



# לפני שנכנסים לשוק הסיני עוברים כאן

## פרק ראשון: האם ומתי צריך להקים חברה בסין

### סימנתם את סין כשוק יעד אסטרטגי? התחלתם להשקיע בפיתוח עסקי בסין?

"לפני שנכנסים לשוק הסיני עוברים כאן" היא סדרת מאמרים העוסקת בהיבטים שונים של ניהול אופרציה ומכירות בסין. המידע מבוסס על ניסיון מצטבר בהקמה וניהול של עסקים בסין ובעבודה משותפת וצמודה עם עשרות חברות B2B ישראליות חרות, אשר הקימו ופיתחו עסקים בשוק הסיני.

לפניכם הפרק הראשון בסדרה והוא עוסק בנושאים הבאים:

1. צ'ק ליסט - לפני שנכנסים לסין
2. האם צריך להקים חברה (ישות משפטית) בסין?
3. מה אפשר לעשות ללא הקמת ישות בסין?
4. מתי כדאי להקים חברה (WFOE) בסין?
5. לסיום - 3 שאלות ותשובה אחת משלנו.

קריאה מועילה,  
צוות PTL GROUP

# צ'ק ליסט – לפני שנכנסים לסין

סין אינה מקום קל לנהל בו עסק. לפני שאתם ניגשים להקמת הפעילות בסין שאלו את עצמכם את השאלות הבאות:

**מוצר:** האם המוצר שלי מתאים לסין? האם יש שחקנים מקומיים / בינלאומיים נוספים בתחום הזה בסין? האם יש ביקוש למוצר? סקר שוק בסיסי או מעמיק יספק לכם חלק מהמידע על השוק ויעזור לכם להחליט אם, מתי ואיפה לנסות להיכנס לשוק הסיני. ✓

**תקציב:** האם התקציב שלכם מספיק בשביל ההרפתקה הסינית? סין היא מדינה יקרה ואתם עלולים לגלות שדברים עולים הרבה יותר ממה שחשבתם. משכורות, שכר דירה, הוצאות נסיעה, מסים, היטלים ואגרות ממשלתיות כולם גבוהים מאוד. מומלץ להכין תקציב לשנתיים הראשונות לפחות - ולהכפיל את האומדן שלכם כדי לחסוך הפתעות לא נעימות. ✓

**זמן:** האם יש לכם את הזמן והסבלנות לחכות עד שהעסק שלכם בסין יתחיל להראות סימני הצלחה? בסין הכל לוקח יותר זמן מהצפוי, צריך מרווח נשימה. ✓

**משאבי ניהול:** האם יש לכם מספיק משאבי ניהול לניהול השוק הסיני שלכם? סין היא מדינה אחת אבל גודלה כגודל יבשת. חשוב להקדיש משאבי ניהול מספקים לשוק הסיני ולא להתייחס לסין כאל עוד מדינה באוסף מדינות באזור אסיה-פסיפיק המנוהלות על-ידי אדם אחד. אתם תזדקקו לצוות ייעודי הן במשרדי ההנהלה והן בשטח. ✓

## האם צריך להקים חברה בסין? (ישות משפטית מקומית)

בשנים האחרונות נעשה קל וזול יותר להקים חברת בת בסין (WFOE). עם זאת, הניהול והאחריות המתלווים לחברת בת כזאת נותרו מורכבים כשהיו, והרבה חברות זרות אינן מודעות לכך. יזמים ומנהלים המגיעים לסין סבורים שהדרך היחידה לנהל את הפעילות בשוק היא באמצעות הקמת חברת בת, משרד נציגות או מיזם משותף בסין. ובכן, זה בדרך כלל אינו המצב.

כתוצאה מחוסר מודעות לקיומן של אפשרויות אחרות לניהול עסקים בסין, חברות רבות מקימות חברת בת בסין, ובמקום להתמקד בפיתוח העסק עצמו – משקיעות בתחילת הדרך זמן וכסף רב בפתרון בעיות הקשורות לתהליך ההקמה.

