

Forord

Denne håndbog er blevet til i et samarbejde mellem Capital Associates og NCO China. Capital Associates er et kinesisk advokatfirma, som har specialiseret sig i at yde juridisk rådgivning til udenlandske virksomheder med ønske om at investere i eller handle med Kina. NCO China er et konsulentfirma, der tilbyder konsulentbistand ved etablering af virksomhed i Kina, Hong Kong, m.fl., samt regnskabs-, skatte- og HR-service til udenlandske virksomheder i Kina.

Både NCO China og Capital Associates betjener en bred vifte af klienter, fra store multinationale selskaber til små og mellemstore virksomheder. Vi er i forvejen kendt af hovedparten af de danske virksomheder i Kina, og det er vores mål fortsat at være på forkant med at rådgive netop danske virksomheder om mulighederne på det kinesiske marked.

På trods af, at Kina efterhånden har været åben for udenlandske investeringer i en årrække, og at de fleste store virksomheder allerede har en fod inden for på det kinesiske marked, er det vores erfaring, at Kina fortsat er et fremmed forretningsland for mange. Formålet med denne håndbog er at give et overblik over de grundlæggende regler og de praktiske forretningsmæssige forhold, der er relevante at kende, når man driver virksomhed i Kina. Håndbogen giver samtidig svar på de hyppigst forekommende spørgsmål fra vores klienter.

Da Kina er midt i en rivende udvikling, hvor regler og praksis ændres løbende, kan håndbogen kun være et øjebliksbillede. Vi står derfor gerne til rådighed med opdatering af information og svar på spørgsmål om de emner, håndbogen behandler.

Bagerst i bogen findes en liste med kontaktoplysninger på vores kontorer i Kina, Hong Kong og Danmark.

Håndbogen findes også i en engelsksproget udgave.

Ansvarsfraskrivelse:

Bemærk venligst, at indholdet af denne bog alene skal betragtes som uforpligtende information og vejledning. Capital Associates og NCO China er uden ansvar for eventuelle fejl og mangler i bogen uanset årsagen til disse.

Marts 2010.

© Capital Associates, Beijing – China, Advokat Birgitta Bundgaard

© NCO China, Beijing – China, Økonom Jette Renneberg

Kinesisk forretningskik og -mentalitet

Selvom Kina har gennemgået en voldsom økonomisk udvikling, og mange kinesere har en glubende appetit på den vestlige livsstil, så er Kina stadigvæk helt sin egen. De fleste førstegangsbesøgende i det gamle kejserdømme vil uden tvivl finde den kinesiske mentalitet og kultur spændende, men til tider også udfordrende.

De mange forskelle mellem kinesisk og vestlig kultur betyder, at udfaldet af en forretningsindsats i Kina ofte vil afhænge af, hvor godt man forstår og kommer ud af det med sine kinesiske modparter. Et godt indblik i kinesiske traditioner og forretningskik er derfor en vigtig del af den planlægning, der går forud for vigtige møder i Kina.

Forhandling i Kina

- Det er meget normalt og kan være en stor fordel at medbringe en kinesisk tolk til vigtige møder. Herved sikrer man, at alle informationer (herunder de usagte) bliver opfanget, og at ingen taler forbi hinanden.
- Forvent at skulle holde flere møder med og give flere præsentationer til den samme virksomhed, idet kinesiske virksomheder ofte er meget hierarkisk opbygget.
- Forvent, at møder kan blive arrangeret og aflyst med meget kort varsel, og at det kan være nødvendigt at deltage i et møde i weekenden.
- Kinesere holder meget af stærke farver og imponerende tal og grafer. Brug derfor lidt ekstra tid på præsentationsmaterialet og gør det iøjnefaldende. Husk at medbringe eksemplarer nok til alle.

