เกร็ดความรู้ในการดำเนินธุรกิจใน สาธารณรัฐประชาชนจีน

1. การเตรียมความพร้อมเข้าสู่ตลาดจีน

ประเด็นที่นักลงทุนควรศึกษาให้ถ้วนถี่ก่อนการลงทุนในจีน คือ ศึกษาข้อมูลพื้นฐานของพื้นที่ยุทธศาสตร์ที่จะเข้าไปลงทุน ระเบียบข้อกฎหมาย เครือข่ายสายสัมพันธ์ในจีน ตลอดจนความรู้ด้านวัฒนธรรมทางธุรกิจแบบจีน ด้านภาษาวัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณีของชนชาติจีน วิถีชีวิตและความเป็นอยู่ของประเทศจีน บ่อยครั้งที่ความร่วมมือทางธุรกิจสำเร็จได้ด้วยความเข้าใจในเรื่องละเอียดอ่อนเหล่านี้

1.1 ข้อมูลพื้นฐานและสถิติของพื้นที่การลงทุนและตลาดเป้าหมายในระดับมณฑล สาธารณรัฐประชาชนจีนมีพื้นที่การปกครองที่กว้างขวางและมีประชากรจำนวนมาก ประชากรในแต่ละพื้นที่ของประเทศมีลักษณะเฉพาะตัว มีลักษณะทางสังคมวัฒนธรรม วิถีชีวิตความเป็นอยู่ รวมถึงค่านิยมเกี่ยวกับการทำงานที่แตกต่างกัน การบริหารงานในแต่ละพื้นที่จะมีความแตกต่างกันไป สำหรับข้อมูลพื้นฐานในแต่ละมณฑล สามารถสืบค้นเพิ่มเติมได้ที่ http://chineseinfo.boi.go.th/newcic/

1.2 ศึกษาข้อกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องทั้งในระดับรัฐบาลกลางและรัฐบาลท้องถิ่น เช่น ระบบการค้า ระบบการเงินการธนาคาร การชำระเงินระบบการค้า ตลอดจนการทำนิติกรรมกับฝ่ายจีนควรใช้นักกฎหมายท้องถิ่นจีน รวมทั้งควรเชิญ “ผู้ใหญ่ฝ่ายจีนที่มีอำนาจ” มาเป็นสักขีพยานร่วมรับรู้ข้อตกลงหรือสัญญานิติกรรมดังกล่าวด้วย

1.3 ความรู้ด้าน “วัฒนธรรมในการดำเนินธุรกิจแบบจีน” ไม่ว่าจะเป็นภาษาจีน วัฒนธรรมขนบธรรมเนียม ประเพณีในการดำเนินธุรกิจกับชาวจีน เนื่องจากจีนเป็นประเทศที่มีความเป็นชาตินิยมสูงมีประวัติศาสตร์และอารยธรรมยาวนานกว่า 7,000 ปี ชาวจีนจึงมีความภาคภูมิใจในความเป็นชนชาติของตนประกอบกับมีลักษณะของความระมัดระวังเป็นพิเศษเมื่อมีการติดต่อกับคนแปลกหน้า ซึ่งเป็นผลมาจากการปฏิวัติวัฒนธรรม ชาวจีนจึงให้ความสำคัญกับเรื่อง “ความสัมพันธ์” หรือ “กวานซี 关系” คือ ระบบความสัมพันธ์แบบไม่เป็นทางการ (Informal Relations) หรือความสัมพันธ์ส่วนบุคคลอย่างมาก

นอกจากนี้ชาวจีนยังให้ความสำคัญกับหน้าที่และความรับผิดชอบระหว่างบุคคลตามสถานภาพระดับต่างๆ ทั้งนี้เพื่อช่วยในการจัดระเบียบสังคมให้อยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข ระบบ “ความสัมพันธ์” จึงถือเป็นวิถีชีวิตของชาวจีน การสร้างสัมพันธ์อันดีงามโดยเฉพาะกับผู้ใหญ่นับเป็นศิลปะที่ต้องศึกษาจากผู้มีประสบการณ์ ความสัมพันธ์ทั้งระหว่างผู้คนและการงานจะช่วยสร้างความสัมพันธ์ทางด้านธุรกิจได้เป็นอย่างดีโดยทั่วไปแล้วคนจีนส่วนมากคาดหวังว่าชาวต่างชาติจะเข้าใจถึงคำว่า “ความสัมพันธ์” และปฏิบัติตาม

2. เกร็ดความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมของจีน

2.1 วัฒนธรรมและธรรมเนียมปฏิบัติทั่วไป

การรักษาหน้าตาและให้เกียรติซึ่งกันและกันเป็นสิ่งสำคัญในชีวิตประจำวันของชาวจีน ดังนั้นในการพบปะและการทักทายกับชาวจีนจึงควรปฏิบัติตามธรรมเนียมที่เหมาะสมและไม่ควรกระทำการใดๆ ที่จะสร้างความเสื่อมเสียแก่คู่สนทนาในที่สาธารณะ

<u>ข้อพึงปฏิบัติ</u>

- เลือกคำทักทายหรือคำสรรพนามที่เหมาะสม ควรนำหน้าด้วย “Mister / Miss” ตามหลังนามสกุล ไม่ควรเรียกนามสกุล หรือแซ่เฉยๆ โดยไม่มีคำลำดับอาวุโสหรือคำแสดงตำแหน่งใดๆ หากเป็นการเรียกชื่อเฉยๆ จะต้องเป็นผู้ใหญ่เรียกผู้น้อย หรือเป็นการเรียกระหว่างเพื่อนฝูงซึ่งมีความสนิทสนมกันเท่านั้น

- สามารถเรียกบุคคลอื่นโดยใช้ตำแหน่งหน้าที่ เช่น “Director” หรือ “Manager” ตามหลังนามสกุลในภาษาจีน บางครั้งอาจจะเรียกเพียงตำแหน่งเท่านั้นก็ได้ และไม่จำเป็นต้องมีคำว่า “ผู้ช่วย” หรือ “รอง” นำหน้า เช่น ถ้าจะเรียก “Vice Minister Li” ควรเรียกว่า “Minister Li”

- ผู้ที่อาวุโสน้อยกว่าควรเป็นฝ่ายทักทายผู้อาวุโสก่อน หรือการแนะนำตัวต้องแนะนำผู้น้อยให้ผู้ใหญ่รู้จักก่อน และต้องลุกขึ้นยืนจนเสร็จสิ้นการทำความรู้จักทั้งสองฝ่าย

- หากมีการพยักหน้า ก้มหัว ควรค้อมลงในระดับหน้าอก หรือหากมีการจับมือพึงระมัดระวังเป็นพิเศษ ควรจับมือฝ่ายหญิงเบาๆ และพอเป็นพิธี ไม่ควรกุมหรือบีบเพื่อแสดงความมั่นใจ เนื่องจากชาวจีนเห็นว่าการจับมือแน่นเกินไปอาจเหมือนการประลองกำลังหรือลองเชิงกัน แต่หากฝ่ายตรงข้ามใช้สองมือกุมมืออีกฝ่าย หมายถึง การแสดงความอบอุ่นเป็นกันเอง

- ไม่ควรใช้มือปิดปาก ป้องปาก หรือทำปากขมุบขมิบ เพราะไม่สุภาพ และไม่ควรพูดเสียงเบาเกินไปเพราะอาจหมายถึงการนินทา แต่ก็ไม่ควรส่งเสียงดังเกินไปเพราะแสดงถึงการแสดงอำนาจ

- การใช้มือประกอบคำอธิบายไม่ควรออกท่าทางมากนัก เพราะอาจสร้างความรำคาญแก่ฝ่ายตรงข้าม ไม่ควรชี้นิ้วไปยังสิ่งต่างๆ เพื่ออธิบายหรือเพื่อเรียกใคร ไม่ควรดีดนิ้วหรือผิวปากระหว่างการสนทนา

- พึงสำรวมและอ่อนน้อมถ่อมตน ในการพูดคุยกับชาวจีนไม่ควรพูดตลกลามกแบบสกปรก หากต้องการเล่าเรื่องขำขันควรเลือกเรื่องที่คมคายแฝงข้อคิด

- ชาวจีนถือว่าการตรงต่อเวลาเป็นการให้เกียรติอย่างหนึ่ง ดังนั้นควรไปถึงก่อนเวลานัดหมายเสมอ

