

Вопросы, которые обсуждались на вводном вебинаре:  
Выход на рынки Азии (Тайвань) 16 июля 2021г.

Вопрос	Ответ
<p>Какие существуют ограничения на Тайване в связи с COVID-19? Что планирует правительство Тайваня в этой связи в следующем году? Какие перспективы для людей, отправляющихся в командировки?</p>	<p>Границы закрыты с конца марта 2020. Но есть исключения и бизнес в их числе.</p> <p>Бизнес относился к категории, которой въезд был разрешен при определённых условиях. Подробно о возможностях въезда для бизнеса во времена COVID 19 и о карантинных мерах из личного опыта можно почитать здесь: <a href="https://vc.ru/life/220163-vyezd-v-komandirovku-pri-zakrytyh-granichah-ili-karantinnye-budni-malogo-biznesa-na-tayvane">https://vc.ru/life/220163-vyezd-v-komandirovku-pri-zakrytyh-granichah-ili-karantinnye-budni-malogo-biznesa-na-tayvane</a></p> <p>Сейчас на Тайване локдаун, границы закрыты с конца мая 2021 до 26 июля 2021 выдача виз любого типа приостановлена, исключения есть, но бизнес под них не попадает <a href="https://www.tmeccc.org/ru_ru/post/7836.html">https://www.tmeccc.org/ru_ru/post/7836.html</a></p> <p>Как только режим будет изменен, бизнес сможет работать на территории.</p> <p>Если ситуация стабилизируется, скорее всего вернут правила прошлого года. И с положительным изменением ситуации карантинные меры будут упрощаться.</p> <p>Следить за развитием событий по этому вопросу можно по ссылкам: <a href="https://hdhq.mohw.gov.tw/Default1?openExternalBrowser=1">https://hdhq.mohw.gov.tw/Default1?openExternalBrowser=1</a> <a href="https://www.boca.gov.tw/cp-220-5081-c06dc-2.html">https://www.boca.gov.tw/cp-220-5081-c06dc-2.html</a></p> <p>Сейчас планируется командировка для ИТ предпринимателей на октябрь. Программа выезда будет сформирована в августе. Подробности можно уточнить по телефону +79138585508 или по электронной почте <a href="mailto:pro@smartbusinessstrips.com">pro@smartbusinessstrips.com</a>.</p>
<p>Что является основной сложностью при выходе на рынок Тайваня и участия в программах?</p>	<p>Я бы сказал, что основная сложность – это культурное различие и отсутствие доверия и поддержки на территории и это касается любого нового рынка.</p> <p>Программы поддержки на территории позволяют частично снять эти барьеры, но лишь частично. Что касается участия в программах, здесь основных сложностей две:</p>

	<p>1. Выделить достаточные для результативной работы ресурсы (время, люди) и провести предварительную работу по анализу рынка и формированию гипотез, чтобы было что проверять.</p> <p>2. Языковой барьер. Чтобы работать на зарубежном рынке, нужен рабочий английский в команде, как минимум.</p>
На каком этапе компании чаще всего сдаются?	На этапе первых неудач.
Насколько популярна на Тайване сейчас удаленная работа?	<p>Так как пандемия на Тайване в активной фазе только 2 месяца и началась в мае, удаленная работа в Тайбэе (столице Тайваня) стала новой реальностью совсем недавно.</p> <p>Я бы сказал, что уже тенденция есть, но все только начинается.</p>
Какое право международное право применяется на Тайване?	<p>Ситуация с международным статусом Тайваня неоднозначна. Но это не мешает ИТ компаниям со всего мира работать с Тайванем.</p> <p>Применяется право, которое согласовано сторонами и будет работать для обеих сторон. Варианты могут быть.</p> <p>Так как США выступает стратегическим партнером нормы права, работающие на этой территории популярны.</p>
Какая эффективная налоговая нагрузка для ИТ компаний, продающих SaaS и лицензии на Тайване и за рубежом?	<p>Для ИТ компаний, продающих лицензии, базовый налог на прибыль (Corporate Income Tax) составляет 20%. Также может возникать НДС 5%, а может и не возникать. Есть еще налог на нераспределенную прибыль, тоже может возникать, а может и не возникать. По SaaS ситуация похожа. Вопрос не может быть обобщен, так как есть нюансы и каждый кейс нужно внимательно изучать, прежде чем сказать, что у вас будет вот такая система налогообложения на территории.</p> <p>Если вы прошли в программу поддержки, вы получите исчерпывающую консультацию от профильного специалиста конкретно по вашему кейсу. И это еще один аргумент в пользу участия.</p>
Какие комплаенс-процедуры должны пройти компании из сектора кибербезопасности? Например, АСУ ТП (ICS / Автоматизированная	На Тайване есть специальное законодательство для сектора кибербезопасности. В большинстве случаев зарубежные компании из этого сектора заходят на