- Kinesiske forretningsfolk lægger meget vægt på personlige indtryk og erfaringer. Førstehåndsindtryk er derfor altid vigtige.
- I den kinesiske forretningskultur er det helt centralt altid at vise respekt, da det næsten for enhver pris skal undgås, at nogen af parterne taber ansigt. I en forhandlingssituation kan det derfor få katastrofale følger, hvis den kinesiske modpart bliver bragt ud af fatning eller i forlegenhed.
- Ethvert møde i Kina begynder med en udveksling af visitkort på kryds og tværs af bordet. I Kina spiller visitkort en hel central rolle, idet disse bliver brugt til at finde ud af, hvem der er hovedpersonerne i forhandlingsprocessen. Allerede af denne grund bør den fulde titel altid være anført på et visitkort.
- Det gør nemt et ekstra godt indtryk, hvis et visitkort har engelsk tekst på den ene side og kinesisk tekst på den anden. Husk, at sikre, at den kinesiske oversættelse er præcis og korrekt.
- Kinesere bliver imponeret af alt, hvad der indikerer prestige og velstand. Hvis en virksomhed har ry for at være den ældste, største eller bedste, eller hvis den ligefrem kan smykke sig med at være kongelig hofleverandør, bør dette nævnes på et visitkort.
- Visitkortet bør altid overdrages med begge hænder, da visitkortet er ansigtet udadtil og derfor bør behandles med respekt. Tilsvarende gælder ved modtagelse af et visitkort. Tag imod kortet med begge hænder og vis påskønnelse ved at studere kortet nærmere. Ros gerne kortets design og indhold inden det placeres i en mappe eller foran på bordet.
- Der er stærke traditioner for hierarkier i Kina. Det er således uhørt, at en underordnet afbryder eller siger en overordnet imod.
- Ved afslutningen af et møde er det normalt, at gæster forlader mødelokalet som de første og helst i hierarkisk orden.

- Ydmyghed og høflighed er to begreber, som meget ofte går igen, når udlændinge skal beskrive deres møde med kinesere. Kinesere kan have svært ved at sige "nej" direkte, og vil derfor ofte anvende mindre stærke udtryk som "jeg har brug for betænkningstid", "måske", "det kan jeg ikke garantere" osv.
- Kinesiske forretningsfolk er dygtige til at holde en forhandling gående i lang tid for at opnå det bedste resultat. Det er derfor en god ide fra begyndelsen at blive enige om nogle tidsfrister - selvom sådanne tidsfrister ikke altid gør det store indtryk på kinesere.

Forretningsmåltider

- Forretningsfrokoster og –middage er populære i Kina. Det er derimod ikke sædvanligt at holde møde i forbindelse med indtagelse af et morgenmåltid.
- Middage begynder normalt mellem klokken 18 og 19 og varer sjældent mere end et par timer.
- Ligesom alt andet indenfor kinesisk forretningskultur er bordplanen hierarkisk. Ærespladsen er normalt den stol, som er placeret ved midten af bordet med front mod døren. Værten sidder til venstre for æresgæsten. De øvrige deltagere er herefter placeret i forhold til status og titel.
- Det er meget uhøfligt at begynde at drikke eller spise før værten.
- Kinesere går meget højt op i mad, og det er på mange måder en social begivenhed at samles om et måltid i Kina. Ved hjælp af spisepinde smages de forskellige retter, gerne direkte fra fad til mund. Det er helt normalt at række ind over hinanden for at nå retterne, selvom den roterende glasplade, hvorpå retterne ofte er placeret, kan være til stor hjælp.

- Det er almindelig sædvane at udtrykke beundring over maden og prise dens velsmag under et måltid.
- Der er tradition for at drikke te til maden i Kina, men vin og øl serveres også ofte. Man kan opleve, at en kinesisk vært ønsker at "drikke dus" ved at servere forskellige former for brændevin. Grunden hertil er, at kineserne tror på, at alkohol bringer det sande jeg frem og derfor kan anvendes som et middel til at finde ud af, om en person er ærlig.
- Under måltidet er det meget normalt, at værten udbringer en skål og samtidig holder en lille tale, som lovpriser jeres venskab og forretningsforhold. Det kan i den forbindelse forekomme, at værten afslutter talen med at sige "ganbei", hvilket betyder "bunden i vejret". Det forventes, at skålen senere gengældes med en lille tale.
- Det er normalt, at der ryges ved bordet. Husk, først at tilbyde cigaretter til resten af bordet.
- Et måltid slutes ofte af med servering af frugt. Dette signalerer, at det er ved at være tid til at forlade bordet. Det er god skik i Kina, at gæsterne i den situation er de første, som bryder op.
- Det er meget velset i Kina, at man gengælder en middag. Som vært bør man dog være forsigtig med ikke at overgå den tidligere middag ved at invitere til et særligt overdådigt arrangement, idet dette nemt kan gøre den kinesiske modpart forlegen.
- Kinesere er som regel kun vant til at spise kinesisk mad. Inviter derfor hellere på en god kinesisk restaurant end en moderne vestlig restaurant, med mindre den kinesiske modpart har smag for vestlig mad.

