



РЕЛОКАЦИЯ ИТ-СТАРТАПА В ГОНКОНГ

Если вы думаете о релокации ИТ-стартапа в Гонконг, то вам стоит принять во внимание несколько важных аспектов, прежде чем начать активные действия, иначе существует риск потерпеть поражение еще до начала деятельности.

Владимир НАГИН

2022 год

www.startuphk.co

Содержание

Об авторе

Глава 1. Почему IT-компании выбирают Гонконг

Глава 2. Стартап-экосистема Гонконга

Глава 3. Создание компании в Гонконге

Глава 4. Защита авторского права в Гонконге

Глава 5. Иммиграция в Гонконг

Глава 6. Привлечение финансирования в стартап

Глава 7. Маркетинг вашего стартапа

Глава 8. Трекинг стартапа

Заключение

Чеклист

Об авторе



Владимир Нагин - партнёр венчурного фонда [Bergtop.vc](#) (Люксембург), эксперт программы Go Global (ФРИИ), член совета директоров [Management & Bookkeeping Services](#) (Эстония), основатель агентства [StartupHK](#).

Экспертиза

Обладает 19-летним опытом консультирования клиентов по вопросам организации международного бизнеса.

Консультирует технологические стартапы по вопросам выхода на зарубежные рынки и привлечения венчурного финансирования. Занимается внедрением inbound-маркетинга по методологии HubSpot. Работает со странами юго-восточной Азии, Китая, ЕС и Латинской Америки.

A nighttime photograph of the Hong Kong skyline, featuring several illuminated skyscrapers and a body of water in the foreground. A white rectangular box with a thin red border is centered over the image, containing the title text in red. The background shows a mix of modern glass buildings and older structures, with lights reflecting on the water.

ГЛАВА 1

ПОЧЕМУ ИТ-КОМПАНИИ ВЫБИРАЮТ ГОНКОНГ

Низкие налоги

В Гонконге двухуровневая система налогообложения. Прибыль не превышающая 2 млн. HKD (255K USD) облагается по ставке 8,25%, а все что выше - по ставке 16,5%. В Гонконге отсутствует НДС.



Толерантность к гражданству

В настоящий момент в Гонконге толерантно относятся к обладателям паспортов из РФ и РБ. Нет препятствий при регистрации компании и по-прежнему есть возможность открытия счетов для компании и получения ВНЖ в Гонконге.

Дистанционное открытие компании

Минимальные требования государственных органов к процедуре открытия компаний и короткие сроки их регистрации. Компания может быть зарегистрирована без посещения Гонконга.



Отсутствие валютного контроля

В соответствии со статьей 112 пятой главы Основного Закона САР Гонконг, в пределах административного региона валютный контроль не ведется, а гонконгский доллар – свободно конвертируемая валюта.



Нулевое налогообложение

Отсутствие налогов при отсутствии источника прибыли в Гонконге (использование территориального принципа налогообложения, при котором налогообложению не подлежат доходы, которые получены за пределами страны).

Доступ к капиталу

В Гонконге самая высокая плотность состоятельных людей (HNWI) и Ultra-HNWI. В городе более 70 венчурных компаний, а теперь и собственная краудфандинговая платформа AngelHub.



Почему основатели IT-компаний выбирают Гонконг?

Почему представители IT-бизнеса задумываются о релокации бизнеса в Гонконг? В чем преимущества регистрации компании в Гонконге для этой индустрии? Если рассматривать эти вопросы глобально, то западные санкции помогают России активнее сотрудничать с Азией. Но и без усилий государства восточной и юго-восточной Азии становятся центром притяжения российских технологических предпринимателей. Здесь активно работают как крупные разработчики (ABBYY, InfoWatch, Acronis, Parallels, «Центр речевых технологий», i-Free, «Прогноз», Spirit), так и стартапы (LifePay, FreshOffice, BaseRide, EffeBot и другие). В Азии они видят сложный, но большой и перспективный рынок сбыта. Рассмотрим подробнее преимущества Гонконга для IT-компаний.

Лояльное и понятное законодательство

Законодательство Гонконга основано на Британском праве. Англосаксонское право достаточно хорошо защищает права акционеров. Оно помогает им подробно и четко урегулировать порядок управления компанией, распределение прибылей, права и обязанности сторон в условиях конфиденциальности, порождает прямые отношения между сторонами, что дает им возможность получить юридическую или судебную защиту, а также укрепляет позицию акционеров с относительно небольшой долей в корпоративном управлении.

Легкость регистрации компании

Процесс регистрации компании в Гонконге займет у вас незначительное время. Однако мы советуем в этом вопросе обращаться к специализированным компаниям (например startuphk.co), подача документов на регистрацию компании происходит в электронном виде, а также для экономии временных/денежных затрат, нет необходимости в личном присутствии в Гонконге.

Двухуровневая система налогообложения

Благоприятствующая бизнесу налоговая система. В Гонконге двухуровневая система налогообложения. Прибыль не превышающая 2 млн. HKD (255K USD) облагается по ставке 8,25%, а все что выше - по ставке 16,5%.

Самая важная особенность налогообложения в Гонконге - налогом облагается только доход, полученный на территории страны. Отсутствует налог на прирост капитала и дивиденды. Также в Гонконге нет НДС.

Размер налога на заработную плату, включающую в себя премии, комиссионные, социальные пособия и другие выплаты и вознаграждения - 15% (может быть изменен в зависимости от ряда условий).

Защита интеллектуальной собственности

В Гонконге ежегодно организуется целый ряд всемирно известных выставок, в ходе которых демонстрируются новейшие разработки. Если товарный знак, образец или патенты на товар регистрируются в Гонконге заранее, то на них распространяется правовая защита на весь период выставки. Любое посягательство на авторство пресекается тут же, и у поддельных товаров не остается никаких шансов пробиться к покупателям.

В Международном индексе защиты прав собственности в 2021 году Гонконг занял 5-е место в Азии и Океании по вопросам защиты прав на интеллектуальную собственность, патентов и авторских прав

www.internationalpropertyrightsindex.org

Многие правительственные департаменты Гонконга оказывают консультационные услуги и даже помощь по защите прав на интеллектуальную собственность компаниям, зарегистрированным в Гонконге. К ним относятся Департамент интеллектуальной собственности и Гонконгский совет по продуктивности.

Объекты права на интеллектуальную собственность могут быть включены в основной капитал Общества с ограниченной ответственностью, зарегистрированного в Гонконге. Согласно гонконгскому законодательству доходы от купли-продажи основных средств не облагаются налогом на прибыль.

В целях поощрения инноваций и изобретений Гонконг предоставляет налоговые льготы на расходы на НИОКР, приобретение инструментов, техники и оборудования для проведения исследований и расходы на регистрацию товарного знака, образца и патентов товара.

Банковский сектор

Банки, находящиеся в Гонконге, очень надежны. Гонконг входит в тройку крупнейших финансовых центров мира наряду с Лондоном и Нью-Йорком. Более 60% крупнейших компаний мира, в том числе и банков, размещают в этом регионе свои региональные и даже глобальные офисы.

В Гонконге нет валютного контроля. Банковская система Гонконга - это международная система, которая практически не имеет аналогов в мире. Вы можете переводить деньги куда угодно и на любые цели. Исключение составляют запрещенные законодательством виды деятельности.

Правительственные инициативы

Бывшая глава администрации Гонконга Кэрри Лам реализовала ряд мер не только для улучшения экономики страны, но и для привлечения большего количества IT-стартапов.

- Сокращение ставки налога на прибыль в Гонконге в два раза (с 16,5% до 8,25%) на первые доходы в размере 2 млн. HK\$ - что особенно важно для стартапа.
- Введение 300%-ный налоговый вычет на первые 2 млн. HK\$ расходов на научно-исследовательские разработки (НИОКР) и 200% на другие дополнительные расходы.
- Строительство двух новых выставочных центров в районе Wan Chai (Гонконг).
- Использование 3,2 га земли в районе Туен Мун для логистических целей.
- Стимулирование развития инноваций и технологий.
- Увеличение расходов на НИОКР с 0,73% до 1,5% от ВВП Гонконга, что составляет около 45 млрд. HK\$ в год.
- Запуск системы поощрения талантов в размере 500 млн. HK\$ для стимулирования инноваций.
- Инвестирование в инфраструктуру SmartCity, в том числе в электронный идентификационный номер, позволяющий обладателям осуществлять коммерческие транзакции в Интернете, а также продвигать широкополосное покрытие по всей территории.

Другие преимущества регистрации компании в Гонконге для владельцев IT-бизнеса:

- высокотехнологичная инфраструктура Гонконга;
- квалифицированные специалисты в разных областях;
- повсеместный английский язык;
- специализированные научные центры;
- поддержка правительства в виде грантов, программ и налоговых преференций;
- интерес постоянно увеличивающегося среднего класса к новым техническим новациям, разработкам новых мобильных приложений и т.д.;
- возможность экспансии продукта на рынок КНР на льготных условиях и в другие азиатские страны.

Близость к производству комплектующих деталей и других составляющих IT-продукта

Близость к китайским производствам подтверждает преимущества регистрации компании в Гонконге тем, что значительно ускоряет разработку продукта. Поставки в Россию и из России, даже если мы говорим о мелкосерийном производстве, выливаются в 1,5-2 месяца. В Гонконге вам буквально за три дня могут поставить все компоненты, за неделю произвести платы и корпуса, если это делается методом прототипирования, и еще через три дня они могут оказаться в США или на другом рынке. Вся логистика отлажена, таможенных проблем нет, поэтому цикл разработки, прототипирования, создания пилотных партий намного быстрее, чем в России.

Статус порто-франко и электронные системы отслеживания грузов

Статус свободного порта стал ключевым элементом успеха Гонконга в качестве торгового хаба и транспортно-логистического центра. В отличие от таможенных органов материковой части Китая и Тайваня таможенно-акцизный департамент Гонконга концентрируется на защите и поддержке легальной торговли, охране авторских прав на интеллектуальную собственность и предотвращении контрабанды.

Таможенные процедуры, на которые, как правило, уходит один день, позволяют без труда перемещать груз через Гонконг. Для ускорения оформления грузов и минимизации простоев на таможенных пунктах контроля применяются системы электронного отслеживания грузов. Эти системы позволяют заранее передавать информацию о перевозимых товарах, что способствует более быстрой ее обработке.