<p>система управления технологическим процессом). Есть ли специальное законодательство для этого рынка?</p>	<p>рынок через дистрибьютора и под его брендом (white label).</p> <p>Если говорить о сотрудничестве с государством в области кибербезопасности, я бы сказал, что вам желательно иметь партнера на территории. Но опять же каждый конкретный кейс нужно рассматривать в деталях и искать для него наиболее удобный вариант.</p> <p>Более подробная информация:  <a href="https://nicst.ey.gov.tw/en/3FF2617AC997EFB7/dbcd2508-b1c7-4b42-8b42-43839243b882">https://nicst.ey.gov.tw/en/3FF2617AC997EFB7/dbcd2508-b1c7-4b42-8b42-43839243b882</a></p>
<p>Могут ли российские компании зайти в сегмент B2G? Как можно выйти на контакт с потенциальными партнерами в этом сегменте?</p>	<p>Да, могут с соблюдением Нормативно-правовых актов, регламентирующих участие иностранных поставщиков в государственных закупках.</p> <p>Такие сайты, как Правительственная автоматизированная система электронных закупок (Government e-Procurement System) и Тайваньская сеть контактов для закупок (Taiwan Buying Network) могут помочь найти потенциальных партнеров и понять процедуры в сегменте B2G на Тайване (смотрите ссылку ниже).</p> <p>Более подробная информация:  <a href="https://law.moj.gov.tw/ENG/LawClass/LawAll.aspx?code=A0030072">https://law.moj.gov.tw/ENG/LawClass/LawAll.aspx?code=A0030072</a>  <a href="https://web.pcc.gov.tw/tps/pss/tender.do?method=goNews">https://web.pcc.gov.tw/tps/pss/tender.do?method=goNews</a></p>
<p>По сравнению с Сингапуром, в чем преимущество Тайваня?</p>	<p>Зависит от проекта, для каких-то проектов лучше Сингапур, для каких-то Тайвань.</p> <p>Тайвань и Сингапур – практикуют западный и американский подход к бизнесу и открыты для зарубежных продуктов и идей.</p> <p>На Тайване стоимость жизни ниже по сравнению с Сингапуром, поэтому нанимать местный персонал и регистрировать компанию выгоднее на Тайване.</p> <p>У Тайваня большой опыт в НИОКР, существуют различные государственные субсидии для оказания поддержки на всем каждом этапе запуска проекта.</p> <p>Кроме того, у Тайваня хорошие отношения с Японией, Кореей и странами ЮВА, культура здесь</p>

