



# Singaporessa aloittavan yrityksen perustamisoppaan laatiminen Team Finlandille

Jenny Toivio

OPINNÄYTETYÖ  
Marraskuu 2020

Liiketalouden tutkinto-ohjelma

## TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Liiketalouden tutkinto-ohjelma

TOIVIO, JENNY

Singaporessa aloittavan yrityksen perustamisoppaan laatiminen Team Finlandille

Opinnäytetyö 54 sivua, joista liitteitä 19 sivua  
Marraskuu 2020

---

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön toimeksiantaja oli Suomen Singaporen-suurlähetystö ja sen Team Finland -vienninedistämisyksikkö. Opinnäytetyön tavoitteena oli tuottaa selkeä opas, josta löytyy olennaiset tiedot yritykselle, joka suunnittelee toiminnan käynnistämistä Singaporessa. Tietoja yritystoiminnan aloittamisesta on tarjolla useissa tietolähteissä, mutta Singaporen-suurlähetystö ja oppaan kumppanit Finnish Business Council Singapore ja Nordic Innovation House Singapore eivät olleet löytäneet yhtä tiivistä julkaisua.

Opinnäytetyöprojektin tuotoksena syntyi englanninkielinen ”Starting a business in Singapore” -opas. Opas on digitaalinen julkaisu, joka on tarkoitettu suomalaisille ja muille pohjoismaalaisille, jotka haluavat perustaa yrityksen tai liiketoimintaa Singaporeen. Opas on hyödyllinen työkalu Singaporen-suurlähetystölle ja oppaan kumppaneille, kun he ovat yhteydessä yritystoimintaa Singaporeen harkitsevien yritysten kanssa.

Opinnäytetyö oli kertaluontoinen tutkimus- ja toimitusprojekti, jonka toteutus- ja päättämisvaiheessa tehtiin laadullinen teemahaastattelu suomalaisille, jotka ovat itse perustaneet yrityksen tai olleet mukana yritystoiminnan aloittamisessa Singaporeen. Tutkimuskysymyksenä oli selvittää mitä tietoa yrityksen perustamisvaiheessa tarvitaan. Haastattelun tavoitteena oli saada palautetta oppaan aiheista ja selvittää, puuttuuko oppaasta jotain olennaista. Vastaukset sisälsivät kehitysehdotuksia ja yrittäjien kokemukseräisiä neuvoja, joista kolme lisättiin oppaaseen. Lisäksi vastausten perusteella oppaaseen lisättiin kappaleet Singaporen yrityskulttuurista ja Suomi-verkostoista. Yrityksen rekisteröintiä, palkkausta ja yritystukia koskevia tietoja täsmennettiin.

Suomen Singaporen-suurlähetystö päivittää oppaan kerran, jonka jälkeen oppaan kumppani Nordic Innovation House Singapore vastaa sen ylläpidosta. On tärkeää, että oppaassa esitetyt asiat ovat oikein ja ajan tasalla. Opasta voidaan päivittää myös, jos sen sisältöä halutaan laajentaa ja syventää. Sisällön syventämisen lisäksi oppaan ulkoasua voidaan jatkossa kehittää, esimerkiksi graafisen suunnittelun keinoja hyödyntämällä.

---

Asiasanat: kansainvälistyminen, perustamisopas, projekti, yritystoiminta

## **ABSTRACT**

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Tampere University of Applied Sciences  
Degree Programme in Business Administration

TOIVIO, JENNY

Preparing a guidebook to establish a company in Singapore for Team Finland

Bachelor's thesis 54 pages, appendices 19 pages  
November 2020

---

This functional thesis sponsor was the Finnish Embassy in Singapore and its Team Finland export promotion unit. The goal was to produce a clear guide with essential information for the establishment of a company in Singapore. Information about the establishment of a company was available in multiple sources, but one compact publication was not.

The outcome of this thesis is a "Starting a business in Singapore" guidebook, which is a digital publication for Finns and other Nordics, who are planning to start a business in Singapore. The partners of the guidebook are Finnish Business Council Singapore and Nordic Innovation House Singapore. This guidebook is a useful tool for the sponsor and the partners when they are in contact with companies considering business activities in Singapore.

The thesis was a one-off delivery project to the Finnish Embassy in Singapore. A qualitative interview was conducted for Finns who have established a company or participated in the starting of a business in Singapore.

The research question was to find out what information is needed at the starting up phase of a company. The purpose of the interview was to receive feedback on the guidebook and to find out whether the guidebook lacks any relevant information. The responses received were development suggestions and experience-based advice from the entrepreneurs, in which three of them were added to the guidebook. According to the development suggestions, information about Singapore's business culture and Finnish networks was added. Ambiguities related to company registration, wages, and business subsidies were corrected.

The guidebook will be updated once by the Finnish Embassy in Singapore, and after that, Nordic Innovation House Singapore will be responsible for updating it. The information presented in the guidebook must be correct and up to date. The guidebook content can be expanded and deepened. The appearance of the guidebook can be improved, with methods of graphic design in the future.

---

Key words: internationalization, guidebook, project, business establishment

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	6
	1.1. Opinnäytetyön taustatiedot ja tavoite .....	6
	1.2. Teoreettinen viitekehys ja rajaukset .....	7
2	TOIMEKSIANTAJAN ESITTELY.....	9
	2.1. Suomen suurlähetystö Singaporessa.....	9
	2.2. Team Finland .....	9
	2.2.1 Team Finland -palvelut .....	10
	2.2.2 Team Finland -verkosto .....	11
	2.2.3 Team Finland Singaporessa.....	11
3	YRITYKSEN KANSAINVÄLISTYMINEN.....	12
	3.1. Kansainvälistymisen syyt .....	12
	3.2. Kansainvälistymisen haasteet .....	12
	3.3. Kansainvälistyvä yritys .....	13
	3.3.1 Strateginen suunnitelma .....	14
	3.3.2 Operaatiomuodot.....	15
	3.3.3 Oma yksikkö kohdemaassa.....	15
4	TOIMINNALLINEN OPINNÄYTETYÖ PROJEKTINA .....	18
	4.1. Toiminnallinen opinnäytetyö.....	18
	4.2. Laadullinen tutkimus .....	19
	4.2.1 Haastattelu .....	20
	4.2.2 Teemahaastattelu.....	21
	4.3. Projektinhallinta.....	21
	4.3.1 Projektin valmistelu.....	22
	4.3.2 Projektin suunnittelu .....	22
	4.3.3 Projektin toteutus.....	23
	4.3.4 Projektin päättäminen.....	23
5	STARTING A BUSINESS IN SINGAPORE -OPPAAN LAATIMINEN .	24
	5.1. Oppaan yhteistyökumppanit ja jakelu.....	24
	5.2. Opasprojektin prosessikuvaus .....	25
	5.2.1 Valmistelu .....	26
	5.2.2 Suunnittelu .....	27
	5.2.3 Toteutus .....	27
	5.3. Teemahaastattelu .....	28
	5.3.1 Toteutus .....	29
	5.3.2 Tulokset.....	29
	5.3.3 Toimenpiteet.....	30

5.4. Päättäminen .....	31
6 POHDINTA .....	32
LÄHTEET .....	34
LIITTEET .....	36
Liite 1. Muistiinpanot 17.4. toimeksiantajan palautteesta .....	36
Liite 2. Teemahaastattelu 1. suomalaisen kauppakamarin jäsenyrityksille .....	37
Liite 3. Teemahaastattelu 2. valitulle kohderyhmälle .....	38
Liite 4. ”Starting a business in Singapore” -opas (16 sivua) .....	39

## 1 JOHDANTO

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön tuotoksena syntyi englanninkielinen ”Starting a business in Singapore” -yritysopas. Opas on tarkoitettu suomalaisille ja muille pohjoismaalaisille, jotka ovat perustamassa yrityksen tai liiketoimintaa Singaporeen. Oppaan on tarkoitus palvella myös kaikkia muita, jotka kaipaavat tietoja yrityksen perustamisesta Singaporeen. Opas on digitaalinen julkaisu, joka on saatavilla Suomen Singaporen-suurlähetystön verkkosivuilla ja oppaan kumppanien Finnish Business Council Singaporen ja Nordic Innovation House Singaporen kanavissa.

Opinnäytetyön toimeksiantaja toimi Suomen Singaporen-suurlähetystö ja sen Team Finland -vienninedistämisyksikkö. Projektin yhteyshenkilönä ja mentorina toimi Suomen Singaporen-suurlähetystössä työskentelevä Team Finland -erityisasiantuntija Riku Mäkelä.

Opinnäytetyö koostuu kertaluontoisen tutkimus- ja toimitusprojektin tuotoksena syntyneestä oppaasta ja kirjallisesta opinnäytetyöraportista. Opas on toteutettu osana opinnäytetyöntekijän korkeakouluharjoittelua Suomen Singaporen-suurlähetystössä. Opas valmistui harjoittelun aikana ja julkaistiin 20.8.2020 Singaporessa, jonka jälkeen sitä on jo jaettu kohderyhmälle.

### 1.1. Opinnäytetyön taustatiedot ja tavoite

Singapore on Kaakkois-Aasian isoin kauppakumppani Suomelle ja EU:lle. Singaporessa asuu noin 1000 suomalaista ja maassa on noin 180 rekisteröityä yritystä, jotka ovat suomalaisyritysten tai suomalaisten omistamia. (Kahdenväliset suhteet, Suomen suurlähetystö Singapore.) Yritystoiminnan kannalta Singaporen vahvuuksia ovat muun muassa maan hyvä infrastruktuuri, avoin talous, suotuista yritysverotus, matala korruptio, englantia puhuva ja korkeasti koulutettu väestö sekä hyvät yhteyden alueen muihin maihin. Ei siis ihme, että monet suomalaiset ja muut pohjoismaalaiset yritykset pyrkivät Kaakkois-Aasian markkinoille Singaporen kautta. (Singapore Economic Development Board.)

Suomen Singaporen-suurlähetystö ja sen Team Finland -erityisasiantuntija, Singaporen suomalainen kauppakamari (*Finnish Business Council Singapore*) ja Pohjoismaiden yhteinen Nordic Innovation House Singapore ovat verkostoituneet alueella suomalaisten ja pohjoismaalaisten yritysten kanssa. Ne ovat yhteydessä myös yrityksiin, jotka ovat kiinnostuneita toiminnan aloittamisesta Singaporessa ja tarjoavat markkinoille tuloa tukevia palveluita. Toimintaa suunnittelevat yritykset ja yrittäjät kaipaavat usein lisätietoja Singaporessa toimimisesta.

Suomen Singaporen-suurlähetystö ja oppaan kumppanit ovat etsineet julkaisua, josta olisi mahdollista löytää kerralla yrityksen perustamisen perustiedot. Tietoja yritystoiminnasta on tarjolla runsaasti eri tietolähteissä, mutta yhtä riittävän monipuolista tietopakettia aloittavalle yritykselle ei ole löytynyt. Tästä syntyi tarve oppaan teolle. Ajatus oppaan teosta ehti olla vireillä Suomen Singaporen-suurlähetystöllä ja kumppaneilla neljä vuotta, ennen tämän opasprojektin käynnistymistä.

Opinnäytetyön tavoitteena oli tuottaa selkeä ja tiivis opas, josta löytyy olennaiset tiedot yritykselle, joka suunnittelee toiminnan käynnistämistä Singaporessa. Oppaan pääkohderyhmänä ovat suomalaiset ja pohjoismaalaiset pk-yritykset (pienet ja keskisuuret), mutta opas soveltuu kaikille, jotka kaipaavat tietoa yrityksen perustamisesta Singaporeen. Tämän vuoksi opas kirjoitettiin englannin kielellä.

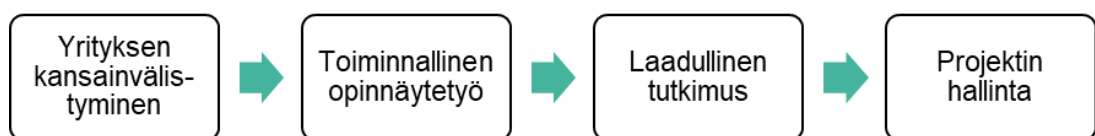
## **1.2. Teoreettinen viitekehys ja rajaukset**

Tämä opinnäytetyöraportti etenee toimeksiantajan esittelyn jälkeen opinnäytetyöprojektia tukevaan teoriataustaan ja käytettyihin menetelmiin. Teoreettinen viitekehys koostuu yrityksen kansainvälistymiseen liittyvästä teoriataustasta, laadullisesta tutkimuksesta, toiminnallisen opinnäytetyön teoriataustasta ja projektin hallintaan liittyvistä taustatiedoista. Opinnäytetyöraportin empiirisessä osuudessa kuvataan opinnäytetyön tuotoksen, eli ”Starting a business in Singapore” -oppaan laatiminen. Valmis opas on tämän opinnäytetyöraportin viimeisenä liitteenä. (liite 4).

Opinnäytetyön tutkimuskysymyksenä oli selvittää miten suomalaisia ja pohjoismaalaisia yrityksiä voidaan opastaa Singaporen markkinoille, minkälaisista tiedoista olisi heille alkuvaiheessa hyötyä ja missä muodossa tietoa tulisi tuottaa heille. Vastauksia kysymykseen on haettu tutustumalla kansainvälistymistä koskevaan teorian tietoon, perehtymällä vastaaviin oppaisiin ja tekemällä kaksi teemahaastattelua valitulle kohderyhmälle.

Kansainvälistyminen käsitellään rajatusti. Kansainvälistyminen käsitellään toimintaa suunnittelevan tai aloittavan yrityksen näkökulmasta, mikä vastaa opinnäytetyön tuotoksena olevan oppaan sisältöä ja tarkoitusta. Kansainvälistyvän yrityksen operaatiomuodoista käsitellään oman toimintayksikön perustamista kohdemaahan, koska sitä käsiteltiin myös ”Starting a business in Singapore” -oppaassa tarkemmin. Muut operaatiomuodot ovat mainittu, mutta niiden syvämpi tarkastelu on rajattu opinnäytetyöstä pois.