ГЛАВА 2

СТАРТАП-ЭКОСИСТЕМА ГОНКОНГА

Арена стартапов Гонконга

Экосистема стартапов в Гонконге одна из самых быстрорастущих в мире. Согласно данным правительства, по состоянию на конец 2019 года в Гонконге действовало 3 184 стартапов, что на 21% больше, чем в 2018 году. Количество успешных стартапов в Гонконге огромно. Ниже мы указали лишь некоторые из них.

Notey - Business Insider включил Notey в список 15 самых быстрорастущих стартапов в мире. Проект недавно привлек инвестиции на сумму \$1,6 млн. Онлайн-платформа позволяет отслеживать лучшие посты в блогах.

Shopline - платформа для электронной торговли предметами DIY («своими руками»), разработанная специально для азиатских рынков. Сайт рассчитан на начинающих пользователей, которые ищут способ быстро открыть онлайн-магазин.

Easyship - технологический стартап, который организует доставку товаров из онлайн-магазинов и логистическую поддержку по требованию. Оказываются услуги по упаковке и отправке по всему миру заказанных в сети товаров. Проект получил премию Startup Asia.

8 Securities - ведущая инвестиционная онлайн-платформа в Азии, горячо любимая финтех-сообществом Гонконга. Проект привлек \$21,5 млн инвестиций, и управляет акциями клиентов примерно на 1 миллиард долларов США.

Aftership – приложение, которое позволяет частным лицам и компаниям отслеживать маршрут их посылок и получать извещения о доставке. AfterShip был основан на гонконгском стартап-уикенде в 2011 году и стал победителем конкурса Global Startup Battle.

Lalamove - одноименное приложение, которое позволяет водителям транспортных средств заниматься доставкой различных грузов – по аналогии с работой сервиса заказа такси Uber. Логистический стартап из Гонконга привлек \$30 млн в рамках раунда финансирования.

Коворкинги

Когда IT-стартап запускает бизнес в Гонконге, то в первую очередь становится перед выбором, где лучше арендовать офис, в отдельном помещении или в центре коворкинга. Существует целый ряд преимуществ для работы именно в коворкинг-пространстве, предназначенном для совместного использования с другими компаниями. Главный плюс заключается в экономии денег, поскольку аренда отдельных офисных помещений в Гонконге обходится дорого. Офисы уже оснащены необходимым оборудованием для работы, вам не надо тратить на его приобретение, что также позволяет сэкономить средства.

Работа в едином пространстве означает, что вы будете окружены талантливыми специалистами. В течение всего дня бок о бок с вами будут трудиться творческие и энергичные изобретатели и предприниматели. Коворкинги можно назвать идеальной средой для построения связей, а хорошие связи открывают двери для новых клиентов, деловых партнеров и инвесторов. Ниже указаны наиболее популярные коворкинги в Гонконге.

Blueprint. Кроме бизнес-акселератора у Blueprint есть также коворкинг-пространство, площадью 1000 кв. м. Изначально вместимость коворкинга составляла 300 рабочих мест. Теперь, по слухам, они расширяются, чтобы вместить всех желающих.

Cyberport Smart Space - это пространство для технологических компаний, которые намерены выйти на рынки континентального Китая и Азии и используют Гонконг в качестве стартовой площадки. Место привлекательно низкой арендной ставкой, гибкой системой скидок и прекрасным видом из окон.

TusPark – самый новый и, по некоторым подсчетам, самый большой коворкинг в Гонконге (занимает 9-этажное здание). Он управляется филиалом пекинской компании Tus-Holdings и получает поддержку от Университета Цинхуа и обширной сети его филиалов, расположенных в Китае и за рубежом.

Garage Society – одно из самых шумных коворкинг-пространств Гонконга. Здесь проходит огромное количество стартап-мероприятий. Находится в центре делового района Central. Недавно была открыта вторая площадка, недалеко от первой.

CoCoon. Первое (а может, и второе) коворкинг-пространство с таким названием открылось в Гонконге в 2012 году и стало культовым местом для всей стартап-тусовки. Теперь место облюбовали фрилансеры. Здесь круглый год проходят какие-нибудь мероприятия.

WeWork - лучшая на наш взгляд международная сеть коворкингов, но аренда существенно дороже чем в Cyberport.

Акселераторы и инкубаторы Гонконга

Некоторым стартапам в Гонконге выделяют правительственные гранты или оказывают поддержку посредством частичного финансирования их исследовательской деятельности.

Правительство активно развивает экосистему стартапов, запуская акселераторы и инкубационные программы для стартапов в таких сферах, как информационные технологии, биотехнологии, мобильный сегмент и финансовые технологии.

Различие между акселератором и инкубатором в том, что инкубатор поддерживает стартап на всех этапах его развития, а акселератор существует для быстрой и эффективной точечной помощи, которая может обеспечить развитие проекта в самые короткие сроки. Мы составили перечень программ поддержки стартапов в Гонконге. Возможно они подойдут и вам.

Акселераторы в сфере технологий, искусственного интеллекта и робототехники

AIA Accelerator - это 12-недельная программа, предоставляющая команду сотрудников на полный рабочий день. Отбираются 8 стартапов, занимающихся технологиями в области здравоохранения и/или разработки устройств, пригодных для ношения с собой (wearable-технологии). Успешные кандидаты приобретут наставников из числа специалистов таких компаний как Nest, AIA, Amazon и Microsoft. Стартапам, пожелавшим использовать экосистему Nest, компания предоставит право принятия решений.

Blueprint (при поддержке Swire) это B2B-акселератор, работающий с технологическими стартапами по 6-месячной программе. Blueprint может похвастаться площадью в 10 000 кв. футов, которая доступна для бесплатного использования стартапами, прошедшими отбор. При этом нет необходимости в долевого участия или уплате каких-либо сборов.

Venturetec Accelerator Program - это программа инвестирования в масштабируемые стартапы Азиатско-Тихоокеанского региона, специализирующиеся на корпоративных технологиях.

Cyberport's Accelerator Program рассчитана на действующих участников инкубатора Cyberport, его выпускников и грантополучателей фонда Cyberport Micro Fund (CCMF). В дополнение к другим вариантам поддержки в рамках программы каждому стартапу выделяется до 300 000 гонконгских долларов. Cyberport не принимает долевого участия в стартапах.

Lenovo Accelerator обеспечивает финансирование и поддержку бизнеса начинающих стартапов в Гонконге, специализирующихся в области робототехники, искусственного интеллекта и обработки больших объемов данных. 3-месячная программа включает в себя предоставление рабочего пространства на базе Cyberport, профессиональное наставничество, научно-технический консалтинг, изготовление опытных образцов и выездную поддержку. Она рассчитана на 10 предварительно отобранных стартапов из Гонконга и Китая. Каждый стартап получает начальное финансирование в размере 100 000 долларов США.

Zeroth, в программе этого акселератора могут участвовать стартапы, занимающиеся разработкой искусственного интеллекта. Предлагается наставничество и 20 000 долларов США в обмен на 6 % акций.

HKSTP Incu-App – это специально разработана 18-месячная программа инкубации для технологических стартапов в Гонконге, создающих мобильные и веб-приложения. Заявитель должен быть технологической компанией, созданной не более чем за 2 года до даты подачи заявления и зарегистрированной в Гонконге.

HKSTP Incu-Bio – 4-летний биотехнологический инкубатор для стартапов в области терапии, личной гигиены, китайской медицины и траволечения, регенеративной медицины, медицинских приборов и диагностики.

HKSTP Incu-Tech – инкубатор с 3-летней программой для стартапов в области информационно-коммуникационных технологий, электроники, «зеленых» технологий, а также в области конструкционных материалов и точного машиностроения.

Акселераторы для финтех-проектов

FinTech SuperCharger – это акселератор с 12-недельной программой для стартапов, работающих в сфере финансовых технологий. Спонсируется Standard Chartered, Baidu и Tuspark. Курс обучения включает оказание помощи в создании компании, наставничество и консультации в таких областях, как выход на рынок, нормативные обязательства и организация совместных предприятий. Предприниматели также получают доступ к обширной сети наставников и венчурных инвесторов.

DBS Accelerator ориентирован на технологии и предоставляет штатную команду сотрудников. Отбираются 8 стартапов, занимающихся финансовыми технологиями. Кандидаты получают профессиональных наставников в области банковского дела, технологий и ведения бизнеса из числа специалистов компаний DBS и NEST. Стартапам будет оказана дополнительная поддержка от ведущих экспертов отрасли и выделено рабочее пространство в округе Ван-Чай. Стартапы получают доступ к инновационным экосистемам DBS & NEST и возможность проявить себя в демо-день.

Fintech Innovation Lab – 12-недельная менторская программа, созданная при поддержке компании Accenture. Она предназначена для стартапов со всего мира и ориентирована на молодые и уже развивающиеся компании. В настоящее время в ней принимают участие Bitspark, Ironfly Technologies, Uniken, Moroku, BondIT, Sparro и Sybenetix.

Акселераторы в сфере интернета вещей (IoT, Internet of things)

Brinc предлагает комплексные программные решения для компаний-производителей оборудования с целью превращения их идей в коммерчески успешный IoT-бизнес.

INFINITI Accelerator – это акселератор с 12-недельной программой, ориентированной на развитие компаний в сфере технологий «умного города» и интернета вещей. Компании INFINITI и Nest особенно заинтересованы в таких направлениях, как умная энергия, «зеленая» технология, интеллектуальные сети, интеллектуальное освещение и управление отходами.

Wearable IoT World Labs – первый в мире акселератор, рассчитанный на проекты в сфере интернета вещей, носимых устройств и новейших технологий. 15-недельная программа акселератора предоставляет перспективным предпринимателям инструменты, технологии, доступ к сети, наставничество и инвестиционные возможности, необходимые для продвижения продуктов и инноваций на рынок.

Программы для развития социальных и «зеленых» проектов

SOW's i2i Program создана благотворительной организацией SOW Asia. Она стала первой программой развития социальных проектов в Гонконге, спонсируемой JP Morgan. Заявки рассматриваются по мере поступления, а выбранные кандидаты распределяются по группам интенсивного 3-месячного. Среди выпускников такие стартапы как JobDoh.com, AppEdu.co, TimetoGrow и другие.

So In So Good – это инкубатор по развитию стартап-проектов в области социальных и «зеленых» технологий. Он является частью глобальной сети подобных инкубаторов в 12 странах. Предлагаемая программа бесплатна и рассчитана на 12 стартапов. При этом инкубатор не требует от стартапов в Гонконге никакой доли в обмен на участие.

