-service approaches expand access to solutions across borders. Emissions measurement, global standard reporting, and assurance strengthen sustainability credibility. Decarbonization is not just about compliance, but a path to sustainable and competitive business.



Climate change has become a global phenomenon affecting all countries and poses a serious threat to future generations. The increase in carbon dioxide (CO₂) emissions leads to a rise in global temperatures, which in turn results in more frequent natural disasters such as floods, wildfires, and heatwaves. This climate change issue has ultimately driven the business world to take concrete steps to reduce carbon emissions and build sustainable businesses. As a country with significant emission levels and one of the largest fossil energy producers in the world, Indonesia bears a major responsibility in advancing a relevant and impactful decarbonization journey.

Decarbonization is a strategic process aimed at reducing the carbon footprint of a company's operational activities. It refers to a series of steps to reduce or eliminate greenhouse gas (GHG) emissions, particularly carbon dioxide (CO₂), from various production processes, supply chains, and daily business operations. This process can be achieved through various activities, including the use of renewable energy, improved energy efficiency, electrification of the transportation sector, development of Carbon Capture and Storage (CCS) technologies, and the implementation of policies that support emission reduction. The main goal of decarbonization is to create a more environmentally friendly business system without compromising economic performance.

The decarbonization journey begins with building understanding and awareness of the importance of Environmental, Social, and Governance (ESG) practices. Therefore, the first step that must be taken is to raise awareness and understanding. A comprehensive understanding of the severity of climate change and the significance of emission reduction underpins every sustainability project. Through various training programs, seminars, and strategic discussions, this effort fosters a mindset transformation and equips stakeholders with relevant knowledge. After the education stage, the journey continues with a diagnosis and readiness assessment process. SW Sustainability Center supports companies in understanding their current position, starting from emission mapping, identifying areas that contribute the most to carbon emissions, to uncovering short-term improvement opportunities. The results of this assessment form the basis for developing a realistic and impactful decarbonization strategy.

The strategy is then formulated collaboratively. SW Sustainability Center works with clients to develop an integrated action plan, complete with emission targets, reduction steps, and the integration of green practices into business processes. This approach is tailor-made to align with each company's conditions, industry, and long-term vision. Once the strategy is developed, the next crucial step is measurement. Through a standardized approach, SW Sustainability Center helps companies accurately measure emissions and other ESG indicators. The measurement results serve as the foundation for preparing sustainability reports in accordance with global standards such as GRI and ISSB. However, the process does not stop at report preparation alone.

To ensure the quality and credibility of the report, assurance services play a vital role in building trust among stakeholders.

From a funding perspective, the decarbonization journey is strengthened through a sustainable finance approach. SW Sustainability Center helps clients connect with green financing schemes, ranging from green loans to green investors. In addition, broader economic opportunities are unlocked through participation in the carbon market, including carbon trading, carbon credits, and carbon offsets. With the support of offshoring approaches and ESG-as-a-service solutions, SW ensures that companies can implement all these initiatives efficiently and effectively. All of these steps are complemented by governance approaches, risk management, social impact measurement (Socio ROI), and comprehensive assessment and reporting systems.









However, behind all these stages lies one important question: How can companies navigate this complex decarbonization process accurately and with clear direction? This is where the role of a decarbonization service center becomes crucial. Through the Decarbonization Service Center, SW Sustainability Center provides an integrated approach that not only helps companies understand and manage their emissions, but also ensures they can meet the expectations of stakeholders, investors, and regulators.

The decarbonization journey is not just about compliance, but about long-term sustainability and business competitiveness. Let's take concrete steps toward a cleaner, greener, and more responsible future. SW Sustainability Center is here as your strategic partner in meeting this challenge.

Through the integration of SW International members in Southeast Asia, SW Indonesia established a sustainability development center under the brand SW Sustainability Center. The partners and sustainability team at SW Sustainability Center offer offshoring services to clients and sustainability consultants in other countries, across continents. The use of technology for measurement, benchmarking, and sustainability reporting is key to delivering outcomes that truly support the global community's decarbonization journey.

SW

KAP Suharli, Sugiharto & Rekan Audit & Other Assurance

-  Audit on financial statements
-  Audit for capital market process
-  Audit of specific items or accounts
-  Audit based on IFRS or other standards
-  Audit offshoring for cross-border works
-  Agreed upon procedures for compliance
-  Limited review on financial statements
-  Assurance other than audit and review





聚焦核心业务： 业务流程外包

作者 Elisa Tjhoa

邮箱 elisa.tjhoa@shinewing.id

本文探讨业务流程外包（BPO）战略的优势，该项举措旨在提升运营效率、降低成本，并使企业能够专注于自身的核心竞争力。文章详细阐述信永中和印尼所提供的BPO服务，包括常规与合规服务（月度、季度及年度）以及控制强化服务（如风险管理、内部审计和标准作业程序开发）。同时，本文还介绍了项目联合外包这一协作模式，即咨询公司作为资源池，协助加强项目团队或提升项目执行能力。通过强调BPO和项目联合外包，本文彰显了信永中和印尼所在提供定制化专业服务方面的能力，这些服务可支持客户在国内和国际环境中实现合规监管、内部治理以及项目战略的顺利执行。



外包是一种商业模式，指企业将部分业务流程或运营职能委托给在该领域具备专业技能的第三方。外包的主要目标是提高效率、降低成本，使企业能够专注于自身的核心竞争力和主营业务活动。

在当今全球化商业环境中，效率与专注力是成功的关键。BPO作为一种特定形式的外包，指企业将特定业务流程外包给第三方来处理。如今，许多企业选择通过业务流程外包（BPO）模式将其部分业务流程外包。

可外包的流程包括会计、薪资管理、采购、人力资源管理和客户服务等支持性业务流程。这些服务可由具备必要资质和认证的专业服务机构提供，如会计师事务所、财务顾问公司、律师事务所或信息技术服务商。对于希望降低运营成本、通过专业人士和技术提高效率，以及聚焦核心业务活动的企业而言，外包是一种战略性解决方案。

信永中和印尼所提供财务会计、税务和法律服务相关的业务流程外包服务，具体可分为两类：

1. 常规与合规服务

• 月度合规服务

该项服务旨在协助客户满足月度法律和监管合规要求，如代理记账、纳税申报、薪资管理和员工社会保障（BPJS就业和BPJS健康）。

• 季度合规服务

该项服务旨在协助客户履行季度法律和监管义务，如编制季度财务报表、投资活动报告（LKPM）和外债报告（KPPK）。

• 年度合规服务

该项服务旨在支持客户满足年度合规要求，如编制年度财务报表、提交年度纳税申报表（SPT）和履行公司劳动报告义务（WLKP）。

2. 控制强化服务

该项专业服务专注于帮助客户优化内部控制流程，助力企业实现更健康、可持续的发展，并为应对各种业务挑战做好准备。信永中和印尼所的专业团队在以下领域拥有丰富的客户投资支持经验：

• 风险管理

该战略性服务旨在协助客户识别、评估和管理可能阻碍实现业务目标的各种风险。通过系统化方法，包括创建风险登记册、剩余风险分析和制定缓解计划，企业可以构建有效且集成的风险管理框架，从而最大程度减少潜在损失，并增强对商业环境不确定的韧性、适应力和应对准备。

• 内部审计

该项服务旨在支持客户确保内部控制的有效性、法规合规性和运营效率，而无需组建内部审计团队。服务内容包括制定年度内部审计计划、开展运营和合规审计，以及提出可操作的改进建议。通过利用专业服务，企业可以获得深入的见解、完善治理架构，并为外部审计或监管检查做好充分准备，从而创造额外价值。

• 标准作业程序开发

该项服务旨在协助客户设计和编制系统化、高效且符合最佳实践的工作流程。通过结构化方法，绘制业务流程图，识别风险与控制点，并编制标准作业程序（SOP）文件，使其易于组织各层级理解与实施。清晰的SOP有助于企业提高运营一致性、加强内部控制，并优化培训、评估和绩效问责流程。该服务尤其适用于

除业务流程外包外，还有一种称为项目联合外包的模式。项目联合外包是指一种内部或外部的合作模式，即由顾问或团队提供技术支持和/或专业资源，协助另一个咨询团队完成特定项目。该模式在咨询行业应用广泛，尤其适用于团队或咨询公司专业知识、能力或时间资源受限的情况。项目联合外包的主要目标是在需要特定专业领域支持的项目中弥补专业缺口，增强团队的交付能力，并保障客户服务质量。

信永中和印尼所在项目联合外包领域的专业经验通过以下两种形式体现：

1. 信永中和国际成员所之间的联合外包

信永中和印尼所通过联合外包，为其他国家信永中和国际成员所的项目团队提供支持。例如，信永中国可能请求信永印尼团队，对印尼境内与收购计划相关的目标公司进行尽职调查。为节省成本和时间，信永中国可将相关工作外包给信永印尼，由其在印尼当地执行尽职调查。成员所间的联合外包项目示例包括存货盘点、财务报告编制、税务申报、内部审计等。