Laadullista tutkimusta käsittelevässä teoriaosuudessa käydään läpi tyypillisimmät tiedonkeruumenetelmät, joista tarkimmin haastattelu. Haastattelun yksi muoto on teemahaastattelu, jota käytettiin palautteen keruumenetelmänä oppaan toteutusvaiheessa. Tästä syystä menetelmää käsitellään teoriaosuudessa enemmän. Alla oleva kuvio havainnollistaa opinnäytetyön teoreettista viitekehystä ja aiheiden käsittelyjärjestystä.



KUVIO 1. Teoreettinen viitekehys



## 2 TOIMEKSIANTAJAN ESITTELY

### 2.1. Suomen suurlähetystö Singaporessa

Suomen Singaporen-suurlähetystö edistää Suomen ja suomalaisten etuja Singaporessa. Suurlähetystössä hoidetaan poliittisten ja viranomaistehtävien lisäksi vienninedistämistä. Suurlähetystö edistää Suomen elinkeinoelämän asioita, suomalaisyritysten vientiä ja kansainvälistymistä sekä tutkimuslaitosten välistä koulutus- ja tutkimusyhteistyötä. Suurlähetystö pyrkii lisäämään Suomen näkyvyyttä ja välittämään tietoa Suomesta singaporelaisille. (Edustuston tehtävät, Suomen suurlähetystö Singapore.)



Embassy of Finland  
Singapore

KUVA 1. Suomen Singaporen-suurlähetystön logo (Ulkoministeriö kuvapankki)

### 2.2. Team Finland

Team Finland on julkisten toimijoiden verkosto, joka tarjoaa kansainvälistymispalveluita suomalaisyrityksille. Team Finland -verkostoon kuuluvat ulkoministeriö, opetus- ja kulttuuriministeriö, työ- ja elinkeinoministeriö, Patentti- ja rekisterihallitus, Business Finland, Finnvera, elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus, Teknologian tutkimuskeskus, Suomen Teollisuussijoitus, Suomalais-ruotsalainen kauppakamari, Suomalais-venäläinen kauppakamari, Finnpartnership, Finnfund sekä Suomen kulttuuri- ja tiedeinstituutti. (Tietoa Team Finlandista, Team Finland.)

Team Finland -verkosto tarjoaa yrityksille keinoja päästä kansainvälisille markkinoille. Kansainvälistymisen edistämisen lisäksi sen tehtävänä on myös vahvistaa Suomen maakuvaa ja edistää Suomeen suuntautuvia investointeja. Verkoston toimijat tarjoavat rahoitus- ja asiantuntijapalveluita kansainvälistyville ja kasvuhakuisille suomalaisyrityksille. (Tietoa Team Finlandista, Team Finland.)



KUVA 2. Team Finland -logo (Team Finland kuvapankki)

### **2.2.1 Team Finland -palvelut**

Team Finland -verkoston palveluita ovat muun muassa kansainvälistymisneuvonta ja kansainvälistymistä edistävät rahoituspalvelut, verkostoitumista ja osaamista edistävät palvelut, neuvonta kaupan esteiden purussa, delegaatiovierailujen järjestäminen sekä neuvonta kohdemarkkinoista ja niiden toimintaympäristöistä. Näiden palveluiden lisäksi verkosto pyrkii kasvattamaan Suomeen ulkomailta suuntautuvia investointeja ja edistää Suomeen suuntautuvaa matkailua. Verkosto pyrkii myös houkuttelemaan ulkomaisia osaajia Suomeen ja näin vahvistamaan osaamista Suomessa. (Tietoa Team Finlandista, Team Finland.)

Team Finland -verkoston toiminnan ytimessä on viennin edistäminen ja erityisesti pk-yritysten kansainvälisen kasvun tukeminen. Palveluita tarjotaan kuitenkin kaikille kansainvälistä liiketoimintaa suunnitteleville, kehittäville ja laajentaville yrityksille. (Team Finland strategia 2019.)

## 2.2.2 Team Finland -verkosto

Maailmanlaajuista Team Finland -verkostoa edustaa yli 80 tiimiä. Tiimit kokoavat yhteen eri alueilla toimivat Suomen viranomaiset ja muut keskeiset Suomi-toimijat. Ulkoministeriö ja Business Finland ohjaavat Team Finland -ulkomaanverkoston toimintaa. Kohdemaassa toimintaa johtaa edustuston päällikkö. (Team Finland -toiminta, Ulkoministeriö.)

Team Finland -toimijat seuraavat toiminta-alueensa markkinoita ja tarjoavat maakohtaisia tietoja markkinatilanteesta ja liiketoimintaympäristön muutoksista. Lisäksi verkosto etsii tietoja liiketoimintaympäristön mahdollisuuksista suomalaisyrityksille ja pyrkii yhdistämään suomalaisyrityksiä markkina-alueen mahdollisuuksiin. (Market Opportunities, Team Finland.)

Opetus- ja kulttuuriministeriön ja ulkoministeriön perustama Team Finland Knowledge -verkosto edistää korkeakoulutuksen sekä tutkimuksen kansainvälistymistä. Team Finland Knowledge -verkoston tehtävänä on tehdä Suomesta houkuttelevampi kansainvälisille osaajille. Verkosto vahvistaa opiskelija, tutkija- ja henkilöstöliikkuvuutta sekä edesauttaa koulutusosaamisen liittyvien innovaatioiden vientiä. (Team Finland Knowledge -verkosto, Opetus- ja kulttuuriministeriö.)

## 2.2.3 Team Finland Singaporessa

Suomen Singaporen-suurlähetystö koordinoi Singaporen Team Finland toimintaa yhteistyössä Singaporen suomalaisen kauppakamarin kanssa. Singaporen Team Finland -yhteyshenkilöihin kuuluvat edustuston päällikkönä toimiva suurlähettiläs, Team Finland -erityisasiantuntija, Team Finland Knowledge -erityisasiantuntija ja Singaporen suomalaisen kauppakamarin edustaja. (Team Finland -verkosto, Suomen suurlähetystö Singapore.)

### **3 YRITYKSEN KANSAINVÄLISTYMINEN**

Markkinoiden yhdistyminen ja toimijoiden kansainvälistyminen lisääntyvät kiihtyvällä tahdilla. Yritystoiminta on monipuolistunut perinteisestä vientitoiminnasta kohti laajempaa kansainvälistymistä. Yhä useammat yritykset ovat tilanteessa, jossa kotimaanmarkkinat eivät kasva ja kasvua etsitään kansainvälisiltä markkinoilta. (Äijö 2008, 15.)

#### **3.1. Kansainvälistymisen syyt**

Yrityksen kansainvälistymisen syyt voivat olla moninaiset. Syy voi olla esimerkiksi kotimaan rajalliset mahdollisuudet, jolloin uusia mahdollisuuksia ja asiakkaita on etsittävä uusilta markkina-alueilta. Syinä voivat olla kilpailun kiristyminen kotimaassa tai ulkoinen impulssi, jolloin ulkomaalainen asiakas haluaa ostaa yrityksen tuotteita. Kansainvälistymiseen voi johtaa myös pyrkimys pidentää tuotteen elinkaarta uusilla markkinoilla tai tasata kotimaassa esiintyvää kausivaihtelua. (Kananen 2010, 11–14.) Kansainvälistyminen voi olla myös luonnollista jatkumoa yrityksen toiminnalle ja sen kasvu- ja kehitysstrategialle. Pitkällä aikavälillä kansainvälistymisen syyt voidaan kiteyttää yhteen syyhyn: yrityksen tuloksen ja kasvun turvaamiseen (Äijö 2008, 39).

#### **3.2. Kansainvälistymisen haasteet**

Liiketoimintaympäristö aiheuttaa yrityksille erilaisia uhkia ja mahdollisuuksia. Uhat ja mahdollisuudet tulee tunnistaa ja huomioida ennen lopullista kansainvälistymispäätöstä, koska ne vaikuttavat operaatiomuodon valintaan. Uhkatekijöitä voidaan analysoida riskianalyyysillä, jossa riskit selvitetään ja jaetaan maariskeihin sekä kaupallisiin riskeihin. (Karhu 2002, 14.)

Kaupallinen riski voi olla asiakkaan tai kauppakumppanin kyvyttömyys suoriutua maksuista ja muista velvoitteista. Maariskeihin kuuluvat poliittiset riskit ja tapahumariskit. Poliittisilla riskeillä tarkoitetaan kohdemaan yhteiskunnallisia oloja

sekä maan poliittisten päätösten seurauksia. Tapahtumariskit ovat maan vakiintumattomista olosuhteista aiheutuvia riskitekijöitä. (Karhu 2002, 14–15.)

Myöhemmin yritys voi kohdata markkinoille pääsyn esteitä ja haasteita. Näitä voivat olla kontaktien puute, kokemattomuus, kaupan- ja investoinnin esteet, korkeat kustannukset sekä tiedonpuute asiakkaista, kilpailijoista ja lainsäädännöstä. Haasteita aiheuttaa myös yrityksen tuntemattomuus uudella markkina-alueella. (Äijö 2001, 17–18.)

Vientitoiminnan rajaesteet voidaan jakaa keinotekoisiiin ja luonnollisiin esteisiin. Keinotekoisilla esteillä tarkoitetaan valtioiden luomia maahantuonnin esteitä kuten kiintiöitä, tulleja, määräyksiä ja säädöksiä. Luonnollisilla esteillä tarkoitetaan maan kulttuuriin, tottumuksiin, tapoihin ja sijaintiin liittyviä tekijöitä. Kulttuurilliset tekijät vaikuttavat kulutustavaramarkkinoilla enemmän kuin teollisuustuotemarkkinoilla. Kulttuurien vaikutukset tulevat näkyviin viimeistään kaupantekoprosessissa. (Kanasen 2010, 19–22.)

### **3.3. Kansainvälistyvä yritys**

Kansainvälisen toiminnan aloittaminen vaatii yritykseltä voimavaroja ja valmiuksia toimia uudella markkina-alueella. Yrityksellä on oltava riittävästi tietoa kohdemaasta, sen asiakaskunnasta ja toimintakulttuurista, kauppatavoista, lupa- ja sopimusasioista sekä maan lainsäädännöstä. Yrityksellä tulisi olla näkemystä myös markkinoiden kehityksestä ja siitä, mikä yrityksen pitkän tähtäimen tavoite on. (Selin 2004, 11.)

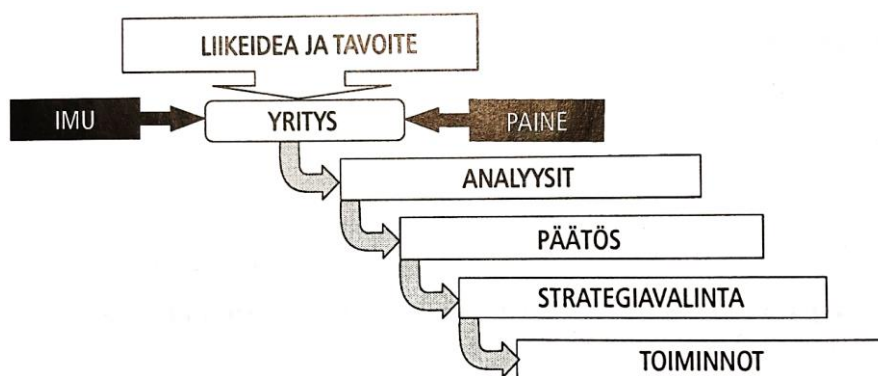
Ennen lopullista kansainvälistymispäätöstä ja operaatiomuodon valintaa, yrityksen on arvioitava kriittisesti sen kansainvälistymisen edellytyksiä. Punnittavia tekijöitä ovat esimerkiksi taloudelliset valmiudet (mm. kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius), kielitaito, henkilöstöressit, yrityskulttuuri, yrityksen kansainvälinen kokemus, markkinointitaidot, tuotannon ja toiminnan kustannustehokkuus sekä tuotteen laatu ja sen sopivuus kohdemarkkinoille. (Karhu 2002, 19; Äijö 2001, 15.)

### 3.3.1 Strateginen suunnitelma

Kansainvälistyminen voidaan määritellä yrityksen strategiseksi päätökseksi, joka vaatii strategista suunnittelua. Strategisen suunnittelun tehtävänä on selvittää, miten yritys voi suhteuttaa toimintaa asiakkaisiin, kilpailijoihin, resursseihin ja muihin ympäristötekijöihin. (Vahvaselkä 2009, 19.)

Kansainvälisen toiminnan suunnitelma koostuu useista eri strategioista. Näitä ovat: markkinoille menostrategia, markkinointistrategia, tuotantostrategia, henkilöstöstrategia ja rahoitusstrategia. Kansainvälisen toiminnan strategisessa suunnitelmassa on käytävä ilmi kansainvälistyvän yrityksen toiminta-ajatus ja visio, kohdemaan ja tuotteen/palvelun valinta, kansainvälistymisen päämäärät ja tavoitteet, yrityksen resurssit, toimintabudjetti, operatiivinen suunnitelma ja suunnitelman toteutus sekä sen seuranta. (Äijö 2001, 52, 57, 73.)

Taustatutkimukset ja analyysit tukevat suunnittelua. Hyödyllisiä tutkimuksia ovat yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia sekä ympäristön mahdollisuuksia ja uhkia analysoiva SWOT-analyysi, asiakas- ja kilpailija-analyysi, trendianalyysi, oman yrityksen yritysanalyysi, ympäristöanalyysi ja markkinoiden alustava kartoitus. Markkinoiden perusteellinen analyysi on tarpeen, kun kohdemarkkina on valittu. Mikäli yritys harkitsee laaja-alaista kansainvälistä toimintaa, sen on hankittava yksityiskohtaiset tiedot kaikista tuotanto-, rahoitus-, henkilöstö- ja markkinointistrategiaan vaikuttavista tekijöistä. (Äijö 2008, 84.)



KUVIO 2. Kansainvälistymisen taustatekijät (Karhu 2002, 19)

### 3.3.2 Operaatiomuodot

Operaatiomuodoilla tarkoitetaan kansainvälisen jakelujärjestelmän vaihetta, jolloin tuote tulee saada vientimaasta tuontimaahan. Operaatiomuotoja ovat vienti (välitön, suora ja epäsuora), ulkomainen lisensointi, franchising ja sopimusvalmistus, oma yksikkö kohdemaassa, ulkomainen yhteisyritys ja ulkomaiset yhteistyösopimukset. (Kananen 2010, 44–45.)