Акселераторы в сфере индустрии моды

The Cage -12-недельная программа с полным погружением, которая предусматривает интенсивное наставничество для двух стартапов, разрабатывающих технологии и/или услуги для индустрии моды, торгово-развлекательных комплексов.

The Mills Fabrica - это бизнес-инкубатор и трамплин для стартапов в Гонконге, специализирующихся на индустрии текстиля, моды и технологий.

Больше актуальной информации о действующих акселераторах и инкубаторах читайте на сайте startuphk.co

Известные стартап-гуру

Кейси Лоу - представитель первого поколения стартапов Гонконга. В 2000 г. основал и впоследствии удачно продал стартап в сфере электронной коммерции (ActionAce.com – продажа игрушек, аниме и видеоигр). Позже он проделывал это еще 2 раза (медиакомпания Velocity9 и владелец интернет-магазинов Popcorn Media Network). Один из основателей сайта StartupsHK, являющийся ведущим справочно-информационным порталом по стартап-тематике в Гонконге. Кроме того, он является менеджером по развитию сообщества Азиатско-Тихоокеанского региона в программе стартап-инкубатора Softlayer Catalyst Program.

Кэтрин Тан - бывшая сотрудница инвестиционных банков Morgan Stanley и Barclay Кэтрин стала одним из основателей Notey - платформы для поиска по блогам. Notey сегодня является одним из самых быстрорастущих стартапов в мире.

Матье Боден – самый знаменитый француз в гонконгской стартап-экосистеме. Он организует регулярные стартап-уикенды Techstars Startup Weekend в Гонконге. В настоящее время занимает должность венчурного директора в Mach49.

Джеффри Броер - основал и проводит конференцию PostMortemHK – гонконгский вариант FailCon (международный формат конференций для основателей стартапов). Также является советником и ментором для десятка стартап-команд. В настоящее время венчурный партнер в VC фонде Mulana Capital. Вместе с командой разработал приложение Surround, с помощью которого пользователь может общаться в Weibo (китайская социальная сеть), даже не зная китайского языка.

Атин Батра - в декабре 2013 года основал агентство цифрового маркетинга ab Initio (HK). Из интереса к стартап-тематике стал одним из руководителей онлайн-сообщества Startup Grind Hong Kong. В конце 2014 года он также запустил онлайн-платформу HUK для поиска стартап-событий, происходящих в Гонконге.

Главные мероприятия для стартапов

Если вы планируете запустить стартап в Гонконге, то вы найдете большое количество мероприятий, которые будут вам полезны.



Конференция Rise - создана командой Web Summit. За шесть коротких лет веб-саммит стал крупнейшей технологической конференцией в Европе и Азии, в прошлом году в ней приняли участие 53 000 человек из 136 стран.

Web Wednesday - предшественник всех стартап-событий Гонконга. Была основана в 2007 году. Проходит каждый месяц и собирает свыше 150 участников, среди которых - основатели стартапов, инвесторы, сервис-провайдеры.

Startup Grind - международная серия стартап-мероприятий. Проходит ежемесячно в виде неформальных встреч в более чем 150 городах в 65 странах мира. В Гонконге мероприятие впервые проходило в феврале 2014 года.

DrinkEntrepreneurs HK - ежемесячная неформальная встреча предпринимательского сообщества Гонконга.

CoCoon Pitch – событие, на котором предпринимателям предоставляется возможность презентовать свои товары и услуги перед разной публикой: предпринимателями, потребителями, потенциальными инвесторами и партнерами. Сегодня на площадке CoCoon провели свои презентации более 100 компаний, которым удалось привлечь в общей сложности более \$14 млн инвестиций.

StartwareHK–Hardware Breakfast. Митапы в формате деловых завтраков для основателей стартапов по разработке аппаратного обеспечения. Завтраки, как правило, проходят в минимальном составе – на них приглашаются до 12 участников – основателей стартапов, которые обмениваются идеями и делятся опытом.



FInTech O20

The FinTech event organized by NexChange & Cyberport showcasing latest FinTech.



StartMeUp Festival

A week-long festival organized by InvestHK gathering the startup community.



Hong Kong FinTech Week

An event that showcases and connects with Hong Kong's vibrant FinTech



Entrepreneur Day 創業日

HKTDC Entrepreneur Day

An annual start up 'fiesta' for startups to exchange



METTĀ

Mettā Monthly Events

Weekly events of all shapes and sizes for entrepreneurs.



The Game Changer Series

Community discussions on technology and

A nighttime photograph of the Golden Gate Bridge in Hong Kong. The bridge's towers and suspension cables are illuminated with warm yellow and orange lights, reflecting on the water below. In the foreground, several construction cranes are visible, along with a brightly lit construction site featuring large green structures and various pieces of machinery. The sky is a deep blue with some light clouds.

ГЛАВА 3
СОЗДАНИЕ КОМПАНИИ В ГОНКОНГЕ

Регистрация компании

Для открытия компании в Гонконге вам необходимо выполнить два условия:

1. В вашей компании должен быть корпоративный секретарь.
2. Вы должны иметь юридический (регистрационный) адрес.

Компания-регистратор (startuphk.co) поможет вам выполнить эти условия.

Что касается сроков открытия фирмы, то с учетом подготовки документов и прохождения процедуры KYC (Know-Your-Client) это может занимать от 7 до 14 рабочих дней.

Основные расходы на открытие фирмы в Гонконге распределяются следующим образом:

- оформление документов для регистрации компании в Гонконге;
- государственная пошлина за регистрацию;
- услуги секретарской компании (оплачиваются 1 раз в год);
- предоставление регистрационного (юридического) адреса (оплачивается 1 раз в год);
- курьерская доставка документов (если необходимо);
- изготовление печати (если необходимо);
- консалтинговые услуги, если вы хотите убедиться, что правильно собираетесь использовать гонконгскую компанию.

Налоги в Гонконге

Profit Tax (налог на прибыль)

Говоря о налоговой системе Гонконга, стоит отметить, что в Гонконге двухступенчатая система налогообложения и ставка на прибыль (Profit tax) для всех компаний составляет 8,25% на первые 2 млн. HKD (255K USD) и 16,5%, на все что выше, что является достаточно низким процентом по сравнению с другими странами.

Для предпринимателей без образования юридического лица ставка налога на прибыль составляет 15%.

В то же время каждая компания в Гонконге может быть полностью освобождена от уплаты налога на прибыль или ее части, в случае если прибыль получена от деятельности компании за рубежом. Это называется **территориальный принцип налогообложения**.

Salaries Tax (налог на заработную плату)

Налог на заработную плату уплачивается физическими лицами с годового дохода – зарплаты. Такой доход как дивиденды, доход от продажи акций не облагается налогом на территории ГК. Ставка налога прогрессивная и в 2021/2022 составляет от 2% до 17%. Стандартная же ставка налога на заработную плату составляет 15%.

Так же как и налог на прибыль, налог на заработную плату действует на основании территориального принципа: если доход сотрудника гонконгской компании был получен за пределами Гонконга, то налогом не облагается.

Property Tax (налог на недвижимое имущество)

Налог на недвижимое имущество (Property Tax) уплачивают все собственники недвижимого имущества на территории Гонконга. Ставка налога на недвижимость в 2021/22 годах составляет 15% и рассчитывается исходя из чистой налогооблагаемой стоимости недвижимого имущества (зданий, помещений, земельной собственности и прочей недвижимости).

Освобождение от налогообложения

В Гонконге полностью освобождаются от налогообложения:

- Полученные дивиденды
- Прирост капитала (Capital Gains)

Также в Гонконге отсутствуют следующие налоги:

- Налог на добавленную стоимость
- Налог с продаж
- Налог у источника при выплате дивидендов/процентов

Территориальный принцип налогообложения

Как уже было указано выше, та прибыль, которая была получена от деятельности компании за пределами Гонконга, освобождается от налогообложения. Для этого компании необходимо подать на офшорное освобождение путем заявления о том, что их прибыль получена не на территории Гонконга, так как автоматически освобождение не предоставляется. Заявление об освобождении от налогообложения подаётся при прохождении аудита и подачи налоговой декларации в налоговый департамент.

Как определить «территориальность» полученной гонконгской компанией прибыли?

Для этого налоговые эксперты рекомендуют ответить на 6 простых вопросов:

1. Имеет ли компания офис в Гонконге?
2. Имеет ли компания сотрудников, работающих в Гонконге?
3. Является ли местом контроля и менеджмента Гонконг?
4. Заключены ли сделки на территории Гонконга?
5. Являются ли партнеры компании резидентами Гонконга?
6. Является ли Гонконг местом происхождения реализуемых товаров или услуг?

Если ответы на все шесть вопросов будут отрицательными, то можно с уверенностью претендовать на освобождение от уплаты налога на прибыль.

Банковский счет

Банки Гонконга обращают большое внимание на репутацию страны, с которой будет связан будущий бизнес компании, подающей заявку на открытие счета. К сожалению, Россия и страны постсоветского региона входят в списки стран повышенного риска. Часто банки также вырабатывают собственные списки, в которых некоторые страны могут быть обозначены как требующие дополнительной проверки и выполнения дополнительных условий, а для других стран приём заявок может быть вовсе запрещён.

В связи с этим открытие счета в Гонконге становится всё более затруднительным. Процедура становится всё сложнее, количество документов со стороны клиента возрастает, при этом банки не дают гарантии положительного решения даже при представлении всех документов, подтверждающих полностью легитимный, прозрачный и успешный бизнес. Большая часть новых заявок отклоняется банками без веских причин.

Но все же варианты с открытием расчетного счета для компании с основателями из России или Беларуси по-прежнему сохраняются. Вы можете обратиться к нам (startuphk.co) за консультацией по вопросу открытия расчетного счета для компании в Гонконге.

Присутствие в Гонконге

Гонконг постоянно занимает верхние строчки в рейтинге самых дорогих городов, поэтому и аренда офиса значительно превышает стоимость аренды в столичных городах других стран. Как правило, стартап проходит два этапа. Первый этап – это создание корпоративной структуры и использование виртуального офиса. Второй этап – создание реального офиса.

Виртуальный офис

Арендуя виртуальный офис в Гонконге, вы получаете адрес в каком-нибудь коммерческом помещении в Гонконге, а также выделенную телефонную линию для получения звонков. При этом вы получаете гонконгский адрес и номер телефона, которые можете указывать на визитке, бланке компании, корпоративном сайте. Высококвалифицированный секретарь, принимающий звонки, гарантирует приятное первое впечатление. Так что вы можете продемонстрировать свое присутствие в Гонконге как для партнеров, так и для финансовых организаций.

