

# Februar 2019 | Danske SMV'er i Kina

Hvordan får du din virksomhed øst på?

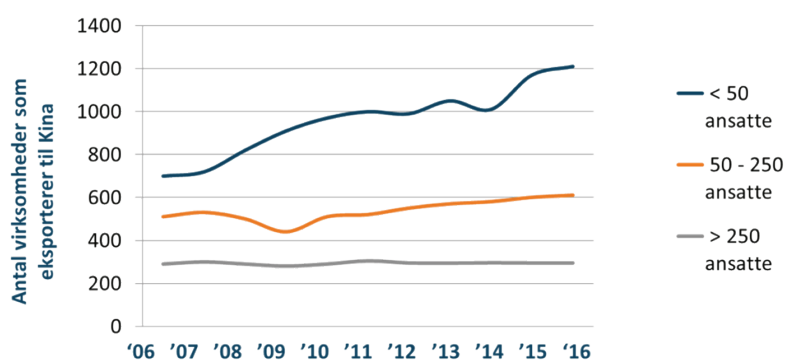


## DANSKE SMV'ER I KINA - HVORDAN FÅR DU DIN VIRKSOMHED ØST PÅ?

Kina bliver til stadighed sværere at overse som muligt eksportland for danske SMV'er, der igennem en årrække med en kraftigt voksende økonomi har opbygget en stor og købestærk middelklasse med interesse for nordiske produkter. I 2016 eksporterede danske virksomheder for cirka DKK 28,3 milliarder til Kina, og selvom store virksomheder (over 250 ansatte jf. Udenrigsministeriets definition) stod for over 85 % af den samlede eksportværdi, så kunne knap 86 % af de kinesisk eksporterende danske virksomheder klassificeres som SMV'er – en markant stigning i forhold til blot 10 år tidligere. Det er med til at underbygge indikationerne om, at eksportbarrierer brydes ned i takt med globaliseringen, og at danske SMV'er har fået mere blod på tanden med visioner, der rækker udover andedammen.

www.smvguiden.dk

### SMV'er dominerer dansk eksportvækst til Kina



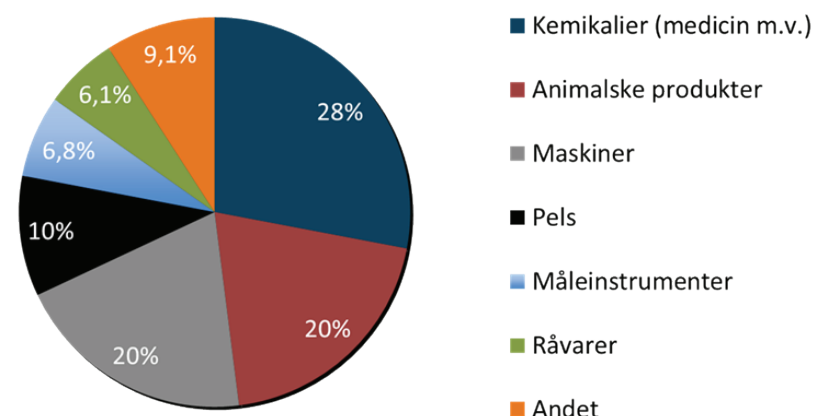
Kilde: Udenrigsministeriet, Eksportrådet

I perioden 2006 til 2016 er antallet af små virksomheder (under 50 ansatte), der eksporterer til Kina, steget med 72 pct. I samme periode er mellemstore virksomheder (50-250 ansatte), der eksporterer til Kina, steget med 18 pct., og blandt de store virksomheder (over 250 ansatte) modsvarer stigningen blot 2 pct.

Der tegnes altså et tydeligt billede af, at danske SMV'er i stigende grad begynder at få øjnene op for salgsmulighederne i den østasiatiske stormagt, og det gælder specielt for

