



DEZAN SHIRA
& ASSOCIATES

Peter Thomsen, Senior Associate
Dezan Shira & Associates Ltd.
Suite 1803-1805, Tian An Centre
338 Nanjing Xi Lu
Shanghai, 200003 P.R.C.
www.dezshira.com

Nya tider i Kina, del 1 av 2

Februari 2010

De senaste åren har svenska företags intresse för att etablera sig i Kina ökat stadigt. Den svenska närvaron på den kinesiska marknaden kommer närmaste framtiden kommer bli större till följd av nya verksamhetsetableringar. I de kommande två artiklarna kommer jag att beskriva olika former av etablering i Kina och deras för- och nackdelar. I den här artikeln kommer jag in på upprättande av ett representationskontor, en handelsfirma i form av ett Foreign Invested Commercial Enterprise (FICE) och ett tjänstebolag i form av ett helägt dotterbolag, Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE).

Endast ett representationskontor

Ett representationskontor är den minst krävande etableringsformen, då det inte uppställs några kapitalkrav för denna typ av etablering. Ett representationskontor är ingen självständig juridisk enhet. Det betyder att representationskontoret inte kan ställa ut fakturor eller motta pengar från någon annan än huvudkontoret. Det kan inte heller sluta avtal på egen hand och måste därför hyra in personal via en kinesisk HR-agent. Representationskontor används därför ofta som en förlängd arm till huvudkontoret för att utföra marknadsundersökningar, som mellanled i förhandlingar och för att introducera nya produkter på marknaden.

Eller ett djupare engagemang på den kinesiska marknaden

Företag som planerar ett större engagemang på den kinesiska marknaden bör vara noga med att beskriva sin framtida strategi i en affärsplan. Klassificeringen av den tänkta verksamheten kommer att vara avgörande för en senare eventuell expansion. Det är nämligen inte möjligt att ändra den juridiska statusen på ett representationskontor till vare sig en FICE eller ett helägt dotterbolag. Den omedelbara fördelen med att välja någon av de två senare verksamhetsformerna är den utökade möjligheten att ha kontroll över kvalitet och service. Närheten till kunderna kommer också att vara större, då det kinesiska företaget får ingå avtal med leverantörer och ta emot och ställa ut fakturor i den kinesiska valutan RMB.

Etablering av ett tjänstebolag

Om man inte planerar att handla med fysiska varor kan man etablera ett tjänstebolag (service-WFOE). Det förutsätter dock att inkomsten inte kommer från momspliktig försäljning/verksamhet. Konsulter och andra serviceföretag etablerar sig ofta som tjänstebolag. Den ökade kontrollen över verksamheten har ett pris i form av kapitalkrav och andra uppstartskostnader. Dessutom är det betydligt mer tidskrävande att etablera. Det tar två månader att etablera ett



**DEZAN SHIRA
& ASSOCIATES**

representationskontor medan det tar 4-6 månader att bilda ett tjänstebolag. Vid etableringen utarbetas en bolagsordning med en verksamhetsbeskrivning som förutom att klassificera den framtida verksamheten, även begränsar den verksamhet som bolaget har rätt att utföra i Kina. Om verksamhetsbeskrivningen inte korrekt återspeglar bolagets verksamhet kan bolaget tvingas ändra klassificeringen, vilket är en mycket tidskrävande process, eller lägga ned verksamheten.

Eller etablering av en handelsfirma

Om företaget i stället planerar att syssla med försäljning och distribution av färdiga produkter bör det upprätta ett Foreign Invested Commercial Enterprise (FICE). Det kommer att göra det möjligt att syssla med grossistverksamhet eller retail och därtill relaterade tjänster. Det är däremot inte tillåtet att ändra på produkten innan den säljs vidare. Ur ett ekonomiskt perspektiv är en FICE av samma storlek som ett tjänstebolag och kräver vissa överväganden kring det registrerade kapitalet. Det är mycket viktigt att det egna kapitalet är tillräckligt stort, eftersom det är främst detta kapital som kommer att användas den första tiden innan bolaget är vinstdrivande. En felberäkning av likviditetsbehovet kan få allvarliga konsekvenser i form av i form av obetalda löner och leverantörsfakturor och i värsta fall kommer handelsfirman att tvingas lägga ner sin verksamhet. Detta understryker vikten av att affärsplanen är noggrant genomtänkt och förberedd.