Operaatiomuodon valintaan vaikuttavat monet tekijät, eikä sen valintaan ole olemassa yleistä valintamallia. Valintaan vaikuttavat yritystekijät, markkinatekijät, tuotetekijät ja operaatiomuotojen ominaispiirteet. Valintaan vaikuttavia yritystekijöitä ovat muun muassa yrityksen koko ja taloudellinen tilanne, resurssit, kokemus, pitkän aikavälin tavoite ja yrityksen kilpailuedut. Markkinatekijöitä ovat markkinoiden potentiaali, markkinoiden fyysinen etäisyys, kaupan ja investoinnin esteet sekä kilpailun määrä alalla. Valintaan vaikuttavia tuotetekijöitä ovat hinta, tuotteet ainutlaatuisuus ja ominaisuudet, teollisoikeudellinen suoja ja tuotteen teknisyyden aste sekä huollon tarve. (Äijö 2001, 88.)

Perehtymisen, taustatutkimusten ja strategisen suunnittelun jälkeen yrityksen johto vertaa operaatiovaihtoehtoja ja valitsee sen, joka sopii parhaiten yrityksen kilpailuedun hyödyntämiseen ja mahdollistaa asetettujen päämäärien sekä yrityksen tavoitteiden saavuttamisen. (Äijö 2001, 89.)

### 3.3.3 Oma yksikkö kohdemaassa

Ulkomaisen yksikön perustamisella tarkoitetaan fyysisen läsnäolon aloittamista kohdemaan markkinoilla. Ulkomaisen yksikön perustamismuotoja ovat sivukonttori ja tytäryritys. Yksikkö voidaan myös perustaa yhteistyöyrityksenä (*joint venture*) ulkomaisen partnerin kanssa. (Äijö 2001, 99.)

Ulkomainen yksikkö on usein luonnollinen jatke yrityksen vientitoiminnalle, joka on kasvanut kohdemaassa riittävälle tasolle. Syynä yksikön perustamiselle voivat olla myös kohdemaan tuontirajoitukset ja korkeat tullit. (Kananen 2010, 72.)

Jos viennistä siirrytään oman yksikön perustamiseen, on arvioitava, onko yrityksen valmiudet riittävällä tasolla, jotta perustaminen on kannattavaa. Arvioitavia asioita ovat muun muassa yrityksen markkinointitaidot, yrityksen kyky rakentaa omaa jakeluverkostoa ja onko yrityksellä riittävä myynnin volyyymi. (Äijö 2001, 99–101.)

Yksikön perustaminen on investointi, jonka edellytyksenä on usein riittävän tuotokynnyksen ylittäminen, koska kyseinen operaatomuoto aiheuttaa kiinteitä kustannuksia, jotka yrityksen on katettava ennen voittojen saantia. Toinen edellytys perustamiselle on se, että yrityksellä on riittävästi kokemusta ja tietoa markkina-alueesta, jotta se pystyy hoitamaan vientiä vaativamman toimintatavan kohdemaassa. (Äijö 2008, 196–197.)

Perustamismotiivit voidaan jakaa toiminnallisiin ja taloudellisiin. Toiminnallisia motiiveja ovat esimerkiksi markkinaosuuksien valtaaminen ja suurempien voittojen saavuttaminen, kaupan rajoituksista vapautuminen ja suotuisamman yritysympäristön hyödyntäminen, kokemusten hankkiminen, tuotevalikoiman parantaminen sekä uuden teknologian hyödyntäminen. Taloudellisia motiiveja ovat puolestaan verosuunnittelun luomien mahdollisuuksien laajentaminen ja yrityshoukuttimien hyödyntäminen. (Karhu 2002, 264–265.)

### **Sivukonttori ja tytäryritys**

Sivukonttorin tehtävä on tukea ja edistää kotimaassa olevan yrityksen liiketoimintaa. Konttori on juridisesti erottamaton osa emoyhtiötä ja emoyhtiö vastaa sen sopimuksista ja velvoitteista. Emoyhtiöllä on valtaa ohjata sivukonttorin toimintaa. (Karhu 2002, 253.)

Toinen vaihtoehto ulkomaiselle yksikölle on yrityksen oma tytäryritys, joka on sijaintimaahan rekisteröity yhtiö. Taloudellinen ja juridinen vastuu on rajoitettua tytäryrityksen ja emoyhtiön välillä. Tytäryrityksellä on oma kirjanpito ja se toimii kohdemaan säädösten sekä lakien mukaisesti. Kummatkin perustamismuodot edellyttävät kohdemaan markkinoihin sitoutumista ja markkinoilta on saatava riittävästi myyntiä, jotta yksikköön investointi kattaisi siitä aiheutuvat kustannukset. (Kananen 2010, 72–73; Äijö 2001, 99.)



Perustamismuotojen etuja ja haittoja verrataan usein toisiinsa ja vientitoimintaan. Vientiin verrattuna ulkomaisen yksikön etuna on se, että yritys saa suoraa informaatiota markkinoilta ja pystyy reagoimaan muutoksiin nopeammin. Yrityksen on myös helpompaa luoda paikallinen imago, vahvistaa asiakkaiden luottamusta ja optimoida markkinointia. (Karhu 2002, 269.)

Sivukonttorin perustaminen ja purkaminen on edullisempaa ja helpompaa kuin tytäryrityksen, eikä sivukonttorille ole minimipääomavaatimusta. Tytäryrityksen edut koskevat autonomisemman vastuun lisäksi verotuksen helpompaa optimointia. Etuna on myös mahdollinen veroapu, yritystuet ja julkiset avustukset, jotka ovat yleensä tarjolla vain paikallisille yhtiöille. (Äijö 2008, 198–200.)

Ulkomaille perustettavan yksikön yleisiä haittoja ovat korkeat kiinteät kustannukset ja perustamiskustannukset. Yksikön perustaminen on myös riskipitoisempaa, vaikeampaa ja vähemmän joustavaa kuin vientitoiminta. Haittaa voi aiheuttaa, jos yksikön perustamisen jälkeen menetetään aiempien vientiedustajien mukana kokemusta ja verkostoja. Kohdemaan paikallinen kontrolli ja rajoitukset voivat myös aiheuttaa erilaisia haittoja toiminnalle. (Äijö 2008, 197–199.)

## 4 TOIMINNALLINEN OPINNÄYTETYÖ PROJEKTINA

Tässä toiminnallisessa opinnäytetyössä laadittiin aloittavan yrityksen perustamisopas kertaluontoisena tutkimus- ja toimitusprojektina. Projektin aikana hyödynnettiin projektinhallinnan menetelmiä, minkä vuoksi tässä kappaleessa käydään projektiin liittyviä teorianäytetyö läpi.

Opinnäytetyön tutkimuskysymyksenä oli selvittää mitä tietoa yrityksen perustamisvaiheessa tarvitaan. Opinnäytetyöprojektin toteutusvaiheessa oppaasta kerättiin palautetta kaksi kertaa laadullisen tutkimustavan teemahaastattelumenetelmällä. Laadullinen tutkimus ja teemahaastattelumenetelmä olivat tärkeitä palautteenkeruun ja tutkimuskysymyksen kannalta. Näin ollen myös ne käydään tässä kappaleessa läpi.

Opinnäytetyöraportin viidennessä kappaleessa kuvataan oppaan laatiminen, mutta ennen sitä käydään läpi projektinhallintaa, laadullista tutkimusta ja toiminnalliseen opinnäytetyöhön liittyvää tieto- ja teoriataustaa.

### 4.1. Toiminnallinen opinnäytetyö

Toiminnallisen opinnäytetyön tuotoksena on aina jokin konkreettinen tuote, kuten esimerkiksi ohjeistus, tietopaketti, portfolio tai tapahtuman tuottaminen. Lopullisen tuotoksen toteutustapaa valittaessa on tärkeää miettiä, mikä palvelee tuotoksen kohderyhmää parhaiten. (Vilka & Airaksinen 2003, 51.)

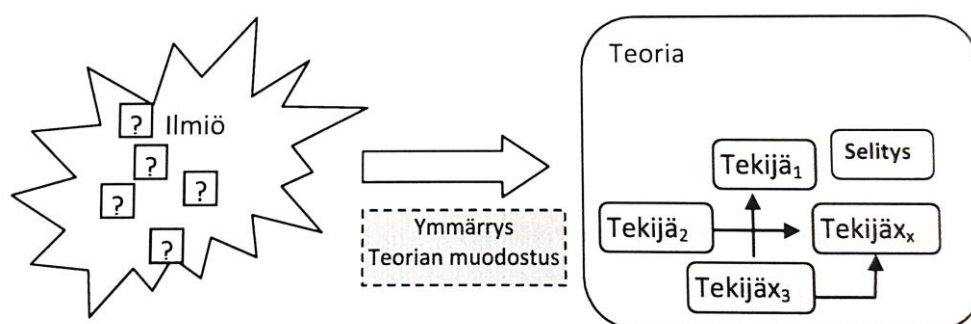
Toiminnallisessa opinnäytetyössä projektin työprosessi muutetaan opinnäytetyöraportiksi. Raportissa tulee selvittää mitä, miksi ja miten projektia on tehty, millainen työprosessi on ollut ja millaisiin tuloksiin on päädytty. Raportin lisäksi toiminnalliseen opinnäytetyöhön kuuluu itse tuotos, joka on usein kirjallinen. (Vilka & Airaksinen 2003, 65.)

Tutkimuskäytäntöjä käytetään väljemmässä merkityksessä kuin tutkimuksellisissa opinnäytetöissä. Toiminnallisissa opinnäytetöissä tutkimusta käytetään lähinnä selvitystyössä ja tiedonhankinnan apuvälineenä. (Vilka & Airaksinen 2003, 57.)

## 4.2. Laadullinen tutkimus

Laadullinen, eli kvalitatiivinen tutkimus, on tutkimusta, jonka avulla pyritään löydöksiin ilman tilastollisia menetelmiä tai muita määrällisiä keinoja. Laadulliselle tutkimukselle tunnusomaista on se, että siinä käytetään sanoja ja lauseita, kun taas määrällinen, eli kvantitatiivinen tutkimus, perustuu tilastoitaviin yksiköihin. (Kananen 2014, 18; Strauss & Corbin, 1990, 17–19.)

Laadullisella tutkimuksella pyritään saavuttamaan kokonaisvaltainen ymmärrys tutkittavasta kohteesta ja löytämään vastauksia siihen, mistä ilmiössä on kyse. Laadullisella tutkimuksella voidaan saada tutkittavasta kohteesta syvälinen näkemys, mutta tutkimus kohdistuu usein vain muutamaaan havaintoyksikköön, jotka voidaan tutkia perusteellisesti. Laadullisella tutkimuksella saadut vastaukset eivät mahdollista yleistämistä, sillä tulokset pätevät vain tutkittavassa kohdetapauksessa. (Kananen 2014, 17–18.)



KUVIO 3. Kvalitatiivinen ja kvantitatiivinen tutkimus. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa pyritään löytämään ilmiölle selitys. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa tekijät tunnetaan ja teoriaa sovelletaan ilmiöön. (Kananen 2014, 25)

Laadullisessa tutkimuksessa aineiston kokoon, eli tutkimuksen osallistuvien määrään, on hyvä kiinnittää huomiota. Se ei kuitenkaan ole ratkaisevassa asemassa, koska laadullisessa tutkimuksessa tärkeämpää on se, että henkilöt, joilta tietoa kerätään, tietävät tutkittavasta aiheesta riittävästi tai heillä on oma-kohtaista kokemusta siitä. Vastaajien valikointi tulee olla harkittua ja tarkoituksenmukaista. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 85–86.)

Yleisimpiä tiedonkeruumenetelmiä ovat havainnointi, haastattelut, eri dokumentteihin perustuva tieto ja kyselyt. Menetelmiä voidaan käyttää myös rinnakkain ja eri tavoin yhdistellen riippuen tutkittavasta ilmiöstä ja tutkimusresursseista. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 71.)

#### 4.2.1 Haastattelu

Haastattelutavat voidaan jakaa strukturoituun, puolistrukturoituun ja strukturoimattomaan haastatteluun. Haastattelut voivat kestää muutamasta minuutista useisiin päiviin. Teemahaastattelu, eli puolistrukturoitu haastattelu, on lähellä strukturoimatonta syvähaastattelua. Teemahaastattelussa edetään keskeisten teemojen ja niihin liittyvien kysymysten varassa, kun taas syvähaastattelu on keskustelunomainen avoin haastattelu. Strukturoitu haastattelu toteutetaan yleensä jäseneltynä lomakehaastatteluna, jossa kysymykset ja niiden järjestys on kaikille vastaajille sama. (Metsämuuronen 2006, 112, 114, 115.)

	<b>Lomakehaastattelu</b>	<b>Teemahaastattelu</b>	<b>Avoin haastattelu</b>
<b>Kysymysten muotoilu</b>	kiinteä	suosituskysymyksiä	vapaa
<b>Kysymysalue</b>	tiukasti määritelty	pääpiirteissään määritelty	vapaa
<b>Vastaajien määrä</b>	suuri	melko pieni	pieni
<b>Kustannukset/yksikkö</b>	pienet	suurehkot	suurehkot
<b>Työmäärä analyysivaiheessa</b>	melko pieni	suuri	suuri
<b>Tutkijan paneutuminen</b>	voi olla pieni	aina suuri	aina suuri
<b>Saatu tieto</b>	pinnallista	syvää	syvää

TAULUKKO 1. Haastattelutapojen valinta (Metsämuuronen 2006, 115)

### 4.2.2 Teemahaastattelu

Teemahaastattelu on toimiva tutkimusmenetelmä toiminnallisessa opinnäyte-työssä, kun tavoitteena on kerätä tietoa valikoidusta teemasta (Vilkkä & Airaksinen 2003, 63). Teemahaastattelua sovelletaan myös asiantuntijahaastatteluissa, kun asiantuntijoita halutaan haastatella tietojen ja näkemysten vuoksi, joita heillä oletetaan olevan tutkittavasta asiasta (Hyvärinen, Nikander & Ruusu-vuori 2017, 218).