2. 与其他咨询公司（非信永中和国际成员）的联合外包

信永中和印尼所通过联合外包，为印尼境内外的其他咨询公司提供项目团队支持。对于设在印尼境外的咨询公司，此类合作通常是出于时间和劳动力效率的考虑，特别是当该公司在印尼未设立分支机构或关联机构时。而对于总部设在印尼的咨询公司，此类合作多因其在特定领域（如税务、法律咨询、可持续发展报告及其他专业服务）缺乏专业技能，需借助外部支持以满足客户需求。

为客户提供的业务流程外包以及为其他咨询公司提供的项目联合外包，均属于借助各方专业优势的合作形式。从更宏观的层面来看，信永中和国际-东南亚成员所之间的合作增强了协同效应，通过整合专业知识和跨境团队合作，为顾问团队及其跨国客户创造更大价值。

SW



全球技术解决方案： 信息技术离岸外包

作者 Thomas Giam

邮箱 thomas.gunawan@shinewing.id

随着对信息技术（IT）服务在效率、速度和灵活性方面需求的不断增长，信永中和印尼所主动设立了一个专注于 IT 离岸外包服务的部门。信永中和印尼所能够以白标模式提供服务，该模式可以成为一种有效且可持续的解决方案，用于弥合区域与国际层面在项目执行能力、规模及成本效率方面的差距。IT 离岸外包服务的设计具有灵活性，既可作为IT企业的执行伙伴，也可为来自各个行业的企业提供技术职能的外包服务。信永中和数字化解决方案正通过外包模式持续扩大其市场覆盖范围，服务对象既包括信永中和国际成员所，也涵盖各国的非成员客户。



随着对信息技术服务效率、速度和灵活性要求的不断提高，信永中和印尼所战略性地成立了专注于信息技术（IT）外包服务的专项部门。这一举措旨在满足两类主要合作伙伴的需求：希望外包IT职能的企业，以及需要以白标方案获取类似服务的国际审计与咨询公司。

通过这一模式，信永中和印尼所作为国际合作伙伴机构的延伸部门，在不占用其内部资源的情况下开展工作。借助白标合作方式，所有项目均以合作伙伴名义执行，遵循高标准的专业水平、完整的文档记录，并确保质量的一致性，以满足全球预期。我们坚信，该模式可以成为一种有效且可持续的解决方案，用于弥合区域与国际层面在项目执行能力、规模及成本效率方面的差距。

不同于仅专注于应用程序开发或编程的传统外包模式，我们的方法侧重于在整个技术实施周期中提供高附加值的服务。我们的重点不仅仅是作为技术员或问题解决者，而是作为一支专业团队，支持客户开展数字化转型项目、ERP系统实施、系统配置与用户培训，乃至远程部署支持服务。基于这个方法，我们提供具备项目管理能力、深刻理解业务流程、擅长执行复杂信息系统的专业团队，以此满足合作伙伴（无论是IT公司还是其他咨询公司）的需求。

我们的IT外包服务采用灵活的设计，旨在支持两种主要场景：第一，作为IT企业的执行伙伴，在其自身名义下或以白标形式提供项目实施所需的额外支持；第二，为来自各个行业的企业提供技术职能的外包服务，例如系统实施、应用集成以及数字化项目管理。

我们提供具有竞争力的费用和始终如一的质量相结合的服务。我们的服务不仅在于任务执行，更注重理解客户的业务背景，并在整个过程中提供战略性建议。这正是我们与众不同之处——我们具备成为真正合作伙伴的能力，既懂技术又理解客户业务运营情况。

我们预见，未来市场对技术执行伙伴的需求将持续增长。许多企业虽希望实现数字化转型，却缺乏足够的内部能力来有效地执行整个流程。此时IT外包的战略意义便凸显出来——它不仅是效率解决方案，更是推动能力成长与强化的催化剂。

通过我们训练有素、具备国际项目经验的顾问网络，我们能够满足跨时区、语言与文化背景的项目需求。在日益复杂且变化迅速的商业环境中，这种灵活性正是不可或缺的附加价值。

秉持协作精神，我们诚邀IT企业、国际会计师事务所，以及来自各行业私营企业，共同探索这一IT外包模式下的战略合作机会。信永中和印尼所将以高效、可量化且富有意义的方式，助力您的项目成功实施。

近期，信永中和国际成员咨询所之间的区域会议在新加坡召开。在此次会议中，与会各方一致同意加强成员之间的整合，组建具备向市场提供数字服务能力的信永中和东南亚团队。作为这一发展计划的一部分，信永中和数字化解决方案正通过外包模式持续扩大其市场覆盖范围，服务对象既包括信永中和国际成员所，也涵盖各国的非成员客户。鉴于IT与数字技术工作可远程执行的特点，该模式为高效、可持续地开拓区域与国际市场提供了巨大机遇。



跨事务所审计实践： 审计近岸外包

作者 Mary Ann

邮箱 mary.gomboc@shinewing.id

相较于其他外包形式，近岸外包是最适合用于审计作业的一种外包形式。Suharli, Sugiharto & Rekan注册会计师事务所（信永中和印尼所）已获得监管机构和行业协会的注册、认证与审核，同时也是信永中和国际的一员，具备汇聚印尼专业会计师、推动业务转型的能力，其三大战略定位包括“印尼投资门户”、“连接群岛”和“亚太商业枢纽”。信永中和网络成员所间推行的审计近岸外包计划，旨在整合审计有效性与效率，提升客户服务响应度与灵活性，应对当前行业所面临的挑战，例如人力资源紧缺。



近岸外包是指将业务流程委托给邻国企业，这些国家通常与目标国接壤。邻国往往在文化、历史和风方面具有相似性，并且能深层理解彼此。这也体现在彼此会计准则、审计标准、税务法规、公司治理及其他商业实践方面具有共同点，做法相似，共同理解。

相较于将工作离岸外包到地理位置较远的国家，近岸外包是最适合用于审计作业、通用会计准则、审计标准、商业环境方法等方面的一种外包形式。例如，澳大利亚或新加坡的会计师事务所将业务近岸外包给印尼比外包给美国的会计师事务所更合理。

Suharli, Sugiharto & Rekan注册会计师事务所（信永中和印尼所）已经在印尼及其他国家的监管机构和会计师协会注册登记。作为一家注册并获得认证的会计师事务所，不仅对客户的考量很重要，也证明信永中和印尼所已通过监管机构和协会的一系列评估审核。注册后，信永中和印尼所必须遵守一系列国际准则，例如质量标准、运营管理、专业服务、应答行为、人力资源发展、可持续发展问题等。信永中和印尼所汇聚了印尼专业会计师，并在资深与年轻合伙人之间建立跨代协同效应，并通过”印尼投资门户”、”连接群岛”和”亚太商业枢纽”三大战略定位推动业务转型。

信永中和印尼所是一家世界级的会计与咨询事务所，同时也是信永中和国际的一员，致力于通过审计近岸外包模式，增强其在信永中和国际专业服务网络中的扩展能力，特别是在信永中和澳大利亚、信永中和新加坡、信永中和中国、信永中和香港以及东南亚地区其他成员所之间的合作。

信永中和印尼所可向邻近的信永中和网络成员所提供审计职能，其潜在优势包括：获取训练有素的专业团队、扩展业务容量、节约成本，同时距离近、沟通更顺畅。信永中和印尼所现有的专业团队对国际财务报告准则（IFRS）和国际审计准则（ISA）非常熟悉并具备相关经验，能够执行并提供高质量的审计服务。同处一个地区，有利于信永中和印尼所与信永中和网络的其他成员所进行更快、更有力的协调和沟通。

信永中和网络成员所间推行的审计近岸外包计划，旨在整合审计有效性与效率，提升客户服务响应度与灵活性，应对当前行业所面临的挑战，例如人力资源紧缺，同时保证实施此计划会继续保持高质量审计。

通过将涉及较少判断的基本审计任务委托给信永中和印尼所的审计师执行和完成，审计近岸外包能为信永中和主要业务团队创造更多机会。因此，这种职责的转移将使信永中和主要业务团队能够专注于复杂问题，将更多的时间用于审核，从而为公司带来更多价值。审计近岸外包能降低成本，节省审计时间，并最终加快审计工作的完成速度。

信永中和印尼所拥有值得信赖的专业审计团队，能够处理和执行需要技术专业知识和专业判断的审计任务。信永中和印尼所全体人员持续性参加职业发展，在职业生涯中不断提升知识、技能与综合能力，确保在职业方面不断进取、卓有成效。因此，如果信永中和网络成员所要求信永中和印尼所处理更多需要更高水平的批判性思维和综合技能的审计任务，信永中和印尼所可以保持审计结果的可信度。