2.2 มารยาทในการรับประทานอาหาร

ข้อพึงปฏิบัติ	ข้อควรระวังที่พึงหลีกเลี่ยง
1) จำนวนรายการอาหารที่สั่งรับรองแขก	
• หากมีโอกาสควรเตรียมสถานที่และรายการอาหารล่วงหน้า โดยปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ คนจีนท้องถิ่นที่รู้จัก หรือผู้จัดการของภัตตาคาร ควรสั่งอาหาร 8 หรือ 10 หรือ 12 อย่าง ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม รายการอาหารจะไม่รวมเครื่องดื่มและแอลกอฮอล์	• ไม่ควรสั่งจำนวนอาหารจานหลัก (Main Dish) เท่ากับเลข 7 เพราะอาหาร 7 อย่างนั้นเป็นจำนวนที่ใช้ในการเซ่นไหว้บรรพบุรุษ มีไว้สำหรับคนตายเท่านั้น
2) ตำแหน่งการนั่งรับประทานอาหาร	
• ประธานมักจะนั่งเก้าอี้ตัวกลางตรงข้ามกับประตู หัวหน้าคณะของอีกฝ่ายจะนั่งขวามือของประธาน ซ้ายมือของประธานจะเป็นที่ของตำแหน่งรองลงมาของคณะนั้นๆ และนั่งสลับกันไปเรื่อยๆ ทั้งสองฝ่าย โดยที่นั่งตรงข้ามของประธานจะเป็นที่นั่งของรองเจ้าภาพ ทั้งนี้ในบางภัตตาคารใช้การจัดโต๊ะบอกตำแหน่งที่นั่ง เช่น พับผ้ากันเปื้อนของประธานแตกต่างจากของผู้ร่วมคณะทั่วไป เป็นต้น	• ไม่ควรคุยธุรกิจบนโต๊ะอาหาร โดยเฉพาะกับเจ้าภาพหรือแขกที่ยังไม่คุ้นเคยกันมาก่อน เพราะชาวจีนถือว่าช่วงเวลาอาหารเป็นช่วงเวลาที่ต้องสนุกสนาน ไม่ควรคุยเรื่องเครียด ควรสนทนาเรื่องทั่วไป หรือเรื่องที่แสดงความยิ่งใหญ่ของชาวจีน
3) การสั่งรายการอาหาร	
• ควรให้แขกเป็นฝ่ายสั่งอาหารก่อน หลังจากนั้นเจ้าภาพจึงสั่งอาหารที่เหลือให้ หากชาวจีนเป็นเจ้าภาพและยื่นรายการอาหารให้ อาจรับมาดูเป็นพิธีและส่งกลับให้เจ้าภาพสั่งอาหารแทน อาหารจานหลัก (Main Dish) ของจีนไม่นับรวมออเดิร์ฟ ข้าว ข้าวผัด และน้ำแกง การนับจำนวนชนิดอาหารที่สั่งต้องนับเฉพาะอาหารหลักเท่านั้น (ข้าวไม่ใช่อาหารหลักเพราะชาวจีนนิยมทานอาหารพร้อมเหล้า)	• การเลี้ยงสุกี้ต้อนรับ อาจไม่ได้รับความประทับใจจากชาวจีน (ยกเว้นชาวเสฉวน) เนื่องจากชาวจีนรู้สึกว่าเป็นอาหารทั่วไป ไม่ใช่อาหารสำหรับจัดเลี้ยงรับรองแขก

ข้อพึงปฏิบัติ	ข้อควรระวังที่พึงหลีกเลี่ยง
4) การรับประทานอาหารบนโต๊ะอาหาร	
• การรับประทานอาหารของชาวจีนแบ่งได้ 4 ส่วน คือ (1) ออเดิร์ฟ (2) อาหารจานร้อน (3) อาหารประเภทข้าว หรือแป้ง เช่น ข้าวผัด บะหมี่ ก๋วยเตี๋ยว ซาลาเปา เป็นต้น (หากแขกไม่ต้องการอาจข้ามได้) (4) ของหวาน ซึ่งหากมีผลไม้รวมอยู่ด้วยจะดีมาก	• ไม่ควรกล่าวคำปฏิเสธบนโต๊ะอาหาร เช่น อาหารที่ทานไม่เป็น ทั้งนี้เพราะถือเป็นการไม่ให้เกียรติ ควรเลี่ยงด้วยการตอบว่ากินน้อย ซึ่งหากตอบแล้วจะไม่รับประทานก็ไม่เป็นไร
5) รายการอาหารประเภทปลา	
• ควรสั่ง“ปลา”เพราะคำว่าปลาพ้องเสียงกับคำว่า “เหลือกินเหลือใช้” จึงเป็นความหมายที่ดี นอกจากนี้ตามธรรมเนียมจีน เรา (หรือบริกร) จะเป็นคนตักส่วนหัวและหางปลาแบ่งไว้ในจานให้แก่ประธานต่างหาก ซึ่งมีความหมายว่า “ความสัมพันธ์และธุรกิจดำเนินอย่างราบรื่นตั้งแต่ต้นจนจบ ไม่มีอุปสรรคขัดขวางตรงกลาง”	• ไม่ควรพลิกปลา เพราะปลาเป็นสัญลักษณ์แห่งโชคลาภ การพลิกปลาจึงมีความหมายเหมือนเรือล่มไปไม่รอด
6) การเลี้ยงอาหาร	
• การเลี้ยงอาหารจำนวนมากเป็นเรื่องปกติในบางท้องถิ่น เนื่องจากแสดงถึงความใจกว้างและการเลี้ยงอย่างอิ่มหนำเหลือกินเหลือใช้ ถือเป็นสิ่งที่แสดงถึงความมั่งคั่ง แขกควรรับประทานให้มากที่สุด เพราะถือว่าให้เกียรติ แต่ไม่จำเป็นต้องรับประทานทุกอย่างให้หมด อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันมีความระมัดระวังเรื่องการสั่งอาหารมากขึ้น โดยสั่งให้พอกินหรือเหลือไม่มากจนเกินไป อันเนื่องมาจากนโยบายปราบปรามรายจ่ายที่ฟุ่มเฟือยและการทุจริตของภาครัฐ ซึ่งเป็นนโยบายของประธานาธิบดีสี จิ้นผิง	• ไม่ควรใช้ตะเกียบตัวเองคีบอาหารให้คนอื่น ควรใช้ช้อนกลาง หรือตะเกียบกลางสำหรับตักหรือคีบอาหารให้ผู้อื่น

ข้อพึงปฏิบัติ	ข้อควรระวังที่พึงหลีกเลี่ยง
7) การใช้ช้อนหรือตะเกียบ	
• ชาวจีนรับประทานอาหารร่วมกันเหมือนคนไทย โดยเจ้าภาพจะเป็นผู้เริ่มคีบอาหารให้แขกก่อน แต่จะใช้ตะเกียบหรือช้อนกลาง ปกติงานเลี้ยงจะเสร็จสิ้นในเวลาประมาณ 1 ชั่วโมงสำหรับอาหารกลางวัน และ 2 ชั่วโมงสำหรับอาหารเย็น และระหว่างมื้ออาหาร การช่วยเติมเครื่องดื่มให้กับผู้อื่นเป็นสิ่งที่เหมาะสมและควรทำ ทั้งนี้ระหว่างการรับประทานอาหารนั้น การเคี้ยวไปคุยไป หรือเรอเสียงดังของชาวจีนเป็นเรื่องปกติ	• ไม่ควรปักตะเกียบลงบนชามข้าว เพราะเป็นประเพณีการวางถ้วยข้าวสำหรับเซ่นไหว้คนตาย และระมัดระวังอย่าทำตะเกียบตกพื้น เพราะเป็นความเชื่อว่าจะทำให้โชคร้าย
8) มารยาทการดื่มเหล้า	
• ระหว่างการรับประทานอาหารหรือในงานเลี้ยงรับรอง มักจะมีการดื่มเหล้าเนื่องจากคำว่า "เหล้า" ในภาษาจีนพ้องเสียงกับคำที่มีความหมายว่า "ยั่งยืนนาน" ทั้งนี้ต้องเทให้เจ้าภาพก่อน จากนั้นเจ้าภาพจะยกแก้วขึ้นพร้อมกล่าวนำ ในการชนแก้วนั้นผู้น้อยจะชนแก้วโดยให้ตำแหน่งแก้วของตนต่ำกว่า แต่หากอีกฝ่ายต้องการแสดงความเคารพจะลดแก้วให้ต่ำกว่าเอง หากไม่สะดวกเดินไปชนแก้ว ให้ชนแก้วกับกระจกบนโต๊ะเบาๆ (โต๊ะกลมที่มีถาดหมุน) ทว่าผู้น้อยควรผลัดกันเดินชนแก้วเพื่อคารวะผู้ใหญ่	• หากไม่ดื่มเหล้าควรปฏิเสธแต่แรก โดยอ้างเหตุผลด้านสุขภาพ ทั้งนี้ต้องพูดว่า "ไม่สามารถดื่มได้" จะดีกว่ากล่าวว่า "ไม่ดื่ม" เพราะฟังดูไม่ค่อยสุภาพ อย่างไรก็ตามหากเริ่มดื่มแก้วแรกแล้ว ไม่ควรปฏิเสธแก้วต่อไป เพราะถือเป็นการไม่ให้เกียรติ หรืออาจใช้วิธีจิบทีละเล็กน้อยแทนการดื่มทีละแก้ว