Metodologisesti teemahaastattelussa korostetaan ihmisten tulkintoja ilmiöstä. Olennaista teemahaastattelussa on löytää merkityksellisiä vastauksia tutkimuk-sen tarkoitukseen nähden. Teemahaastattelun etukäteen valikoidut teemat ja pääpiirteittäin määritellyt kysymykset perustuvat tutkimuksen viitekehykseen, eli siihen, mitä tutkittavasta ilmiöstä tiedetään jo. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 75.)

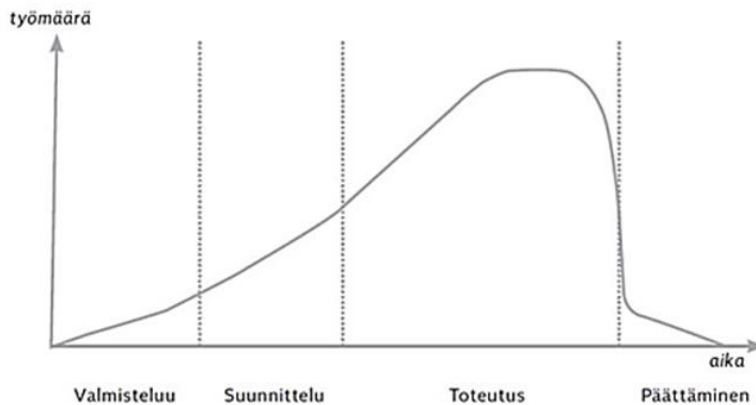
Teemahaastattelulle ominaista on, että vastaajien määrä on melko pieni, mutta saatu tieto on syvää. Teemahaastattelu vaatii aina tutkijan huolellista paneutu-mista haastatteluun ja sen aiheeseen. Työmäärä ja sen vuoksi myös kustan-nukset voivat olla suurehkot. (Metsämuuronen 2006, 114–115.)

### 4.3. Projektinhallinta

Lähtökohtaisesti projektin käynnistämisen taustalla on se, että sen tuotokselle on tietty tarve. Erilaisia projekteja voivat olla esimerkiksi tuotekehitysprojekti, tutkimusprojekti, tietojärjestelmäprojekti, toiminnan kehittämisprojekti, toimitus-projekti ja investointiprojekti. Projektit koostuvat useimmiten neljästä vaiheesta, joita ovat valmistelu, suunnittelu, toteutus ja projektin päättäminen. (Mäntyneva 2016, 11, 15.)

Projekteille tunnusomaista on se, että ne ovat kertaluontoisia suorituksia, joille on asetettu selkeä tavoite. Hyvin tehty projektisuunnitelma edesauttaa asetetun päämäärän saavuttamisessa. Onnistuneille projekteille ominaista on, että pro-jektin tavoite ja perustehtävät ovat pysyneet selkeinä koko projektin ajan. (Män-tyneva 2016, 9–10.)

Tässä opinnäytetyössä tuotettiin toimeksiantajalle opas, mutta oppaan lisäksi toimitusprojekti voi olla myös esimerkiksi tuotteen, palvelun tai ratkaisun toimitus asiakkaalle (Mäntyneva 2016, 11). Toimitusprojektin ja sen loppuasiakkaan kannalta on tärkeää, että projekti toteutetaan aikataulussa ja lopputulos on laadukas sekä kannattava asiakkaalle (Pelin 2011, 34).



KUVIO 4. Esimerkki projektin elinkaaren vaiheista ja työmäärästä (Mäntyneva 2016, 16)

#### 4.3.1 Projektin valmistelu

Projekti alkaa valmisteluvaiheella, jolloin projektin tarve on tunnistettu ja se osaltaan määrittelee projektin päämäärää ja laajuutta. Valmisteluvaiheessa määritellään miten ja miksi projekti toteutetaan. Projektitoiminnan luonteen mukaan, projektin valinta voi olla joko projektin tilaavan organisaation tai projektin toteuttavan tahon päätettävissä. Valmisteluvaihe tulee tehdä huolella, koska se helpottaa siirtymistä projektin toiseen vaiheeseen, eli varsinaiseen suunnitteluun. (Mäntyneva 2016, 16.)

#### 4.3.2 Projektin suunnittelu

Suunnitteluvaiheessa projektin laajuus, kattavuus ja tarkat tavoitteet suunnitellaan yksityiskohtaisesti. Suunnittelun yhteydessä selvitetään vaihtoehtoiset ratkaisut projektin tavoitteiden saavuttamiseksi ja valitaan niistä sopivin. Suunnitteluvaiheessa on tärkeää suunnitella projektin aikataulu, kustannukset ja resurssit riittävän tarkasti sekä dokumentoida ne projektisuunnitelmaan. Projektipäällikkö

laatii projektisuunnitelman yhdessä projektin avainhenkilöiden kanssa. (Pelin 2011, 81.) Aikataulun ja kustannusten suunnittelu on tärkeää tässä vaiheessa, koska projektin vaihtoehtoisista ratkaisuista valitaan aikataulullisesti ja taloudellisesti sopivin (Mäntyneva 2016, 17).

### **4.3.3 Projektin toteutus**

Projektin toteutusvaiheessa projektia toteutetaan projektisuunnitelman mukaisesti. Tarvittaessa projektisuunnitelmaan voidaan tehdä muutoksia projektin aikana. Toteutusvaiheessa projektin etenemistä ja resurssien käyttöä seurataan, koska on tärkeää tunnistaa ajoissa ongelmat ja poikkeavuudet, jotka haittaavat projektin etenemistä. (Mäntyneva 2016, 17.) Pikainen puuttuminen ja korjaustoimenpiteisiin ryhtyminen on kriittistä projektin aikana, jotta projektin valmistuminen ei viivästyisi. Korjaustoimenpiteillä voidaan edesauttaa toivottujen tulosten saavuttamista. (Pelin 2011, 81.)

### **4.3.4 Projektin päättäminen**

Projektin viimeisessä vaiheessa projekti päätetään. Tähän vaiheeseen siirrytään, kun projektin tuotos on saatu valmiiksi ja se on luovutettu omaan tai asiakkaan käyttöön. Usein projektin päättämisen vaiheessa projektipäällikkö laatii loppuraportin. Projektin loppuraporttiin tehdään yhteenveto projektin toteutuksesta ja kerrotaan, mikäli alkuperäisestä projektisuunnitelmasta on poikettu projektin toteutusvaiheessa. (Mäntyneva 2016, 143–144.)

Loppuraportin lisäksi projektin päättämisen yhteydessä tehdään usein myös erillinen projektiraportti, jossa dokumentoidaan tuotokset ja arvioidaan sitä, miten projekti onnistui. Loppuraportti ja huolellinen dokumentointi on tärkeää, jotta projektista opittua voidaan hyödyntää tulevissa projekteissa. Projektin päättäminen tulee tehdä huolellisesti, koska jos sitä ei saada asianmukaisesti päätettyä, voi projekti kuluttaa jatkossakin resursseja, kuten työntekijöiden työaika. (Mäntyneva 2016, 17–18.)

## 5 "STARTING A BUSINESS IN SINGAPORE" -OPPAAN LAATIMINEN

Tietoja yrityksen perustamisesta ja liiketoiminnan aloittamisesta Singaporessa löytyy paljon sekä maan viranomaisilta että muista lähteistä. Huomioitavia asioita on paljon, tietoa löytyy ripotellusti eri lähteistä ja niitä voi olla vaikeaa löytää.

"Starting a business in Singapore" -opas on kattava tietopaketti yrityksen perustamisvaiheessa ja liiketoiminnan aloitusvaiheessa oleville suomalaisille ja muille pohjoismaalaisille yrittäjille. Opas antaa kokonaiskuvan yrityksen perustamisesta Singaporeen ja kertoo, mitä asioita toiminnan aloittamisessa tulee huomioida. Opas on myös hyödyllinen työkalu toimeksiantajalle ja oppaan kumppaneille, kun he saavat yritystoiminnan aloittamiseen liittyviä kysymyksiä.

Opas sisältää perustiedot Singaporesta, katsauksen maan talouteen, yrityskulttuuriin ja Singaporen Suomi-verkostoihin. Lisäksi oppaassa on käsiteltyä Kaakkois-Aasian yhteydet, Singaporen ja EU:n kauppasopimus, yrityksen rekisteröinti, yritystuet, lupa-asiat (mm. tekijänoikeudet ja tavaramerkki), verotus, työvoima- ja viisumiasiat sekä ulkomaalaisiin työntekijöihin sovellettavat palkkauskiintiöt.

Oppaan tiedot ovat peräisin Singaporen viranomaislähteistä ja Singaporessa yritystoimintaa tukevien toimijoiden lähteistä. Tiedot ovat esitetty perustasolla, eikä kaikkiin yritystoiminnan poikkeustilanteisiin oteta kantaa. Oppaan verkkosivulinkit ohjaavat kuitenkin lukijan alakohtaisten lisätietojen äärelle. Oppaassa on myös linkkejä erilaisiin laskureihin ja tilastoihin.

### 5.1. Oppaan yhteistyökumppanit ja jakelu

Opas toteutettiin Suomen Singaporen-suurlähetystön ja sen Team Finland -vienninedistämisyksikön toimeksiantona. Oppaan kumppaneita ovat Singaporen



suomalainen kauppakamari (*Finnish Business Council Singapore*) ja Pohjoismaiden yhteinen Nordic Innovation House Singapore, joka auttaa pohjoismaalaisia pk-yrityksiä Singaporen markkinoille.

Toimeksiantaja ja oppaan kumppanit jakavat digitaalista opasta, kun ne antavat markkinoille tuloa tukevia palveluita yrityksille. Opasta on jaettu sosiaalisen median kanavissa, Suomen Singaporen-suurlähetystö on julkaissut oppaan PDF-tiedostona verkkosivuillaan ja myös suomalainen kauppakamari on jakanut oppaan verkkosivuillaan sekä uutiskirjeessä jäsenilleen. Muille pohjoismaalaisille opasta jaetaan Nordic Innovation House Singapore toimesta. He ovat jakaneet opasta jäsenilleen ja yrityksille, jotka osallistuivat markkinoille tulon tukiohjelmiin. (Team Finland -erityisasiantuntija 21.10.2020.)

## **5.2. Opasprojektin prosessikuvaus**

Oppaan tekoprosessi koostui valmistelusta, suunnittelusta, toteutuksesta ja projektin päättämisestä. Toteutus oli projektin työläin ja aikaa vievin vaihe, koska aiheisiin ja laadukkaisiin tietolähteisiin oli perehdyttävä syvällisesti ennen kirjoittamista. Projektin päättämisvaiheessa ei laadittu loppuraporttia, koska tässä opinnäytetyön kirjallisessa raportissa tehdään yhteenveto projektin toteutuksesta ja arvioidaan sitä, miten projekti onnistui.

Projektin aikana oli tärkeää tehdä huolelliset muistiinpanot tehdyistä työvaiheista ja palaverista toimeksiantajan kanssa. Opas toteutettiin kertaluontoisena toimitusprojektina, mutta toimeksiantaja oli aktiivisessa roolissa projektin tekovaiheessa ja otti kantaa erityisesti oppaan visuaalisuuteen, haastattelukykyihin ja asiantuntijuutta vaativiin päätöksiin. Seuraavan sivun taulukko havainnollistaa projektin vaiheita ja kestoja.

<b>VALMISTELU (kesto 8 pv)</b>	6.5. Toisen version läpikäynti toimeksiantajan kanssa
12.3.-20.3. Toimeksiantajalta saatujen materiaalien ja vastaavien yritysoppaiden läpikäynti	7.5. Teemahaastattelun kysymysten sopiminen toimeksiantajan kanssa
	12.5.-20.5. Teemahaastattelu
<b>SUUNNITTELU (kesto 15 pv)</b>	27.5. Vastausten läpikäynti toimeksiantajan kanssa
23.3.-7.4. Tiedonhaku ja oppaan teemojen valinta, suunnitelma oppaan yksityiskohtaisesta sisällöstä	28.5.-14.6. Oppaan päivitys vastausten perusteella
5.4. Toimeksiantajan hyväksyi suunnitelman	15.6. <b>Kolmas versio oppaasta valmis</b> -> sähköpostilla toimeksiantajalle.
	26.6.-31.7. Oppaan sisällön hiomista
<b>TOTEUTUS (kesto 132 pv)</b>	1.8.-18.8. Visuaalisen ilmeen hiomista toimeksiantajan kanssa
8.4.-16.4. Oppaan ensimmäisen version teko	
16.4. <b>Ensimmäinen versio oppaasta valmis</b> -> sähköpostilla toimeksiantajalle	<b>PÄÄTTÄMINEN (kesto 51 pv, joista 13 projektipäivää)</b>
17.4. Ensimmäisen version läpikäynti toimeksiantajan kanssa	20.8. Oppaan julkaisu ja esittely suurlähetystöllä
18.4.-3.5. Oppaan päivitys toimeksiantajan palautteen mukaan	31.8.-10.9. Toisen teemahaastattelun kysymysten laatiminen ja haastattelusta sopiminen toimeksiantajan kanssa
4.5. <b>Toinen versio oppaasta valmis</b> -> sähköpostilla toimeksiantajalle.	9.10. Haastattelukysymysten lähetys kohde-ryhmälle, vastaamiselle ei asetettu takarajaa

## TAULUKKO 2. Opasprojektin vaiheet ja kesto

### 5.2.1 Valmistelu

Projektin toimeksiantaja, eli projektin tilaava taho, oli aloittanut valmisteluvaiheen tunnistamalla tarpeen oppaan teolle jo ennen korkeakouluharjoittelun alkua. Oppaan teko oli ollut vireillä ajatuksen tasolla useita vuosia. Toimeksiantaja oli suunnitellut, että opas toteutetaan sopivan ajankohdan ja tekijän löydyttyä.