Если вам необходимо будет организовать встречу с вашими партнерами, вы всегда можете арендовать комнату для встреч у компании, которая предоставляет вам услуги виртуального офиса в Гонконге.

Если же бизнес требует ваше реальное присутствие в Гонконге, то можете задуматься либо об отдельном помещении, либо об аренде рабочих мест в коворкинге.

Аренда офиса

Главное правило выбора офиса: если в вашей компании больше шести сотрудников, то стоит задуматься о традиционном офисе, а не об арендованных рабочих местах в каком-либо управляемом офисе (Services offices). Если вы делаете выбор в пользу традиционного офиса в Гонконге, то вас не минует необходимость вносить депозит и нести расходы на ремонт/мебель.

Рабочие места в обслуживаемых офисах (Services offices) не требуют значительных инвестиций, что делает их отличным вариантом для начинающих компаний. Но расходы часто включены в более высокую стоимость ежемесячной аренды. Если ваш бизнес уже достаточно стабилен, традиционный офис может стать более экономным долгосрочным вариантом.

Традиционные офисы сдают через агентство недвижимости (что предполагает комиссию за его услуги). Договор чаще всего заключают на срок от 2 до 5 лет. Арендатор за свой счет делает необходимый ремонт.

Информацию о компаниях, предлагающих управляемые офисы (Services offices), вы легко найдете их в интернете. Этим вы сэкономите на оплате услуг агентству недвижимости. Контракт подписывается сроком от 1 до 12 месяцев. Оплата офиса зависит не от площади, а от количества рабочих мест.



Коворкинг

Существует целый ряд преимуществ для работы именно в коворкинге, предназначенном для совместного использования с другими компаниями.

1. Снижение расходов

Арендная плата распределяется между арендаторами. Поскольку офисы уже оснащены необходимым оборудованием для работы, вам не надо тратить на его приобретение

2. Средоточие специалистов разного профиля

В течение всего дня бок о бок с вами будут трудиться творческие и энергичные изобретатели и предприниматели. Сама атмосфера, созданная в коворкинге, позволит и вам оставаться креативным, мотивированным и влюбленным в свое дело.

3. Удобство

Коворкинги, как правило, имеют удобное расположение и находятся в непосредственной близости от общественного транспорта.

4. Взаимодействие

Работа в коворкинге дает вам отличную возможность приобрести полезные знакомства. На территории коворкинга регулярно проходят различные мероприятия, тренинги, неофициальные встречи и сборы, которые являются прекрасным местом для налаживания контактов.

Поиск сотрудников

Гонконг находится в числе лидеров по количеству престижных учебных заведений, которые снабжают кадрами весь мир. Кроме этого талантливые специалисты со всего света съезжаются сюда в поисках интересных проектов.

Существуют несколько путей подбора сотрудников:

- Поиск сотрудников в Гонконге через HR-агентство представляет собой традиционный способ подбора персонала. Важно знать, что в Гонконге комиссионные достаточно высоки и составляют от 15 до 30% годовой зарплаты будущего работника.
- Поиск сотрудников через сайты. Вы оплачиваете либо размещение вашей вакансии, либо оплату доступа к существующей базе и занимаетесь самостоятельным отбором сотрудников. Мы рекомендуем вам изучать следующие сайты: jobsdb.com и recruit.com.hk и whub.io. Также можно использовать популярную деловую сеть [LinkedIn](https://www.linkedin.com/) для поиска необходимых вам кадров.
- Поиск сотрудников через русское сообщество. Зачастую нашим предпринимателям нужен русскоговорящий сотрудник. Для этого можно обратиться в «Русский клуб в Гонконге» – организацию, которая объединяет соотечественников.



РЕЛОКАЦИЯ БИЗНЕСА В ГОНКОНГ

Хотите узнать, насколько Гонконг подходит вашему бизнесу для релокации? Нажмите на кнопку ниже!

ОБСУДИТЬ ПРОЕКТ

An aerial photograph of a modern architectural complex in Hong Kong. The image shows a large, multi-story building with a glass facade and a prominent golden dome structure supported by white columns. In the foreground, there is a large, curved fountain with multiple jets of water. The sky is blue with scattered white clouds. The overall scene is a mix of modern architecture and natural elements like the fountain and greenery.

ГЛАВА 3
ЗАЩИТА АВТОРСКОГО ПРАВА В
ГОНКОНГЕ

Защита авторского права в Гонконге

Разработки в сфере IT подлежат защите авторским правом, которое зачастую встречается в нашей повседневной жизни. Важно информировать о ключевых элементах и помочь в защите этого права.

Закон Гонконга об авторском праве является сложным и подробным.

Что такое авторское право?

Авторское право является правом, предоставляемым владельцу оригинальной работы. Это право может действовать как для литературных произведений, так и для компьютерного программного обеспечения. Работы с авторским правом, проведенные в Интернете, также защищены. Кроме того существование авторского права не требует, чтобы работа имела эстетическую либо креативную ценность.

Авторское право - это автоматическое право. Оно возникает при создании работы. В отличие от других прав интеллектуальной собственности, таких как патенты, товарные знаки и промышленные образцы, авторское право не нужно регистрировать. И фактически, в Гонконге нет официального реестра регистрации авторских работ.

Что такое Закон об авторском праве?

Закон об авторском праве направлен на поддержание баланса между правами владельцев авторских прав на адекватную оплату за использование их произведений и правами общества в целом на доступ к идеям и информации. Постановление об авторском праве, действующее в настоящее время в Гонконге, вступило в силу с 27 июня 1997 года.

Нет определенных формальностей, которые необходимо соблюдать для получения защиты авторских прав на работу в Гонконге. Работы авторов из любого места в мире или работы, впервые опубликованные в любой точке мира, также имеют право на защиту авторских прав в Гонконге.

Благодаря применению в Гонконге таких международных конвенций об авторском праве как Бернской конвенции, Всемирной конвенции об авторском праве, Конвенции о фонограммах, Соглашении по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности ВТО, Соглашений Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) ваша работа также защищена в большинстве стран и территорий в мире. Но надо помнить, что авторское право защищает не идеи, а только выражение или продукт данных идей.

Кто является владельцем авторского права?

Автор является первым владельцем любых авторских прав на свое произведение. Для сотрудников компании работодатель является владельцем авторских прав, если не было принято альтернативное соглашение. Другими словами, работодатель имеет право на все работы, созданные его сотрудниками. Для заказанных работ право собственности на авторское право зависит от соглашения между сторонами.

Как долго действует авторское право?

Общее правило заключается в том, что авторское право сохраняется до 50 лет после смерти создателя произведения. Однако в зависимости от типа работы существуют незначительные вариации.

Как уведомить об авторских правах на работу? Необходимо ли иметь уведомление об авторских правах на собственную разработку?

Уведомление об авторских правах - это уведомление, помещенное на авторской работе, которое состоит из трех частей:

1. символ «©» или слово «авторское право»;
2. год первой публикации;
3. имя владельца авторских прав.

Такое уведомление не является необходимым для того, чтобы работа пользовалась защитой авторских прав. Однако есть веские причины включить уведомление об авторских правах в вашу работу с авторским правом.

Во-первых, уведомление об авторских правах информирует весь мир о владельце авторского права и когда оно было создано. Во-вторых, уведомление не дает возможности нарушителю утверждать, что он не знал и не имел оснований полагать, что авторское право существует в рассматриваемой работе, и тем самым избежать ответственности за причиненный ущерб.

Способы защиты авторского права?

Гражданские средства правовой защиты

Владелец авторских прав может подать гражданский иск против любого лица, нарушающего авторское право на произведение. Действия, которые владелец может предотвратить, различаются в зависимости от различных видов работ. Но сущность такой защиты состоит в том, что владелец имеет исключительное право копировать произведение и распространять его среди общественности.

Владелец может запросить выполнение всех необходимых мер против нарушителя, таких как:

- судебный запрет для предотвращения дальнейших нарушений;
- изъятие и доставка нарушающих авторские права предметов;
- раскрытие информации о поставках и / или сделках с нарушающими авторские права предметами;
- получение возмещения за ущерб и расходы, связанные с нарушением авторского права.

Санкции уголовного характера

Департамент таможи и акцизов Гонконга отвечает за соблюдение и исполнение санкций за преступное нарушение авторских прав. Он обладает обширными полномочиями по поиску и изъятию незаконных предметов при расследовании предполагаемых нарушений и имеет право конфисковать подозрительные незаконные копии.

В законе предусмотрены широкие положения в области уголовного преследования авторских прав, в том числе тюремное заключение на срок до четырех лет и максимальный штраф в размере 50 000 гонконгских долларов за изготовление и хранение предметов, нарушающих авторское право.

Также уголовная ответственность предусмотрена за импорт или экспорт незаконных копий предметов, участие в производстве нелегальных копий за пределами Гонконга с целью ввоза в Гонконг, производство оборудования для “пиратской” деятельности, а также изготовление, импорт, экспорт или торговлю продуктами для нанесения вреда технологическим системам защиты авторских прав.

Существуют ли исключения в праве на авторство?

Чтобы сбалансировать права владельцев и общества в целом, в законодательстве есть исключения. Нарушением считается нанесение существенного вреда, что является скорее вопросом качества, а не количества. Тем не менее пользователи все равно должны быть осторожны в отношении возможного нарушения. Например, ксерокопирование необоснованного количества книг может представлять собой нарушение.

Защита авторского права в цифровой среде

При условии, что работа соответствует критериям авторского права, закон рассматривает электронные материалы так же, как и печатные экземпляры.

Таким образом, в случае печатной работы, если у вас нет лицензии владельца авторских прав, вы не имеете права делать фотокопию печатной работы, а также право сканировать печатную работу и превращать ее в электронный файл. Аналогичным образом, в случае работы в электронном виде, если у вас нет разрешения владельца авторских прав, вам не разрешается загружать работу в электронной форме из Интернета и хранить ее на жестком диске вашего компьютера или создавать печатный экземпляр работы.

Однако есть одна уникальная особенность электронных материалов, которая отличает их от печатных материалов. Если человек рассматривает или слушает работу в электронной форме в Интернете, неизбежно создаются ее временные или случайные копии, например, временные копии, сделанные на сервере Интернет-провайдера и на компьютере человека.