通过构建坚实的协调沟通机制、确立明确的目标，高度重视培训与整合，并且持续监控审计近岸外包的业务表现，信永中和印尼所确信，审计近岸外包实践将在信永中和网络成员所间产生净收益。通过这些最佳实践，信永中和网络成员所可以在保持审计质量的同时提高效率。鉴于审计近岸外包可以涵盖的作业范围很广，这主要将赋能信永中和网络成员所获得更大的审计能力，以应对不断涌现的机会并预测未来增长。

东南亚地区会计师事务所的合作，也称为信永中和东南亚会计师事务所的，能在中国或澳大利亚其他所强化近岸外包这一模式。除了亚太地区会计师事务所近岸外包，国际财务报告准则（IFRS）和国际审计准则（IAS）在本土和成员国的广泛应用，使得接触欧洲会计师事务所的离岸外包业务成为可能。

SW



家族企业战略： 东南亚近岸外包

作者 Tatt Chong

邮箱 tattchong@swgroup.sg

本文重点介绍了近岸外包战略，作为支持东南亚家族企业发展与管理的新兴策略。在这一背景下，信永中和新加坡所与信永中和印尼所建立了协作伙伴关系，为家族企业客户提供更一体化、高效且具全球视野的服务。尽管家族企业在印尼占据主导地位，但在继任计划、公司治理和专业化管理方面仍面临诸多挑战。近岸外包策略使得家族企业能够借助新加坡作为家族办公室中心的优势，受益于其具有吸引力的税收、监管与投资生态系统。与此同时，印尼凭借其庞大的国内市场和具有竞争力的成本结构，成为一个战略性合作伙伴。



家族企业是由多个家庭成员拥有、经营或管理的企业，通常由一位创始人或一部分家族成员创办，而后随着时间的推移，不断发展壮大，纳入更多后代。小到本地企业，大到企业集团，这些企业通常都拥有坚定的价值观、长远的愿景和深厚的传承感。

家族企业在印度尼西亚的经济中扮演着至关重要的角色，其相当一部分私营企业为家族所有，尤其在零售、制造、房地产和贸易等领域。在印度尼西亚，许多规模最大、最具影响力的企业集团最初都是家族企业，至今仍由家族成员领导。

然而，尽管印度尼西亚的家族企业实力雄厚，却常常面临结构和管理层面的挑战。这些挑战在代际传承期间，即领导权从创始人交接给下一代时，往往会加剧。缺乏明确的继任计划、利益冲突、缺乏专业治理以及个人财务与企业财务混杂等问题屡见不鲜。

家族办公室是由高净值家族设立并运营的私人财富管理实体，用于监督其财务事宜。家族办公室的结构可以是信托、公司或合伙企业。设立家族办公室的主要原因如下：

1. 财富掌控
维护对家族财务的控制权，使资产管理与家族目标保持一致。
2. 继承与遗产规划
提供清晰的框架，实现财富的顺利过渡，并通过税务优化实现资产的高效传承
3. 家族治理优化
提升家族决策过程的透明度与问责机制。
4. 慈善支持
识别并支持符合家族价值观和目标的公益事业。
5. 运营效率提升
将非核心事务外包处理，重点关注家族核心业务。

东南亚地区的家族企业优化战略由新加坡主导。因此，信永中和印尼所提供的家族企业服务首要合作项目由信永中和新加坡所的合伙人领导。许多家族企业投资和发展选择新加坡作为枢纽，以接触更多全球投资公司。

印度尼西亚拥有庞大的市场，这得益于众多人口、面积和众多的家族企业。此外，印度尼西亚对家族企业项目的薪酬标准也极具竞争力。

因此，在信永中和新加坡所和信永中和印尼所之间开展家族企业近岸外包是一种非常有效的合作方式，能够为客户带来巨大利益。两国的基础设施和竞争优势为实现有效的近岸外包提供了有力支持，以更好地为东南亚的家族企业服务。

新加坡的家族办公室行业增长显著，从2020年的400家单一家族办公室增长到2024年中期的1,650家。财富管理行业表现强劲，2023年资产管理规模（AUM）增长8%，五年复合年均增长率（CAGR）稳定保持在10%。预计这种增长势头将持续下去，2024年预计将新增300多个家族办公室。新加坡的准属地税制、较低的企业税率以及广泛的税收协定使其成为家族办公室的理想之地。政府提供三项主要税收激励计划——《所得税法》第13D、130和13U条——指定投资的特定收入免税，鼓励家族办公室在新加坡开展业务。

根据《2021年证券和期货法》免持牌的单一家族办公室（SFO）所管理的投资工具，适用以下主要激励条件：

税收激励计划	第130条 新加坡居民基金计划	第13U条 增强级基金税收激励
最低资产管理规模（AUM）	申请时以及整个激励期内，指定投资（DI）的最低资产管理规模为 2,000万新元 。	申请时以及整个激励期内，指定投资总额为 5,000万新元 。
由单一家族办公室（SFO）雇佣的投资专业人员（IPs）	至少两名（2） 投资专业人员，其中 至少一名非家族成员 。	至少三名（3） 投资专业人员，其中 至少一名非家族成员 。
基金的最低支出要求	每个与评税年度相关的计税基期内，至少有 200,000新元 的本地业务支出，需符合 分级支出要求 。	每个与评税年度相关的计税基期内，至少有 500,000新元 的本地业务支出，需符合 分级支出要求 。
	要满足此项支出要求，亦可向当地慈善机构和混合融资结构提供合资格捐赠，但 至少有200,000新元必须用于本地业务支出 。	
基金必须满足的最低资本投放要求	家族办公室管理的基金必须将至少10%的AUM或1,000万新元（以较低者为准）投资于： i. 在新加坡持牌交易所上市的股票； ii. 合格债务证券； iii. 由在新加坡持牌/注册的金融机构分销的基金； iv. 投资于在新加坡注册成立的非上市公司，这些公司在新加坡有运营业务且存在实质性业务； v. 气候相关投资； vi. 混合融资结构，其中大量涉及在新加坡持牌/注册的金融机构。	
个人银行账户	基金的个人银行账户必须在新加坡金融管理局（MAS）持牌的金融机构开设。	

印度尼西亚正在进入一个新时代，家族财富管理不再是单纯的奢侈品，而是传承建设的重要组成部分。家族办公室和专业财富管理服务的发展反映了人们思维方式的转变——从创造财富到保值增值。专业顾问处于这一转变的前沿，通过体系化结构、战略规划和资产管理，助力家族应对复杂局面。信永中和印尼所为希望在海外（尤其是新加坡和香港）管理金融财富的印度尼西亚家族企业提供财富管理服务。该家族办公室将由信永中和新加坡所领导，并与信永中和印尼所合作。在专业指引下，家族企业可以传承财富，实现可持续发展，成就百年基业。

SW



脱碳之旅： 区域服务中心

作者 Febryanti Simon

邮箱 febryanti.simon@shinewing.id

气候变化要求企业采取具体措施实现脱碳，这是对未来负责的表现。本文探讨企业应对气候危机的脱碳战略。SW可持续发展中心通过宣传教育、评估和实施基于ESG的战略来协助企业。离岸外包模式和ESG即服务方法拓展了跨境解决方案的获取途径。排放测量、全球标准报告和鉴证强化了可持续发展的可信度。脱碳不仅是合规要求，更是打造可持续、具有竞争力商业模式的途径。



气候变化已成为影响所有国家的全球性现象，并对子孙后代构成严重威胁。二氧化碳（CO₂）排放的增加导致全球气温上升，进而引发更频繁的自然灾害，如洪水、野火和热浪。这一气候变化问题最终促使商业界采取切实行动，减少碳排放，并打造可持续的商业模式。作为碳排放量较高且为全球最大化石能源生产国之一的国家，印度尼西亚在推动相关且具有影响力的脱碳进程中肩负着重要责任。

脱碳是一项战略性过程，旨在减少企业运营活动中的碳足迹。它指的是通过一系列步骤，减少或消除温室气体（GHG）排放，尤其是二氧化碳（CO₂），涵盖从生产流程、供应链到日常业务运营的多个环节。该过程可以通过多种方式实现，包括使用可再生能源、提高能源效率、交通运输领域电气化、发展碳捕集与封存（CCS）技术，以及实施支持减排的政策。脱碳的主要目标是在不牺牲经济绩效的前提下，建立一个更加环保的商业体系。

脱碳之旅始于建立对环境、社会与治理（ESG）实践重要性的认知与意识。因此，首要步骤是提高公众的意识与理解。对气候变化严重性以及减排重要性的全面认识，是推动每一个可持续发展项目的基础。通过各类培训课程、研讨会以及战略性讨论，此项努力有助于推动思维方式的转变，并为利益相关者提供相关知识与能力。在教育阶段之后，旅程将继续进入诊断与准备就绪情况评估阶段。信永中和可持续发展中心支持企业了解其当前所处的位置，包括排放情况的绘制、识别碳排放最多的领域，以及发现短期内的改进机会。评估结果将成为制定现实可行且具有影响力的脱碳战略的基础。