ข้อพึงปฏิบัติ	ข้อควรระวังที่พึงหลีกเลี่ยง
9) การเชิญดื่มเหล้า	
• ควรหาคนที่ดื่มเหล้าคล่องมาร่วมโต๊ะเพื่อเป็นคนเชื้อเชิญอีกฝ่ายให้ดื่มและชนแก้วเป็นระยะๆ ซึ่งจะไม่ทำให้ชาวจีนที่ชื่นชอบการดื่มเหล้ารู้สึกเขินที่จะต้องเริ่มหรือดื่มเพียงลำพัง ทั้งยังสร้างบรรยากาศการรับประทานอาหารให้เป็นไปอย่างราบรื่นและเป็นกันเอง ซึ่งจะเป็นผลดีต่อการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกัน แต่หากเครื่องดื่มเป็นน้ำหรือน้ำอัดลมเราควรเป็นฝ่ายเชิญดื่มก่อน ทั้งนี้จากข้อมูลของศูนย์ข้อมูลเศรษฐกิจไทยในจีน พบว่า ในปัจจุบันชาวจีนดื่มเหล้าลดลง	• ปัจจุบันในงานเลี้ยงที่เป็นทางการมักจะไม่มีการชวนดื่มเหล้าให้เมาคาโต๊ะอย่างเช่นในอดีต หากแขกปฏิเสธว่าไม่สามารถดื่มได้ เจ้าภาพก็มักจะไม่รบเร้ามาก เนื่องจากการรบเร้าแขกให้ดื่มเหล้าให้เมาก็ได้รับการวิพากย์วิจารณ์มากในกลุ่มชาวจีนที่เข้าใจวัฒนธรรมของต่างประเทศและชาวจีนที่เห็นความสำคัญของสุขภาพ โดยเห็นว่าวัฒนธรรมการดื่มเหล้าของจีนไม่ควรที่จะคะยั้นคะยอเรื่องการดื่มให้แก่ชาวต่างชาติที่ไม่คุ้นเคยกับวัฒนธรรมนี้ นอกจากนี้ชาวจีนยังให้ความสำคัญกับความสุภาพมากยิ่งขึ้น
10) การดื่มเหล้าหรือชา	
• เมื่อชาวจีนให้ดื่มหมดแก้ว ควรรินเหล้าให้คนรอบข้างก่อนรินให้ตนเอง แต่หากอีกฝ่ายรินเหล้าให้ ควรกล่าวขอบคุณ หรือใช้ทั้งนิ้วชี้และนิ้วกลางเคาะโต๊ะ 2-3 ครั้งแทนคำขอบคุณ	• นอกจากเครื่องดื่มแอลกอฮอล์แล้ว ชาเป็นเครื่องดื่มที่ชาวจีนนิยมมาก จะดื่มโดยไม่ใส่น้ำตาลหรือนมเพิ่ม
11) การชำระเงิน	
• การชำระเงิน ควรให้ผู้ช่วยเดินออกไปจ่ายที่เคาน์เตอร์ หรือเคลียร์ค่าใช้จ่ายหลังจากส่งแขกผู้ใหญ่เรียบร้อยแล้ว ไม่ควรเก็บเงินที่โต๊ะ สำหรับการให้ทิปนั้น บางสถานที่เก็บค่า Service Charge แล้ว บางร้านไม่รับทิปเพราะถือเป็นการดูถูก	• วัฒนธรรมการดื่มเหล้าของชาวจีนในภาคใต้จะนิยมการดื่มน้อยกว่าชาวจีนในภาคเหนือ

2.3 วัฒนธรรมและธรรมเนียมปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจ

องค์ประกอบสำคัญของการทำธุรกิจร่วมกับชาวจีน คือ

(1) ความสัมพันธ์

(2) การสร้างภาวะ “Win-Win”

(3) การดำเนินธุรกิจแบบให้ประโยชน์นอกจากตัวเงิน

(4) ความจริงใจ และ

(5) การมุ่งทำธุรกิจในระยะยาว

ทั้งนี้วัฒนธรรมพื้นฐาน คือ ความสัมพันธ์ลำดับชั้นทางสังคม ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและการรักษาหน้าตา ในส่วนนี้ได้ยกประเด็นธรรมเนียมที่เป็นประโยชน์ต่อนักลงทุนและนักธุรกิจในการติดต่อเจรจาและทำงานร่วมกับชาวจีน ดังนี้

2.3.1 <u>ธรรมเนียมพึงปฏิบัติของนักลงทุนในการพบปะชาวจีน</u>

1. จีนถือว่านักลงทุนต่างชาติเป็นคนต่างแดน ควรมีหน้าที่ไปเยี่ยมคำนับผู้มีอาวุโสของฝ่ายจีน อันได้แก่ เลขาธิการพรรคระดับมณฑล ผู้ว่าราชการมณฑล/จังหวัด/อำเภอ และเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบในระดับนั้นๆ โดยผ่านการติดต่อเป็นทอดๆ ไป และพยายามรักษาความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ของรัฐแม้ว่าจะไม่มีกิจธุระทางธุรกิจ เพื่อรักษาความสัมพันธ์และประโยชน์ในอนาคต ทั้งนี้พึงให้ผู้บริหารระดับสูงในหน่วยงานรักษาความสัมพันธ์ดังกล่าวเช่นกัน

2. เนื่องจากคนจีนไม่ชอบทำธุรกิจกับคนแปลกหน้า ดังนั้นการมีคนกลางที่เป็นที่รู้จักทั้งสองฝ่ายเป็นผู้แนะนำจะเป็นประโยชน์มาก ในการทำความรู้จักควรใช้เวลาด้วยการพบปะหลายๆ ครั้งเพื่อสร้างสัมพันธ์อันดี หลังจากนั้นจึงเริ่มการเจรจาเกี่ยวกับธุรกิจ ทั้งนี้อาจใช้เทคนิคเครือญาติแสดงความเป็นพี่น้อง โดยให้ความเคารพนับถือชาวจีนเสมือนพี่ แสดงความนอบน้อมก็จะได้รับความเอ็นดูและช่วยเหลือซึ่งเป็นผลดีต่อการติดต่อธุรกิจ

3. ควรมีหนังสือเชิญ กำหนดการ และประเด็นการสนทนาสำหรับการนัดหมายกับชาวจีนที่เป็นทางการ หรือผู้ที่ไม่คุ้นเคย โดยเฉพาะการนัดหมายกับผู้ที่มีตำแหน่งใหญ่ หรือมีความเป็นอาวุโสมากเพื่อเป็นการแสดงความเคารพและสร้างความประทับใจ ทั้งนี้พึงระมัดระวังเรื่องชื่อและตำแหน่งที่ระบุในบัตรเชิญให้ถูกต้อง การนัดหมายที่ดีควรจะเป็นเวลาคาบเกี่ยวมื้ออาหาร เพื่อที่จะได้เชิญรับประทานอาหารต่อ (หรือระบุในหนังสือเชิญ) เป็นการสานสัมพันธ์ให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น ทั้งนี้ควรไปถึงสถานที่นัดหมายก่อนเวลาเล็กน้อยเพื่อแสดงการให้เกียรติ

4. ชาวจีนให้ความสำคัญกับเรื่องลำดับขั้น ตำแหน่ง หรือความอาวุโสมาก การติดต่อเจรจาธุรกิจควรส่งตัวแทนที่มีตำแหน่งในระดับเดียวกับผู้ที่จะไปเจรจาด้วย การส่งคนตำแหน่งต่ำกว่าไปเจรจาแสดงถึงการไม่ให้เกียรติ ทั้งนี้หากคู่เจรจามีตำแหน่งหน้าที่การงานสูงมากหรือเป็นข้าราชการชั้นผู้ใหญ่ควรใช้สรรพนามอย่างเหมาะสม รวมทั้งมีนามบัตรแนะนำตัวด้วย อย่างไรก็ตามหากเกิดเหตุสุดวิสัย เช่น ผู้ใหญ่ติดภารกิจเร่งด่วน ควรขอเลื่อนนัดและแสดงความขอโทษ หรือขอนัดกับผู้ที่มีตำแหน่งรองลงมาที่เท่าเทียมกับฝ่ายเรา ในกรณีที่ต้องใช้ล่ามต้องระมัดระวังกำกับล่ามเรื่องตำแหน่งให้ถูกต้องด้วย

5. ควรสอบถามถึงตำแหน่งการนั่งที่ต้องการ เช่น ตำแหน่งที่ไกลจากประตูที่สุด ตำแหน่งที่เด่นที่สุด เป็นต้น หากฝ่ายจีนมาเยือนควรจัดห้องรับรองแบบมีโซฟา หรือใช้เก้าอี้รับรองแทนการใช้ห้องประชุมเพื่อให้บรรยากาศเป็นกันเอง