Osaltani projekti alkoi 12.3. palaverilla toimeksiantajan kanssa. Toimeksiantaja kertoi Team Finlandin toiminnasta, palveluista ja työnkuvasta Singaporessa. Hän kertoi, miksi opas tehdään ja mihin opasta tullaan käyttämään. Palaverin jälkeen toimeksiantaja lähetti oppaanteon kannalta hyödyllisiä taustamateriaaleja luettavaksi. Kävin materiaalit läpi 12.3.-20.3. välisenä aikana.

Koska toimeksiantaja oli tunnistanut tarpeen oppaan teolle, siirryin suoraan perehtymään taustamateriaaleihin, etsimään tietoa Singaporessa operoimisesta ja kartoitin, millaisia vastaavia oppaita on tehty. Luin lähialueiden Team Finland -

toimijoiden tekemät oppaat Intiasta, Indonesiasta, Malesiasta, Thaimaasta ja Vietnamista. Lopuksi kävin läpi toimeksiantajan aiemmin ulkopuolisella taholla teettämän ”Setting Up Your Company in Singapore”-oppaan. Teetetty opas ei ole sisällöllisesti tarpeeksi kattava eikä ajantasainen. Tämän vuoksi opas ei ole enää aktiivisessa käytössä, eikä sitä siksi ole lisätty tämän opinnäytetyöraportin liitteisiin.

### **5.2.2 Suunnittelu**

Kattava perehtyminen valmisteluvaiheessa mahdollisti sujuvan siirtymisen projektin suunnitteluvaiheeseen, koska oli selkeää miksi, miten ja kenelle opas tehdään. Suunnitteluvaihe alkoi 23.3. tiedonhauilla ja oppaan sisällön yksityiskohdaisella suunnittelulla. Oppaan sisältöä suunnitellessa oli tärkeää miettiä, mitkä aiheet ovat tärkeitä kohderyhmän kannalta. Toimeksiantaja kertoi näkemyksen eri aiheiden tärkeydestä. Nämä näkemykset olivat hyödyllisiä sisällön suunnittelussa ja aiheiden rajaamisessa. Ennen toteutusvaiheeseen siirtymistä toimeksiantaja hyväksyi ehdotuksen oppaan sisällöstä. Oppaan ensimmäisen version valmistumisen aikarajaksi sovittiin 16.4.

### **5.2.3 Toteutus**

Toteutusvaihe alkoi 8.4. oppaan ensimmäisen version laatimisella. Aloitin kirjoittamisen Singaporen perustiedoista, jonka jälkeen siirryin Singaporen talouden yleiskatsaukseen, Singaporessa liiketoiminnan aloittamiseen ja lopuksi Singaporessa operoimiseen. Oppaan teko osoittautui viisaimmaksi tehdä aihe kerrallaan, koska eri aihealueet vaativat perehtyneisyyttä ja tarkkaa tiedonhakua ennen niistä kirjoittamista.

Toimeksiantaja kävi oppaan ensimmäisen version läpi 17.4., jolloin sain palautetta ja tarkentavia ohjeita. (liite 1). Oppaan päivitetyn version aikarajaksi sovittiin 4.5. Jatkoin oppaan tekoa toimeksiantajan palautteen mukaisesti. Oppaan toista versiota kirjoittaessani syvennyin Singaporen ja Kaakkois-Aasian yhteyk-

siin, Singaporen yritystukiin, lupa-asioihin, viisumisäädöksiin ja palkkauskäytäntöihin. Kirjoittaminen vaati erityistä tarkkuutta ja huolellisesti valittuja tietolähteitä. Tietojen ajantasaisuus oli varmistettava, koska oli tärkeää, että oppaaseen ei päätynyt vanhentunutta tietoa.

Kun oppaan toinen versio oli valmis, kävimme sen 6.5. toimeksiantajan kanssa läpi. Palaverin yhteydessä sovittiin, että 12.5.-20.5. välisenä aikana järjestetään teemahaastattelut Singaporessa oleville suomalaisille yritysmaailman toimijoille. (liite 2). Suunnittelin kysymykset ja sovimme haastattelusähköpostien lähetyksestä toimeksiantajan kanssa.

Vastausajan umpeuduttua vastaukset koostettiin yhteen tiedostoon ja käytiin 27.5. toimeksiantajan kanssa läpi. Palautteiden perusteella päätettiin, mitä korjaustoimenpiteitä tehdään ja miten opasta päivitetään. Oppaan kolmas versio valmistui 15.6. Toteutusvaiheen lopulla oppaan sisältö ja sen visuaalinen ilme viimeisteltiin 26.6.-18.8. Tälle aikavälille osui myös toimeksiantajatahon kesäloimat, joka vaikutti työn etenemiseen. Toimeksiantaja vaikutti näkyvästi oppaan visuaaliseen lopputulokseen, koska Team Finlandilla on käytössään vakiintunut fontti ja oma visuaalinen ohjeistus. Oppaan sivuilla esiintyvät valokuvat ovat toimeksiantajan kuvaamat ja valitsemat. Lopullinen opas valmistui 18.8.

### **5.3. Teemahaastattelu**

Tärkeänä osana toteutusvaihetta oli Singaporen suomalaisen kauppakamarin jäsenyrityksille pidetty teemahaastattelu. Teemahaastattelu valittiin tutkimusmenetelmäksi, koska yrittäjiltä haluttiin saada kokemusperäistä asiantuntijatietoa Singaporessa yritystoiminnan aloittamisesta ja toimimisesta. Tavoitteena oli saada mielipiteitä oppaasta ja sen aiheista suomalaisilta, jotka ovat itse perustaneet yrityksen tai olleet mukana yritystoiminnan aloittamisessa Singaporessa.

Teemahaastattelu piti sisällään neljä kysymystä sekä osion avoimille kommentteille. Haastattelun tavoitteena oli ymmärtää, onko oppaassa käsitelty yrittäjän näkökulmasta oleelliset asiat. Haastattelulla pyrittiin selvittämään, puuttuuko oppaasta jotain tärkeää ja onko oppaassa jotain epäolennaista. Oli myös

tärkeää kysyä, onko jokin ollut hankalaa tai yllättävää yrityksen perustamisessa Singaporeen, ja onko jotakin perustamistietoja ollut vaikeaa löytää. Vastauksia kaivattiin, jotta tekeillä olevaan oppaaseen voitaisiin lisätä puuttuvia tietoja ja selkeyttää mahdollisesti monimutkaisilta tuntuvia aiheita. Lopuksi vastaajia pyydettiin jakamaan omiin kokemuksiin perustuvia neuvoja suomalaisille ja muille pohjoismaalaisille yrittäjille, jotka ovat aloittamassa tai harkitsevat yritystoiminnan aloittamista Singaporeen.

### **5.3.1 Toteutus**

Tutkimushaastattelut järjestetään usein kasvotusten, mutta koronavirustilanteen vuoksi teemahaastattelut päätettiin toteuttaa sähköpostitse. Haastattelut toteutettiin yhteistyössä toimeksiantajan kanssa. Team Finland -erityisasiantuntija Riku Mäkelä lähetti oppaan ja englanninkieliset haastattelukysymykset Singaporen suomalaisen kauppakamarin jäsenyrityksille. Mäkelä on verkostoitunut jäsenyritysten kanssa, joten toivoimme saavamme useampia vastauksia, kun sähköpostiviesti oli hänen lähettämänsä. Kysymykset lähetettiin 22 yritykselle, jonka jälkeen vastausaika oli 12.5.-20.5.

Kysymykset muotoiltiin alkamaan kysymyssanalla ”mitä”, jotta vastaajan olisi helpompi kertoa omakohtaisia kokemuksia. Kysymyksiin vastaaminen edellytti oppaan läpikäyntiä, joten sähköpostitoteutus lisäsi joustavuutta vastausajankohdan valintaan. Toteutuksessa on nähtävissä strukturoidun haastattelun piirteitä, koska kysymykset ja niiden esittämisjärjestys oli määritelty ja haastattelu toteutettiin sähköpostitse. Kysymysten määrä rajattiin neljään, jotta oppaan lukeminen ja kysymyksiin vastaaminen ei osoittautuisi liian työlääksi ja näin vähentäisi vastaajien määrää.

### **5.3.2 Tulokset**

22 vastaanottajasta kuusi vastasi kysymyksiin. Oppaan läpikäynti ja kysymyksiin vastaaminen vaati perehtyneisyyttä ja aikaa, joten vähäinen vastausmäärä

oli laadulliselle tutkimukselle ominaisesti odotettua. Vastausaika sijoittui epäsuotuisasti koronapandemian keskelle, mutta on vaikeaa arvioida sen vaikutusta vastausaktiivisuuteen.

Pidimme tutkimushaastattelua toimeksiantajan kanssa onnistuneena, koska vastaukset antoivat kaivattuja parannusehdotuksia oppaan sisältöön. Vastaajien avoimet kommentit ja omakohtaiset kokemukset olivat saaduista tiedoista arvokkaimpia. Ne luovat lisäarvoa oppaan sisältöön ja sen lukijalle, koska asiantuntijoiden kokemusperäisiä neuvoja ei löytynyt vastaavista yritysoppaista.

Vastaajat kehottivat selkeyttämään yrityksen rekisteröintiin, yritystukiin, työlupiin ja minimipalkkaan liittyviä yksityiskohtia. Eräs vastaaja ehdotti lisäämään kappaleen yrityskulttuurista sekä Singaporen suomalaisten toimijoiden verkostoista. Kehittävää palautetta saatiin aiheiden järjestyksestä ja lisää hyödyllisiä linkkejä toivottiin oppaaseen.

### **5.3.3 Toimenpiteet**

Palautteen perusteella oppaaseen päädyttiin lisäämään tietoa Singaporen yrityskulttuurista ja Singaporen Suomi-verkostoista. Yrityksen rekisteröintiin liittyneet epäselvyydet korjattiin ja tekstikappaleiden järjestystä muutettiin. Yritystukiin, työlupiin sekä palkkaukseen liittyviä kappaleita selkeytettiin ja yritystukilasurin verkkosivulinkki lisättiin. Oppaaseen lisättiin kolmen vastaajan avoimet kommentit ja neuvot yrityskulttuuriin, verkostoihin sekä rekisteröintiin liittyen.

Palautteet koottiin yhteen tiedostoon. Tiedostoon kirjattiin, miten ja mitkä palautteet ovat huomioitu oppaan lopullisessa versiossa. Palautteissa toistuneet asiat korostettiin palautetiedostoon keltaisella ja niihin kiinnitettiin erityishuomiota opasta päivittäessä. Tavoitteena oli koostaa palautteet ja niiden perusteella tehdyt muutokset selkeästi yhteen, jotta seuraavan päivityksen yhteydessä olisi helppoa nähdä, mitkä palautteista on jo huomioitu.

#### 5.4. Päättäminen

Toteutusvaiheen jälkeen opas julkaistiin ja esiteltiin Suomen Singaporen-suurlähetystön henkilöstölle Singaporessa 20.8. Opas julkaistiin PDF-tiedostona suurlähetystön verkkosivuilla, Team Finland -verkoston englanninkielisessä osiossa.

Noin 1,5 kuukautta oppaan julkaisun jälkeen projektin jatkotoimena järjestettiin toinen teemahaastattelu. (liite 3). Haastattelun tavoitteena oli kerätä palautetta oppaan kohderyhmältä, eli sellaisilta henkilöiltä, jotka ovat perustaneet yrityksen Singaporeen kuluneiden 12-18 kuukauden aikana, sekä niiltä, jotka suunnittelevat sitä. Haastattelu järjestettiin yhteistyössä toimeksiantajan kanssa. Toimeksiantaja lähetti 9.10. kysymykset valitsemilleen kuudelle, kohderyhmää vastaaville henkilöille.

Haastattelukysymyksillä pyrittiin selvittämään lopullisen oppaan helppolukuisuutta ja saamaan parannusehdotuksia oppaan aiheisiin, sisältöön, aihejärjestykseen ja visuaaliseen ilmeeseen liittyen. Kysymyksillä pyrittiin selvittämään, mikä oppaassa on hyödyllisintä ja onko oppaassa jotain epäolennaista. Haastattelukysymysten jälkeen oli osio avoimille kommenteille.

Kysymyksiin vastaamiselle ei asetettu aikarajaa. Marraskuuhun mennessä yksi henkilö oli vastannut. Vastaaja koki sisällön hyödylliseksi, erityisesti tiedot verotuksesta, luvista ja lisensseistä. Hän kertoi oppaan olevan melko helppolukuisen, mutta toivoi kappaleiden ja taulukoiden olevan selkeämpiä.

Toimeksiantaja päivittää oppaan ensimmäisen kerran. Oppaan kumppani Nordic Innovation House Singapore vastaa jatkossa oppaan ylläpidosta. Se tekee seuraavan version oppaasta, kun tiedot ovat vanhentuneet tai, jos opasta halutaan laajentaa tai sen tietoja syventää.

## 6 POHDINTA

Toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteena oli laatia selkeä ja tiivis Singaporessa aloittavan yrityksen perustamisopas. Opas on toteutettu Suomen Singaporen-suurlähetystön ja sen Team Finland -vienninedistämisyksikön toimeksiantona, mutta se on hyödyllinen työkalu myös oppaan kumppaneille, Singaporen suomalaiselle kauppakamarille sekä Nordic Innovation House Singaporelle.

Opinnäytetyöprojekti ja sen tuotoksena syntynyt opas vastaavat asetettuja tavoitteita, projekti on toteutettu aikataulussa toimeksiantajan toiveita ja ohjeita noudattaen. Merkityksellistä opinnäytetyössä on projektin vahva työelämäyhteys ja oppaan tuottama hyöty toimeksiantajalle, sekä sen kumppaneille. Opas on käytännöllinen apuväline myös suomalaisille ja muille pohjoismaalaisille yrityksille, jotka löytävät liiketoiminnan aloittamiseen liittyvät tiedot nyt yhdestä tiivistä julkaisusta.