接下来，战略将在协作基础上制定。信永中和可持续发展中心与客户共同制定一项综合行动计划，其中包括明确的减排目标、具体的减排步骤，以及将绿色实践融入业务流程。这种方法是根据每家企业的实际情况、所属行业以及其长期愿景量身定制。一旦战略制定完成，下一个关键步骤就是测量。通过标准化的方法，信永中和可持续发展中心协助企业准确测量碳排放以及其他ESG相关指标。测量结果是按照GRI（全球报告倡议组织）和ISSB（国际可持续发展准则理事会）等的全球标准编写可持续发展报告的基础。然而，这一过程并不仅止于报告编制本身。

为确保报告的质量和可信度，鉴证服务在建立利益相关方的信任方面发挥着至关重要的作用。

从融资的角度来看，脱碳之旅通过可持续金融的方式得到了进一步加强。信永中和可持续发展中心帮助客户与绿色融资计划建立联系，涵盖从绿色贷款到绿色投资者的各种渠道。此外，通过参与碳市场，包括碳交易、碳信用额和碳补偿，可以释放更广泛的经济机会。借助离岸外包模式和ESG即服务解决方案，信永中和确保企业能够高效地实施所有这些举措。所有这些措施都辅以治理方法、风险管理、社会影响力衡量（社会投资回报率）以及全面的评估和报告系统。

然而，所有这些阶段背后都隐藏着一个重要的问题：企业如何才能准确、清晰地驾驭这一复杂的脱碳过程？脱碳服务中心的作用就变得至关重要。通过脱碳服务中心，信永中和可持续发展中心提供了一种综合方法，不仅帮助企业了解和管理其排放，还能确保它们能够满足利益相关者、投资者和监管机构的期望。

脱碳之旅不仅仅是为了合规，更关乎企业的长期可持续发展与竞争力。让我们共同迈出坚实的步伐，迈向一个更清洁、更绿色、更具责任感的未来。信永中和可持续发展中心将作为您在这一挑战中的战略合作伙伴，与您携手前行。

通过整合信永中和国际在东南亚的成员公司，信永中和印尼所以信永中和可持续发展中心为品牌建立了可持续发展发展中心。信永中和可持续发展中心的合作伙伴和可持续发展团队为其他国家及各大洲的客户和可持续发展顾问提供离岸服务。运用技术进行衡量、基准测试和可持续发展报告，是取得真正支持全球社会脱碳进程的成果的关键。

SW Digital Solution

Digital Transformation & Cybertrust

-  **Cyber Security**
-  **Data analytics**
-  **Project Management**
-  **Regulatory Compliance**
-  **Website & Social Media**
-  **Technology Governance**
-  **Personal Data Protection**
-  **Information System Audit**





Fokus pada Bisnis Utama: *Outsourcing* Proses Bisnis

PENULIS Elisa Tjhoa

EMAIL elisa.tjhoa@shinewing.id

Artikel ini membahas keunggulan strategi *Business Process Outsourcing* (BPO), inisiatif ini untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi biaya, dan memungkinkan perusahaan untuk fokus pada kompetensi inti. Artikel ini mencakup layanan BPO yang disediakan oleh SW Indonesia, termasuk kepatuhan rutin (bulanan, triwulanan, dan tahunan), dan layanan peningkatan kontrol, seperti manajemen risiko, audit internal, dan pengembangan Prosedur Operasional Standar (SOP). Artikel ini juga memperkenalkan Project Co-Sourcing sebagai model kolaboratif di mana firma konsultan bertindak sebagai kumpulan sumber daya untuk memperkuat tim keterlibatan atau meningkatkan kapasitas proyek. Dengan menyoroti BPO dan co-sourcing, artikel ini menyoroti kemampuan SW Indonesia untuk memberikan layanan profesional yang disesuaikan yang mendukung kepatuhan peraturan, tata kelola internal, dan pelaksanaan strategi proyek di seluruh konteks domestik dan internasional.



Alih daya (*outsourcing*) adalah praktik bisnis dimana suatu perusahaan menyerahkan sebagian dari proses bisnis atau fungsi operasional kepada pihak ketiga, yang memiliki keahlian khusus di bidang tersebut. Tujuan utama *outsourcing* untuk meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan memungkinkan perusahaan fokus pada kompetensi dan bisnis inti.

Efisiensi dan fokus menjadi kunci keberhasilan dalam dunia bisnis di era lintas negara ini. Banyak perusahaan kini memilih untuk mengalihdayakan sebagian proses bisnis mereka melalui skema *Business Process Outsourcing* (BPO). BPO adalah salah satu bentuk spesifik dari *outsourcing*, dimana perusahaan mengalihdayakan kepada pihak ketiga untuk penanganan beberapa proses bisnis tertentu milik perusahaan.

Proses yang dialihdayakan bisa berupa fungsi pendukung (*supporting functions*) seperti akuntansi, penggajian, pengadaan, pengelolaan SDM, hingga layanan pelanggan. Jasa ini disediakan oleh perusahaan jasa profesional yang memiliki kompetensi dan sertifikasi tertentu seperti akuntan, konsultan keuangan, penasihat hukum, atau ahli teknologi informasi. Hal ini menjadi solusi strategis bagi perusahaan yang ingin mengurangi biaya operasional, meningkatkan efisiensi melalui tenaga kerja dan teknologi yang lebih terampil, serta meningkatkan fokus pada aktivitas utama yang menjadi kekuatan perusahaan.

SW Indonesia menyediakan *Business Process Outsourcing* terkait dengan jasa akuntansi keuangan, perpajakan, dan legal yang dapat dibagi menjadi 2 kategori:

1. Bersifat Rutin dan Kepatuhan

- **Kepatuhan Bulanan**

Jasa untuk membantu klien memenuhi kepatuhan pada hukum dan regulasi secara bulanan seperti pembukuan, perpajakan, penggajian, dan jaminan sosial pekerja (BPJS Tenaga Kerja dan BPJS Kesehatan).

- **Kepatuhan Triwulanan**

Jasa untuk membantu klien memenuhi kepatuhan pada hukum dan regulasi secara triwulanan seperti laporan keuangan triwulanan, Laporan Kegiatan Penanaman Modal (LKPM), dan Laporan KPPK Utang Luar Negeri.

- **Kepatuhan Tahunan**

Jasa untuk membantu klien memenuhi kepatuhan pada hukum dan regulasi secara tahunan seperti laporan keuangan tahunan, SPT Tahunan, dan Wajib Lapo Ketenagakerjaan Perusahaan (WLKP).

2. Peningkatan Pengendalian

Jasa profesional yang berfokus untuk membantu klien meningkatkan proses pengendalian pada internal perusahaan, sehingga perusahaan dapat tumbuh lebih sehat, berkelanjutan, dan siap menghadapi tantangan bisnis. Pengalaman tim profesional SW Indonesia dalam mendukung investasi klien sebagai berikut:

- **Manajemen Risiko**
 Jasa strategis untuk mendukung klien dalam mengidentifikasi, menilai, dan mengelola berbagai risiko yang dapat mengganggu pencapaian tujuan bisnis. Melalui pendekatan yang sistematis seperti penyusunan risk register, analisis risiko residual, dan perancangan mitigasi, Perancangan kerangka kerja manajemen risiko yang efektif dan terintegrasi dengan proses bisnis. Dengan demikian, perusahaan tidak hanya mampu meminimalkan potensi kerugian, tetapi juga menjadi lebih tangguh, adaptif, dan siap menghadapi ketidakpastian dalam lingkungan usaha.
- **Internal Audit**
 Jasa untuk mendukung klien dalam memastikan efektivitas pengendalian internal, kepatuhan terhadap regulasi, dan efisiensi operasional tanpa harus membentuk tim audit internal sendiri. Jasa ini mencakup perencanaan internal audit tahunan, pelaksanaan audit operasional dan kepatuhan, hingga penyusunan rekomendasi perbaikan yang aplikatif. Dengan memanfaatkan jasa profesional, perusahaan dapat memperoleh nilai tambah berupa *insight* yang mendalam, peningkatan tata kelola, serta kesiapan menghadapi audit eksternal atau regulator.
- **Pengembangan Standar dan Operasional Prosedur**
 Jasa untuk mendukung klien dalam merancang dan mendokumentasikan prosedur kerja yang sistematis, efisien, dan sesuai dengan praktik terbaik. Melalui pendekatan yang terstruktur, dilakukan pemetaan proses bisnis, identifikasi risiko dan kontrol, hingga penyusunan dokumen SOP yang mudah dipahami dan dapat diimplementasikan oleh seluruh level organisasi. Dengan adanya SOP yang jelas, perusahaan dapat meningkatkan konsistensi operasional, memperkuat pengendalian internal, serta memudahkan proses pelatihan, evaluasi, dan akuntabilitas kinerja. Jasa ini sangat relevan bagi perusahaan yang sedang mengalami pertumbuhan, restrukturisasi, atau ingin memperbaiki tata kelola proses bisnis secara menyeluruh.

