

# 助企业跨越国界

## Hawksford 为锐意拓展全球业务的国际企业简化扩张流程。

科技日新月异，加上商品、服务和劳动力的流动性大增，全球化成为改变全球经济的大趋势。锐意发展国际业务的企业必须打破跨越国界的障碍。对于一些希望在不同地方设立新办事处的企业来说，法规、税务模式、语言、文化和其他因素的差异都可能带来挑战。Hawksford 的成立，旨在通过简化流程，为全球客户提供便利方式，帮助企业实践跨国界拓展计划。

### 策略性及自然扩充

Hawksford 的总部位于英国不列颠群岛，并透过于 2014 年收购新加坡的 Janus Corporate Solution 进军亚洲。公司以自然增长的方式将业务扩展至香港。香港办事处主力协助国际客户，满足他们在合规、税收、会计、支薪、人力资源以及许多其他可以外判的需求。负责 Hawksford 东北亚区公司服务的 Giacomo Stoppa 表示：“我们多年来帮助不同企业在亚洲和欧洲地区开展业务，拥有丰富经验，并为此感到自豪。我们选择在香港有策略地开展业务，是因为这个城市的税制规定

只对香港公司和个人来自香港的收入征税。来自外国的收入则毋需在香港缴纳税款。我们认为，香港是我们亚洲业务的重要枢纽。”

2018 年，Hawksford 收购了企业服务供应商 People & Projects。该公司在中国内地拥有 140 名员工，客户包括世界著名的奢侈品和时尚品牌。Stoppa 解释道：“此举加强了我们在亚洲的影响力，并持续增加我们在内地的立足点。我们计划继续为我们的客户在粤港澳大湾区寻找机遇。”

### 充裕人才应付各行各业所需

Stoppa 很庆幸能在香港为 Hawksford 寻找合适的雇员。他说：“这个城市汇聚了来自亚太区和全球其他地区的精英，是招募人才的首选地之一。这里同时为处于职业生涯不同阶段的求职者提供庞大机会。在香港，我们雇用了来自海外和本地的专业人士。” Hawksford 为希望发掘亚洲机遇的客户提供线上平台，作为对线下业务的补足。公司网站 GuideMeHongKong.com 和 GuideMeChina.com 为有意在中国内地开展业务的人士提供了 500 多项资源、国家指南和行业见解。最近，它更开设了一个微信帐号，以促进与中国内

地市场的沟通。Hawksford 透过投资推广署，让更多人认识公司及其业务。Stoppa 视之为重要的合作伙伴。他说：“我们与投资推广署的关系紧密，并已合作多年，曾携手协助许多外国企业进入香港市场。我们感谢投资推广署的支持，很高兴能与这个专业团队合作。香港绝对是发展亚洲业务的理想地。”

### Hawksford

- Hawksford 是一家国际企业，主要客户为私人客户，并设有基金服务，在大中华区、新加坡、意大利和英国拥有 450 名员工
- 公司目前在大中华区共有六个办事处，包括最近在苏州新设的办事处。其中，香港办事处是整个大中华区市场的基地
- 为了更有效地与客户沟通，Hawksford 雇用精通不同语言的专业客户经理，他们懂得英文、西班牙文、德文及意大利文

[hawksford.com](http://hawksford.com)  
[www.guidemehongkong.com](http://www.guidemehongkong.com)

“我们选择在香港有策略地开展业务，是因为这个城市的税制规定只对香港公司和个人来自香港的收入征税。来自外国的收入则毋需在香港缴纳税款。我们认为，香港是我们亚洲业务的重要枢纽。”

**Hawksford**  
**东北亚区公司服务董事总经理**  
**Giacomo Stoppa**