Opinnäytetyön kirjallisesta raportista selviää, miten oppaan tutkimus- ja toimitusprojektia on tehty, millainen työprosessi on ollut ja millaiseen lopputulokseen on päädytty. Opinnäytetyöraportin teoretiset tiedot tukevat oppaan tekoon liittyneitä valintoja ja käytettyjä tutkimusmenetelmiä. Opinnäytetyön tuotoksessa ja kirjallisessa raportissa käytetyt lähteet ovat laadukkaita ja tietojen ajantasaisuuteen on kiinnitetty huomiota.

Aluksi oppaan aihepiirit tuntuivat monimutkaisilta, koska opinnäytetyöntekijällä ei ollut aiempaa tietoa Singaporessa yritystoiminnan aloittamiseen liittyvistä asioista. Huolellinen perehtyminen ja toimeksiantajan antama tuki mahdollistivat oppaan onnistuneen lopputuloksen. Oleellista oppaan teossa oli teoretietiedon sisällyttäminen oppaaseen niin, että se on ymmärrettävissä lukijan taustasta ja aiemmista tiedoista riippumatta. Oppaasta saadun palautteen perusteella voidaan sanoa, että tässä onnistuttiin. Opas on saanut teemahaastattelujen yhteydessä hyvää palautetta ja sitä on kuvattu helppolukuiseksi, selkeäksi sekä riittävän kattavaksi. Työ on saanut kiitosta ja positiivista palautetta toimeksiantajalta, oppaan kumppaneilta ja kohderyhmältä.



Projektin valmisteluvaiheessa ei tiedetty, että opas toteutetaan kokonaan etätyönä koronapandemian vuoksi. Nopeasti muuttunut tilanne vaati kaikilta osapuolilta uusien työtapojen omaksumista. Myös teemahaastattelun perinteistä toteutustapaa jouduttiin soveltamaan ja eri tutkimusmenetelmien piirteitä hyödyntämään. Projektin aloitus olisi voinut olla selkeämpi, mikäli olisi tiedetty, että projekti toteutetaan etätyönä. Projektin yhdistäminen harjoittelun muiden työtehtävien kanssa olisi voinut olla opinnäytetyöntekijältä johdonmukaisempaa, jos tilanteen muuttumiseen olisi voitu varautua ennalta. Oppaan toteutus ei kuitenkaan häiriintynyt ja opas valmistui tavoiteajassa.

Oppaaseen ei sisällytetty Singaporessa koronapandemian aiheuttamia väliaikaisvaikutuksia yritystoimintaan ja sen aloittamiseen. Pysyvät muutokset, joita tilanne mahdollisesti aiheuttaa, tulisi lisätä oppaaseen seuraavan päivityksen yhteydessä. Myös muut oppaassa esitetyt asiat on syytä pitää ajan tasalla, jotta opas palvelee sen käyttötarkoitusta. Vaarana on, jos aikaa ja resursseja päivittämiseen ei riitä, että opas jää aikanaan käyttökelvottomaksi. Sisällön lisäksi oppaan ulkoasua voidaan jatkossa kehittää hyödyntämällä graafisen suunnittelun keinoja.

Yhteistyö toimeksiantajatahon ja erityisesti projektin yhteyshenkilön kanssa sujui erittäin hyvin. Opinnäytetyö tuotti hyötyä niin toimeksiantajalle kuin opinnäytetyöntekijällekkin. Opinnäytetyöprojekti kehitti valmiuksia projektityöskentelyyn ja antoi arvokasta kokemusta kansainvälisen liiketoiminnan saralta.

## LÄHTEET

- Hyvärinen, M., Nikander, P., & Ruusuvuori, J. 2017. Tutkimushaastattelun käsikirja. Tampere: Kustannusosakeyhtiö Vastapaino.
- Kananen, J. 2010. Pk-yritysten kansainvälistyminen. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Kananen, J. 2014. Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Karhu, K. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Market Opportunities. n.d. Maailman markkinat 2018–2019: Singapore. Luettu 12.10.2020. <https://www.marketopportunities.fi/home/2019/maailman-markkinat-2018-2019-singapore/?type=country-outlook>
- Metsämuuronen, J. 2006. Laadullisen tutkimuksen käsikirja. 1. painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Mäkelä, R. Team Finland -erityisasiantuntija 2020. Lisätietoja opinnäytetyöprojektistä. Sähköpostiviesti. Luettu 21.10.2020.
- Mäntyneva, M. 2016. Hallittu projekti. 1.painos. Helsinki: Kauppakamari.
- Opetus- ja kulttuuriministeriö. n.d. Team Finland Knowledge -verkosto. Luettu 27.9.2020. <https://minedu.fi/tfk-verkosto>
- Pelin, R. 2011. Projektihallinnan käsikirja. Helsinki: Projektijohtaminen Oy.
- Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Juva: Tietosanoma Oy.
- Singapore Economic Development Board. n.d. Luettu 29.10.2020. <https://www.edb.gov.sg/>
- Strauss, A. & Corbin, J. 1990. Basics of Qualitative Research. USA: SAGE Publications, Inc.
- Suomen suurlähetystö, Singapore. n.d. Edustuston tehtävät. Luettu 26.10.2020. <https://finlandabroad.fi/web/sqp/tehtavat>
- Suomen suurlähetystö, Singapore. n.d. Kahdenväliset suhteet. Luettu 10.11.2020 <https://finlandabroad.fi/web/sqp/kahdenväliset-suhteet>
- Suomen suurlähetystö, Singapore. n.d. Team Finland -verkosto. Luettu 12.10.2020. <https://finlandabroad.fi/web/sqp/team-finland-verkosto>
- Team Finland. 2019. Verkoston strategia. Luettu 24.9.2020. [https://www.team-finland.fi/4aaf24/siteassets/team-finland-subsite/documentation/team\\_finland\\_strategia\\_2019.pdf](https://www.team-finland.fi/4aaf24/siteassets/team-finland-subsite/documentation/team_finland_strategia_2019.pdf)

Team Finland. n.d. Market Opportunities. Luettu 28.9.2020. <https://www.marktopportunities.fi/about-this-service/>

Team Finland. n.d. Tietoa Team Finlandista. Luettu 23.9.2020. <https://www.team-finland.fi/tietoa-team-finlandista/>

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Ulkoministeriö. n.d. Team Finland -toiminta ulkoministeriössä. Luettu 21.9.2020. <https://um.fi/team-finland-toiminta>

Vahvaselkä, I. 2009. Kansainvälinen liiketoiminta ja markkinointi. Helsinki: Edita Prima Oy.

Vilka, H. & Airaksinen, T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. 1–2. painos. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi

Äijö, T. 2001. Suomalaisyritys kansainvälistyy – strategiat, vaihtoehdot ja suunnittelu. 4. painos. Helsinki: Yliopistopaino Oy.

Äijö, T. 2008. Kilpailukyky huippukuntoon – suomalaisyritys kansainvälistyy. Helsinki: WSOYpro.

## LIITTEET

Liite 1. Muistiinpanot 17.4. toimeksiantajan palautteesta

### **Syvennä ja selvitä:**

- Selvitä mitä tulee huomioida rekisteröinnissä ja IP:n suojaamisessa, kun ei tee liiketoimintaa vain Singaporessa, vaan Singaporesta myös muualle (*Regional prospectives Asia, Asean & Singapore*) + Lisää tästä tiedot oppaaseen.
- Perehdy EU-Singapore kauppasopimuksen helpotuksiin ja lisää sopimuksen verkkosivulinkki oppaaseen.
- Lisää linkki kauppaministeriöön ja lisää linkit toimialoittain eri maahantulomääräyksiin.
- Syvennä kappaletta työntekijöiden viisumikäytännöistä ja -vaatimuksista.
- Selvitä ja lisää kappale ulkomaisen työntekijän palkkauskiintiöstä (*Foreign worker quota*)

Liite 2. Teemahaastattelu 1. suomalaisen kauppakamarin jäsenyrityksille

(1) What essential topics or details are missing from the manual?

(2) What content is irrelevant or not important enough to be included as we try to make this not too short and not too long?

(3) Based on your experience about setting up a business in Singapore (your own experience or experiences by people you know), what has surprised you and what have been things that you wish someone had told you earlier?

(4) What has been difficult when establishing a company in Singapore? Any examples of issues related to challenges in finding information you have needed?

(Bonus) Please give your free comments and tips based on your experiences: If you leave free comments and/or your own tips, please answer:

(a) Can they be shared in “tips from entrepreneurs in Singapore” –sections that we will add to the document?

(b) If yes; do you want the comments to be anonymous? We would be happy to put your comment/s under your name and company to give you some exposure.

Liite 3. Teemahaastattelu 2. valitulle kohderyhmälle

(1) How easy is the handbook to read and how clearly is the content presented?

(2) What would you add to or improve in the handbook (topics, content, order, layout, etc)?

(3) What content in the handbook do you find to be the most valuable for you and others?

(4) What content in the handbook do you find to be the least valuable for you and others?

+ Any other comments or suggestions

Liite 4. "Starting a business in Singapore" -opas (16 sivua)

## STARTING A BUSINESS IN SINGAPORE



Embassy of Finland  
Singapore

*Team*  
**FINLAND**



Finnish Business Council  
Singapore



**NORDIC  
INNOVATION  
HOUSE**

The information provided in this document applies to situations under normal conditions. The global Covid-19 crisis affects all actors in Singapore. Get up-to-date information about the impacts, advice and support for businesses during Covid-19 pandemic from [Enterprise Singapore](#), [Singapore Economic Development Board](#), [Ministry of Economic Affairs and Employment of Finland](#) and comprehensive collections to support in Singapore and Nordics at [www.nordicinnovationhouse.com/singapore/singapore-resources](http://www.nordicinnovationhouse.com/singapore/singapore-resources).

## TABLE OF CONTENTS

1	SINGAPORE .....	1
1.1	Location .....	1
1.2	Language.....	1
1.3	Religion .....	1
1.4	Population .....	1
1.5	Economic overview.....	2
1.5.1	Export.....	3
1.5.2	Import .....	3
1.6	Southeast Asia connections.....	4
1.7	Business culture.....	4
1.8	Singapore and Finland .....	5
1.8.1	EU – Singapore FTA.....	5
1.8.2	Finnish networks in Singapore .....	5
2	HOW TO ENTER.....	6
2.1	Registration .....	6
2.1.1	Branch of a foreign company.....	6
2.1.3	A local company.....	7
2.2	Incentives for businesses.....	8
2.3	Trademark and Intellectual property (IP).....	8
2.3.1	Multiple country registrations .....	8
2.4	Permits and licensing.....	9
3	HOW TO OPERATE .....	10
3.1	Taxes .....	10
3.1.1	Individual Tax rate.....	10
3.2	GST.....	11
3.3	Workforce.....	12
3.3.1	Visa requirements.....	12
3.3.2	Employment Pass.....	12
3.3.3	Foreign worker quota .....	12
3.4	Benefits and challenges of Business in Singapore.....	13



# 1 SINGAPORE

Singapore's excellent strategic location and highly open economy make it attractive for companies looking to conduct business here. Singapore has a stable political environment, low taxes, and a highly skilled English-speaking workforce making it one of the most beneficial business location.



## 1.1 LOCATION

Singapore is located at the narrow point of Strait of Malacca off the southern tip of the Malay Peninsula between the South China Sea and the Indian Ocean. Singapore is comprised of one main island and 63 offshore islets. The larger offshore islands are Pulau Tekong, Pulau Ubin and Sentosa.



Source: Google maps

## 1.2 LANGUAGE

Singapore has four official languages. English (language of the administration) Chinese (Mandarin), Malay (National Language), and Tamil. Singapore has a high literacy rate of 97% of the total population and more than half of the populace is literate in two or more languages.

## 1.3 RELIGION

Major religions are Buddhism, followed by Islam, Christianity, Taoism, and Hinduism.

## 1.4 POPULATION

The population of Singapore is 5,843,397 as of May 2020, based on [Worldometer data](#)

- The median age in Singapore is 42.2 years
- Life expectancy is 84.07 years
- 100% of the population is urban
- The unemployment rate is 2.2%
- The population density in Singapore is 8358 per Km<sup>2</sup>

## 1.5 ECONOMIC OVERVIEW

Singapore is Southeast Asia's smallest country, but it is home to more than 7,000 multinational corporations and 150 international organizations.

Singapore has very little crimes and has one of the world's lowest corruption rates.

In the decades after independence (1965), Singapore rapidly developed in fifty years from a low-income country to a high-income country. Singapore is the only Asian nation to receive an AAA credit rating (Fitch Ratings and Moody's). [The World Bank](#) currently rates Singapore as the second easiest place in the world to do business.

GDP (Current USD)		GDP Per Capita
USD323.9 billion <sup>1</sup>		USD55,235 <sup>2</sup>
Real GDP Growth		Inflation Rate
2.0% <sup>1</sup>		0.4% <sup>3</sup>
<b>Economic structure</b>		
Services (% of GDP)		74% <sup>1</sup>
Industry (% of GDP)		26% <sup>1</sup>
Agriculture (% of GDP)		0% <sup>1</sup>
Exports		Imports
Value	USD373.2 billion <sup>1</sup>	USD327.7 billion <sup>1</sup>
% of GDP	172% <sup>1</sup>	146% <sup>1</sup>

Source: <https://www.business.hsbc.com/business-guides/singapore/economy>

### Singapore's 'Doing Business' rank (190 nations):



Source: <https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/singapore>

### 1.5.1 EXPORT

The economy is heavily reliant on exports, particularly in information technology products and pharmaceuticals, tourism, retail, and financial services sectors.

#### Top 10 exports:

The following export product groups represent the highest dollar value in Singaporean global shipments during 2019. Also shown is the percentage share each export category represents in terms of overall exports from Singapore.

1. Electrical machinery, equipment: US\$120.7 billion (30.9% of total exports)
2. Machinery incl. computers: \$59.3 billion (15.2%)
3. Mineral fuels incl. oil: \$47.9 billion (12.3%)
4. Optical, technical, medical apparatus \$20.9 billion (5.4%)
5. Gems, precious metals: \$17.8 billion (4.6%)
6. Plastics, plastic articles: \$14.6 billion (3.7%)
7. Organic chemicals: \$12.9 billion (3.3%)
8. Perfumes, cosmetics: \$9.7 billion (2.5%)
9. Pharmaceuticals: \$8.1 billion (2.1%)
10. Aircraft, spacecraft: \$8 billion (2%)

Source: <http://www.worldstopexports.com/singapores-top-exports/>

The top export countries to Singapore are China, Hong Kong, Malaysia, United States, Indonesia, Japan, Taiwan, Thailand, South Korea, Vietnam, India, and Australia

### 1.5.2 IMPORT

Singapore imported US\$359 billion worth of goods from around the globe in 2019, up 16.5% since 2015 but down -3.1% from 2018 to 2019.