6. นามบัตร ควรจะมีภาษาจีนกำกับ โดยการมอบนามบัตรควรมอบและรับด้วยสองมือ หันตัวหนังสือให้ฝ่ายตรงข้ามสามารถอ่านได้ และเมื่อได้รับนามบัตรควรให้เกียรติโดยถือนามบัตรไว้สักพักหนึ่งหรือหากนั่งอยู่ให้วางไว้บนโต๊ะ

7. ในการพบปะแต่ละครั้งอาจมีของขวัญมอบให้แก่ฝ่ายตรงข้ามเพื่อเป็นการแสดงถึงน้ำใจไมตรี โดยให้หลังการประชุม หรือหลังทานอาหารเสร็จ สำหรับวัฒนธรรมของจีนจะมีสิ่งของบางประเภทที่ไม่ควรให้เป็นของขวัญ เช่น นาฬิกาตั้งโต๊ะ หมวกสีเขียว เป็นต้น

8. การรักษาและสงวนท่าทีเป็นสิ่งที่มีความสำคัญมากสำหรับคนจีน เพราะจะทำให้ไม่ทราบความรู้สึกที่แท้จริงของคนจีนที่สนทนาด้วย บุคลิกที่เงียบขรึม เป็นผู้ฟังที่ดี มีท่าทีที่อ่อนน้อม และเคารพผู้อื่น อดทน และสนใจสิ่งรอบข้าง จะสร้างความได้เปรียบในการเจรจา ทั้งนี้คนจีนมักจะไม่ทำการใดๆ ที่จะเป็นการสร้างความไม่พอใจ และก่อให้เกิดความแตกแยกในที่สาธารณะ

2.3.2 <u>การเจรจาและทำธุรกิจร่วมกับชาวจีน</u>

1. เทคนิคสำคัญในการเจรจาการทำธุรกิจและการทำงานกับชาวจีน คือ ความอดทน ความจริงใจ และความซื่อสัตย์

2. รูปแบบการเจรจาธุรกิจกับชาวจีนจะเป็นการเจรจาระหว่างกลุ่มมากกว่าแบบตัวต่อตัวเพราะชาวจีนมักใช้ผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องแต่ละประเด็นมาร่วมเจรจาเพื่อเก็บข้อมูลประกอบการตัดสินใจ ดังนั้นจึงควรจัดทีมเจรจาที่มอบหมายหน้าที่ชัดเจนแก่ผู้ที่เข้าร่วม และหากผู้เข้าร่วมมีความรู้เรื่องธรรมเนียม ภาษาจีน หรือคุ้นเคยกับประเทศจีนและชาวจีนจะเป็นประโยชน์ยิ่ง คณะผู้เจรจาควรมีจำนวนใกล้เคียงกัน ทั้งนี้ควรสอบถามถึงข้อมูลเกี่ยวกับผู้เข้าร่วมการประชุมของฝ่ายจีนเพื่อทราบชื่อและตำแหน่งของตัวแทนที่อาจมาจากหลากหลายหน่วยงานและหลายระดับ โดยเอกสารประกอบการเจรจาควรมีภาษาจีนประกอบจะช่วยให้เข้าใจง่ายขึ้น

3. สามารถส่งผู้หญิงไปเจรจาได้ แต่ควรมีตำแหน่งที่มีศักดิ์ศรีพอกับฝ่ายตรงข้าม เพราะประเด็นเรื่องเพศมิได้เป็นอุปสรรคในการเจรจาธุรกิจมากไปกว่าความเป็นชาวต่างชาติ อย่างไรก็ตาม หากมีคนกลางที่คนจีนให้ความไว้วางใจร่วมคณะไปด้วยจะเป็นการดีต่อการเชื่อมความสัมพันธ์ทั้งสองฝ่ายเข้าด้วยกัน

4. สถานที่เจรจาในครั้งแรกควรเป็นสถานที่ที่เป็นกลาง เนื่องจากในทางจิตวิทยาเจ้าบ้านจะรู้สึกได้เปรียบเพราะมีความรู้สึกว่าผู้ไปเยือนต้องการขอความช่วยเหลือ หากเป็นเจ้าบ้านควรจัดห้องหรือบรรยากาศให้เหมือนกับที่ฝ่ายจีนเป็นเจ้าบ้าน อาจมีการจัดรถบริการรับส่งด้วย

5. ชาวจีนมักจะนำทุกประเด็นมาสรุปร่วมกันตอนท้าย (มิใช่การเจรจาทีละประเด็นเหมือนชาวตะวันตก) ดังนั้นพึงใช้ความอดทนหากการเจรจาจะย้อนไปมา ควรเตรียมรับมือกับคำถามซ้ำๆ ที่อาจเกิดขึ้น อย่าแสดงอาการรำคาญ หรือตอบโต้กลับ ทั้งนี้อาจเสนอตัวทำรายงานการประชุม หรือข้อสรุปการเจรจา โดยให้เหตุผลว่าทีมฝ่ายจีนจะได้พิจารณาอย่างทั่วถึง

6. ชาวจีนมักจะใช้ภาษาจีนในการเจรจาแทนภาษาอังกฤษเพื่อความสะดวก ดังนั้นหากต้องใช้ล่ามควรเลือกล่ามที่มีประสบการณ์ในการเจรจาเข้าใจวัฒนธรรมจีน สามารถอ่านความคิด ความต้องการที่แฝงมากับวัฒนธรรมหรือท่าทางได้ ล่ามที่ดีอาจมีส่วนช่วยในกรณีคับขันได้ เช่น เปลี่ยนประเด็นเจรจาในเรื่องที่เสียเปรียบ เป็นต้น อย่างไรก็ตามสำหรับนักธุรกิจรุ่นใหม่ในปัจจุบันเริ่มมีการใช้ภาษาอังกฤษในการเจรจาธุรกิจมากขึ้น

7. ข้อเสนอเรื่องราคาอาจมิใช่สิ่งที่น่าจูงใจเสมอไป กรณีจูงใจอื่นๆ เช่น การดูงานต่างประเทศ การเชิญมาศึกษางานที่เมืองไทยหรือประเทศตะวันตก เป็นต้น นอกจากนี้การให้ความรู้หรือข้อมูลที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างแรงจูงใจก็นับเป็นวิธีที่ดี

8. ชาวจีนมักมีทางเลือกเพื่อใช้เจรจาต่อรองโดยให้เหตุผลเพื่อการเปรียบเทียบเงื่อนไขธุรกิจกับรายอื่น

9. วิธีแข็งกร้าวอาจได้ผลโดยเฉพาะกับผู้ที่มีอำนาจต่อรองสูง แก้ไขได้ด้วยการให้คนกลางเป็นคนเจรจา แต่ควรระมัดระวังการใช้วิธีนี้เพราะอาจเสียความสัมพันธ์ที่ดีในอนาคตได้ นอกจากนี้การพูดคุยแบบเป็นกันเองก็เป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งที่ใช้ได้ผลในการเจรจา การนิ่งเงียบแทนการถามของฝ่ายจีนหมายถึง การทดสอบความอดทนของคู่เจรจา ซึ่งนับเป็นสัญญาณที่ดีของความคืบหน้าการเจรจา

10. เทคนิคหนึ่งของการเจรจาเมื่อรู้สึกว่าเสียเปรียบ คือ การขอหยุดพักเจรจา ในเรื่องของระยะเวลานั้นผู้ที่ได้เปรียบคือฝ่ายที่ไม่เร่งรีบ หรือมีเวลาให้กับการเจรจามากกว่า ซึ่งฝ่ายจีนมักจะใช้เวลานานในการตัดสินใจ โดยเฉพาะการเจรจาในระดับที่มีเจ้าหน้าที่รัฐบาลอยู่ด้วย

11. การตอบรับว่า "สามารถ" มิได้หมายความว่าฝ่ายจีนจะตัดสินใจทำตามสิ่งนั้น แต่อาจเป็นการรักษาหน้า หรือรักษาความสัมพันธ์แบบถ้อยทีถ้อยอาศัย อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้หากผู้ใหญ่ที่มีอำนาจมากกว่าไม่เห็นด้วย

12. หากเราเป็นฝ่ายเตรียมการประชุมอาจใช้เทคนิคสร้างเงื่อนไข ทั้งทางสถานที่และเวลา ในการบีบให้ประเด็นการประชุมระบุเฉพาะเรื่องเร่งด่วนและสำคัญ แต่ไม่ควรใช้ในกรณีทั่วไป เพราะเป็นการไม่สุภาพสำหรับการนัดเจรจาช่วงใกล้เทศกาลเพื่อหวังเร่งรัดผลสรุปนั้น ชาวจีนมักจะตัดสินใจหลังเทศกาล

13. อาจใช้โทรศัพท์หรืออีเมล์ในการติดตามความคืบหน้าของงานได้ ควรแสดงความเอาใจใส่ด้วยการถามถึงเรื่องทั่วไป เช่น สารทุกข์สุกดิบ แล้วจึงเข้าเรื่องงาน ทั้งนี้พึงฝากชื่อหรืออีเมล์ที่มั่นใจว่าชาวจีนรู้จักคุ้นเคยหรือติดต่ออยู่ สำหรับการตัดสินใจนั้นพึงระลึกไว้เสมอว่าผู้มีอำนาจตัดสินใจ มักเป็นผู้ที่มีตำแหน่งสูงสุดในหน่วยงานนั้นๆ การเจรจารายละเอียดควรให้ผู้ที่มีตำแหน่งรองลงมาดำเนินการ