Строго говоря, такое временное или случайное копирование также нарушает авторское право. В связи с этим в Постановлении об авторском праве имеется специальное положение, освобождающее от ответственности за все временные или случайные копии, которые технически необходимы для просмотра или прослушивания работы в Интернете. Но, если вы загружаете электронный файл из Интернета (без соответствующей оплаты), происходит нарушение авторских прав, потому что сделанная вами копия не является временной или случайной. Это постоянная копия, которая умышленно хранится на вашем жестком диске.

Одним из наиболее распространенных случаев нарушения прав интеллектуальной собственности в Гонконге является нелегальное использование компьютерного программного обеспечения. Согласно Постановлению об авторском праве, просто использование пиратского компьютерного программного обеспечения для частного и домашнего использования не является преступлением. Однако владение и распространение пиратского программного обеспечения в коммерческих целях незаконны.

Если Ваши разработки в сфере IT неразрывно связаны с изобретением различных устройств, то также следует обратить внимание на патентное право. Оно защищает Ваше изобретение, предоставляя Вам как патентообладателю законное право запретить другим производить, использовать, продавать или импортировать Ваше запатентованное изобретение.

Система регистрации патентов в Гонконге обеспечивает территориальную защиту. Следовательно, патенты, зарегистрированные в Государственном ведомстве интеллектуальной собственности Китайской Народной Республики или патенты реестров других стран или регионов, автоматически не получают защиты в Гонконге. Чтобы получить защиту изобретения в Гонконге, патенты должны быть зарегистрированы в соответствии с Положением о патентах (глава 514) и Общими правилами о патентах (глава 514С) Гонконга.

A photograph of an airport terminal with large glass windows. An airplane is flying in the sky. Silhouettes of people and luggage are visible in the foreground, reflected on the polished floor. The scene is lit with a blue and yellow light, suggesting a sunset or sunrise.

ГЛАВА 5

ИММИГРАЦИЯ В ГОНКОНГ

Иммиграция в Гонконг

Хочется упомянуть и о миграционной инициативе правительства Гонконга, направленной на привлечение талантливых стартапов со всех уголков мира. В Гонконге можно получить визу для стартапа. Давайте разберемся, что это за виза и как её получить.

Визовая программа “Стартап”

Официальное название такой категории визы - «[Investment as Entrepreneurs](#)», и она предназначена специально для предпринимателей. Выдавать такие визы начали с 4 мая 2015 года.

Сотрудники миграционной службы Гонконга сразу уточнили, что это новая категория визы, и что они открыты для предложений.

Среди причин и предпосылок для запуска визовой программы "Стартап" можно выделить следующие:

- необходимость привлекать инновационные и новаторские стартапы с целью экономической глобализации;
- стремление сделать получение визы возможным для предпринимателей, у которых есть инновационные идеи, но не хватает средств и документальных подтверждений кредитоспособности компании;

- доказанная успешность и стабильность поддержки стартапов государственными программами;
- желание дать возможность начинающим компаниям участвовать в государственных программах и получать финансовую, техническую и профессиональную поддержку для дальнейшего развития.

Это означает, что учредители компаний могут получить визу для стартапов в Гонконге, если их проекты были приняты (читай: одобрены) к участию в одной из 5 местных государственных программ поддержки предпринимателей, а именно:

1. Венчурная программа StartmeupHK (InvestHK).
2. Инкубационная программа Cyberport.
3. Incu-App, Incu-Bio и Incu-Tech в Гонконгском парке науки и технологий (HKSTP).
4. Программа поддержки исследований малого бизнеса и Программа поддержки предпринимательства.
5. Инкубационная программа для дизайнеров (Гонконгский центр дизайна).

Заявки на получение визы для стартапов в Гонконге в случае участия в других государственных программах рассматриваются на индивидуальной основе.

Кому выдают визу по программе “Стартап” (Start-up Businesses) в Гонконге?

На получение данной визы могут рассчитывать основатели гонконгского стартапа. Количество претендентов на получение визы от одной компании не ограничено. Так что в теории вы можете подать заявку на визу для стартапов в Гонконге на всех, у кого есть доля в компании (на основателей и инвесторов), а также на весь ключевой персонал.

A nighttime cityscape featuring several illuminated skyscrapers against a dark blue sky. In the foreground, a multi-lane highway is visible with light trails from moving vehicles. The scene is lit with warm yellow streetlights and building lights.

ГЛАВА 6 ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ В СТАРТАП

Привлечение финансирования в стартап

Одной из причин провала IT-стартапа является то, что многие основатели начинают разработку проекта даже при отсутствии необходимых средств, т.к. думают, что вопрос финансирования они решат со временем. Зачастую это заканчивается ужасным финансовым кризисом, приводящим к полному застою в развитии стартапа. Помните, если вы остановитесь на полдороге, путь к успеху окажется гораздо длиннее и тернистее, т.к. большинство пользователей посчитают его непригодным и никогда уже к нему не вернуться.

Для получения финансирования вам нужно выстроить доверительные отношения с инвесторами. В первую очередь они будут вкладывать лично в вас. Если у вас нет возможности выйти на прямой контакт с инвесторами и представить им свой проект, мы настоятельно рекомендуем вам посещать каждое деловое мероприятие, заводить новые бизнес-знакомства, которые помогут впоследствии открывать нужные двери.

Если вы намерены привлечь капитал, вам нужно подготовить тщательно продуманную презентацию вашего стартапа, включающую финансовые показатели и стратегию развития компании в ближайшие 1,5-2 года. Если у вас нет этих материалов, забудьте о финансировании.

Венчурные фонды

[500 Startups](#) - венчурный фонд и акселератор, основанный в 2010.

[Arbor Ventures](#) - венчурная фирма, сосредоточенная на обработке большого объема данных, финансовых услуг и цифровой торговли. Представлена в Гонконге, Шанхае, Токио и Джакарте.

[Bigcolors](#) обеспечивает финансирование стартапам, работающим в области мобильных технологий, оборудования, биотехнологий, обработки данных и т.д.

[Click Ventures Ltd](#) управляет несколькими фондами, базируется в Гонконге. Выступает в качестве наставника и инвестора для многих интересных стартапов в Гонконге.

[CoCoon Ignite Venture](#) инвестирует в предпринимателей, у которых есть уникальное видение Новой экономики, на ранней стадии развития их идеи, бизнеса.

[Fresco Capital](#) уделяет основное внимание проектам на ранней стадии. Благодаря своей глобальной сети команд, соинвесторов и партнеров, они получают много отличных предложений от стартапов.

[Mind Fund](#) - это венчурная компания, которая была создана для поддержки и инвестиций в предпринимателей и новаторов на всех этапах их развития: от запуска до первоначального публичного предложения.

[MindWorks Ventures](#) - венчурная компания с офисом в Гонконге и Лондоне. Они инвестируют в самых ярких людей, решающих сложные проблемы в Юго-Восточной Азии и в регионе Китая. Совместно с партнёрами они оказывают поддержку для достижения своих самых больших устремлений.

[Nest](#) вкладывает капитал и время в перспективные и масштабируемые стартапы. Команда специализированных экспертов по запуску с сильным маркетингом, стратегией и доступом к глобальным отраслевым сетям, со штаб-квартирой в Гонконге, дает возможность предпринимателям со всего мира использовать их сильные стороны для развития. Также Nest помогает с последующими стадиями роста, дальнейшим фандрайзингом и расширением рынка.

[Mount Parker](#) была создана группой технологических предпринимателей, которые инвестируют и поддерживают многообещающие и начинающие компании в Азии под руководством сильных команд. Компания в основном инвестирует, но также развивает бизнес изнутри.

[Nova Founders Capital](#) строит и поддерживает устойчивые крупномасштабные бизнес-модели на быстрорастущих интернет-рынках, сочетая их ноу-хау с нужными экспертами в соответствующей области. Nova предоставляет компаниям непрерывную финансовую и оперативную поддержку, необходимую им для успеха.

[Radiant Venture Capital](#) сотрудничает с предпринимателями, которые стремятся создавать, совершенствовать и использовать лучшие в своем классе технологии, которые улучшают жизнь людей. Radiant фокусируется на инвестировании и поддержке стартапов, для которых технология является ключевым фактором их конкурентных преимуществ. Используя свою сеть партнеров и консультантов, Radiant предоставляет своим портфельным компаниям ресурсы для масштабирования в Азии.

[REGATTA Capital Management](#) - это частный инвестиционный фонд с диверсифицированным инвестиционным портфелем. Компания предоставляет оперативную экспертизу и финансовые ресурсы для создания новых предприятий и их развития.

[True Global Ventures](#) - это уникальная международная недавно созданная компания, сформированная ведущими мировыми лидерами, инвесторами в области технологий. Вкладывает капитал только в предпринимателей, которые реинвестируют их деньги в новый проект.

[Vectr](#) - венчурная студия, базирующаяся в Гонконге. Сотрудничает с предпринимателями по созданию игровых компаний.

Привлечение инвесторов

Если вы полны решимости открыть стартап в Гонконге и привлечь капитал, то издание **Forbes** дает несколько рекомендаций:

- Относитесь к фандрайзингу, как к браку. Это долгосрочные обязательства, с которыми сложно распрощаться – особенно, если все идет не так хорошо, как запланировано сначала. Научитесь переносить расставания и отказы инвесторов.
- Дэвид Чанг, партнер MindWorks Ventures, инвестировал более \$17,3 млн в стартапы. Он утверждает, что лучшие компании были построены там, «куда никто не смотрел». Он советует найти «непаханное поле» – нишу с минимальным количеством конкурентов.
- Будьте активны и выходите навстречу потенциальным инвесторам, поскольку Гонконг – отличный город для сетевого развития. Один инвестор может познакомить вас с другими инвесторами или стратегическими партнерами, помогая вам воплотить свою инновационную идею от концепции до реальности.
- Многие стартапы пытаются собрать деньги без четкого представления о том, сколько они хотят поднять, что они планируют делать с деньгами или как они собираются воплотить идею. Чтобы инвестор имел интерес и уверенность инвестировать в частную компанию на ранней стадии, крайне важно предоставить как можно больше информации.