Selain *Business Process Outsourcing*, terdapat juga *Project Co-Sourcing*. Pengertian *Project Co-Sourcing* sebagai suatu bentuk kemitraan internal maupun eksternal, di mana satu konsultan atau tim menyediakan dukungan teknis dan/atau sumber daya khusus untuk membantu tim konsultan lain dalam menyelesaikan suatu proyek tertentu. Model ini umum digunakan dalam lingkungan konsultan, terutama saat salah satu tim atau kantor konsultan menghadapi keterbatasan keahlian, kapasitas, atau waktu. Tujuan utama dari *Project Co-Sourcing* ini adalah untuk menjembatani keterbatasan keahlian teknis pada proyek yang membutuhkan spesialisasi tertentu, meningkatkan kapasitas *delivery* tim, dan menjamin kualitas layanan kepada klien.

Pengalaman professional dari SW Indonesia terkait *Project Co-Sourcing* memiliki 2 bentuk:

1. Co-source Antar Kantor Anggota SW Internasional

SW Indonesia diminta untuk terlibat memperkuat tim perikatan dari kantor anggota SW Internasional dari negara lain. Sebagai contoh, SW China meminta tim dari SW Indonesia melakukan prosedur *due diligence* terhadap perusahaan target di Indonesia terkait rencana akuisisi atas sebuah perusahaan yang berlokasi di Indonesia. Untuk efisiensi biaya dan waktu, maka SW China dapat mengalihdayakan pekerjaan tersebut kepada SW Indonesia, sehingga tim dari SW Indonesia yang akan membantu melakukan prosedur *due diligence* tersebut di Indonesia. Beberapa contoh penugasan co-source antar kantor ini termasuk *stock opname*, pelaporan keuangan, pelaporan perpajakan, audit internal, dan lain-lain.

2. Con-source dengan Kantor Konsultan Lain Bukan Anggota SW Internasional

SW Indonesia diminta untuk terlibat memperkuat tim perikatan dari kantor konsultan lain, baik yang berlokasi di dalam maupun luar Indonesia. Untuk kantor konsultan yang berlokasi di luar Indonesia, umumnya hal ini dilakukan untuk efisiensi waktu dan tenaga, terutama jika mereka belum memiliki cabang atau afiliasi di Indonesia. Sedangkan untuk kantor konsultan yang sama-sama berlokasi di Indonesia, hal ini umumnya dilakukan jika kantor konsultan lain tersebut belum memiliki keahlian teknis yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan klien mereka, seperti misalnya praktisi pajak, legal, laporan keberlanjutan, dan jasa advisori lain.

Business Process Outsourcing untuk klien dan *Project Co-sourcing* untuk kantor konsultan lain merupakan bentuk kolaborasi yang mengedepankan keahlian masing-masing pihak. Untuk cakupan lebih luas, kolaborasi sesama kantor anggota SW Internasional di Asia Tenggara. Penggabungan, sinergitas, dan kolaborasi orang-orang profesional lintas negara dalam sebuah regional diharapkan mengakibatkan hasil yang menguntungkan konsultan dan klien-klien multinasionalnya.

SW



Solusi Teknologi Global: *Offshoring* Teknologi Informasi

PENULIS Thomas Giam

EMAIL thomas.gunawan@shinewing.id

Meningkatnya tuntutan efisiensi, kecepatan, dan fleksibilitas dalam penyediaan layanan Teknologi Informasi (TI), SW Indonesia mengambil inisiatif strategis mendirikan unit khusus yang berfokus pada layanan alih daya TI. SW Indonesia melalui pendekatan *white-label* menjadi solusi yang efektif dan berkelanjutan untuk menjembatani kesenjangan dalam kapasitas, skala proyek, serta efisiensi biaya di tingkat regional dan internasional. Layanan alih daya TI dirancang secara fleksibel sebagai mitra eksekusi untuk perusahaan TI dan penyedia layanan untuk perusahaan di berbagai industri yang melakukan alih daya fungsi teknologi. SW Indonesia melalui SW Digital Solution terus memperluas jangkauan pasarnya melalui model alih daya, baik sesama anggota SW International maupun klien nonanggota di berbagai negara.



Seiring meningkatnya tuntutan akan efisiensi, kecepatan, dan fleksibilitas dalam penyediaan layanan Teknologi Informasi (TI), SW Indonesia mengambil inisiatif strategis mendirikan unit khusus yang berfokus pada layanan alih daya TI. Langkah ini bertujuan untuk menjawab kebutuhan dua segmen mitra utama: perusahaan yang ingin mengalihdayakan fungsi TI mereka, serta firma audit dan konsultan internasional yang memerlukan layanan serupa dalam skema *white-label*.

Melalui model ini, SW Indonesia berperan sebagai perpanjangan tangan dari kantor mitra internasional tanpa membebani kapasitas internal mereka. Dengan pendekatan *white-label*, proyek-proyek dikerjakan atas nama mitra kami dengan standar profesionalisme yang tinggi, dokumentasi yang lengkap, serta menjaga konsistensi kualitas sesuai ekspektasi global. Kami meyakini bahwa model ini dapat menjadi solusi yang efektif dan berkelanjutan untuk menjembatani kesenjangan dalam hal kapasitas, skala proyek, serta efisiensi biaya di tingkat regional maupun internasional.

Tidak seperti model pengalihdayaan tradisional yang hanya berfokus pada pengembangan aplikasi atau pemrograman, pendekatan kami menitikberatkan pada penyediaan layanan bernilai tinggi di seluruh siklus implementasi teknologi. Fokus kami bukan sekadar sebagai teknisi atau pemecah masalah, tetapi sebagai tim profesional yang mendukung menjalankan proyek transformasi digital, implementasi sistem ERP, konfigurasi dan pelatihan pengguna, hingga layanan dukungan penerapan jarak jauh. Dengan pendekatan ini, kami memenuhi kebutuhan mitra, baik perusahaan TI maupun konsultan lainnya, dengan menyediakan tim yang memiliki kemampuan manajemen proyek, pemahaman mendalam terhadap proses bisnis, serta keahlian dalam mengeksekusi sistem informasi yang kompleks.

Layanan alih daya TI kami dirancang secara fleksibel untuk mendukung dua skenario utama: pertama, sebagai mitra eksekusi untuk perusahaan TI yang membutuhkan kapasitas tambahan untuk melaksanakan proyek, baik atas nama mereka sendiri maupun atas dasar *white-label*; dan kedua, sebagai penyedia layanan untuk perusahaan dari berbagai industri yang melakukan alih daya fungsi teknologi seperti implementasi sistem, integrasi aplikasi, dan manajemen proyek digital.

Kami menawarkan kombinasi biaya yang kompetitif dan kualitas yang konsisten. Layanan kami tidak hanya sekadar melaksanakan tugas, tetapi juga memahami konteks bisnis dan memberikan masukan strategis selama proses berlangsung. Inilah yang membedakan kami—kemampuan kami untuk menjadi mitra kerja yang memahami sisi teknis dan operasional bisnis klien kami.

Kami melihat bahwa di masa mendatang, kebutuhan akan mitra eksekusi di dunia teknologi akan semakin meningkat. Banyak perusahaan yang ingin bertransformasi secara digital, namun tidak memiliki kapasitas internal untuk mengeksekusi seluruh proses secara efektif. Di sinilah alih daya TI menjadi strategis—tidak hanya sebagai solusi efisiensi, tetapi juga sebagai katalisator pertumbuhan dan penguatan kapabilitas.

Melalui jaringan konsultan kami yang terlatih dan terbiasa mengerjakan proyek-proyek berskala internasional, kami mampu menjawab kebutuhan proyek lintas zona waktu, bahasa, dan budaya. Fleksibilitas ini merupakan nilai tambah yang sangat dibutuhkan di tengah dinamika dunia bisnis yang semakin kompleks dan berubah dengan cepat.

Dengan semangat kolaboratif, kami mengundang perusahaan-perusahaan TI, kantor akuntan publik internasional, dan perusahaan swasta dari berbagai sektor untuk menjajaki kerja sama strategis dalam model alih daya TI ini. SW Indonesia siap mendukung keberhasilan implementasi proyek anda—secara efisien, terukur, dan bermakna.

Baru-baru ini, konferensi regional antara firma konsultan anggota SW International diselenggarakan di Singapura. Dalam konferensi tersebut, para peserta sepakat untuk memperkuat integrasi antar anggota ke dalam SW Asia Tenggara yang memiliki kapabilitas untuk menyediakan layanan digital ke pasar. Sebagai bagian dari pengembangan ini, SW Digital Solution terus memperluas jangkauan pasarnya melalui model alih daya, baik untuk sesama anggota SW International maupun untuk klien nonanggota di berbagai negara. Mengingat sifat pekerjaan di bidang TI dan Teknologi Digital yang dapat dilakukan secara remote, maka model ini membuka peluang besar untuk menjangkau pasar regional dan internasional secara efisien dan berkelanjutan.