14. ศึกษาและตีความทัศนคติของคู่เจรจาชาวจีนอย่างละเอียดรอบคอบ หากเห็นว่าชาวจีนเน้นผลประโยชน์ระยะสั้น ให้ระมัดระวังการทำธุรกิจอย่างรอบคอบ หากหลีกเลี่ยงได้จะเป็นการดียิ่ง

15. การทำสัญญาต้องอาศัยนักกฎหมายท้องถิ่นที่มีความรู้ความเข้าใจกฎหมายท้องถิ่นเป็นอย่างดี เพราะจะทำให้สามารถแนะนำลู่ทางต่างๆ ได้ดี และหลังจากตกลงได้แล้วในการลงนามสัญญาต่างๆ

16. การทำธุรกิจร่วมกับชาวจีนต้องรอบคอบระมัดระวังประโยคหลัก 3 ประโยคคือ

(1) “ไม่มีปัญหา”

(2) “ปัญหาไม่ใหญ่” และ

(3) “ช่วยไม่ได้ หรือปัญหาแก้ไม่ได้”

กล่าวคือควรระมัดระวังไม่ให้เกิดปัญหาตั้งแต่แรกเริ่ม เมื่อได้ยินประโยคว่า “ไม่มีปัญหา” ควรรีบจัดการอย่างเร่งด่วน เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาที่อาจลุกลามในภายหลังได้

17. พยายามไปมาหาสู่กับบริษัทที่ติดต่อด้วยอย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากชาวจีนชอบพบปะพูดคุย สังสรรค์ และควรมีของกำนัลหรือของชำร่วยต่างๆ เพราะรากฐานวัฒนธรรมอันยาวนาน การไปพบปะกับแขกบ้านแขกเมืองต้องมีของชำร่วยไปมอบให้ทุกครั้ง ถือเป็นการให้เกียรติแสดงน้ำใจ แสดงความเคารพ และเป็นหน้าเป็นตา

18. เมื่อเกิดปัญหาเกี่ยวกับการเจรจาหรือการดำเนินธุรกิจ ต้องใช้ความอดทนในการติดตามพูดคุย แต่หากยังไม่ได้ผล ควรเชิญผู้ใหญ่ที่อีกฝ่ายเกรงใจและให้ความเคารพมาช่วยเจรจาไกล่เกลี่ยหรือแนะนำ หากไม่ประสบผลสำเร็จควรนำสัญญาที่ตกลงกันไว้ไปหารือต่อศาลหรืออนุญาโตตุลาการเพื่อหาข้อยุติ

19. ความสัมพันธ์ในองค์กร จะเน้นเรื่องของลำดับชั้นของคนในองค์กรและการรักษาหน้าตา การให้เกียรติกันในที่ทำงานถือเป็นสิ่งสำคัญ ทั้งในระดับชั้นเดียวกันและต่ำกว่า ดังนั้นการวิพากย์วิจารณ์หรือต่อว่าลูกน้องควรกระทำในสถานที่ที่เป็นสัดส่วน ไม่ควรกระทำในที่สาธารณะเพราะถือเป็นการไม่ให้เกียรติ นอกจากนี้ในสังคมจีนผู้หญิงจะได้รับโอกาสในการทำงานเทียบเท่าผู้ชายทุกอย่าง

20. เนื่องจากชาวจีนมักจะทำงานตามแผนงานที่ได้มอบไว้ ดังนั้นหากต้องการความคิดริเริ่มสร้างสรรค์จำเป็นต้องให้คำแนะนำ หรือให้แรงบันดาลใจอย่างชัดเจน และหากต้องการคำตอบที่ชัดเจนต้องตั้งคำถามที่เจาะจง อย่าคาดหวังว่าคนจีนจะให้ข้อมูลเอง

2.4 ประเด็นที่พึงระมัดระวังในการเจรจา

แม้ว่าในการติดต่อธุรกิจจะมีการสนทนาแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างกันอยู่เสมอ อย่างไรก็ตามนักลงทุนต่างชาติพึงระลึกไว้เสมอว่าหัวข้อสนทนาบางประเด็นเป็นเรื่องที่อ่อนไหว หากไม่จำเป็นไม่ควรหยิบยกขึ้นมาเป็นหัวข้อสนทนากับชาวจีน โดยเฉพาะอย่างยิ่งระหว่างการเจรจาหรือติดต่อธุรกิจ ดังนี้

2.4.1 <u>ประเด็นทางการเมืองภายใน</u> เนื่องจากประเทศจีนมีความเป็นชาตินิยมสูงและรัฐบาลมี “นโยบายจีนเดียว” ที่เข้มแข็ง เช่น นโยบายจีนต่อไต้หวัน ทิเบต และเขตปกครองตนเองอื่นๆ ดังนั้น ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการแบ่งแยกดินแดนหรือสร้างความแบ่งแยกระหว่างชนชาติจีนหรือชนกลุ่มน้อยรวมทั้งประเด็นความขัดแย้งทางศาสนา จึงเป็นประเด็นที่มีความอ่อนไหว นักลงทุนต่างชาติที่ติดต่อกับชาวจีนพึงหลีกเลี่ยงการแสดงจุดยืนหรือความเห็นของตนที่ต่างจากนโยบายของจีน นอกจากนี้ประเด็นเกี่ยวกับสิทธิมนุษยชน เช่น กรณีการประท้วง ณ จัตุรัสเทียนอันเหมิน (Tiananmen Square Protests of 1989) และความคิดเห็นเกี่ยวกับประธานประเทศเหมาเจ๋อตุง (Chairman Mao) ก็เป็นอีกเรื่องหนึ่งที่นักธุรกิจพึงระมัดระวังในการแสดงความคิดเห็น โดยสรุปแล้วนักลงทุนไม่ควรวิพากษ์วิจารณ์เรื่องการเมืองจีนกับชาวจีนทั้งนี้หากไม่จำเป็นไม่ควรยกประเด็นดังกล่าวขึ้นมาในการสนทนากับชาวจีนระหว่างการเจรจาธุรกิจ

2.4.2 ประเด็นความสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกับประวัติศาสตร์ระหว่างประเทศ ประเด็นเหล่านี้ เช่น กรณีนานกิง (the Nanjing Massacre หรือ the Rape of Nanjing) ซึ่งชาวจีนมีความรู้สึกว่าได้รับการเหยียดหยาม กดขี่ข่มเหง และความไม่เป็นธรรมจากการรุกรานของชาวญี่ปุ่นระหว่างเดือนธันวาคมปี 2480 ถึงเดือนมีนาคมปี 2481 การยกประเด็นดังกล่าวหรือประเด็นเกี่ยวกับประเทศที่กำลังเป็นปัญหากับจีนขึ้นเป็นหัวข้อสนทนา อาจนำมาซึ่งความบาดหมางใจระหว่างกันได้ สุภาษิตจีนที่ว่า "รู้เขารู้เรา รบร้อยครั้ง ชนะร้อยครั้ง" เป็นสิ่งยืนยันถึงเหตุผลที่นักลงทุนต้องเรียนรู้วัฒนธรรมและธรรมเนียมปฏิบัติของชาวจีน การ "รู้เรา" หรือเข้าใจถึงศักยภาพของตนเองเป็นเรื่องดี แต่ไม่เพียงพอที่จะประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจโดยเฉพาะอย่างยิ่งการลงทุนในประเทศจีน ประเทศที่ได้ชื่อว่ามีความเป็นชาตินิยมสูงและมีลักษณะการใช้ "ความสัมพันธ์" หรือ "กวานซี" ค่อนข้างมาก ดังนั้นการ "รู้เขา" หรือ รู้จักจีนอย่างจริงจังและละเอียดรอบคอบจึงมีส่วนช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันด้านการลงทุนในประเทศจีน

โดยสรุปแล้วการลงทุนในประเทศจีนนอกจากจะต้องมีพื้นฐานทางธุรกิจตามแบบสากล หุ้นส่วนที่ดีคุณภาพของสินค้าและบริการ การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ และความจริงใจในการทำธุรกิจแล้ว ความเข้าใจและเข้าถึงวัฒนธรรมธรรมเนียมปฏิบัติของจีนย่อมส่งผลทางบวกในการเจรจาติดต่อและการดำเนินงาน ซึ่งย่อมส่งผลให้การลงทุนประสบความสำเร็จได้ในที่สุด