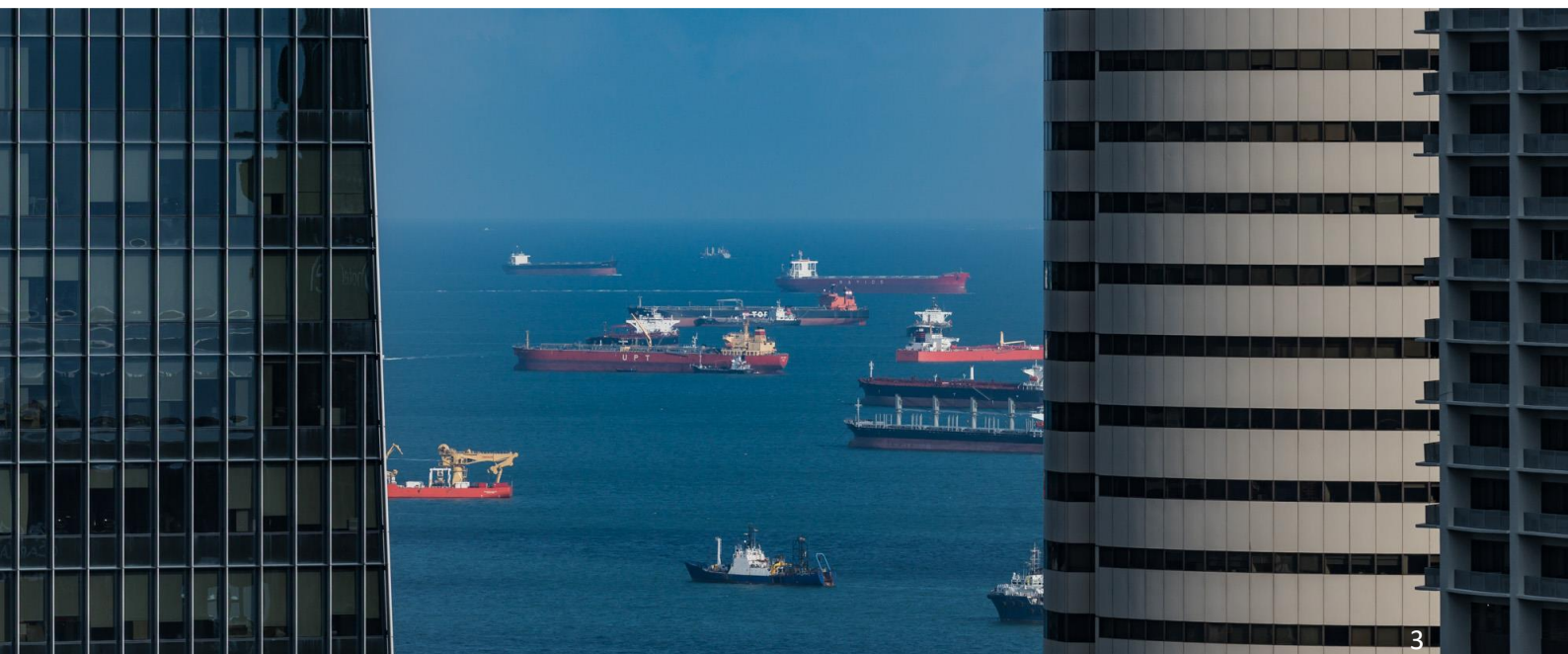
#### Top 10 imports:

The following product groups represent the highest dollar value in Singapore's import purchases during 2019. Also shown is the percentage share each product category represents in terms of overall imports into Singapore.

1. Electrical machinery, equipment: US\$98.1 billion (27.3% of total imports)
2. Mineral fuels incl. oil: \$75.3 billion (21%)
3. Machinery incl. computers: \$58.3 billion (16.2%)
4. Gems, precious metals: \$18.9 billion (5.3%)
5. Optical, technical, medical apparatus: \$12.4 billion (3.5%)
6. Aircraft, spacecraft: \$11.9 billion (3.3%)
7. Plastics, plastic articles: \$8.5 billion (2.4%)
8. Organic chemicals: \$7.2 billion (2%)
9. Vehicles: \$5.4 billion (1.5%)
10. Perfumes, cosmetics: \$4.8 billion (1.3%)

Source: <http://www.worldstopexports.com/singapores-top-10-imports/>

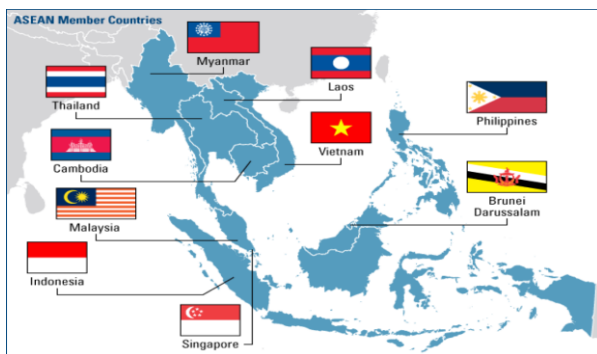
The top importing countries are China, Malaysia, United States, Japan, and Taiwan.



## 1.6 SOUTHEAST ASIA CONNECTIONS

Strategically located at the southernmost tip of the Asian continent and at the crossroads of the world's global trading centers and in the heart of Asia, Singapore is the launch pad to the consumer-driven emerging markets of Southeast Asia, China and India.

With exposure to fast-growing regional markets, Singapore is a free port, a logistics hub for the region's commercial activities. The container port is one of the busiest in the world and Changi International Airport has one of the most impressive air-route networks in Asia. Singapore is also part of the ASEAN free trade area. The city-state is considered an excellent base for international and overseas companies looking to expand in Southeast Asia and the Asia-Pacific region as a whole. Singapore has more than 20 [free trade agreements](#) globally, including EU – Singapore FTA.



Source: <https://fi.pinterest.com/pin/495607133971325851/>

## 1.7 BUSINESS CULTURE

Business culture in Singapore is hardworking and the environment is respectful, reserved, and polite. Workers tend to put in long hours in Singapore. The atmosphere can also be quite formal, but this varies from business to business. Multinational corporations with large teams of international expatriates operate differently from small, family-run Chinese, Indian or Malay companies. Singapore's business culture is Western-influenced but with a strong Asian background. Taking the time to learn the working environment will assist integration into Singapore.

Singaporeans, like many in Asia, prefer to build personal relationships that will last as opposed to sealing a 'quick deal'. As a part of this long-term approach in business relationships, they generally want to know their partners to build the trust and loyalty needed to support business in the future. Meetings are often held face-to-face and they can be slow-moving. The age-old Asian concept of saving and losing "face" is still present during business dealings. It is important to show respect for the people and the corporation and aim to maintain a harmonious atmosphere with Singaporean counterparts.

---

*"Sales cycles can be very long and people may say yes to your face but getting started or get in touch again may be hard. Knowing people who can help and have the right connections, is essential. Hierarchy in local companies is important, and one needs to know not to step on the structure."* – Anissa Margono, Board Member, Finnish Business Council in Singapore

---

## 1.8 SINGAPORE AND FINLAND

Singapore is the biggest trade partner for Finland and the EU in Southeast Asia, and the EU – Singapore Free Trade Agreement (FTA) is the first trade agreement between the EU and an ASEAN country.

### 1.8.1 EU – SINGAPORE FTA

Market access opportunities for Finnish companies improved in Singapore when the Free Trade Agreement negotiated between the EU and Singapore entered into force in November 2019. The EU and Singapore have also agreed about a separate Investment Protection Agreement.

Free Trade Agreement dismantles technical barriers to trade, removes customs duties, and opens opportunities for both service trade and the public procurement market. Singapore offers interesting business opportunities in the strength areas of Finnish companies, such as health care and services for old people, digitalization, and renewable energy.

Read more about the [EU – Singapore free Trade Agreement](#) to learn about its benefits and implementation schedule.

### 1.8.2 FINNISH NETWORKS IN SINGAPORE

Around 180 companies registered in Singapore are owned by Finnish companies or citizens. The main industries for Finnish companies are the ICT sector (23%), the consulting sector (19%), and the energy sector (7%). All the Finnish companies in Singapore are operating also from Singapore to the other markets of Southeast Asia and Asia-Pacific regions.

There are about 800 –1000 Finns living in Singapore and for years they have supported each other, organized events, and helped new entrants adapt to their new life in Singapore.

Team Finland is a network of public and non-profit actors who support Finnish companies around the world. Embassy of Finland coordinates the Team Finland activities in Singapore and cooperates closely with the Finnish Business Council Singapore. It also connects Finns to the Nordic Innovation House Singapore, a joint operation of Finland, Iceland, Norway and Sweden to help Nordic startups and growth stage companies to enter Singapore and ASEAN.

Forthcoming events and other information can be found from the web sites of different actors listed below.

#### Finnish community actors in Singapore:

---

Embassy of Finland in Singapore <https://finlandabroad.fi/web/sgp/team-finland-in-country>

Team Finland in Singapore <https://finlandabroad.fi/web/sgp/team-finland-in-country>

Finnish Business Council Singapore <https://www.fbcsg.org/>

Finnish Supplementary School <https://sites.google.com/site/singaporensuomikoulu/>

Finnish Association Singapore (SiSu) <https://sisu.com.sg/>

Nordic Innovation House Singapore <https://www.nordicinnovationhouse.com/singapore>

---

## 2 HOW TO ENTER

### 2.1 REGISTRATION

A foreigner must engage a professional business registration firm to register a business in Singapore. Professional firms like law, accounting firms, corporate secretarial agencies, and service bureau, offer incorporation services. If all company directors, secretary, and shareholders hold Singapore NRIC, Employment, or Dependant Pass, you have an option to incorporate the company without professional. Given the complex process of business registration and incorporation that requires specialized knowledge on compliance matters, the DIY approach may not be suitable.

[The Accounting and Corporate Regulatory Authority \(ACRA\)](#) is the national regulator of business entities, public accountants, and corporate service providers in Singapore. All businesses must be registered with ACRA. This includes any business carried out in Singapore by a foreign individual or corporation.

You will need to provide a Singapore address for the business during registration. Businesses that do not require a physical premise can use virtual addresses, which is offered by many professional service providers.

---

*“Company with corporate shareholders or wholly owned by a foreign corporation may find difficulties when opening a bank account. This is because the bank would require the holding company’s information such as directors and shareholders. However, based on our understanding, Finnish companies do not keep a register of shareholders in Finland. Hence, the Finnish Holding Company information had to be notarized by a lawyer to open a bank account in Singapore for the subsidiary.” - YTK Management Consultants Pte. Ltd*

---

#### 2.1.1 BRANCH OF A FOREIGN COMPANY

A branch can be registered via BizFile+ using [CorpPass](#) upon the approval of its name. The person registering the branch of a foreign company is advised to engage a registered filing agent (e.g. law firm, accounting firm, or a corporate secretarial firm) to submit an online application.

- The branch of a foreign company must have at least one authorized representative who is ordinarily resident in Singapore.
- A Singapore Citizen, Singapore Permanent Resident or an [EntrePass](#) holder can be accepted as a person who is ordinarily resident here.
- The [name application](#) fee is S\$15 and the registration fee is S\$300.
- The application is usually processed within 15 minutes after the name application fee is paid.
- It may take between 14 days to 2 months if the application needs to be referred to other [authorities](#) for approval or review. For example, if the intention is to carry out activities involving the setting up of a private school, the application will be referred to the Ministry of Education.
- The branch of a foreign company may commence business once it is registered with ACRA. This is on condition that the branch does not require any licenses/approvals from other government agencies to carry out the business activities.

Read more from [ACRA](#) and [Singapore Economic Development Board \(EDB\)](#).

Get an estimate of how much it will cost to set up and run a business in Singapore from [EDB calculator](#).



### 2.1.3 A LOCAL COMPANY

A foreigner, who would like to set up his own company and be present in Singapore to actively manage its operations, should apply for an [EntrePass](#) from the Ministry of Manpower (MOM).

- A person intending to incorporate a company is required to engage the services of a professional firm to submit an online application on his/her behalf if any of the company officers or shareholders do not have SingPass.
- [SingPass](#) is a common digital identity, which allows users to access IRAS' e-Services and other Singapore Government portals.
- Only an individual with SingPass can proceed to submit online transactions or perform the required endorsements via BizFile. Login into BizFile needs to be done by using an identification number (NRIC or FIN) and SingPass.
- If the foreigner wishes to incorporate the company with no intention to stay on in Singapore to manage its operations, then he/she does not need to apply for an EntrePass. However, he/she will need to have at least one locally resident director to manage the operations.
- The Company may commence business once it has been registered with ACRA. This is on condition that the company does not require any license/approvals from other government agencies to carry out the business activities.

There are four options for local company registration. Important to note is that different types of businesses require different setups:

#### 1. Private Company

A private company has a maximum number of shareholders limited to 50.

#### 2. Public Company limited by shares

A public company limited by shares can have more than 50 shareholders. The company may raise capital by offering shares and debentures to the public. A public company must register a prospectus with the Monetary Authority of Singapore before making any public offer of shares and debentures.

#### 3. Exempt Private Company

An Exempt Private Company (EPC) is a private company, which has at most 20 shareholders, and none of the shareholders is a corporation.

#### 4. Public Company limited by guarantee

A public company limited by guarantee is one, which carries out non-profit activities that have some basis of national or public interest, such as a charity or promoting art, etc. Registration of the company may be approved without the addition of the word "Limited" or "Berhad" to its name.