SW



Praktik Audit Antar Firma: *Nearshoring* Pekerjaan Audit

PENULIS Mary Ann

EMAIL mary.gomboc@shinewing.id

Nearshoring merupakan pengalihdayaan yang paling tepat, salah satunya, untuk penugasan audit. Kantor Akuntan Publik Suharli, Sugiharto & Rekan (SW Indonesia), yang telah terdaftar, terakreditasi, dan diverifikasi oleh regulator dan asosiasi serta menjadi anggota dari SW International, mampu menyatukan para akuntan profesional Indonesia mendorong transformasi bisnis melalui tiga *positioning*, yaitu *Indonesia Investment Gateway*, *Connecting Archipelago*, dan *Asia Pacific Business Hub*. Tujuan *nearshoring* pekerjaan audit di antara firma-firma anggota jaringan SW Indonesia adalah mengintegrasikan efektivitas dan efisiensi proses audit, meningkatkan responsivitas dan fleksibilitas layanan kepada klien, serta mengatasi tantangan industri saat ini, seperti keterbatasan sumber daya manusia.



Nearshoring adalah pengalihdayaan proses bisnis ke perusahaan-perusahaan di negara tetangga, yang sering kali berbatasan dengan negara tujuan. Negara tetangga biasanya memiliki kesamaan dalam hal budaya, sejarah, gaya dan pemahaman yang mendalam satu dengan yang lain. Termasuk kesamaan atau pendekatan atau pemahaman satu sama lain dalam Standar Akuntansi, Standar Audit, Peraturan Perpajakan, Tata Kelola Perusahaan, dan Praktik Bisnis lainnya.

Nearshoring merupakan bentuk pengalihdayaan yang paling tepat untuk penugasan audit, standar akuntansi umum, standar auditing, pendekatan lingkungan bisnis dan lainnya, selain *offshoring* ke negara-negara yang secara geografis berjauhan. Pekerjaan kantor akuntan di Australia atau Singapura, umumnya menerapkan model *nearshoring* ke kantor akuntan di Indonesia daripada dari kantor akuntan di Amerika Serikat dengan alasan kesamaan budaya maupun pemahaman.

Kantor Akuntan Publik Suharli, Sugiharto & Rekan (SW Indonesia), telah terdaftar di regulator dan asosiasi profesi akuntan, baik di Indonesia maupun di negara lain. Menjadi Kantor Akuntan Publik (KAP) yang terdaftar dan terakreditasi memberikan kepercayaan, daya tarik bagi klien, serta bukti bahwa SW Indonesia telah berhasil diverifikasi melalui serangkaian penilaian dari regulator dan asosiasi. SW Indonesia diwajibkan untuk memenuhi standar kualitas, manajemen operasional, layanan profesional, perilaku responsif, pengembangan sumber daya manusia, kepedulian terhadap keberlanjutan, dan standar internasional lainnya. SW Indonesia menyatukan para akuntan profesional Indonesia dan menciptakan sinergi lintas generasi di antara para mitra senior dan junior, mendorong transformasi bisnis melalui tiga *positioning*, yaitu *Indonesia Investment Gateway*, *Connecting Archipelago*, dan *Asia Pacific Business Hub*.

SW Indonesia, yang adalah firma akuntansi dan penasihat kelas dunia serta anggota dari SW International, bercita-cita untuk meningkatkan kapasitas yang diperluas dalam jaringan layanan profesional SW International, khususnya SW Australia, SW Singapura, SW Cina, SW Hong Kong dan firma anggota lainnya di kawasan Asia Tenggara melalui pekerjaan audit *nearshoring*.

SW Indonesia dapat menawarkan fungsi audit kepada firma-firma anggota jaringan SW terdekat yang menawarkan manfaat potensial seperti akses ke personil yang terlatih, perluasan kapasitas dan penghematan biaya, dan pada saat yang sama menjaga kedekatan dan komunikasi yang lebih mudah. SW Indonesia memiliki personil yang kompeten yang memahami dan berpengalaman dalam hal Standar Pelaporan Keuangan Internasional dan Standar Audit Internasional serta yang dapat melaksanakan dan memberikan audit berkualitas tinggi.

Inisiatif *nearshoring* pekerjaan audit di antara firma-firma anggota jaringan SW bertujuan untuk mengintegrasikan efektivitas dan efisiensi proses audit, meningkatkan responsivitas dan fleksibilitas layanan kepada klien, serta mengatasi tantangan industri saat ini, seperti keterbatasan sumber daya manusia. Pendekatan ini dirancang untuk tetap menjaga standar kualitas audit yang tinggi, sekaligus mendorong kolaborasi lintas negara yang lebih erat.

SW Indonesia dilengkapi oleh auditor profesional yang kredibel dan kompeten dalam menangani tugas-tugas audit yang memerlukan keahlian teknis serta pertimbangan profesional yang matang. Seluruh personel kami secara konsisten mengikuti program pengembangan profesional berkelanjutan, yang dirancang untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kompetensi mereka sepanjang karier. Hal ini memastikan bahwa mereka tetap progresif dan efektif dalam menjalankan peran mereka di tengah dinamika profesi yang terus berkembang. Dengan kapabilitas tersebut, SW Indonesia mampu menjaga kredibilitas hasil audit yang tinggi. SW Indonesia siap untuk menangani penugasan audit dari firma anggota jaringan SW yang membutuhkan tingkat pemikiran kritis, analisis mendalam, dan keterampilan teknis yang lebih kompleks dan menyeluruh.

Dengan membangun koordinasi yang solid, jalur komunikasi yang efektif, tujuan yang terdefinisi jelas, serta prioritas pada pelatihan dan integrasi, SW Indonesia meyakini bahwa praktik audit *nearshoring* akan memberikan manfaat bagi firma anggota jaringan SW. Pendekatan ini memungkinkan tercapainya efisiensi operasional tanpa mengorbankan kualitas audit, serta memperluas kapasitas untuk menangkap peluang yang terus berkembang di masa depan. Kolaborasi regional melalui inisiatif SW Asia Tenggara juga membuka potensi perluasan model *nearshoring* ke kantor-kantor lain, seperti di Tiongkok dan Australia. Seiring dengan adopsi International Financial Reporting Standard (IFRS) dan Internal Auditing Standards (IAS), peluang untuk menjangkau firma di Eropa melalui skema *offshoring* pun semakin terbuka, menjadikan kawasan Asia Pasifik sebagai pusat layanan audit strategis lintas kawasan.

SW



Strategi Bisnis Keluarga: *Nearshoring* di Asia Tenggara

PENULIS Tatt Chong

EMAIL tattchong@swgroup.sg

Artikel ini mengangkat kiat-kiat *nearshoring* sebagai suatu pendekatan baru dalam menunjang pertumbuhan dan pengelolaan bisnis keluarga di Asia Tenggara. Dalam situasi ini, SW Singapura dan SW Indonesia membangun kolaborasi untuk memberikan layanan yang lebih terintegrasi, efisien, dan berorientasi global bagi klien *family business*. Meskipun bisnis keluarga memainkan peran dominan di Indonesia, tantangan dalam hal pergantian, tata kelola, dan profesionalisasi tetap menjadi hambatan utama. Pendekatan *nearshoring* memungkinkan keluarga pemilik bisnis dapat memanfaatkan kehebatan Singapura sebagai pusat *family office* yang menawarkan ekosistem pajak, regulasi, dan investasi yang menarik. Di sisi lain, Indonesia menjadi mitra strategis karena pasar domestik yang besar serta struktur biaya yang kompetitif.



Bisnis keluarga adalah suatu usaha yang dimiliki, dijalankan, atau dikelola oleh beberapa anggota keluarga. Bisnis ini sering kali dimulai oleh seorang pendiri atau sekelompok kecil anggota keluarga, dan seiring waktu berkembang melibatkan generasi berikutnya. Jenis bisnis ini dapat berupa usaha kecil lokal hingga konglomerasi besar (menjadi Perusahaan Keluarga), dan umumnya mengedepankan nilai-nilai yang kuat, visi jangka panjang, serta rasa warisan yang mendalam.

Di Indonesia, Perusahaan keluarga secara historis telah menjadi pilar utama dalam perekonomian global, dengan memberikan kontribusi yang signifikan baik di pasar lokal maupun internasional. Sebagian besar perusahaan swasta di negara ini dimiliki oleh keluarga. Perusahaan ini memiliki peranan yang sangat dominan, khususnya di sektor seperti ritel, manufaktur, properti, dan perdagangan. Tidak sedikit konglomerasi terbesar dan paling berpengaruh di Indonesia berawal dari bisnis keluarga dan masih terus dipimpin oleh anggota keluarga hingga saat ini.

Namun, meskipun memiliki kehadiran yang kuat, bisnis keluarga di Indonesia sering kali menghadapi tantangan struktural dan manajerial. Tantangan-tantangan ini biasanya semakin nyata saat terjadi transisi antar generasi, ketika kepemimpinan dialihkan dari pendiri ke generasi penerus. Permasalahan seperti perencanaan suksesi yang tidak jelas, konflik kepentingan, kurangnya tata kelola profesional, dan pencampuran antara keuangan pribadi dan bisnis merupakan hal-hal yang umum terjadi.