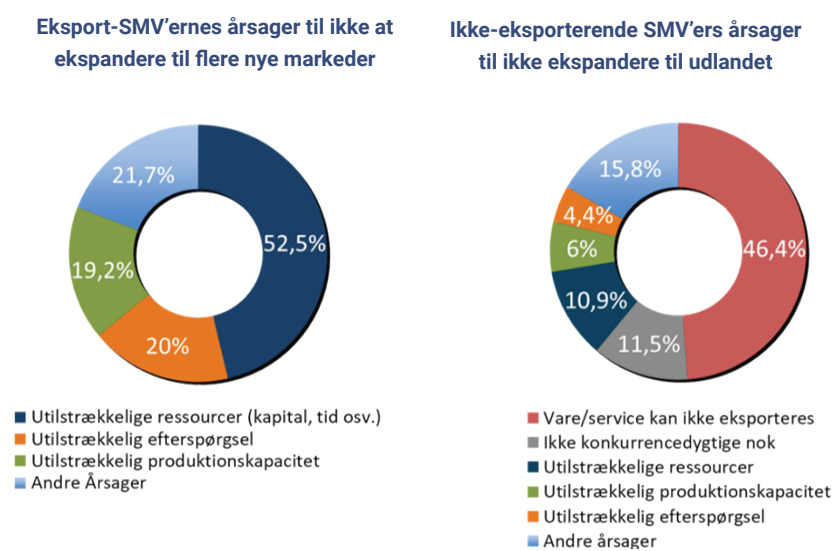
de mindste af slagsen. De eksporterende brancher favner bredt, og derfor vil du uagtet din virksomheds forretningsmodel formentlig kunne finde rigeligt med andre danske virksomheder, der minder om din, der allerede har taget skridtet. Det kan være relevant i forbindelse med at finde sparringspartnere og for at trække på andres erfaringer, og det siger måske også noget om, at din forretning kan være mere eksportbar, end du går og tror.

### Danmarks eksport til Kina



Kilde: Massachusetts Institute of Technology (MIT), OEC

Selvom de eksporterende danske SMV'er er mange, og udviklingen er positiv, er der selvsagt stadig en stor andel af virksomheder, der ikke er hoppet med på den kinesiske bølge – det gælder både virksomheder, der allerede eksporterer til andre lande såvel som virksomheder, som endnu ikke er nået ud for Danmarks grænser. I slutningen af 2018 udarbejdede Dansk Industri en analyse af Små og Mellemstore Virksomheder i Danmark, hvor de blandt andet undersøgte, hvorfor danske SMV'er efter eget udsagn fravalgte (yderligere) eksport (OBS: ikke begrænset til Kina). Se en oversigt over årsagerne nedenfor, og bemærk, at den samlede procentandel overstiger 100%, da virksomhederne, der medvirkede i undersøgelsen, kunne vælge flere valgmuligheder som årsager.



Kilde: Dansk Industri, eksportanalyse for SMV'er 2018

For SMV'erne, der befinder sig et sted på diagrammet til højre, er eksport til Kina ret beset ikke det bedste sted at starte, barriererne taget i betragtning (med mindre man har en eksisterende tilknytning til Kina). Vi har skrevet mere om, hvordan din virksomhed bør takle eksport i vores artikel om internationalisering, hvis du endnu ikke er nået så langt. Er din virksomhed i den gruppe, så er Kina dog stadig ikke helt irrelevant – i den nederste sektion kan du læse mere om import fra Kina og om hvilke prismæssige overvejelser, du bør gøre dig i den sammenhæng.

I forhold til virksomhederne, som allerede har solgt til udlandet, men som fravælger yderligere ekspansion til lande som for eksempel Kina, bemærker vi i særdeleshed den store andel af virksomheder, der holder sig tilbage på grund af manglende ressourcer. Her har mange måske endnu ikke fået øjnene op for de mange finansieringsmuligheder, der findes udover det, de traditionelle banker tilbyder – det gælder måske også for de virksomheder, der valgte svarmuligheden "utilstrækkelig produktionskapacitet". Under alle omstændigheder mener vi, at der findes flere aspekter ved den kinesiske udvikling, der bør give anledning til genovervejelse, og samtidig kan du ved at lære af den slagte vej, og ved at sparre med dem, der allerede har gået den, bruge færre ressourcer på at penetrere det kinesiske marked, end du umiddelbart måtte formode nødvendigt.

### Eksport til Kina - 3 grunde til at det er attraktivt

#### 1. Verdens mest købestærke økonomi

USA er stadig det land i verden, der har det største Bruttonationalprodukt målt i absolutte tal, men justerer du for det,

der med en økonomisk betegnelse benævnes købekraftsparitet (afledt af det engelske "Purchasing Power Parity / PPP), så overtager Kina førstepladsen. I den praktiske forstand betyder det, at kinesiske forbrugere er de mest købestærke i verden, og ifølge en analyse fra Bloomberg blev de det allerede tilbage i 2013. Hvis man ser nærmere på de kinesiske vækstrater i det seneste årti, vil man måske lægge vægt på, at de er faldet fra over 10 pct. til cirka 6,8 pct. – men i nominelle termer betyder det derimod, at den årlige vækst er steget fra 350 til 800 milliarder dollars. Du kan læse meget mere om den økonomiske udvikling i Kina isoleret set og set i forhold til andre lande hos IMF.