A Local Company has three mandatory aspects that need to be considered:

##### 1. Directors

- A company must have at least one director who is ordinarily resident in Singapore.
- Ordinarily resident in Singapore means that he/she has a local residential address in Singapore, is Singapore Citizen, Singapore Permanent Resident, an EntrePass holder or an Employment Pass holder, and is working in the company.

##### 2. Secretary

- Every company must appoint a secretary within 6 months of its incorporation date.
- The company secretary must be residing locally in Singapore.
- He/She can't be the sole director of the company.
- The secretary of a public company must comply with additional regulations.
- The Secretary may also be liable for the company's failure to comply with the law in certain situations.

### 3. Auditor

- A company shall appoint an auditor within 3 months from its incorporation date, unless it is released from audit requirements under Section 205B, or 205C, of [the Companies Act](#).

From first of July 2015 a “small company” can be released from audit if the following details are met:

- It's a private company in the financial year in question and it meets at least 2 of 3 following criteria for immediate past two consecutive financial years:
- total annual revenue is ≤ SGD10m;
- total assets are ≤ SGD10m;
- number of employees is ≤ 50

---

*“Choose a trustworthy partner with a good reputation for starting a business and applying for work permits” – Jari Talvinen, Managing Director, Karuna Capital*

---

## 2.2 INCENTIVES FOR BUSINESSES

Singapore has an extensive range of incentive programs for companies. Most grants and loans require a minimum of 30% local shareholding. This refers to Singaporeans and/or Singapore Permanent Residents.

Eligible businesses with substantive plans to grow through conducting high-value activities in Singapore may apply to qualify for various incentive programs. Successful applicants would be required to satisfy rigorous requirements concerning the scale and qualitative aspects of the activities to be conducted in Singapore.

Read more about the [incentive programs](#).

## 2.3 TRADEMARK AND INTELLECTUAL PROPERTY (IP)

Singapore is one of the best places in the world to protect your ideas and innovations, thanks to Singapore's strict enforcement of its robust intellectual property laws. [The Intellectual Property Office of Singapore](#) (IPOS) is a statutory body under the [Ministry of Law](#) (MOL).

IP can be an invention, trademark, design, or brand. IP is fundamental for most businesses and is a tool for creativity and innovation. Once a trademark is registered, it will be protected for 10 years and it can be renewed upon its expiry.

Every type of IP has its Application Process, Forms & Fees, and Circular & Practice Directions and they can be found from the [IPOS website](#).

### Different types of IP:

- Patent
- Geographical Indication
- Layout Designs of Integrated Circuits
- Trade Mark
- Plant Variety Protection
- Confidential Information & Trade Secrets
- Design
- Copyright

### 2.3.1 MULTIPLE COUNTRY REGISTRATIONS

If you wish to register a trademark in countries outside of Singapore, you may either make separate applications in the respective countries or file an international application via the [Madrid Protocol](#). The Madrid Protocol allows applicants to enjoy the convenience of obtaining protection for a trademark in several countries through one application with a single office, in one language, and with one fee. Read [here](#) the criteria if you are filing an application via the Madrid Protocol from Singapore.

If you are registering a trademark outside Singapore, use this pre-filing checklist from [IPOS](#).

You may benefit from enlisting the professional help to advise if your trademark is registrable.



## 2.4 PERMITS AND LICENSING

After registering a business entity with ACRA, you may need to apply for a license or permit from other government agencies before commencing business. Visit the [GoBusiness Licensing website](#) to check if this applies to your company.

A business license is a permit issued by a Singapore government agency that allows you to conduct a specific type of business. In general, it may take between two weeks to two months to get a business license or permit depending on the type.

In Singapore, there are three main types of licenses:

### 1. Compulsory Licenses

Certain businesses need to obtain licenses before they can commence operations. For example, childcare centers require a Child Care Centre license.

### 2. Occupational Licenses

Certain professions need to obtain specific licenses from their respective professional organizations. These include doctors, lawyers, architects, and accountants.

### 3. Business Activity-Based Licenses

Some types of business activities require specific licenses or permits. For example, to sell liquor, you will need a liquor license.

Search license according to the business field from [GoBusiness Licensing](#)

If you have specific queries such as licensing policies, check the list of licensing agencies' contact information from [here](#). Talk with experts when it comes to Singapore's company laws and regulations.



## 3 HOW TO OPERATE

### 3.1 TAXES

#### [The Inland Revenue Authority of Singapore \(IRAS\)](#)

is the main tax administrator to the Singaporean government and participates in tax treaty negotiations, drafts tax legislation provides advice on property valuation to the government, as well as collecting the taxes. **The different taxes in Singapore:**

Tax	Scope	Rate
Corporate Income Tax (CIT)	A company is taxed on chargeable income earned in the preceding financial year.  There are tax exemptions for new companies and partial tax exemption for all companies. Full details can be found on the <a href="#">IRAS website</a> .	17%
Goods and Service Tax (GST)	Imposed on goods and services supplied in Singapore as well as on importation of goods. A business is required to register for GST if its annual taxable supplies is SG\$1 million (US\$700,000) or more.	7%
Personal Income Tax (PIT)	PIT rates depend on an individual's tax residency status: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Considered resident, if a Singapore Permanent Resident or a foreigner who has stayed/worked in Singapore (excluding director of a company) for 183 days or more in the previous year. PIT is taxed on worldwide income.</li> <li>• Considered non-resident, if not meeting the above criteria. PIT is taxed on employment income and directors/consultation fees.</li> </ul>	<b>Residents:</b> 0% to 20%  <b>Non-residents:</b> 15% (employment income) 22% (directors/consultation fees)
Property Tax	Property tax is imposed on owners of properties based on the expected annual rental values of the properties.	<b>Owner occupier:</b> 0% to 16%  <b>Non-owner occupier:</b> 10% to 20%

Source: <https://research.hktdc.com/en/article/MzUzNzE0MTAz>

#### 3.1.1 INDIVIDUAL TAX RATE

Chargeable income	Tax rate	Tax (\$)	Chargeable income	Tax rate	Tax (\$)
<b>First \$20,000</b>	-	<b>0</b>	<b>First \$160,000</b>	-	<b>13,950</b>
Next \$10,000	2%	200	Next \$40,000	18%	7,200
<b>First \$30,000</b>	-	<b>200</b>	<b>First \$200,000</b>	-	<b>21,150</b>
Next \$10,000	3.5%	350	Next \$40,000	19%	7,600
<b>First \$40,000</b>	-	<b>550</b>	<b>First \$240,000</b>	-	<b>28,750</b>
Next \$40,000	7%	2,800	Next \$40,000	19.5%	7,800
<b>First \$80,000</b>	-	<b>3,350</b>	<b>First \$280,000</b>	-	<b>36,550</b>
Next \$40,000	11.5%	4,600	Next \$40,000	20%	8,000
<b>First \$120,000</b>	-	<b>7,950</b>	<b>First \$320,000</b>	-	<b>44,550</b>
Next \$40,000	15%	6,000	Above \$320,000	22%	-

Source: <https://research.hktdc.com/en/article/MzUzNzE0MTAz>

### 3.2 GST

Goods and Services Tax GST is a broad-based consumption tax levied on the import of goods (collected by Singapore Customs), as well as nearly all supplies of goods and services in Singapore. In other countries, GST is known as the Value-Added Tax or VAT. Currently, the rate is 7% and it will increase from 7% to 9% somewhere between 2022 to 2025.

GST exemptions apply to the provision of most financial services, the supply of digital payment tokens, the sale and lease of residential properties, and the importation and local supply of investment precious metals. Goods that are exported and international services are zero-rated.

#### As a business, you must register for GST when:

- Your taxable turnover is more than S\$1 million; or
- You are making or intend to make taxable supplies and you can reasonably expect your taxable turnover in the next 12 months to be more than S\$1 million (e.g. signing of a sales contract or business agreement).
- If your business does not exceed S\$1 million in taxable turnover, you may still choose to voluntarily register for GST after careful consideration.

#### Year of Assessment 2020 brought in March few changes to corporate income tax exemptions:

	Before YA 2020	From YA 2020
Partial tax exemption	75% of 1 <sup>st</sup> \$10,000 50% of the next \$290,000 Maximum <b>\$152,500</b>	75% of 1 <sup>st</sup> \$10,000 50% of the next <b>\$190,000</b> Maximum <b>\$102,500</b>
Tax payable (chargeable income \$300,000)	<b>\$25,075</b>	<b>\$33,575</b>

Additional tax payable of up to \$8,500

#### Taxable and Non-Taxable Goods and Services:

	Taxable Supplies		Non-Taxable Supplies	
	Standard-Rated Supplies (7% GST)	Zero-Rated Supplies (0% GST)	Exempt Supplies (GST is not applicable)	Out-of-Scope Supplies (GST is not applicable)
Goods	Most local sales fall under this category. E.g. sale of TV set in a Singapore retail shop	Export of goods E.g. sale of laptop to overseas customer where the laptop is shipped to an overseas address	Sale and rental of unfurnished residential property  Importation and local supply of investment precious metals	Sale where goods are delivered from overseas to another place overseas  Private transactions See Out-of-scope supplies for more information.
Services	Most local provision of services fall under this category. E.g. provision of spa services to a customer in Singapore	Services that are classified as international services E.g. air ticket from Singapore to Thailand (international transportation service)	Financial services E.g. issue of a debt security  Digital payment tokens (from 1 Jan 2020) E.g. exchange of Bitcoin for fiat currency	

Source: <https://www.iras.gov.sg/irashome/GST/GST-registered-businesses/Learning-the-basics/Goods-and-Services-Tax--GST---What-It-Is-and-How-It-Works/>

Read more from [IRAS](https://www.iras.gov.sg).

	Before YA 2020	From YA 2020
New Start-up exemption	100% of 1 <sup>st</sup> \$100,000 50% of the next \$200,000 Maximum <b>\$200,000</b>	<b>75%</b> of 1 <sup>st</sup> \$100,000 50% of the next <b>\$100,000</b> Maximum <b>\$125,000</b>
Tax payable (chargeable income \$100,000)	<b>\$0</b>	<b>\$4,250</b>
Tax payable (chargeable income \$200,000)	<b>\$8,500</b>	<b>\$12,750</b>
Tax payable (chargeable income \$300,000)	<b>\$17,000</b>	<b>\$29,750</b>

Additional tax payable of up to \$12,750

Source: <https://ytkmqt.com.sg/>



### 3.3 WORKFORCE

In the most recent [World Bank Human Capital Index](#) (2018) Singapore ranks the best country in the world in human capital development. Together with strong financial support from the government, the country continues to strengthen the nimbleness and flexibility of its workforce by providing continuing education such as the [Skillsfuture](#) initiative.

The workforce is relatively small and stands at 3.67 million, with an unemployment rate of 2.2%. [The Ministry of Manpower](#) does not prescribe any minimum wages for workers in Singapore. Employers should pay their employees based on their skills, capabilities, and competencies.

You can find all MOM's online calculators about salary, permits, leaves, and many more from their [websites](#).

#### 3.3.1 VISA REQUIREMENTS

The Ministry of Manpower (MOM) is the entity responsible in the field of labor and employment. Legislation covering employment practices and labor relations can be found on the [MOM website](#).

For short visits, Finnish nationalities do not require a visa to visit Singapore. However, they will need to have confirmed onward/return tickets upon entry to Singapore. Visits without a visa are usually for up to 90 days and passport needs to be valid 6 months after the visit. Visa policies are based on nationality.

#### 3.3.2 EMPLOYMENT PASS

The employment Pass allows foreign professionals to work in Singapore. To be approved by MOM, candidates must meet the following qualifications:

- All nationalities can apply for an EP
- The foreign professional must have a job offer in Singapore
- The position must be for a managerial, executive or specialist role
- The candidate must earn a fixed monthly salary of at least S\$3,900 per month. More experienced candidates are required to have higher salaries

- Candidates must have acceptable qualifications, usually a good university degree, professional qualifications or specialized skills
- First-time candidates can receive an EP that is valid for up to 2 years
- A Dependant Pass can be obtained for spouse and children under 21 years old (minimum salary is S\$5,000/month) and for a parent in law (long term social visit pass) minimum salary is S\$10,000/month

The Ministry of Manpower has provided a [Self-Assessment Tool](#) to check a candidate's eligibility for the Employment Pass. More information about the hiring requirements from [MOM](#).

#### 3.3.3 FOREIGN WORKER QUOTA

The foreign worker levy is a pricing mechanism to regulate the number of foreign workers in Singapore. The levy liability will start from the day the Temporary Work Permit or Work Permit is issued, whichever is earlier. It ends when the permit is canceled or expires.

As an employer, you don't have to pay the Central Provident Fund (CPF) contributions for foreign workers. However, you must pay a monthly levy for Work Permit holders.

The levy you pay generally depends on the worker's qualifications and the number of Work Permit or S Pass holders hired.

For example, in the service sector, a company/business with 20 full-time locals (Singapore citizens or Singapore permanent residents) could hire up to 16 foreigners. You can use the [quota calculator](#) to plan how many Work Permit and Pass holders your company can hire based on your sector and workforce.

Find out more about the levy requirements in:

- [Construction](#)
- [Manufacturing](#)
- [Marine Shipyard](#)
- [Process](#)
- [Service](#)



### 3.4 BENEFITS AND CHALLENGES OF BUSINESS IN SINGAPORE

#### Benefits:

- Low taxes and business-friendly regulatory structure
- Stable and corruption-free political system
- Excellent strategic location
- World-class infrastructure
- Low trade barriers and welcoming attitude to foreign investment
- English-speaking economy with a skilled workforce

#### Challenges:

- Vulnerable to global markets, especially economic fluctuations of its important trading partners China and the US
- Small domestic market
- Costly place to do business (operating and living costs)
- Labor shortage
- High wages
- A rapidly aging population





Partners of this publication:

Embassy of Finland in Singapore

Team Finland

Finnish Business Council Singapore

Nordic Innovation House Singapore

<https://finlandabroad.fi/web/sgp/team-finland-in-country>

<https://www.team-finland.fi/>

<https://www.fbcsg.org/>

<https://www.nordicinnovationhouse.com/singapore>



Embassy of Finland  
Singapore



Finnish Business Council  
Singapore



NORDIC  
INNOVATION  
HOUSE