	довольна смешанная и разнообразная, что дает возможность протестировать продукт и прощупать спрос на разных рынках Азии.
Какие решения для контроля удаленных работников (учета их рабочего времени) популярны на Тайване?	Так как Тайвань только последние 2 месяца находится в условиях полного локдауна, многие компании не знают, как обеспечить эффективность работников, работающих из дома. Поэтому любые решения, имеющие отношение к удаленной работе, могут быть интересны на острове.
Есть ли крупные компании, работающие с правительством и учреждениями, через которые МСП могут работать с государством? Что-то вроде посредников. Речь о сегменте SaaS.	<p>Посреднические компании довольно популярны на Тайване. Они выступают в качестве системных интеграторов и предлагают пакет различных решений для правительства и учреждений.</p> <p>Примером местного интегратора может быть компания Foxconn. Крупные международные – KPMG or Deloitte.</p> <p>Совместные проекты, направленные на решение задач, поставленных государством, получают хорошую поддержку. Сейчас большим спросом пользуются решения в контексте Smart City.</p>
Необходимо ли иностранным IT компаниям регистрировать компанию на Тайване для работы с тайваньскими клиентами. Есть ли случаи, когда это необходимо обязательно? Если, например, продает SaaS производителям Тайваня, возможно ли работать без регистрации местной компании?	<p>Зависит от ситуации. Если проект, ориентированный только на B2B продажи, можно начать без регистрации.</p> <p>Если вы хотите работать B2G, здесь это имеет значение.</p> <p>Есть вариант с открытием представительского офиса на Тайване, с этим IAPS может помочь.</p> <p>Для того, чтобы понять ситуацию на рынке Тайваня для вашего кейса, обратите внимание на предпринимательскую визу – это возможность запустить бизнес на территории без серьезных вложений и без регистрации компании. Условия получения на русском языке описаны здесь: <a href="https://www.smartbusinessstrips.ru/blog/zapusk-proekta-na-zarubezhnom-rynke-mozhno-li-sokratit-zatraty/">https://www.smartbusinessstrips.ru/blog/zapusk-proekta-na-zarubezhnom-rynke-mozhno-li-sokratit-zatraty/</a></p>
Понимают ли жители Тайваня цены в CNY (китайских юанях) или в USD, или им нужно в тайваньских долларах?	<p>На Тайване тайваньский доллар, но очень часто используются и американские доллары.</p> <p>Курс TWD к доллару США = 0,036</p> <p><a href="https://www.xe.com/currencyconverter/convert/?Amount=1000&amp;From=TWD&amp;To=USD">https://www.xe.com/currencyconverter/convert/?Amount=1000&amp;From=TWD&amp;To=USD</a></p>
На каком языке им удобнее смотреть описание продукта: на китайском упрощенном или на английском?	Английский – рабочий язык на Тайване, с зарубежными партнерами работа идет, в основном,

	<p>на английском. Но обобщать здесь нельзя и нужно смотреть, рынок и вашу целевую аудиторию.</p> <p>В целом, презентация или описание продукта на китайском – это знак внимательного отношения к партнерам на территории.</p>
<p>Какие следующие практические шаги, чтобы начать работать или продавать на тайваньском рынке? Какие конкретно следующие шаги нужно сделать? К примеру, есть SaaS, есть программный продукт, есть продукт, связанный с безопасностью. Что нужно сделать? Какие следующие шаги, на ваш взгляд?</p>	<p>Сделать срез по рынку (чтобы понимать, как устроен, кто играет, как ваш продукт\услуга встраивается и встраивается ли). Если перспектива есть, сформировать стратегию выхода и первые гипотезы к проверке. Проверять гипотезы можно двумя способами параллельно или последовательно:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Найти программы поддержки и подать заявку (если вы пройдете в программу, это позволит получить поддержку территории, пример, какую именно поддержку можно получить, можно посмотреть <a href="https://www.smartbusinessstrips.ru/services/poluchit-finansirovanie/tajvanskaya-programma-dlya-tehnologicheskikh-startapov-po-vyrodu-na-rynok-azii/">здесь: <u>https://www.smartbusinessstrips.ru/services/poluchit-finansirovanie/tajvanskaya-programma-dlya-tehnologicheskikh-startapov-po-vyrodu-na-rynok-azii/</u></a></li> <li>2. Самостоятельно найти партнеров, выйти на контакт и снять обратную связь на предложение. Попутно, снимать правовые, налоговые и другие вопросы. Все эти шаги можно делать самостоятельно, а можно с нашим сопровождением.</li> </ol>
<p>Если компания уже не является стартапом, а - вполне серьезный игрок на российском рынке в своем сегменте, то готовы ли Вы работать по теме продвижения на рынок Тайваня и в каких форматах? Это программа для стартапов или зрелых компаний?</p>	<p>Сегодня Тайвань ищет решения, готовые ко внедрению. Проекты с продажами на других рынках – это плюс.</p> <p>Под стартапами Тайвань понимает компанию, которая на рынке до 5-7 лет. Есть ограничения по объему полученных инвестиций.</p> <p>При этом, если ваше решение интересно Тайваню, даже если вы на рынке больше 7 лет, вы сможете зайти в программу.</p>

Если у вас остались вопросы, пожалуйста, пишите на почту [pro@smartbusinessstrips.com](mailto:pro@smartbusinessstrips.com).

Благодарим за внимание.