- I Kina er der ikke tradition for at give drikkepenge. Med mindre man er på et hotel eller en international restaurant, kan drikkepenge ligefrem blive opfattet som en fornærmelse.

Offentlig adfærd og tiltaleformer

- Håndtryk er den normale hilseform i Kina. Forsøg ikke mere intime kontaktformer som f.eks. knus eller kindkys, med mindre den kinesiske modpart selv tager initiativ til det.
- I formelle sammenhænge bør kinesere tiltales med officiel titel og fuldt navn. Alternativt kan “Mr.”, “Madam” eller “Miss” efterfulgt af efternavnet anvendes.
- Mange udlændinge har svært ved at udtale kinesiske navne korrekt, og det ved kineserne som regel. Derfor er det meget normalt blandt især den yngre generation også at have et engelsk navn, som kan anvendes.
- Hvis du som gæst bliver inviteret ud på en arbejdsplads eller til en konference, hvor der er mange kinesere samlet, er det ikke unormalt at blive budt velkommen med klapsalver. Vis ærbødighed og klap gerne selv tilbage.
- Vil man give en gave eller måske betale for en middag, er det nødvendigt at insistere mindst tre gange. Dette er den kinesiske måde at udtrykke venskab og ærbødighed på. Brug samme fremgangsmåde, hvis tilbudet kommer den anden vej.
- Selvom det ikke længere er tilladt at spytte på offentlig gade, er det stadig meget almindeligt forekommende i Kina.
- I Kina er der mange mennesker overalt. Kinesere har derfor en anden holdning til det at skubbe, mase og springe over i køen.

Indledende bemærkninger og samtaler

- Kinesere foretrækker at indlede møder og forhandlinger med lidt uformel snak. Forvent derfor altid at blive stillet spørgsmål om forløbet af rejsen, indtryk af byen, Kina, kinesere og den kinesiske mad. Tag selv aktiv del i den uformelle snak og vær positiv. Dette er den bedste metode til at opbygge nogle gode rammer for de efterfølgende drøftelser eller forhandlinger.
- Undgå i videst muligt omfang at give direkte negative svar, idet dette anses for uhøfligt i den kinesiske kultur. Gør som kineserne og sig "måske", "det vil jeg tænke over" eller "vi får se" i stedet for et direkte "nej".
- Kinesere er nemme at imponere, hvis du kan demonstrere lidt kendskab til kinesisk historie, kultur, geografi og emner oppe i tiden.
- Vær opmærksom på, at visse emner er følsomme at bringe på banen i Kina. Undgå at nævne forholdet mellem Kina og Taiwan, situationen i Tibet og Kinas kommunistiske parti.
- Lær gerne et par kinesiske ord. Kinesere vil værdsætte dette, også selvom udtalen ikke er helt korrekt.

Nyttige links

Rådgivning og hjælp til etablering af virksomhed i Kina

- www.capitallaw.cc
Capital Associates' hjemmeside.
- www.ncochina.com
NCO Chinas hjemmeside.

Offentlige myndigheder og organisationer

- <http://english.gov.cn/index.htm>
Den kinesiske centralregerings officielle hjemmeside.
- www.china.org.cn
Hjemmeside oprettet af den kinesiske regering med nyheder og information om Kina.
- www.fdi.gov.cn
Det kinesiske handelsministeriums hjemmeside rettet mod udenlandske investorer.
- <http://english.mofcom.gov.cn/>
Det kinesiske handelsministeriums officielle hjemmeside.
- www.chinainvest.com.cn
China International Electronic Commerce Centers hjemmeside.
Indeholder nyheder og information om investeringsprojekter i Kina.
- www.tdctrade.com
Hong Kong Trade Development Councils hjemmeside.
Indeholder information om samhandelsaftalen mellem Kina og Hong Kong (CEPA).

- www.tid.gov.hk/english/cepa/
Hong Kong Trade and Industry Department. Indeholder information om samhandelsaftalen mellem Kina og Hong Kong (CEPA) samt aftalerne i deres fulde ordlyd.
- www.ebeijing.gov.cn
Officielle hjemmeside for Beijing.
- www.shanghai.gov.cn
Officielle hjemmeside for Shanghai.
- www.adb.org
Asian Development Bank.
- <http://www.fmprc.gov.cn/ce/cedk/eng/>
Den kinesiske ambassade i Danmarks hjemmeside.
- www.eksportraadet.dk
Eksportrådets hjemmeside.