#### 2. Kineserne er vilde med dansk kvalitet

I forlængelse af den økonomiske udvikling, som den kinesiske befolkning har gennemgået i de seneste årtier, har forbrugerne også fået smag for produkter af højere kvalitet, om end de førhen i højere grad var kendt for deres billige kopivarer. Den voksende middelklasse har affødt et behov for miljøteknologi, bæredygtighed, sunde fødevarer og meget andet som danske virksomheder langt henad vejen er bedre til at producere end sine kinesiske modparter. Glen Mikkelsen fra Dansk Industri i Kina har udtalt: "Det nye er, at markedet nu direkte efterspørger produkter og teknologier, der tidligere var både alt for dyre og sofistikerede til at kunne vinde indpas. Det har åbnet døren for SMV'erne, der kan se, at de er umiddelbart relevante".

#### 3. Kina er vores 6. største eksportmarked

Kina er i dag blevet vores 6. største eksportmarked, og Udenrigsministeriet meddelte i 2018, at der i takt med Kinas fortsatte urbanisering og øgede købekraft forventeligt er plads til endnu mere vækst på eksportfronten for danske virksomheder. På grund af dette udtalte Udenrigsministeren, Anders Samuelsen, også, at det kommercielle samarbejde såvel som myndighedssamarbejdet med Kina skal udbygges yderligere, hvor der fremover særligt vil lægges vægt på vigtige områder som klima, energi, miljø, forskning, innovation, uddannelse og handel. Alt andet lige er Kina derfor et marked, hvor de økonomiske muligheder bliver større og eksportbarriererne set med danske briller bliver mindre.

#### Hvordan bærer du dig ad med at eksportere til Kina?

Der kan være mange gode intentioner om at ekspandere til Kina, men hvordan finder du ud af, hvor du skal begynde? Det er der heldigvis mange danske organisationer, der kan hjælpe dig med. Det enorme kinesiske potentiale er ikke altid lige nemt at forløse, hvor især kulturelle og forretningssmæssige forskelle kan spænde ben for mindre virksomheder, der ikke har ressourcerne til at overkomme dem på egen hånd. Dansk Industri alene har siden 2004 hjulpet over 100 virksomheder ind på det kinesiske marked med bl.a. HR, administration og finansielle spørgsmål – og der findes også mange andre organisationer, som kan være behjælpelige i den kinesiske opstartsfasen.

› **Innovation House China-Denmark** (Hjælper med know-how om og netværk i Kina)

- › **Den Kinesiske Forening** (Hjælper med kulturelle forskelle)
- › **Væksthus Hovedstaden** (Hjælper med netværk og kinesisk samhandel)
- › **Asia House** (Hjælper med netværk i Kina)
- › **Eksportforeningen** (Hjælper med at overkomme eksportbarrierer)
- › **China International Import Expo** (en betydningsfuld messe for SMV'er, der vil Kina)
- › **Dansk Industris kontor i Kina** (Hjælper med opstart og handel i Kina)
- › **Danmarks Eksportkredit (EKF)** (Hjælper med eksport og handel)
- › **Udenrigsministeriet (Eksportrådet)** (yder sektor-specifikt konsulentbistand)
- › **Danske ambassade i Kina** (generel kontakt – ellers henvises du til eksportrådet)

## Sparringspartnere og organisationer

### Ekstern bestyrelse

Udover eller i stedet for sparring med én eller flere af førnævnte organisationer, kan det være en god idé at inkludere et eksternt bestyrelsesmedlem med erfaring inden for international forretningsudvikling i din virksomhed. En omfattende undersøgelse fra Dansk Industri og EKF fra 2018 viste, at virksomheder med eksterne bestyrelsesmedlemmer har en større tilbøjelighed til at eksportere og få succes på eksportmarkedet end virksomheder, der kun har interne eller ingen bestyrelsesmedlemmer. SMV'er med eksterne bestyrelsesmedlemmer eksporterer i gennemsnit 20% mere end SMV'er uden en bestyrelse.