3. โอกาสทางการค้าและการลงทุน

จากสถิติในปี 2556 จีนเป็นประเทศคู่ค้าอันดับ 1 ของไทย สินค้าที่ไทยส่งออกส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ทางด้านการเกษตรและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ เช่น ชิ้นส่วนอุปกรณ์ไฟฟ้าและแผงวงจรไฟฟ้า ซึ่งการที่รัฐบาลจีนมีนโยบายการพัฒนาที่มุ่งเน้นการส่งออกสินค้าที่มีมูลค่า ส่งเสริมอุปสงค์อุปทานภายในประเทศ และการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมประเภทที่มีการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ อาจส่งผลกระทบต่อไทยในด้านธุรกิจการส่งออก

อินเตอร์เน็ตเป็นปัจจัยสำคัญที่เปลี่ยนวิถีชีวิตของคนจีนจากอดีต ซึ่งในปัจจุบันชาวจีนจำนวนมากนิยมซื้อสินค้าผ่านอินเตอร์เนต การใช้บริการอินเตอร์เนต และโซเชียลมีเดียผ่านมือถือ และจำนวนผู้ใช้สมาร์ทโฟนที่เพิ่มขึ้น ทำให้การเข้าถึงผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม ส่งผลให้มีโอกาสการพัฒนาการทำธุรกิจออนไลน์ ทั้งด้านการค้า การลงทุนและการเงินในอีกหลากหลายรูปแบบ

ในอนาคตจีนกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ซึ่งจากสถิติมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 40 ของประชากรทั้งประเทศ ในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า ทำให้มีโอกาสในการลงทุนในธุรกิจด้านการให้บริการ สปา การดูแลรักษาพยาบาล สมุนไพรพื้นบ้าน อาหารเพื่อสุขภาพ ล้วนแต่เป็นธุรกิจที่มีชื่อเสียงของไทย

ธุรกรรมเงินหยวน เป็นทางเลือกใหม่สำหรับผู้ประกอบการระหว่างประเทศ ปัจจุบันสกุลเงินหยวนคือสกุลเงินสากลลำดับที่ 2 รองจากสหรัฐฯ โดยจีนมุ่งส่งเสริมการใช้สกุลเงินหยวน (RMB) เป็นสกุลเงินสากลเพื่อใช้สกุลเงินหยวนในการทำธุรกรรมโดยเสรีในระดับนานาประเทศ โดยมีเป้าหมายว่าทั่งโลกจะใช้สกุลเงินหยวนเพื่อเป็นเงินตราสำรองระหว่างประเทศ

ข้อเสนอแนะแนวทางการเลือกมณฑลและสถานที่ตั้งธุรกิจในการเข้าไปลงทุนในจีน มีดังนี้

- ธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ มักจะตั้งในเขตชายฝั่งตะวันออก
- สำนักงานใหญ่ (Headquarter) ส่วนใหญ่จะตั้งในเมืองใหญ่ คือ เซินเจิ้น เซี่ยงไฮ้ และปักกิ่ง

- ภาคธุรกิจการเงินการธนาคาร ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในเซี่ยงไฮ้ และปักกิ่ง
- อุตสาหกรรมหนักและเครื่องจักร ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (Northeast)
- อุตสาหกรรมพลังงานธรรมชาติ ทั้งลมและแสงอาทิตย์ ตั้งอยู่ในเขตภาคตะวันตกเฉียงเหนือ
- นิคมอุตสาหกรรมเดิมและอุตสาหกรรมส่วนใหญ่อยู่ในภาคตะวันออก ส่วนโครงการเขตนิคมอุตสาหกรรมใหม่ตั้งอยู่ในเขตภาคกลาง และภาคตะวันตกของประเทศ

จากข้อมูลคู่มือการค้าและการลงทุนสาธารณรัฐประชาชนจีน กระทรวงพาณิชย์ไทยได้ให้ความเห็นด้านศักยภาพและโอกาสเกี่ยวกับการลงทุนในจีนตลอดจนการเข้าสู่ตลาดจีนดังนี้

1. มณฑลเสฉวน	
ศักยภาพของพื้นที่	**โอกาสทางการค้า**
1. เป็นมณฑลที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจที่สูงที่สุดสำหรับภูมิภาคจีนตะวันตก 2. เป็นฐานการผลิตที่สำคัญทั้งภาคการเกษตรและภาคอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีขั้นสูง 3. รายได้ประชากรเพิ่มขึ้น ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคในการใช้จ่ายเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในเมืองเฉิงตูมีศักยภาพในการเป็นตลาดรองรับสินค้าจากไทย 4. การแข่งขันในเสฉวนยังไม่รุนแรงเมื่อเทียบกับมณฑลชายฝั่งตะวันออก จึงน่าจะเป็นอีกหนึ่งมณฑลเป้าหมายของนักธุรกิจไทยที่จะเข้าไปลงทุนและแสวงหาโอกาสทางธุรกิจต่อไป	1. สินค้ากลุ่มวัตถุดิบจากไทย เช่น ยางพารา มันสำปะหลัง และเม็ดพลาสติก เป็นต้น เพื่อนำไปใช้ในภาคการผลิตอุตสาหกรรมของเสฉวน ตลอดจนสินค้ากึ่งวัตถุดิบ และสินค้าขั้นกลางอื่นๆ เช่น แผงวงจรไฟฟ้าและอุปกรณ์ชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ เป็นต้น 2. สินค้าแปรรูปขั้นปลายของไทย เช่น กลุ่มอาหารแปรรูป กลุ่มอัญมณีและเครื่องประดับสำหรับคนรุ่นใหม่ ตลอดจนสินค้าด้านสุขภาพ และสื่อการศึกษาสำหรับเด็ก

2. มหานครฉงชิ่ง	
ศักยภาพของพื้นที่	**โอกาสทางการค้า**
1. มหานครฉงชิ่งเป็นเมืองแห่งอนาคตที่รัฐบาลจีนให้ความสำคัญเป็นอันดับต้น และทุ่มงบประมาณจำนวนมากในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและสร้างบรรยากาศทางธุรกิจ เพื่อให้เป็นศูนย์กลางจีนตอนใน 2. ความโดดเด่นในด้านอุตสาหกรรมหนัก โดยเฉพาะการเป็นศูนย์กลางการผลิตยานยนต์ใหญ่เป็นอันดับ 4 ของประเทศ	1. สินค้ากลุ่มวัตถุดิบจากไทย เช่น ยางพารา มันสำปะหลัง เม็ดพลาสติก และชิ้นส่วนยานยนต์ที่ทำจากยางพารา เพื่อนำไปใช้ในภาคการผลิตอุตสาหกรรมยานยนต์ของฉงชิ่ง 2. กลุ่มอาหารแปรรูป เช่น ผลไม้ ข้าวหอมมะลิ เป็นต้น 3. แสวงหาโอกาสที่จะขยายความร่วมมือในด้านอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน ตลอดจนภาคบริการ เช่น การเงินการธนาคาร การท่องเที่ยว เป็นต้น

3. มณฑลยูนนาน	
ศักยภาพของพื้นที่	**โอกาสทางการค้า**
1. มณฑลยูนนานมีความใกล้ชิดและความร่วมมือกับไทยมายาวนาน ตั้งแต่ความร่วมมือกันภายใต้กรอบความร่วมมือสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจปี 2535 2. เป็นมณฑลทางใต้ของจีนที่มีความสำคัญเชิงยุทธศาสตร์กับไทย อันเกิดจากทำเลที่ตั้งมีเส้นทางการขนส่งทางแม่น้ำโขงและทางถนนโดยผ่านประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อติดต่อค้าขายกันโดยตรง 3. รัฐบาลยูนนานค่อนข้างผ่อนปรนด้านการค้าและการลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้านในลุ่มแม่น้ำโขง เนื่องจากยูนนานไม่มีทางออกทะเล รัฐบาลท้องถิ่นจึงอาศัยการค้าการลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้านเป็นเครื่องมือในการกระตุ้นเศรษฐกิจให้ชาวยูนนาน	1. สินค้าอาหารแปรรูป เช่น อาหารแปรรูป ข้าวหอมมะลิ ลำไยอบแห้ง เป็นต้น และสินค้ากลุ่มวัตถุดิบ เช่น ยางพารา มันสำปะหลัง และเม็ดพลาสติกเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมการผลิต เป็นต้น 2. ธุรกิจบริการ เช่น ด้านการศึกษา และการท่องเที่ยว เป็นต้น 3. แสวงหาโอกาสที่จะขยายความร่วมมือในด้านอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน ตลอดจนภาคบริการ เช่น การเงินการธนาคาร และด้านการท่องเที่ยว เป็นต้น