Family Office adalah entitas pengelolaan kekayaan pribadi yang didirikan dan dijalankan oleh keluarga dengan kekayaan tinggi (*high-net-worth family*) untuk mengelola urusan keuangan mereka. *Family Office* dapat dibentuk dalam bentuk *trust*, perseroan, atau kemitraan. Alasan utama pendirian *Family Office* antara lain:

- 1. Kontrol atas Kekayaan**

Mempertahankan kendali atas keuangan dan menyelaraskan pengelolaan aset dengan tujuan keluarga (*family goals*).

- 2. Perencanaan Suksesi dan Warisan**

Menyediakan kerangka kerja untuk proses transisi kekayaan yang lancar dan efisien secara pajak.

- 3. Peningkatan Tata Kelola Keluarga**

Meningkatkan transparansi dan akuntabilitas dalam pengambilan keputusan keluarga.

- 4. Dukungan Filantropi**

Mengidentifikasi dan mendukung kegiatan amal yang sejalan dengan nilai dan tujuan keluarga.

- 5. Efisiensi Operasional**

Mengalihkan aktivitas non-inti agar keluarga dapat fokus pada kegiatan utama mereka.

Di kawasan Asia Tenggara, strategi untuk mengoptimalkan bisnis keluarga dipimpin oleh Singapura. Oleh karena itu, Layanan *Family Business* dari SW Indonesia dipimpin oleh Partner dari SW Singapura. Banyak investasi dan pengembangan bisnis keluarga memilih Singapura sebagai pusat strategis (hub) untuk menjangkau perusahaan investasi global secara lebih luas.

Indonesia memiliki pasar yang besar karena jumlah penduduknya, luas wilayahnya, serta banyaknya bisnis keluarga di dalam negeri. Selain itu, standar gaji yang kompetitif di Indonesia juga menjadi daya tarik dalam mengerjakan proyek-proyek *Family Business*.

Dengan demikian, strategi *nearshoring* untuk *Family Business* antara SW Singapura dan SW Indonesia merupakan bentuk kolaborasi yang sangat kuat untuk memberikan manfaat besar bagi klien. Infrastruktur dan keunggulan kompetitif dari kedua negara sangat mendukung pelaksanaan *nearshoring* yang efektif untuk melayani bisnis keluarga di kawasan Asia Tenggara.

Di Singapura, sektor *family office* telah mengalami pertumbuhan yang signifikan, dari 400 *single-family offices* pada tahun 2020 menjadi 1.650 pada pertengahan 2024. Sektor pengelolaan kekayaan menunjukkan kinerja yang kuat, dengan pertumbuhan *asset under management* (AUM) sebesar 8% pada tahun 2023 dan tingkat pertumbuhan tahunan majemuk (CAGR) sebesar 10% selama 5 tahun terakhir. Pertumbuhan ini diperkirakan akan terus berlanjut, dengan lebih dari 300 *family offices* baru yang diperkirakan akan berdiri pada tahun 2024. Sistem pajak kuasi-teritorial di Singapura, tarif pajak badan yang rendah, serta jaringan perjanjian pajak yang luas menjadikannya hub yang menarik bagi *Family Offices*. Pemerintah menawarkan tiga skema insentif pajak utama—Pasal 13D, 13O, dan 13U dari *Income Tax Act*—yang memberikan pembebasan pajak atas penghasilan tertentu dari investasi yang ditentukan, guna mendorong *Family Offices* untuk menjalankan kegiatan mereka di Singapura.

Berikut adalah ketentuan insentif utama yang berlaku bagi kendaraan investasi yang dikelola oleh *Single Family Office (SFO)* dan dibebaskan dari lisensi berdasarkan *Securities and Future Act 2021*:

Skema Insentif Pajak	Pasal 13O Skema Dana Warga Negara Singapura	Pasal 13U Insentif Pajak Dana Tingkat <i>Enchanted</i>
Minimum Asset Under Management (AUM)	Jumlah dana minimum Asset Under Management (AUM) sebesar S\$20 juta dalam bentuk Investasi yang Ditunjuk (<i>Designated Investments/DI</i>) pada saat pengajuan dan selama periode insentif berlangsung.	Jumlah dana sebesar S\$50 juta dalam Investasi yang Ditunjuk (<i>Designated Investments/DI</i>) pada saat pengajuan dan selama periode insentif berlangsung.
Profesional Investasi (IPs) yang dipekerjakan oleh Single Family Office (SFO)	Setidaknya dua (2) Profesional Investasi (IP), dengan minimal satu IP bukan anggota keluarga.	Setidaknya tiga (3) Profesional Investasi (IP), dengan minimal satu IP bukan anggota keluarga.
Pengeluaran Minimum Dana	Setidaknya S\$200.000 dalam pengeluaran bisnis lokal pada setiap periode dasar yang terkait dengan tahun pajak, tunduk pada Persyaratan Pengeluaran Bertingkat .	Setidaknya S\$500.000 dalam pengeluaran bisnis pada setiap periode dasar yang terkait dengan tahun pajak, tunduk pada Persyaratan Pengeluaran Bertingkat .
	Persyaratan pengeluaran ini juga dapat dipenuhi melalui donasi yang memenuhi syarat kepada badan amal lokal dan hibah kepada Struktur Pembiayaan Campuran (<i>Blended Finance Structures</i>), namun minimal S\$200.000 harus dikeluarkan untuk pengeluaran bisnis lokal.	

Skema Insentif Pajak	Pasal 130 Skema Dana Warga Negara Singapura	Pasal 13U Insentif Pajak Dana Tingkat <i>Enchanted</i>
<p>Persyaratan Penempatan Modal Minimum yang harus dipenuhi oleh dana</p>	<p>Dana yang dikelola oleh <i>family office</i> wajib menginvestasikan setidaknya 10% dari AUM atau S\$10 juta, mana yang lebih rendah, ke dalam:</p> <ul style="list-style-type: none"> i. Saham yang terdaftar di bursa berlisensi di Singapura; ii. Surat utang yang memenuhi syarat; iii. Dana yang didistribusikan oleh lembaga keuangan yang berlisensi/terdaftar di Singapura; iv. Investasi pada perusahaan yang didirikan di Singapura namun tidak terdaftar (<i>non-listed</i>), yang memiliki bisnis operasional dan kehadiran substansial di Singapura; v. Investasi terkait dengan isu iklim; dan vi. Struktur pembiayaan campuran (<i>blended finance</i>) dengan keterlibatan signifikan dari lembaga keuangan yang berlisensi/terdaftar di Singapura. 	
<p>Rekening Perbankan Pribadi</p>	<p>Dana harus memiliki rekening perbankan pribadi (<i>Private Banking Account</i>) di lembaga keuangan yang berlisensi oleh <i>Monetary Authority of Singapore</i> (MAS).</p>	

Indonesia tengah memasuki era baru di mana pengelolaan kekayaan keluarga tidak lagi dipandang sebagai sekadar kemewahan, melainkan sebagai elemen krusial dalam pembangunan warisan keluarga. Perkembangan *family office* dan layanan manajemen kekayaan profesional mencerminkan perubahan paradigma—dari penciptaan kekayaan menuju pelestarian kekayaan dan dampak jangka panjang. Konsultan profesional berada di garis depan dalam transformasi ini, memberikan bantuan kepada keluarga untuk mengatasi kompleksitas dengan pendekatan yang terstruktur, strategis, dan berkelanjutan. SW Indonesia menyediakan layanan manajemen kekayaan bagi bisnis keluarga di Indonesia yang bermaksud untuk mengelola kekayaan finansial mereka di luar negeri, khususnya di Singapura dan Hong Kong. *Family office* ini akan dipimpin oleh SW Singapura, bekerja sama dengan SW Indonesia. Dengan bimbingan yang tepat, bisnis keluarga dapat melestarikan warisan mereka, tumbuh secara berkelanjutan, dan berkembang untuk generasi-generasi mendatang.

SW



Perjalanan Dekarbonisasi: Pusat Layanan Regional

PENULIS Febryanti Simon

EMAIL febryanti.simon@shinewing.id

Perubahan iklim mewajibkan bisnis untuk mengambil langkah konkret menuju dekarbonisasi sebagai bentuk tanggung jawab untuk masa depan. Artikel ini membahas strategi dekarbonisasi perusahaan dalam menanggapi krisis iklim. SW Sustainability Center membantu perusahaan melalui pendidikan, penilaian, dan penerapan strategi berbasis ESG. Pendekatan alih daya dan ESG-sebagai-layanan memperluas akses ke solusi lintas batas. Pengukuran emisi, pelaporan standar global, dan jaminan memperkuat kredibilitas keberlanjutan. Dekarbonisasi bukan hanya tentang kepatuhan, tetapi jalan menuju bisnis yang berkelanjutan dan kompetitif.