- Не забудьте продемонстрировать ваш высокоразвитый эмоциональный интеллект и гибкость. Управлять бизнесом в конкурентной среде Гонконга не просто, возможны как взлеты, так и падения. Инвестор оценивает не только вашу идею, но и вас как руководителя команды.
- Важно уметь четко формулировать «ПОЧЕМУ» ваш стартап должен существовать и проблему, которую он пытается решить. Если вы знаете «Почему», вы выясните «Что», а затем «Как».
- Покорить инвесторов можно цифрами и эффектами. Доходность, сроки окупаемости, четкий бизнес-план и неординарная, нескучная презентация – залог сделки.
- Важно определить ключевые показатели эффективности будущего стартапа и уделить особое внимание обратной связи от потенциальной целевой аудитории, чтобы не растрачивать время и финансы на ненужные услуги и опции.
- Инвесторы предпочитают финансировать в прототип, а не голую идею. Представьте себе этот сценарий: вы так много работали, чтобы создать бизнес, планировали и думаете: «Отлично, пришло время начать сбор средств». Но для большинства стартапов типичный процесс сбора средств может занять от 6 до 18 месяцев. Это очень долгое время, особенно в сегодняшней быстро меняющейся технологической среде, где скорость выхода на рынок имеет решающее значение для успеха.

Источник: [Forbes](#)

Три типа инвесторов, которых необходимо избегать

При привлечении капитала важно найти инвестора, который верит в вас, в ваш стартап и команду и может повысить ценность вашего стартапа в долгосрочной перспективе. Он может помочь своими связями в деловой среде, финансированием и другими возможностями партнерства.

Вы можете столкнуться с инвесторами, которые очень далеки от того, чтобы повысить ценность вашего бизнеса. Эти инвесторы следуют определенным шаблонам в своем поведении, которые повторяются со временем, на что предприниматели должны обратить внимание при привлечении средств. Каких же инвесторов стоит избегать?

1. Жадный инвестор

Если все, что хочет сделать инвестор, это выжать из вашего стартапа все до последней копейки, тогда ваши успехи не будут ни продолжительными, ни приятными. Помните, что тот, кто хочет только взять, найдет любую возможность, чтобы сделать это.

В процессе переговоров по вашей сделке замечайте предупреждающие знаки. Будьте внимательны при добавлении определенных условий в договор, выходящих за пределы рынка. Некоторые условия могут казаться незначительными сегодня, но спровоцировать катастрофические события в будущем. Поэтому вы должны внимательно прочитать и понять все условия договора о финансировании.

2. Инвестор без совести

Если вы рискуете вступить в финансовые отношения с человеком без принципов, невозможно предсказать, насколько плохо все может обернуться. А когда вы окажетесь хоть немного запятнаны, это может привести к стремительному ухудшению дел. Вы можете пострадать просто от ассоциации с таким инвестором.

Партнерские отношения идут в обоих направлениях. Если ваши инстинкты подсказывают вам о возможной опасности, держитесь от такого инвестора подальше. Неправильное решение может преследовать вас всегда.

3. Захватчик вашего стартапа

Кто хочет, чтобы вся кровь, пот и слезы заканчивались тем, что их выгнали из собственного бизнеса прямо перед ее расцветом? Никто не хочет быть вытесненным на позицию бессильной пешки. Никто не хочет, чтобы его предприятие превратили во что-то иное или, что еще хуже, закрыли вовсе. Поэтому тщательно изучайте все условия договора с вашим инвестором. Например, если он предлагает увеличить количество принадлежащих ему акций более чем на 15%, то это повод задуматься. Так как это может означать, что в будущем у вашего инвестора появится возможность изменить состав совета директоров.

В любом случае, как основатель, вы должны избегать размывания своей доли более чем на 25% за раунд финансирования. Вы должны стараться контролировать как можно больше этапов развития вашего стартапа. Особенно на ранней стадии, когда ваш стартап должен максимально представлять ваше видение.

Несмотря на очевидность того, что стартапу необходимо получить финансирование как можно быстрее, важно понимать, что отношения с инвесторами – это долгосрочные партнерские отношения. Сотрудничество с плохим инвестором может послужить временным спасением сегодня, но серьезной проблемой завтра.

Последний совет заключается в том, что вы должны узнать у основателей компаний, с которыми уже сотрудничал этот инвестор, как складывались их взаимоотношения. Особенно у тех компаний, которые не преуспели в этом сотрудничестве, и особенно про их «трудные» времена.

Если все ваши инстинкты говорят вам держаться подальше от этих денег, продолжайте искать идеального инвестора для вашего стартапа, даже если вам понадобится больше времени, чтобы получить финансирование.

A nighttime cityscape featuring a multi-lane highway with long-exposure light trails from cars. The trails are primarily red and white, curving along the road. In the background, several skyscrapers are illuminated with various colors, including red, blue, and white. The sky is dark, and the overall scene is vibrant and dynamic.

ГЛАВА 7

МАРКЕТИНГ ДЛЯ ВАШЕГО СТАРТАПА

Маркетинг для вашего стартапа

Маркетинг – это то, от чего не сможет убежать ни один стартап. При запуске своего продукта или услуги обязательным критерием успешности будет правильно выбранная маркетинговая стратегия.

Одна из самых больших ошибок, которую совершают начинающие предприниматели и основатели стартапов, заключается в том, что они не используют надежную стратегию inbound-маркетинга для своей компании. Отчасти это связано с тем, что они никогда не слышали о inbound-маркетинге или слышали о нем, но не знают, как это применимо для их стартапа.

Кроме того, стартапы, в которых работают небольшие маркетинговые команды, часто не применяют тактику inbound-маркетинга. Обычно это происходит потому, что они настолько загружены текущими рекламными кампаниями и изучением конкурентной среды, что другие маркетинговые инициативы отодвигаются на второй план.

А бывает и такое, что у стартапа нет собственной маркетинговой команды или вообще никакого опыта в маркетинге, поэтому просто некому внедрить inbound-маркетинг.

Так что же такое inbound-маркетинг для стартапа?

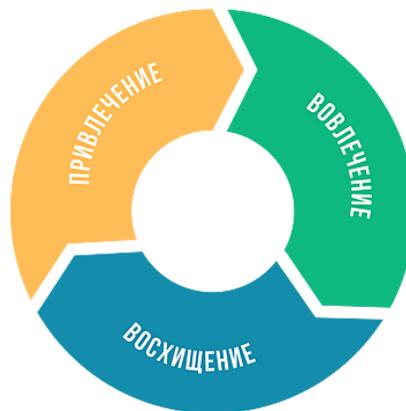
Inbound-маркетинг – это способ привлечь незнакомого посетителя на ваш сайт с помощью блога, социальных сетей и других каналов, чтобы предоставить ему высококачественный и релевантный контент и тем самым вызывать у него интерес.

1. ПРИВЛЕЧЕНИЕ

- РЕКЛАМА
- БЛОГГИНГ
- ВИДЕО
- СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ
- КОНТЕНТ-СТРАТЕГИЯ

3. ВОСХИЩЕНИЕ

- ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЙ КОНТЕНТ
- EMAIL-МАРКЕТИНГ
- АВТОМАТИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГА
- АТРИБУЦИЯ



2. ВОВЛЕЧЕНИЕ

- ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ
- ЧАТ-БОТЫ
- EMAIL-МАРКЕТИНГ
- СЕГМЕНТАЦИЯ
- АВТОМАТИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГА

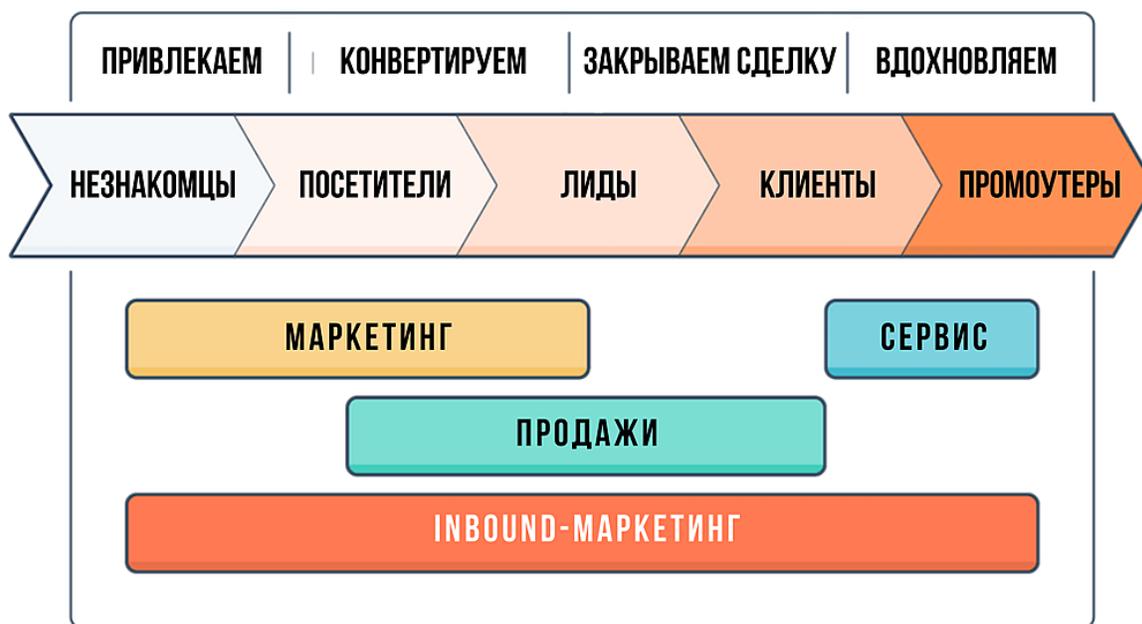
HubSpot
for Startups

Основная идея inbound-маркетинга заключается в том, что как только это «привлечение» произошло, эти незнакомцы становятся посетителями вашего сайта, и в это время вы можете превратить их в потенциальных клиентов с помощью четких призывов к действию (Call-To-Action) и контактных форм на релевантных, полезных и интересных целевых страницах.

После того, как они отправят свою контактную информацию через вашу форму, у вас появится лид, с которым вы связываетесь, используя автоматические Email-кампании.

Дальше вы можете своего потенциального покупателя превратить в клиента и закрыть сделку, поскольку вы произвели впечатление на него своим опытом!

И наконец, вы можете обеспечить его лучшим обслуживанием, чтобы убедиться, что ваш новый клиент доволен и он, в дальнейшем, порекомендует вас кому-то еще.



Концепция inbound-маркетинга довольно проста – и легко понять, почему это так важно для стартапа. Сложная часть состоит в том, чтобы создать стратегию inbound-маркетинга, которая будет работать для вашего бизнеса, а затем последовательно реализовать эту стратегию, используя маркетинговые тактики, такие как предложения по email, маркетинг в социальных сетях и маркетинг с помощью видеоконтента, чтобы привлечь новых клиентов.

