



DEZAN SHIRA
& ASSOCIATES

Peter Thomsen
Senior Associate
DezanShira& Associates Ltd.
Suite 1803-1805, TianAn Centre
338 Nanjing Xi Lu
Shanghai, 200003 P.R.C.

Joint Venture i Kina? – Möjligheter och fallgropar

September 2008

Trots den finansiella krisen ser vi ett forstsatt intresse för Kina, när de ekonomiskt bistra tiderna går mot sitt slut är det viktigt att vara i startgroparna. Många företag tar de förberedande stegen redan i denna stund. Det finns olika strukturer för etablering i Kina varav helägda dotterbolag och representationskontor har beskrivits tidigare i artikelserien. Denna artikel fokuserar på Joint Ventures. Möjligheterna och fallgroparna är många. Med denna artikel hoppas vi ge en introduktion till de vanligaste.

Former för Joint Venture

Det finns två olika former för ett Joint Venture. Det ena är ett co-operative JV (CJV) och den andra är ett equity JV (EJV). Ett CJV används oftast för ett specifikt projekt och ett EJV används oftast när det rör sig om långvariga samarbeten.

En av de största olikheterna är att i ett CJV avtalar man genom ett kontrakt om vinst och förlustdelning. Vidare behöver denna form inte skapas som en självständig juridisk enhet, utan de involverade parterna kan själva vara ansvariga för vinst, förlust och beskattning. Ett EJV däremot måste etableras som en juridisk enhet, där vinst och förlustdelning, etc. fördelas efter andelsägandeskap. 9 av 10 etableringar av Joint Ventures är EJV, varför denna artikel vidare kommer fokusera på denna form.

När ska jag använda Joint Venture?

De kinesiska myndigheterna har kontroll över de utländska investeringarna i Kina. Vissa specifika industrier får utländska investerare inte tillträde till utan en kinesisk samarbetspartner. En av de vanligaste anledningarna att gå samman med en kinesisk partner är just för att nå dessa reglerade industrier. Ett annat skäl är för att få tillgång till den kinesiska partners distributionsnätverk, tillverkningsprocesser eller landrättigheter och därmed säkra ett snabbare inträde på marknaden.

Delade tillgångar - delat styre

Då ett JV är en etablering av ett nytt företag krävs det en investering. Denna kommer från det svenska och det kinesiska företaget och kan exempelvis vara pengar, maskiner, landrättigheter, fastigheter eller know-how. Bokföring, certifieringar och värderingar görs inte på samma sätt i Kina som i Sverige. Det är därför väldigt viktigt att ta sig tid att se över företagspartners tillgångar och rättigheter. Vem ingår ett kontrakt i Sverige utan en noggrann företagsgranskning och ordentliga avtal?! Gör det inte heller i Kina!



**DEZAN SHIRA
& ASSOCIATES**

Den affärspraxis som ett kinesiskt bolag använder sig av är inte samma som i Sverige. Det kan därför vara i företagets intresse att ha aktiv kontroll över beslut genom att stationera en person från den svenska firman på en beslutsfattande position på plats. Detta avspeglas också i bokföringen då de kinesiska skattemyndigheterna behandlar ett JV annorlunda än ett lokalt kinesiskt företag. Vi råder de svenska företag att ha kontroll över bokföringen.

Tänk på kulturskillnaderna!

Ack så lätt att glömma, men exempelvis har moral och etik inte samma innebörd i Kina som i Sverige. Självfallet, då vi är helt skilda kulturer; "Copyright in China means the right to copy". Detta måste företaget ha i åtanke. Är företaget litet och beroende av en ny och innovativ teknik bör patent, royalty och användarrättigheter ses över innan bolaget etablerat sitt JV. Att komma också ihåg är också att det är svårt att driva dessa fall i domstol. Dessutom ser vi ofta fall av dubbelbokföring och kapitalöverföringar till den kinesiska partners egna företag.

Vad som har en början – Har också ett slut

Alla relationer har en begränsad livstid. Detta är viktigt att ha i åtanke när man skriver JV-avtalet med sin kinesiska partner. Etableringsdokumenten bör innehålla specifikationer rörande bestämmanderätt vid värderingar av tillgångar, betalning till kreditorer, etc. vid avregistrering då detta inte finns automatiskt.

För att sammanfatta

Kina är ett land av möjligheter, men också faror. Låt inte företaget stressas in i avtal och situationer det inte skulle sätta sig i med en svensk partner. Om ett grundligt förarbete görs tillsammans med någon som har rätt kunskap utan anledning att dölja, förvanska eller styra företaget i fel riktning så kan Kina bli en guldgruva.

Informationen kommer från Dezan Shira & Associates, en av de största etableringsfirmorna i Kina. Finns det vidare frågor hör gärna av er till peter.thomsen@dezshira.com.