Perubahan iklim menjadi fenomena global di seluruh negara dan menjadi ancaman serius untuk generasi mendatang. Peningkatan emisi karbon dioksida (CO₂) menyebabkan kenaikan suhu dunia, yang berdampak pada peningkatan insiden bencana alam seperti banjir, kebakaran hutan, dan gelombang panas. Isu perubahan iklim ini akhirnya mendorong dunia usaha untuk mengambil langkah konkret dalam mengurangi emisi karbon dan menciptakan bisnis yang berkelanjutan. Indonesia sebagai negara dengan tingkat emisi yang signifikan dan salah satu produsen energi fosil terbesar di dunia, memiliki tanggung jawab besar mendorong perjalanan dekarbonisasi yang relevan dan berdampak.

Dekarbonisasi adalah sebuah proses strategis untuk mengurangi jejak karbon dalam aktivitas operasional perusahaan dan merujuk pada serangkaian langkah untuk mengurangi atau menghilangkan emisi Gas Rumah Kaca (GRK), terutama karbon dioksida (CO₂), dari berbagai proses produksi, rantai pasok, hingga operasional harian perusahaan. Proses ini dapat dicapai melalui berbagai kegiatan, termasuk penggunaan energi terbarukan, peningkatan efisiensi energi, elektrifikasi sektor transportasi, pengembangan teknologi penangkapan dan penyimpanan karbon (*Carbon Capture and Storage/CCS*), serta penerapan kebijakan yang mendukung pengurangan emisi. Tujuan utama dekarbonisasi adalah menciptakan sistem bisnis yang lebih ramah lingkungan tanpa mengorbankan kinerja ekonomi.

Perjalanan dekarbonisasi dimulai dari membangun pemahaman dan kesadaran akan pentingnya praktik *Environmental, Social, dan Governance* (ESG). Karena itu, langkah pertama yang perlu dilakukan adalah membangun kesadaran dan pemahaman. Pemahaman yang kuat mengenai urgensi perubahan iklim dan pentingnya pengurangan emisi adalah fondasi dari setiap inisiatif keberlanjutan. Melalui berbagai program pelatihan, seminar, dan diskusi strategis, akan mendorong transformasi pola pikir dan membekali para pemangku kepentingan dengan pengetahuan yang relevan. Setelah tahap edukasi, perjalanan berlanjut dengan proses diagnosis dan asesmen kesiapan. SW Sustainability Center membantu perusahaan memahami posisi mereka saat ini, dimulai dari peta emisi, area yang berkontribusi paling besar terhadap karbon, hingga potensi perbaikan jangka pendek. Hasil asesmen ini menjadi dasar bagi penyusunan strategi dekarbonisasi yang realistis dan berdampak.

Strategi tersebut kemudian dirumuskan secara kolaboratif. SW Sustainability Center bekerja bersama klien untuk menyusun rencana aksi yang terintegrasi, lengkap dengan target emisi, langkah-langkah pengurangan, hingga integrasi praktik hijau ke dalam proses bisnis. Pendekatan ini dibuat *tailor-made* agar sejalan dengan kondisi, industri, dan visi jangka panjang masing-masing perusahaan. Setelah strategi disusun, langkah krusial berikutnya adalah melakukan pengukuran. Melalui pendekatan terstandarisasi, SW Sustainability Center membantu perusahaan mengukur emisi dan indikator ESG lainnya secara akurat. Hasil pengukuran ini menjadi dasar dalam menyusun laporan keberlanjutan yang sesuai dengan standar global, seperti GRI dan ISSB. Namun, laporan tidak berhenti pada penyusunan semata. Untuk memastikan kualitas dan kredibilitas laporan, layanan *assurance* berperan penting dalam membangun kepercayaan dari para pemangku kepentingan.

Dari sisi pendanaan, perjalanan dekarbonisasi diperkuat melalui pendekatan *sustainable finance*. SW Sustainability Center membantu klien terhubung dengan skema pembiayaan hijau, mulai dari *green loan* hingga *green investor*. Tidak hanya itu, peluang ekonomi yang lebih luas terbuka melalui keterlibatan dalam pasar karbon, termasuk perdagangan karbon, *carbon credit*, dan *carbon offset*. Dengan dukungan pendekatan *offshoring* dan solusi *ESG-as-a-service*, SW memastikan bahwa perusahaan dapat menjalankan seluruh inisiatif ini secara efisien dan berdampak. Semua langkah ini dilengkapi dengan pendekatan tata kelola, manajemen risiko, pengukuran dampak sosial (*Socio ROI*), hingga sistem penilaian dan pelaporan yang komprehensif.

Namun di balik semua tahapan tersebut, muncul satu pertanyaan penting: Bagaimana perusahaan bisa menavigasi proses dekarbonisasi yang kompleks ini dengan tepat dan terarah? Di sinilah peran dari pusat layanan dekarbonisasi menjadi krusial. Melalui Pusat Layanan Dekarbonisasi, SW Sustainability Center menyediakan pendekatan terpadu yang tidak hanya membantu perusahaan memahami dan mengelola emisi mereka, tetapi juga memastikan mereka dapat memenuhi harapan pemangku kepentingan, investor, dan regulator.

Perjalanan dekarbonisasi bukan hanya tentang kepatuhan, tetapi tentang keberlanjutan jangka panjang dan daya saing bisnis. Mari mulai langkah konkret menuju masa depan yang lebih bersih, lebih hijau, dan lebih bertanggung jawab. SW Sustainability Center hadir sebagai mitra strategis Anda dalam menjawab tantangan ini.

Dari integrasi anggota SW Internasional di Asia Tenggara, SW Indonesia membangun pusat pengembangan keberlanjutan dengan mengusung merek SW Sustainability Center. Partner dan tim keberlanjutan SW Sustainability Center menawarkan *offshoring* kepada klien-klien dan konsultan-konsultan keberlanjutan di negara lain, lintas benua. Penggunaan teknologi untuk pengukuran dan perbandingan, hingga penyusunan laporan keberlanjutan menjadi kunci untuk outcome yang benar-benar membantu perjalanan dekarbonisasi masyarakat global.

SW

SCAN BARCODE



Life at



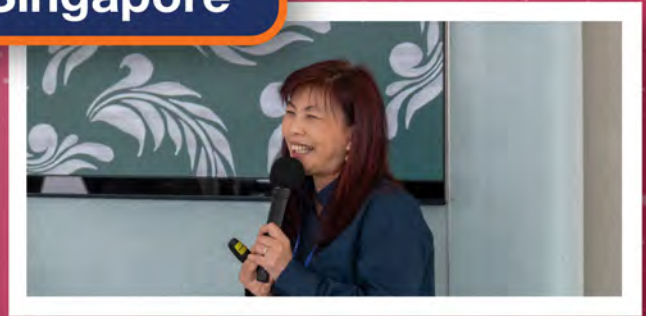
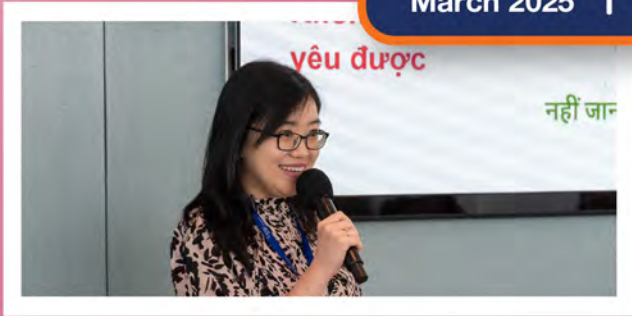
SW

INDONESIA

SW SOUTHEAST ASIA CONFERENCE 2025



06-07 | Pan Pacific Hotel,
March 2025 | **Singapore**





SW INDONESIA

Together in Blessings

Iftar Gathering with SW Indonesia



14
MARCH





CEO SW Indonesia Visit SW Thailand



Mint Indonesia

COLLECTIBLE COINS AND BANKNOTES

COMMEMORATIVE APOSTOLIC VISIT 2024





Catalyst for success

SW Sustainability Center

Green and Sustainability Governance



- ESG Readiness
- ESG Advisory
- ESG Measurement
- ESG Offshoring
- ESG Reporting
- ESG Assurance
- ESG Financing
- Carbon Trading

SW Indonesia @shinewing.indonesia sw-indonesia.com

Shan Shan
山山

Wei Wei
威威



TANGERANG	Unity Building 3rd Floor Jl. Boulevard Gading Serpong M5/21 15810	T. (+6221) 59999737
JAKARTA	UOB Plaza 34th Floor Jl. MH Thamrin Kav.8-10, Jakarta Pusat 10230	T. (+6221) 29932172
SURABAYA	Spazio Building 5th Floor Jl. Mayjen Yono Suwoyo Kav.3, Surabaya 60226	T. (+6231) 99141222



Trainee Development - Platinum



RECOGNISED EMPLOYER PARTNER



INSTITUTE OF SINGAPORE CHARTERED ACCOUNTANTS

Chartered Accountant SINGAPORE

Accredited Training Organisation