Inbound-стратегия на примере SaaS-продукта

В чем основные различия между покупкой обычного продукта в интернете и продукта SaaS? В первом случае клиент внимательно изучает ваших конкурентов и, исходя из своих пожеланий, принимает решение купить на вашем сайте продукт/услугу или это сделать на сайте вашего конкурента. В случае с SaaS процесс принятия решений более сложен, как и стратегия монетизации.

Владельцы и маркетологи SaaS проекта должны привлекать пользователей контентом, вовлекать их во взаимодействие и стимулировать их делиться этим контентом в соцсетях, подкупая их своей поддержкой, профессионализмом. Качественный и релевантный контент составляет 99% успеха любой SaaS-компании, и сейчас объясним почему.

В чем главная проблема? Бесплатной пробной версии может быть недостаточно, чтобы привлечь внимание клиента. Разработчики SaaS должны работать в тесном контакте с отделом маркетинга и копирайтерами. Статьи, видео, инфографика, гайды и другой привлекательный контент – отличное дополнение к основному сервису, потому что они:

- подчеркивают ваш профессионализм и экспертность;
- привлекают внимание пользователей;
- последовательно интегрируют ваш продукт в повседневную жизнь клиента.

Предоставляйте вашему пользователю самый лучший и интересный контент, который можете дать в течение пробного периода. Интегрируйте обучающие блоки в свой SaaS-продукт таким образом, чтобы клиент чувствовал себя некомфортно без вашего контента. И тогда он будет ваш и надолго.

Необходима ли мне большая команда для запуска inbound-маркетинга?

Вам не обязательно нужна большая команда, чтобы заниматься inbound-маркетингом для вашего стартапа или бизнеса, но вам необходим будет талант и навыки, а также, по крайней мере, один человек, уделяющий время каждую неделю для контроля за выполнением плана. Количество необходимого времени будет зависеть от того, сколько контента вы создаете и как быстро вы хотите увидеть результаты.

Навыки, наиболее важные для начала работы, включают копирайтинг, хотя бы некоторые базовые навыки дизайна, опыт в обновлении своего веб-сайта и опыт в организации маркетинга в соцсетях. Если в вашей команде есть люди с такими навыками, у вас уже есть основа. Если вы этого не сделаете, другой вариант – попросить кого-то из вашей команды контролировать эту задачу и нанять маркетинговое агентство для выполнения работы.

Вам нужно быть гибкими в маркетинге и быть готовыми, что не всё будет оборачиваться желаемыми результатами. Так что держите в голове вашу аудиторию, думайте как они и будьте креативными в вашем маркетинге.

Более подробно про данную методологию читайте на сайте leadupmarketers.com

Кастдев как способ непрерывного улучшения

При разработке своего проекта в первую очередь нужно сосредоточиться на кастдеве (от англ. Customer development, сокращенно custdev). Это тестирование продукта или проекта на целевой аудитории, для которой оно создается. Понимая потребности ваших потенциальных клиентов, ваш продукт будет более персонализированным и соответствующим ожиданиям.

Портрет идеального клиента составляется при помощи интервью. Вы задаете выбранным людям интересующие вас вопросы - и получаете представление о том, что движет вашей целевой аудиторией. Но у кого можно брать интервью и где найти нужных людей?

Предлагаем несколько источников:

Ваши реальные клиенты - это идеальный старт для исследования, потому что они уже купили ваш товар и знакомы с компанией. В вашем списке должны быть как «хорошие», так и «плохие» клиенты. Недовольные клиенты помогут взглянуть на ваш продукт под другим углом. Например, вы можете обнаружить, что ваш продукт чересчур сложный с технической точки зрения, поэтому могут возникать трудности в эксплуатации. В любом случае, вы узнаете что-то новое о своей компании, продукции и поймете проблемы клиентов.

Поддерживайте баланс, не забывая и о людях, которые еще не купили ваш продукт и мало знакомы с вашей компанией и, в отличие от существующих клиентов, они могут рассказать о том, что останавливает их от покупки.

Общайтесь с представителями вашего сообщества: коллегами, знакомыми из соцсетей, чтобы найти людей для интервью. Такой путь не самый простой, но есть шанс, что вы все-таки получите нужную информацию. Если совсем не знаете с чего начать, попробуйте поискать людей, которые подойдут под ваши критерии на LinkedIn.

Помните, что это не продажи по телефону. Разъясните человеку, что вы просто проводите исследования и собираетесь задать несколько вопросов о нем самом, его жизни, профессии, трудностях, с которыми он сталкивается; что ему не придется целый час выслушивать рекламу товаров и услуг.

Какое же количество людей необходимо проинтервьюировать? К сожалению, точных цифр нет. Начните с 3-5 интервью по каждой категории (существующие клиенты, потенциальные клиенты, люди, не знакомые с вашей компанией или продуктом). Если у вас уже достаточно полно сложился образ вашего клиента, можно ограничиться этим количеством.

С каждым интервью вы естественным образом начнете замечать определенные закономерности. Практика показывает: как только вы почувствуете, что заранее знаете слова собеседника, значит вы провели достаточное количество опросов, и пришло время остановиться.

Для успешного интервью: задавайте вопросы, начинающиеся со слов “почему”, “зачем”, “как”. Не забудьте охарактеризовать респондента по роду деятельности, возрасту, образованию, социальному статусу, местоположению и т.д.

Обязательно опрашивайте разных по типу людей. И если ваш продукт предназначен для жителей Азии, то и интервью надо брать среди них.

Помните, что новые точки роста вашего стартапа появятся от реальных проблем и неудовлетворенных потребностей клиентов. Непрерывный кастдев может стать вашим конкурентным преимуществом.



ГЛАВА 8
ТРЕКИНГ СТАРТАПА

Трекинг стартапа

Часто основатель стартапа тратит много денег и усилий, но при этом не получает желаемого результата. Он не может определить, почему так происходит и что он делает не так. Иногда, чтобы увидеть причины, нужен внешний взгляд. В этой ситуации бизнесу может помочь трекер.

“Трекер нужен только тогда, когда фаундер осознает, что он чего-то не знает. Когда он может сказать – я хочу такого-то результата, но не знаю, как его достичь.”

Евгений Калинин, ведущий трекер ФРИИ, основатель компании Startup Magic

Кто такой трекер и зачем он нужен бизнесу?

Трекер помогает стартапам разобраться с ценностью продукта, находить и устранять различные ограничения, ускорять продажи, масштабироваться и находить новые драйверы роста.

Трекер регулярно встречается с предпринимателем или его командой и помогает им бежать быстрее. Трекер фокусирует предпринимателя на самой важной задаче, на том, что ведет его к кратному росту бизнеса.

Трекер не дает готовых ответов, не делает работу за руководителя и команду – он задает им правильные вопросы, которые способствует поиску верного решения.

Работа трекера не строится на одной лишь интуиции и собственном опыте – за ней стоит методология. Трекинг ускоряет. Он не дает гарантий успеха – если стартапу суждено умереть, он умрет. Просто это произойдет быстрее, а значит, все потеряют меньше денег и драгоценного времени жизни. Если же у компании есть шансы на успех – они тоже реализуются быстрее.

“Если стартап расфокусирован, он неэффективно расходует время, а время для стартапа – это деньги: в какой-то момент они закончатся, и стартап умрет. Мы помогаем этого избежать”.

Евгений Калинин, ведущий трекер ФРИИ, основатель компании Startup Magic

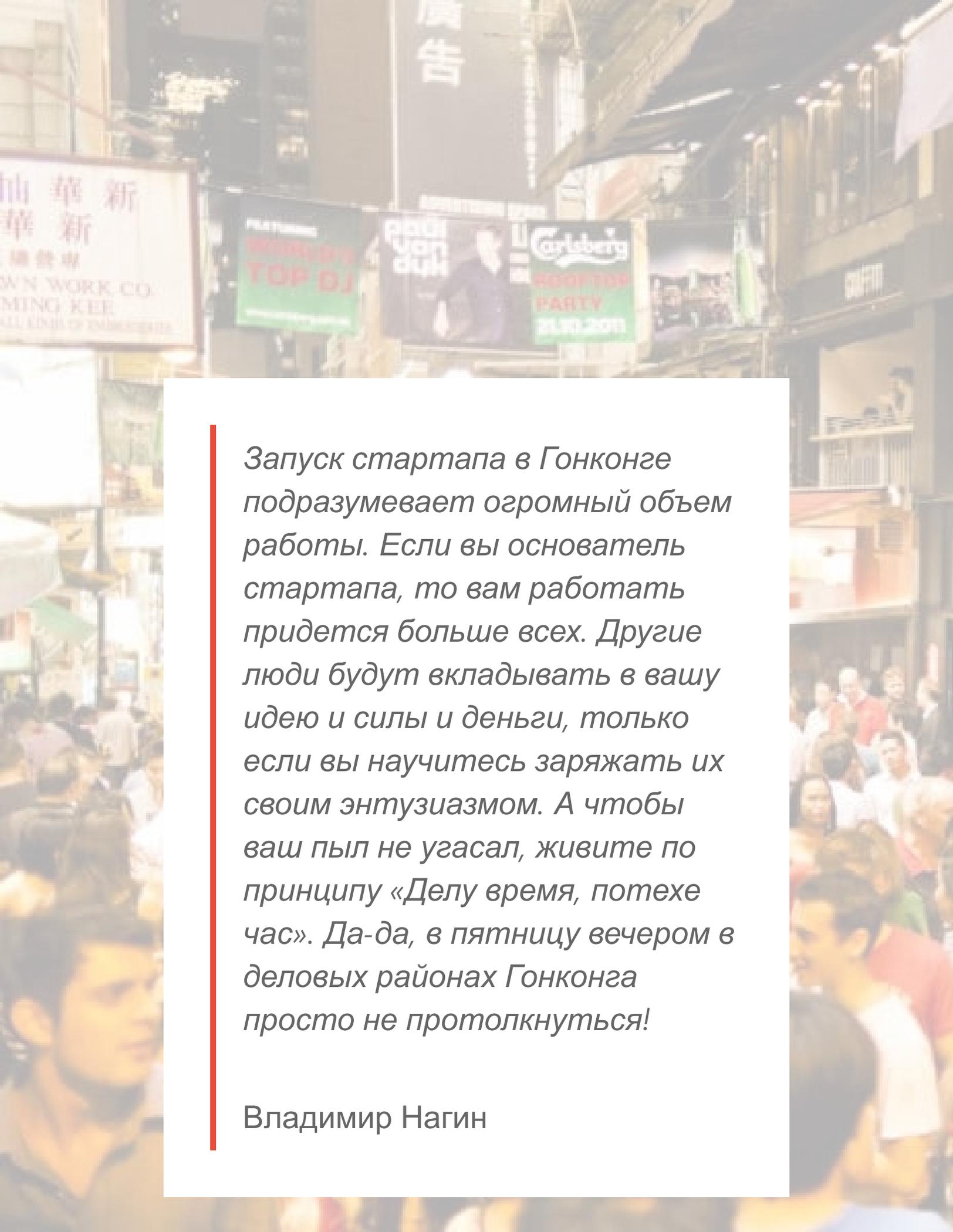
В ходе работы с трекером компания движется по типовому пути. Находит целевой клиентский сегмент и ценностное предложение, делает ручные продажи, и приходит к пониманию, как именно происходит принятие решения клиентом. Затем ищет каналы, через которые можно таких людей привлекать много и продавать им с прибылью. Потом масштабирует найденный канал продаж: находит, где узкое место, не позволяющее расти дальше, и проверяет гипотезы о том, как можно его устранить.