4. เขตปกครองตนเองกว่างซี	
ศักยภาพของพื้นที่	**โอกาสทางการค้า**
1. กว่างซี เป็นเขตปกครองตนเองทางตะวันตกที่มีพรมแดนติดทะเล และมีเส้นทางถนน และทางรถไฟเชื่อมต่อกับมณฑลทางตอนในของจีน 2. กว่างซี เป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์ที่จีนใช้รองรับการลงทุนร่วมกันระหว่างจีนกับอาเซียน 3. กว่างซี เป็นศูนย์กลางการกระจายและลำเลียงสินค้าที่สำคัญไปยังจีนตอนใน และเป็นเส้นทางขนส่งสินค้าที่เชื่อมโยงจีนตอนในกับตลาดโลก 4. มีท่าเรือน้ำลึกขนาดใหญ่ และมีศักยภาพในการเชื่อมการขนส่งทางทะเลระหว่างไทย-กว่างซีได้โดยตรง 5. เป็นตลาดขนาดใหญ่ด้วยขนาดประชากรอันดับ 10 ของจีน 6. ภาครัฐและภาคธุรกิจของกว่างซี มีความสนใจขยายความร่วมมือกับไทย ทั้งด้านการค้าและการลงทุน	1. สินค้าอุปโภคและบริโภค กว่างซีเป็นตลาดที่มีศักยภาพ สำหรับสินค้าอุปโภคและบริโภคจากไทยเนื่องจากสินค้าไทยค่อนข้างจะมีภาพลักษณ์อันดีสำหรับชาวกว่างซี 2. สินค้าวัตถุดิบ เช่น ยางพารา เป็นต้น เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ของกว่างซี ซึ่งกำลังขึ้นมามีบทบาทมากขึ้น

มณฑล	ตลาดเป้าหมาย	สภาพเศรษฐกิจ	สินค้า/บริการ	กิจกรรมเข้าตลาด
มณฑลเศรษฐกิจ (ตลาดเดิม)	1. มหานครเซี่ยงไฮ้ 2. มณฑลกวางตุ้ง 3. เมืองเซี่ยเหมิน 4. เมืองคุนหมิง 5. เมืองหนานหนิง	1. GDP อยู่ในอันดับ 1-10 2. มูลค่าการค้าขยายตัวสูง 3. จัดกิจกรรมส่งเสริมต่อเนื่อง	สินค้าศักยภาพ อัญมณี/เครื่องประดับ ผลไม้สด/แปรรูปอาหาร ข้าวหอมมะลิ Life style แฟชั่น บริการศักยภาพ ร้านอาหารไทย/แฟรนไชน์ สปา/ออกแบบ/การศึกษา	1. การเจรจาการค้า 2. สร้างภาพลักษณ์สินค้า/บริการ 3. In-store Promotion 4. เข้าร่วมงานแสดงสินค้า 5. จัดงาน Thailand outlet 6. สร้างความสัมพันธ์

มณฑล	ตลาดเป้าหมาย	สภาพเศรษฐกิจ	สินค้า/บริการ	กิจกรรมเข้าตลาด
มณฑลเศรษฐกิจ (ตลาดใหม่)	1. เมืองอี้อู 2. เมืองฟูโจว 3. เมืองเฉิงตู 4. เมืองฉงชิ่ง 5. เมืองซีอาน	1. GDP อยู่ในอันดับ 1-15 2. รัฐบาลกระตุ้นเศรษฐกิจ 4 ล้านหยวน 3. การยกระดับรายได้และมีกำลังซื้อสูง 4. ศักยภาพในการเติบโตตลาดสูง	**สินค้าศักยภาพ** อัญมณี/เครื่องประดับ ผลไม้สด/แปรรูป อาหารข้าวหอมมะลิ Life style แฟชั่น บริการศักยภาพ ร้านอาหารไทย/แฟรนไชน์ สปา/ออกแบบ	1. การเจรจาการค้า 2. สร้างภาพลักษณ์สินค้า/บริการ 3. In-store Promotion 4. เข้าร่วมงานแสดงสินค้า 5. จัดงาน Thailand outlet 6. สร้างความสัมพันธ์

ที่มา: คู่มือการค้าการลงทุนสาธารณรัฐประชาชนจีนกระทรวงพาณิชย์ไทย มกราคม 2555

4. เกร็ดความรู้ในการลงนามสัญญาในจีน

กฎหมายสัญญาของจีน[1] ระบุว่า ข้อความของสัญญาจะกำหนดโดยคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย โดยปกติมีองค์ประกอบ ดังนี้

1. ชื่อ – สกุล และที่อยู่ของคู่สัญญา
2. วัตถุประสงค์แห่งสัญญา
3. ปริมาณ
4. คุณภาพ
5. ราคาหรือค่าตอบแทน
6. เวลา สถานที่ และรูปแบบในการปฏิบัติ
7. ความรับผิดชอบเมื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดสัญญา
8. วิธีการแก้ไขเมื่อเกิดข้อพิพาท
9. ภาษาที่จะใช้ในการตีความกรณีเกิดข้อพิพาท
10. วันที่ลงนามสัญญาและระยะเวลาของสัญญา (หากมี)

หากมีเอกสารแนบต้องระบุว่า “เอกสารหรือตารางที่แนบเป็นส่วนประกอบของสัญญาฉบับนี้ มีผลบังคับใช้ในทางกฎหมายเช่นกัน”

1 ศูนย์ข้อมูลเพื่อธุรกิจไทยในจีน. ***“เกร็ดความรู้ในการลงนามสัญญาในจีนและการจัดตั้งบริษัทต่างชาติในจีน”.*** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก: http://www.thaibizchina.com/thaibizchina/th/business-warning/detail.php?SECTION_ID=487&ID=11818. [17 กันยายน 2557]

ข้อควรระวังในทำสัญญา[2] มีดังนี้

4.1 หัวข้อ

ควรระบุให้ชัดเจนว่าเป็น “ข้อตกลง” (Agreement) หรือ “สัญญา” (Contract) ไม่ใช่หนังสือแสดงเจตนา หรือหนังสือแจ้งให้ทราบ (Notice) หรืออื่นๆ

ตัวอย่าง: ตามกฎหมายประเทศจีน ผู้รับจ้างต้องลงนามสัญญาจ้างงานกับผู้ว่าจ้างภายใน 1 เดือน นับจากวันที่ผู้รับจ้างเริ่มปฏิบัติงาน มิฉะนั้น จะถือว่าผู้ว่าจ้างกระทำผิดกฎหมาย จะถูกปรับโดยจ่ายเงินเป็น 2 เท่าของเงินเดือนให้แก่ผู้รับจ้าง ซึ่งผู้ว่าจ้างบางรายไม่ให้ความสำคัญกับประเด็นนี้ คิดเพียงว่ามี “หนังสือตอบรับ” แล้วไม่จำเป็นต้องทำสัญญา ซึ่งเป็นการกระทำที่ไม่ชอบด้วยกฎหมายจีน เนื่องจากชื่อหนังสือไม่ได้ระบุว่าเป็น “สัญญา”

4.2 การตรวจสอบความสามารถของคู่สัญญา

4.2.1 สำหรับการตรวจสอบใบอนุญาตประกอบธุรกิจ ควรระมัดระวังในการตรวจสอบข้อมูลต่าง ๆ เช่น ใบอนุญาตของคู่สัญญาหมดระยะเวลาที่สามารถประกอบธุรกิจได้หรือไม่ มีข้อกำหนดขอบเขตว่าสามารถประกอบธุรกิจอะไรได้บ้าง ผ่านการตรวจสอบประจำปีของสำนักงานอุตสาหกรรมและการพาณิชย์หรือไม่ เป็นต้น เพื่อให้แน่ใจว่าคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งมีสิทธิในการดำเนินธุรกิจที่ถูกต้องตามกฎหมาย นอกจากนี้ควรพิจารณาว่า คู่สัญญาแต่ละฝ่ายมีสิทธิหรืออำนาจในการทำสัญญาหรือไม่

4.2.2 สำหรับการทำสัญญาที่ต้องการคุณวุฒิเฉพาะด้าน ควรตรวจสอบหนังสือรับรองคุณวุฒิที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้แน่ใจว่าคู่สัญญามีสิทธิชอบธรรม และมีผลบังคับใช้ได้จริงหรือไม่ และสามารถประกอบกิจการในขอบเขตที่ถูกต้องตามกฎหมายหรือไม่ ที่สำคัญคือ ควรพึงระลึกว่า คุณวุฒิเป็นสิ่งที่ไม่สามารถให้ยืมกันได้ระหว่างบริษัทที่อยู่ในเครือข่ายเดียวกันหรือบริษัทอื่นๆ ที่อยู่ในเครือเดียวกัน มิฉะนั้น สัญญาจะตกเป็นโมฆะ

4.2.3 สำหรับสัญญาที่มีข้อความที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขาย ควรตรวจสอบว่าคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งมีใบอนุญาตการผลิตหรือใบอนุญาตประกอบกิจการที่ถูกต้องตามกฎระเบียบหรือไม่ เพื่อให้แน่ใจได้ว่าสัญญาสามารถมีผลบังคับใช้ได้จริง