### **ובכן, אין צורך להקים חברה בסין בשביל לנהל את הפעילויות הבאות:**

- ✓ להעסיק עובדים מקומיים
- ✓ להעסיק זרים ולהשיג ויזות ורישיונות עבודה עבורם
- ✓ לחתום על חוזה שכירות וחכירה או להשיג שטח משרדים
- ✓ לנהל את משאבי האנוש באופן מקצועי: משכורות, הטבות סוציאליות, ניהול הוצאות..
- ✓ לנהל את התזרים הכספי של הפעילות בסין
- ✓ לייבא מוצרים לסין
- ✓ לבקש החזר מע"מ על סחורות מיובאות
- ✓ לאחסן מוצרים במחסן או במרכז לוגיסטי
- ✓ למכור מוצרים ולהוציא חשבוניות מס נקובות ביואן RMB
- ✓ להירשם ולקבל רישיון ICP על מנת להקים אתר אינטרנט סיני
- ✓ לפתוח חשבון WeChat רשמי של החברה
- ✓ להקים חנות סחר אלקטרוני ולנהל פעילות סחר אלקטרוני

לכל אחת מהפעולות המפורטות מעלה אפשר למצוא מספר רב של חברות המספקות את השירות. הן עושות זאת באמצעות רישיון של חברת שירותים. מרבית חברות השירותים בסין מציעות שירות בתחום ספציפי, כגון ניהול משרדים, לוגיסטיקה, השמה או ניהול חשבונות. כל אחת מחברות אלו מתמחה בהיבט אחד של העסק, אך במקום לעבוד עם כמה ספקי שירותים, אפשר להסתייע בחברה המספקות את כל השירותים האלה תחת קורת גג אחת ובתיאום מלא.

# מתי כדאי להקים חברת-בת בסין? (WFOE)

אחרי שתרכשו ניסיון עסקי מסוים בסין, וכשמחזור המכירות יתחיל להצדיק זאת, יתכן שתחליטו שהגיע הזמן להקים אופרציה משלכם בסין אשר תהיה בבעלותכם ובשליטתכם המלאה.

## איך תדעו שהגיע הזמן להקים חברה בסין?

- ✓ כאשר נתח השוק שלכם כבר משמעותי והעסקים בסין מספקים הכנסה יציבה.
- ✓ כאשר יש לכם כמה עובדים בסין שכבר מכירים את העסק, מפגינים נאמנות ומקצועיות ומסוגלים להתמודד עם אתגרים ניהוליים נוספים.
- ✓ כאשר זיהיתם אזור או תחום שבו כדאי לפתח נוכחות חזקה יותר: בסמוך ללקוחות, בסמוך לספקים, בסמוך למתחרים וכדומה.
- ✓ כאשר זיהיתם פעילות עסקית המחייבת אתכם להציג רישיון עסקי משלכם ולא להסתמך על רישיון עסקי של צד שלישי, למשל כאשר מדובר במכרזים ממשלתיים.
- ✓ כאשר המוצר שלכם מצריך תהליך רישוי מורכב הדורש זמן רב, הרבה כסף או שניהם, פתיחת חשבון בנק מקומי ואחזקת הרישיון המתאים לגביית תשלומים בסין ולהעברת כספים מחוץ לסין.

## החלטתם לרשום חברה בסין?

הרבה חברות זרות רוצות "לעשות כבוד" לאיש המכירות הסיני הנאמן שלהן ולמנותו למנכ"ל החברה המקומית שהקימו. התוצאה ברוב המקרים היא שאיש מכירות טוב הופך למנכ"ל גרוע. ניהול חברה בסין, במיוחד חברה בבעלות זרה, היא משימה מורכבת ואפילו מנהל מכירות טוב לא בהכרח מצויד למשימה. יש לבחון את כישוריו של איש המכירות לפי אותם קריטריונים שאתם בוחנים מועמדים אחרים ולא למנותו אוטומטית למנהל כללי שלכם בסין.

## 3 שאלות ותשובה אחת

1. איך תצליחו להתמקד במכירות כשיש כל כך הרבה מנהלות לטפל בהן בסין?

2. איך תחסכו זמן יקר בשלבי הכניסה לשוק?

3. איך תצמצמו סיכונים בתהליך החדירה לשוק הסיני?

עם כל אלה אנחנו יכולים לעזור.

PTL GROUP היא חברת ניהול הפועלת בסין מאז שנת 2000 ותומכת בניהול האופרציה של חברות זרות בשוק הסיני, ביניהן עשרות חברות ישראליות. מודל השירות שלנו מספק מעטפת שירותים מודולרית הדרושה לחברות זרות בתחילת דרכן בסין, וחוסכת לכם זמן יקר וסיכונים מיותרים בתהליך החדירה לשוק.

השירותים שאנו מספקים לחברות זרות בסין:

- גיוס וניהול עובדים
- שטח משרדים משותף
- ניהול פיננסי
- לוגיסטיקה ואחסנה
- שירותי שיווק – אונליין ואופליין
- הקמה וניהול של חברה בסין (WFOE)
- SALES INCUBATOR לחברות זרות ללא ישות בסין (מערך מלא של שירותים עסקיים)
- INDUSTRIAL INCUBATOR – פסי יצור והרכבה למוצרים זרים המיועדים לשוק הסיני

איך אפשר לסייע לכם בניהול האופרציה בסין?

**צרו קשר**