### Væsentlige barrierer ved eksport til Kina

#### Vær særligt varsom med statskontrollerede sektorer

Et godt råd, der giver genklang blandt førnævnte organisationer, er, at du skal være forsigtig med at penetrere det kinesiske eksportmarked, hvis du driver forretning inden for en sektor, der er statskontrolleret i Kina – for der er din konkurrencedygtighed nemlig ikke nok. En af de førende 'Kina eksperter' i Danmark og erhvervsjournalist, Christina Boutrupuddyber: "Man har satset på at fremavle egne spillere ved hjælp af massiv protektionisme, og man har valgt at give ordrerne til lokale, velvidende, at deres vindmøller ikke har været lige så energieffektive. Det betyder ikke, at man altid skal holde sig fra disse brancher. Men det betyder, at man virkelige skal finde ud af, hvordan man kan etablere en strategisk alliance med nogen, der er kinesere. Man er nødt til at være en smule kinesisk, ellers kan det være svært at komme til fadet." I din markedsanalyse bør du derfor have nøje fokus på dette, da det vil have relevans for hvilken form for sparring, du vil få mest gavn af.

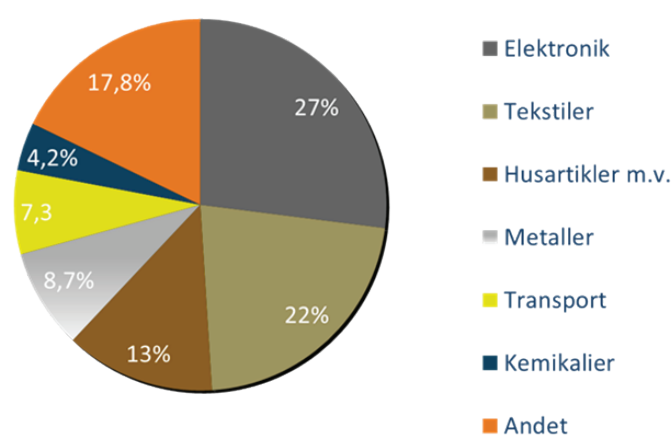
### Vertikale organisationsstrukturer – lange beslutningsprocesser

Det kan være svært at skære alle kinesiske virksomheder over én kam, men nævneværdigt oftere har kinesiske mellemledere ikke nær så meget beslutningskompetence som danske mellemledere. Det kan gøre det vanskeligere i forhold til koordinering, og det kan trække relevante handler i langdrag. Når den øverste chef skal tage stilling til rigtig meget af det, der foregår i virksomheden, er det naturligt, at beslutningsprocesserne kan være langsommelige. Vi mener ikke, at det bør afskrække dig fra Kina, men du bør være beredt på at investere en vis mængde tid, særligt i de begyndende forhandlinger. Hvis du som de fleste andre danske virksomheder ikke udelukkende skal handle direkte med de kinesiske forbrugere, men også til en større eller mindre grad handle med virksomhederne derover, anbefaler vi, at du udfører et af dette udarbejdede B2B-segmenteringsanalyse. Det er også en god idé at holde netop forhandlingerne for øje, når du sparrer med andre organisationer – læs mere om andre danske virksomheders erfaringer om dette i "9 små fortællinger fra Kina" fra Berlingske.

Der er givetvis mange flere kulturelle og forretningsmæssige forskelle ved Kina, der potentielt set kan besværliggøre eksportprocessen, og til det formål anbefaler vi kraftigt, at du tager kontakt med en eller helst flere af førnævnte organisationer. Som anført er nogle bedre til at skaffe dig det rette netværk i Kina, og andre fokuserer mere på at hjælpe dig med at forstå deres kultur eller med at forstå, hvordan du driver forretning som dansker i Kina.

### Import fra Kina - hvad koster det?

Når vi adresserer den kinesiske samhandel, kan vi naturligvis ikke komme uden om import. Danske virksomheder importerer stadig i stor stil fra Kina, hvor den samlede værdi i 2016 udgjorde cirka DKK 42 milliarder (inklusive konsumentimport), og derved overstiger den indtil videre stadig den samlede årlige eksportværdi.