Andre kilder til information om Kina

- www.transparency.org
Hjemmeside for Transparency International, som er en koalition mod korruption.
- www.hoover.org/publications/clm
Hjemmeside for Hoover Institution of Stanford University. Information om kinesisk indenrigs- og udenrigspolitik.
- www.chinaeconomicreview.com
China Economic Review.
- www.worldbank.org/transitionnewsletter
Nyhedsbreve fra Verdensbanken om voksende økonomier.
- <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
U.S. CIA World fact book.

Logistik

- www.maps-of-china.com
Kort over kinesiske byer, provinser og regioner.
- www.primecargo.com
Prime cargo.
- www.dsv.com
DSVs hjemmeside.

Nyhedsmedier

- www.chinadaily.cn
China Daily. Den kinesiske regerings talerør på engelsk.
- www.scmp.com
South China Morning Post. Kinesisk avis på engelsk. Lidt mindre censureret end China Daily.
- www.shanghaidaily.com
Shanghai Daily. Kinesisk avis på engelsk.
- <http://english.peopledaily.com.cn>
People's Daily. Kinesisk avis på engelsk.

Handelskamre

- www.dccc.com.cn
Det danske handelskammer i Kina.
- www.europeanchamber.com.cn
Det europæiske handelskammer i Kina.
- www.swedishchamber.com.cn
Det svenske handelskammer i Kina.

Forkortelser

AIC	Administration of Industry and Commerce
AMEA	Anti-Monopoly Law Enforcement Agency
ASBE	Accounting Standards Business Enterprises
BLTB	Beijing Local Tax Bureau
CAS	Chinese Accounting Standards
CBRC	China Banking Regulatory Commission
CCPIT	China Council for the Promotion of International Trade
CEPA	Closer Economic Partnership Arrangement
CIETAC	China International Economic and Trade Arbitration Commission
CJV	Contractual or Cooperative Joint Venture
CO (CEPA)	Certificate of Hong Kong Origin (CEPA)
COFCOM	Commission of Commerce
CPA	Certified Public Accountant
CSRC	China Securities Regulatory Commission
DTT	Double Taxation Treaty
EJV	Equity Joint Venture
EPZ	Export Processing Zones
FESCO	Foreign Enterprise Service Corporation
FIE	Foreign Invested Enterprise
FIP	Foreign Invested Partnership
FR	Fabriksregistrering hos TID (CEPA)
HKTDC	Hong Kong Trade Development Council
IASB	International Accounting Standards Board
IFRS	International Financial Reporting Standards
LoI	Letter of Intent
MII	Ministry of Information Industries
MOFCOM	Ministry of Commerce
MoLSS	Ministry of Labour and Social Security
NDRC	National Development and Reform Commission
NPC	National People's Congress (Folkekongressen)
PBOC	People's Bank of China
PRC	People's Republic of China
RMB	Renminbi (international forkortelse CNY)
RO	Representative Office

ROOs	Rules of Origin (CEPA)
SAFE	State Administration of Foreign Exchange
SAIC	State Administration of Industry and Commerce
SAR	Special Administrative Region (Hong Kong og Macau)
SAT	State Administration for Taxation
SIPO	State Intellectual Property Office of the PRC
TID	Hong Kong Trade and Industry Department
TRIPs	Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (aftale under WTO)
WFOE	Wholly Foreign Owned Enterprise
WIPO	World Intellectual Property Organization
WTO	Verdenshandelsorganisationen

Inspirationskilder

Vi har navnlig fundet inspiration til håndbogen på de hjemmesider, som er anført under "Nyttige links". Herudover er der anvendt diverse præsentationsmaterialer samt Danmarks Nationalbank, Kvartalsoversigt 1. kvartal 2009.

Sidst men ikke mindst har vi gjort brug af den mangeårige erfaring Capital Associates og NCO China har opnået i forbindelse med rådgivning af kunder.

Kontaktoplysninger

Beijing

Capital Associates

Tlf: + 86 8447 9588

Email: lukalu@capitallaw.cc

www.capitallaw.cc

NCO China, Beijing

Tel: + 86 10 8447 8118

Email: enquiry@ncochina.com

www.ncochina.com

Shanghai

NCO China, Shanghai

Tlf: + 86 21 51699589

Guangzhou

NCO China, Guangzhou

Tlf: + 86 20 8751 4381

Tianjin

NCO China, Tianjin

Tlf: + 86 22 8210 1281

Danmark

NCO (China Consult APS)

Tlf: + 45 3917 9895

NCO China er en del af AFP Group, som har kontorer i
Hong Kong - Taipei - Singapore - New Delhi – Zurich