Задача CEO – в рамках этой типовой модели сформировать свой, более конкретный план, сформулировать гипотезы на каждом из этапов и, собственно, проверять их. Трекер дает обратную связь, помогает формулировать, ранжировать гипотезы, оценивать и интерпретировать результаты.

Без помощи трекера компания тоже может двигаться по этому процессу, но у руководителя часто замыливается глаз, он не осознает причин, из-за которых компания буксует. Изнутри не видно. Внешний взгляд позволяет найти эти причины и устранить их. Кроме того, у предпринимателя это единственный или один из небольшого количества бизнесов, а трекер видел десятки или сотни таких ситуаций. Предприниматель влюблен в собственный продукт, а трекер может беспристрастно оценивать ситуацию и сталкивать предпринимателя с реальностью. Бывает больно – но зато полезно.

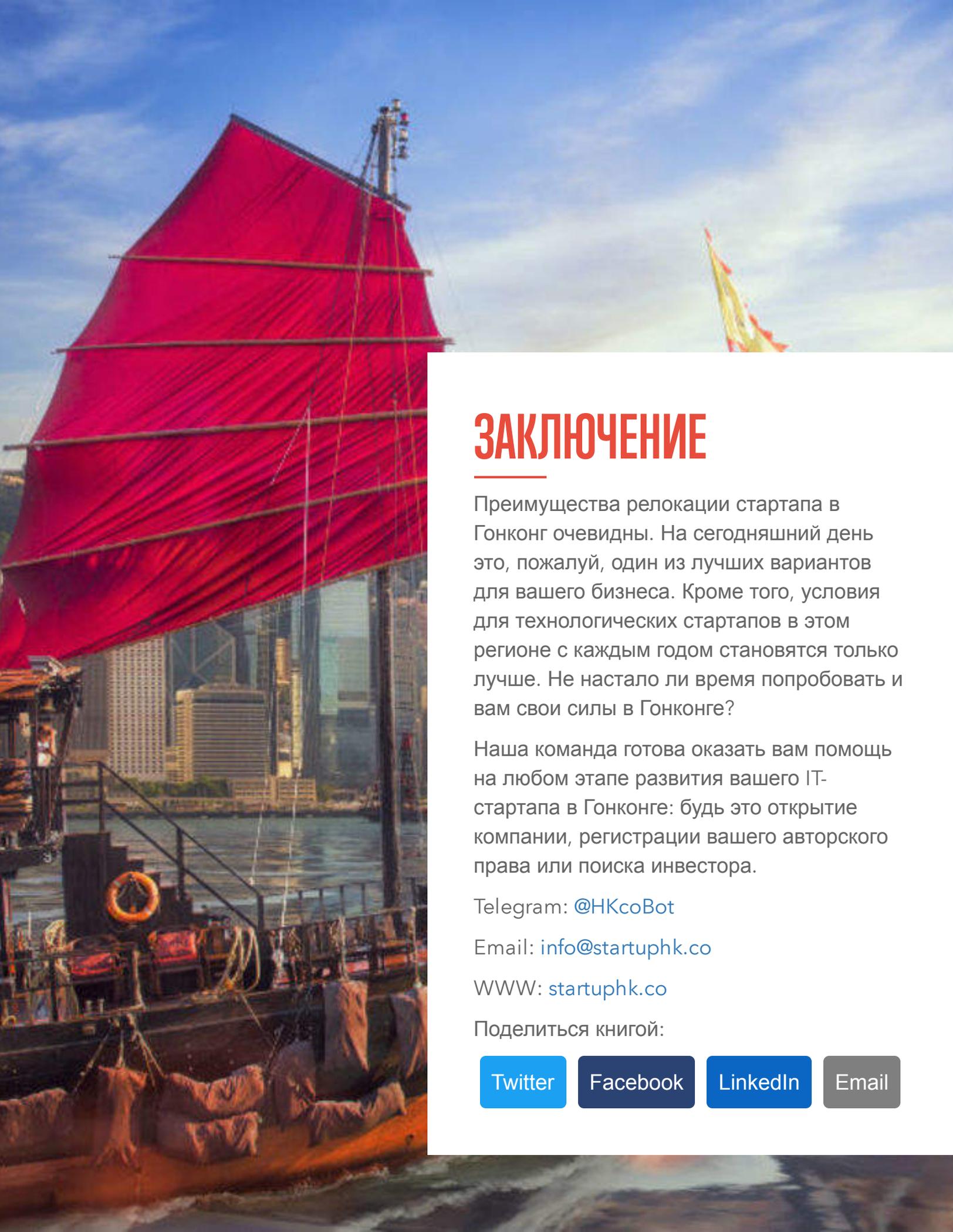
Форматы работы трекера

1. Трекинг CEO - это постановка стратегических и промежуточных целей бизнеса. Выявление корневой проблемы бизнеса, фокусировка на ней. Формирование гипотез для решения корневой проблемы, формирование плана работ. Анализ результатов работы и получение обратной связи.
2. Работа с командой - это участие в еженедельных планерках, коммуникация CEO с членами команды, персонализированная обратная связь. Структурирование планерки: сбор результатов - цели - диагностика - планирование.
3. Трекинг проектов в корпорации - в любой большой компании есть какое-то количество внутренних или внешних продуктов, проектов, которые требуют инвестиций и обещают запустить новые драйверы роста бизнеса. Через какое-то время после запуска обнаруживается, что прогнозы по доходам не оправдались, продукт в том виде, в котором его придумали изначально, не имеет ожидаемого успеха. Трекер помогает выбрать главную проблему и сфокусироваться на ее решении.
4. Индивидуальная работа с топ-менеджерами - это требуется, когда в компании ставятся новые, более сложные задачи, переход на новый уровень развития и масштабирования. Этот этап необходим для создания стратегии, плана действий и т.д

A background image of a busy street in Hong Kong. On the left, a sign for '新華新' (Sun Wah Sun) is visible. In the center, there are several promotional banners for 'TOP DJ', 'Carlsberg', and 'HOOP TOP PARTY'. The street is crowded with people, and the overall atmosphere is vibrant and urban.

Запуск стартапа в Гонконге подразумевает огромный объем работы. Если вы основатель стартапа, то вам работать придется больше всех. Другие люди будут вкладывать в вашу идею и силы и деньги, только если вы научитесь заряжать их своим энтузиазмом. А чтобы ваш пыл не угасал, живите по принципу «Делу время, потехе час». Да-да, в пятницу вечером в деловых районах Гонконга просто не протолкнуться!

Владимир Нагин



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Преимущества релокации стартапа в Гонконг очевидны. На сегодняшний день это, пожалуй, один из лучших вариантов для вашего бизнеса. Кроме того, условия для технологических стартапов в этом регионе с каждым годом становятся только лучше. Не настало ли время попробовать и вам свои силы в Гонконге?

Наша команда готова оказать вам помощь на любом этапе развития вашего IT-стартапа в Гонконге: будь это открытие компании, регистрации вашего авторского права или поиска инвестора.

Telegram: [@HKcoBot](#)

Email: info@startuphk.co

WWW: startuphk.co

Поделиться книгой:

[Twitter](#)

[Facebook](#)

[LinkedIn](#)

[Email](#)



РЕЛОКАЦИЯ БИЗНЕСА В ГОНКОНГ

Наш канал о бизнесе и стартапах в Гонконге: открытие компаний и счетов, налоги. Вы узнаете о том как вести бизнес в Гонконге и как получить инвестиции и государственную поддержку для вашего стартапа.

[Перейти в телеграм](#)

@StartupHKco.

ЧЕКЛИСТ

ШАГ 1

- Насколько легко и быстро проходит регистрация компании в этой стране?
- Надежно ли местное законодательство защищает вашу интеллектуальную собственность и авторские права?
- Направлена ли политика правительства на поддержку и развитие IT-проектов?
- Развита ли инфраструктура для запуска IT-стартапа, логистика? Есть ли возможность выхода на мировые рынки?
- Насколько существующая налоговая система увеличит или уменьшит ваши расходы?
- Есть ли у вас необходимость и возможность открыть корпоративный банковский счет в выбранной юрисдикции?
- Сможете ли вы найти нужных вам специалистов и идейных партнеров для вашего IT-проекта?

ШАГ 2

- Выберите место, где вы будете творить над вашим IT-проектом. Будет ли это арендованное офисное помещение, либо вы разместитесь с вашей командой в одном из популярных коворкингах Гонконга?

ШАГ 3

- Изучите существующие в Гонконге правительственные и частные программы запуска, развития и поддержки IT-стартапов.

ШАГ 4

- Продумайте стратегию привлечения инвесторов для вашего проекта. Если вы не знаете, как раскрывать свои идеи, запишитесь на вебинары или сходите в один из многих «мозговых центров» Гонконга. Также не лишней будет помощь опытного наставника.
- Надежно ли местное законодательство защищает вашу интеллектуальную собственность и авторские права?

ШАГ 5

- Соберите информацию об уже действующих стартап-проектах Гонконга в вашей отрасли, которые имеют успех. Проанализируйте их путь развития.

ШАГ 6

- Вас должны интересовать не только успешные IT-проекты, но и люди, принимающие активное участие в стартап-системе Гонконга. Так называемые стартап-гуру и бизнес-ангелы.

ШАГ 7

- Активно посещайте мероприятия, митапы, вебинары, выставки, организованные известными участниками стартап экосистемы Гонконга. Помните, что именно здесь вы приобретете не только знания, но и возможных партнеров, инвесторов и потребителей.