Kilde: Massachusetts Institute of Technology (MIT), OEC

Der kan være væsentlige økonomiske fordele ved at importere sine varer eller råvarer fra Kina, men i takt med at verdens anden største økonomi får stigende lønninger og bedre arbejdsforhold, er det ikke altid, at det kan betale sig. I den beslutningsproces bliver du nødt til at sammenligne de danske (eller andre relevante) alternativer med de samlede produktionsomkostninger for de kinesiske varer, og ikke blot købsprisen. De samlede produktionsomkostninger er købsprisen tillagt alle omkostninger, der påløber i forbindelse med fragten, og de udgøres overordnet set af fire punkter:

- › Prisen for produktet

- › Transportomkostninger
- › Forsikringsomkostninger
- › Told, moms og eventuelle afgifter

**Prisen for produktet** er købsprisen, og dette forhandles direkte med leverandøren.

**Transportomkostningerne** afhænger af handelsbetingelserne og valg af transportløsning. Handelsbetingelserne dikterer hvilke dele af transportomkostninger sælger dækker og hvilke dele køber dækker. Produkter leveres som regel Free On Board (FOB) eller Ex-Works (EXW), og i din forhandling med leverandøren vil dennes påtagede fragtomkostninger typisk være inkluderet i den præsenterede pris. FOB betyder, at sælger bærer alle påløbne omkostningerne fra produktionsstedet til havnen/lufthavnen/terminalen (alt efter valg af transportløsning), hvorimod du ved EXW som køber overtager ejerskab og omkostninger allerede fra leverandørens fabrik eller pakhushus. Derfor vil en pris for en givet vare aftalt EXW almindeligvis være lavere end en pris aftalt FOB – hvilken løsning der giver mest mening for din virksomhed, kommer an på din ordre og hvorfra i Kina, du bestiller varerne fra.

I forhold til valg af transportløsning vil skib oftest være det billigste, men også det mest langsommelige, og fly vil typisk være dyrest, men også hurtigst. Det er selvsagt vigtigt, at du får aftaleforholdene udpenslet fuldstændigt, eller at du følger "standard" dokumentation. Rådgiv dig hos nogle af samarbejdspartnere og organisationer, som vi nævnte tidligere, så du minimerer sandsynligheden for kedelige overraskelser.

**Forsikringsomkostninger** skal også medregnes, da transportørens hæftelsesansvar jf. internationale konventioner er begrænset, hvis dine varer er beskadigede eller bortkommes. De hæfter for DKK 150 pr. kg ved lufttransport, DKK 70 pr. kg ved togtransport og DKK 15 pr. kg ved søtransport. Dvs. overstiger værdien af dine varer begrænsningen for din valgte transportløsning, bør du forsikres, og de dertilhørende omkostninger skal derved medregnes. Transportforsikringer dækker ikke forventet profit, og du skal derfor have for øje, at forsikringen bruges til genkøb af dine varer. Igen råder vi til at undersøge markedet grundigt og forhøre dig hos nogle af de samarbejdspartnere og organisationer, som vi nævnte ovenfor.

**Told, moms og eventuelle afgifter** er fastsat ud fra godsets værdi samt transportværdi, ikke medregnet eventuel forsikring. Toldsatser varierer ud fra fastsatte tariffer som bestemt af EU-kommissionen. Du skal som momsregistreret virksomhed ikke betale moms ved import fra Kina, men du er forpligtet til at bogføre den som importmoms for "varekøb uden for EU", som salgsmoms og købsmoms. I forhold til betalingen af tolden vil den mest almindelig løsning være, at SKAT stiller sikkerhed for din told over for EU mod et gebyr på 2,5 promille af toldbetalingen.

Du kan læse mere om, hvordan du beregner disse omkostninger specifikt for din virksomhed hos Transporteca. Herved kan du fra et omkostningsperspektiv reelt fastslå, hvorvidt din virksomhed bør importere fra Kina eller ej.

Efter at du har gjort dit, bør du rådgive dig med din revisor, så I sammen kan foretage forskellige beregninger i forhold til forskellige scenarier. Skat og moms kan være komplicerede

størrelse, særligt i internationale sammenhænge.

#### Kilder:

- 1) [https://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree\\_map/hs92/import/chn/dnk/show/2016/](https://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree_map/hs92/import/chn/dnk/show/2016/)
- 2) <https://transporteca.dk/>
- 3) <http://um.dk/da/udenrigspolitik/udenrigspolitiske-nyheder/newsdisplaypage/?newsid=1ae2f8b6-bd4a-4b47-bad5-ca1a4ed3a22c>
- 4) <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2018/1/ambitiose-smver-klar-til-at-erobre-nye-markeder-i-2018/>