DEZAN SHIRA
& ASSOCIATES

Peter Thomsen, Senior Associate
Dezan Shira & Associates Ltd.
Suite 1803-1805, Tian An Centre
338 Nanjing Xi Lu
Shanghai, 200003 P.R.C.
www.dezshira.com

Nya tider i Kina, del 2 av 2

Februari 2010

I min senaste krönika beskrev jag ett par olika typer av verksamhetsformer som är användbara när man planerar en etablering på den kinesiska marknaden. I dag kommer jag att presentera de två sista verksamhetsformerna: produktionsbolag i form av ett helägt dotterbolag, manufacturing-Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE), och ett Joint Venture.

Kontroll och säkerhet

Återigen är det en fråga om kontroll och säkerhet som bör avgöra vilken typ av etablering man väljer. Genom ett produktionsbolag (WFOE) är det möjligt att ha full äganderätt och därmed bättre kontroll över teknologi och immateriella rättigheter. Dessutom behåller man också full kontroll över bolagets internstruktur, eftersom rekryteringen hanteras helt och hållet av företaget. Den utökade kontrollen kostar; bildandet av WFOE tar 4-6 månader och innebär de strängaste kraven på registrerat kapital.

Eftersom ett WFOE och ett FICE (handelsfirma) har många likheter kommer jag att ta tillfället i akt för att bygga vidare på mitt resonemang om bolagets startkapital från förra krönikan, eftersom startkapitalet har betydelse för såväl bolagets egna kapitel som dess framtida lånemöjligheter. Efter att noga ha definierat sitt syfte vad gäller tillverkningsprocesser och råvaror måste de finansiella behoven för bolaget definieras.

Var noggrann med det registrerade egna kapitalet

Kapitalinvesteringen i ett kinesiskt dotterbolag utgör det registrerade kapitalet. Storleken på det registrerade kapitalet används ofta av affärspartners som en måttstock för att bedöma bolagets finansiella styrka. Det är också direkt bestämmande för hur stora lån bolaget kan beviljas. Ofta anger bolag ett belopp i underkant, eftersom ett lägre belopp sänker det initiala investeringsbeloppet. Det kan leda till likviditetsproblem, eftersom det är främst detta kapital som kommer att användas den första tiden innan bolaget är vinstdrivande. Det registrerade egna kapitalet ska därför ses som användbart verktyg i företagets etablering – inte som en kostnad.

Samma säng, olika drömmar

För möjligheten att använda ett kinesiskt företags befintliga nätverk, produktion eller varumärke överväger många företag ingå ett *joint venture* med ett kinesiskt bolag. Joint ventures bör dock användas med försiktighet. Det kinesiska ordspråket "samma säng, olika drömmar" stämmer ofta när det kommer till joint ventures. Det är därför viktigt att båda parter förstår syftet med att samarbetet. Tänk också på att avtal inte alltid ses som juridiskt bindande i Kina. Att en överenskommelse har tecknats ner i ett avtal är därför ingen garanti för att något kommer att ske. Många joint ventures

CHINA | HONG KONG | INDIA | VIETNAM

www.dezshira.com



har använts som ett led i en teknisk uppgradering av ett kinesiskt tillverkningsföretag, som sedan övertar det utländska företagets kinesiska produktion.

Man bör också vara uppmärksam på skillnaderna mellan ett kontraktuellt joint venture och ett equity-joint venture. Denna skillnad får avtalsmässiga och ekonomiska konsekvenser för hur företaget kan ledas samt hur vinsten ska fördelas. Mest vaksam bör man dock vara vid värderingen av det kinesiska företagets tillgångar, eftersom företaget inte alltid är den verkliga ägaren till dessa. Till exempel äger företaget ofta *rätten* till mark och lokaler, men det innebär inte nödvändigtvis att företaget verkligen *äger* marken eller lokalen. Ett joint venture används ofta som en genväg till marknaden, men den snabbaste lösningen kan i längden vara det mest besvärliga.