4.2.4 หากอีกฝ่ายหนึ่งเป็นผู้รับมอบอำนาจ ควรตรวจสอบว่ามีหลักฐานการรับมอบอำนาจจริง และควรระมัดระวังในการตรวจสอบว่าคนที่ได้รับการมอบอำนาจนั้นลงนามสัญญานอกเขตอำนาจหรือไม่ เพื่อหลีกเลี่ยงการลงนามสัญญาที่เป็นโมฆะ

4.3 ประเทศจีนมีกฎระเบียบมากมาย

นอกจากมีที่รัฐบาลกลางกำหนดแล้ว ยังมีกฎระเบียบปลีกย่อยที่รัฐบาลท้องถิ่นเป็นผู้กำหนดซึ่งมีผลบังคับใช้เช่นกัน และแม้ว่ากฎระเบียบปลีกย่อยเหล่านี้อาจจะไม่ถึงกับทำให้สัญญาตกเป็นโมฆะ แต่อาจจะทำให้คู่สัญญาได้รับการลงโทษทางปกครองได้

---

2 ศูนย์ข้อมูลเพื่อธุรกิจไทยในจีน. ***“เกร็ดความรู้ในการลงนามสัญญาในจีนและการจัดตั้งบริษัทต่างชาติในจีน”.*** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก: http://www.thaibizchina.com/thaibizchina/th/business-warning/detail.php?SECTION_ID=487&ID=11818. [17 กันยายน 2557]

4.4 กำหนดขอบเขตและรายละเอียดความรับผิดชอบ

4.4.1 หากแค่กำหนดว่า “ฝ่ายที่ทำผิดสัญญาเป็นฝ่ายที่ต้องรับผิดชอบ” ไม่ได้ระบุรายละเอียดว่าเมื่อทำผิดแล้วต้องการชดเชยอะไรบ้าง ก็เท่ากับสัญญาไม่ได้กำหนดความรับผิดชอบแต่อย่างใด

4.4.2 กฎหมายจีนกำหนดว่า หากฝ่ายที่ทำผิดกฎหมายเรียกร้องให้ลดค่าชดเชยโดยอ้างว่าค่าชดเชยที่เคยกำหนดในสัญญาสูงเกินไป ควรลดค่าชดเชยลง โดยหลังจากลดแล้วไม่ควรเกินร้อยละ 130 ของค่าเสียหายที่เกิดขึ้น

4.5 วิธีการแก้ไขเมื่อมีกรณีพิพาท

4.5.1 การเลือกศาลในการฟ้องคดี เมื่อเกิดกรณีพิพาท ตามกฎหมายแพ่งฉบับปรับปรุงซึ่งจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 2556 กำหนดว่า คู่คดีที่เกี่ยวกับสัญญาหรือสิทธิในทรัพย์สินอื่น ๆ สามารถทำข้อตกลงที่เป็นลายลักษณ์อักษรกำหนดศาลในการฟ้องคดีเมื่อเกิดกรณีพิพาทได้ โดยสามารถเลือกศาลที่ดูแลรับผิดชอบในเขตพื้นที่ที่เกี่ยวข้องกรณีพิพาท เช่น ที่อยู่ของโจทก์ สถานที่ที่จะเป็นที่ปฏิบัติหากดำเนินการตามสัญญา สถานที่ที่ลงนามสัญญา ที่อยู่ของจำเลย เป็นต้น **และการนัดหมายศาลในการฟ้องคดีไม่ควรฝ่าฝืนกฎระเบียบที่เกี่ยวกับขอบเขตการดูแลของศาลระดับต่าง ๆ**

สิ่งที่ควรระวังคือ หากคู่สัญญาตกลงว่าเมื่อเกิดกรณีพิพาท จะเลือกฟ้องคดีต่อศาลในพื้นที่ของที่ทำงานจริง ในกรณีที่ที่อยู่ของสำนักงานจริงไม่ตรงกับที่อยู่จดทะเบียนของบริษัท และไม่มีการระบุว่าที่อยู่สำนักงานจริงเป็นสถานที่ในการลงนามสัญญา ดังนั้น เมื่อเกิดกรณีพิพาทขึ้น จะเกิดความเสี่ยงที่ศาลที่คู่สัญญาตกลงกันเลือกไว้แล้วไม่ยอมให้รับฟ้องได้ เนื่องจากไม่มีหลักฐานในสัญญา ซึ่งจะส่งผลให้คู่สัญญาเกิดความเสียหาย

4.5.2 การขออนุญาโตตุลาการ คู่สัญญาสามารถตกลงกันให้คณะกรรมการอนุญาโตตุลาการหรือศาลเพียงฝ่ายเดียวเท่านั้นเป็นผู้ชี้ขาดกรณีพิพาท มิเช่นนั้นข้อตกลงจะเป็นโมฆะ นอกจากนี้ ในการระบุชื่อคณะกรรมการอนุญาโตตุลาการ ควรระบุอย่างถูกต้อง อย่างเช่น คณะกรรมการอนุญาโตตุลาการปักกิ่ง (Beijing Arbitration Commission) หากในสัญญาระบุเป็น “คณะกรรมการอนุญาโตตุลาการกรุงปักกิ่ง” ซึ่งเป็นชื่อที่ไม่ถูกต้อง ข้อตกลงดังกล่าวอาจถือเป็นโมฆะ

4.6 ภาษาของสัญญา

ตามปกติ สัญญาระหว่างประเทศอย่างน้อยมี 2 ภาษา ถึงแม้ว่ามีล่ามช่วยแปล แต่อาจมีบางคำมีความหมายเพี้ยนหรือมีความแตกต่างเล็กน้อย หากสัญญาไม่ได้กำหนดจะเลือกภาษาอะไรเป็นภาษามาตรฐาน ตามกฎหมายเศรษฐกิจสากล จะถือว่าสัญญาของทั้ง 2 ภาษามีผลบังคับใช้เท่าเทียมกัน ดังนั้นในการทำสัญญาในประเทศจีนนั้นจะให้ใช้ภาษาของประเทศที่ลงนามในสัญญาเป็นหลัก

อย่างไรก็ตาม การทำสัญญาเป็นกระบวนการสำคัญในการประกอบธุรกิจ หากมีข้อผิดพลาดในส่วนนี้ อาจจะเกิดความเสียหายรุนแรง ดังนั้น หากมีอะไรที่ไม่แน่ใจควรจะปรึกษานักกฎหมายที่มีความเป็นมืออาชีพ

5. ต้นทุนการทำธุรกิจในจีน (Cost of Doing Business in China)

ในปี 2556 พบว่าต้นทุนการผลิตในจีน (Production Costs) ยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จนส่วนต่างต้นทุนการผลิตระหว่างประเทศจีนและสหรัฐฯ ใกล้เคียงกัน ทำให้บริษัทสัญชาติอเมริกันได้ย้ายกิจกรรมบางอย่าง หรือธุรกิจที่เคยดำเนินการในจีนกลับมาดำเนินการในประเทศสหรัฐฯ อีกครั้ง เช่น บริษัทโคลแมน (Coleman Co.) นำธุรกิจหล่อเย็นพลาสติกกลับมาผลิตในมลรัฐแคนซัสอีกครั้ง และบริษัทฟอร์ดมอเตอร์ (Ford Motors) ได้ย้ายตำแหน่งงานจำนวน 2,000 คน กลับไปดำเนินการในสหรัฐฯ อีกครั้งเช่นกัน

ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาต้นทุนการผลิตสูงขึ้นมากอย่างมีนัยสำคัญอันเนื่องมาจาก

(1) จีนกำลังเข้าสู่ภาวะขาดแคลนประชากรวัยแรงงาน เนื่องจากจีนมีนโยบายมุ่งตะวันตกทำให้แรงงานในเขตภาคตะวันออกและชายฝั่งขาดแคลน ตัวอย่างเช่น มณฑลกวางตุ้ง มีแรงงานไม่เพียงพอต่อภาคธุรกิจจำนวนกว่า 1.2 ล้านตำแหน่ง ในเมืองตงกวนเมืองสำคัญของมณฑลกวางตุ้ง คาดว่าขาดแคลนแรงงานกว่า 150,000 ตำแหน่ง

(2) อัตราเงินเฟ้อจีนยังคงเพิ่มขึ้น ตลอดจนราคาสินค้าอุปโภคและบริโภคของจีนปรับตัวสูงขึ้น

(3) ราคาน้ำมันเบนซินและดีเซลในจีนปรับตัวตามราคาตลาดโลก และแนวโน้มต้นทุนค่าขนส่งในประเทศจีนเพิ่มสูงขึ้น

(4) ในช่วงไตรมาสแรกของปี 2557 ดัชนีการอุปโภคบริโภคภาคเอกชนหดตัวร้อยละ 0.8 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า ตามการใช้จ่ายสินค้าคงทนที่ลดลงและการใช้จ่ายสินค้าไม่คงทนที่โดยรวมทรงตัว[3]

(5) ค่าเงินหยวนมีแนวโน้มอ่อนค่า

อันดับของความยากง่ายในการเข้าไปทำธุรกิจประจำปี 2557 [4]

ที่มา: Doing Business 2014

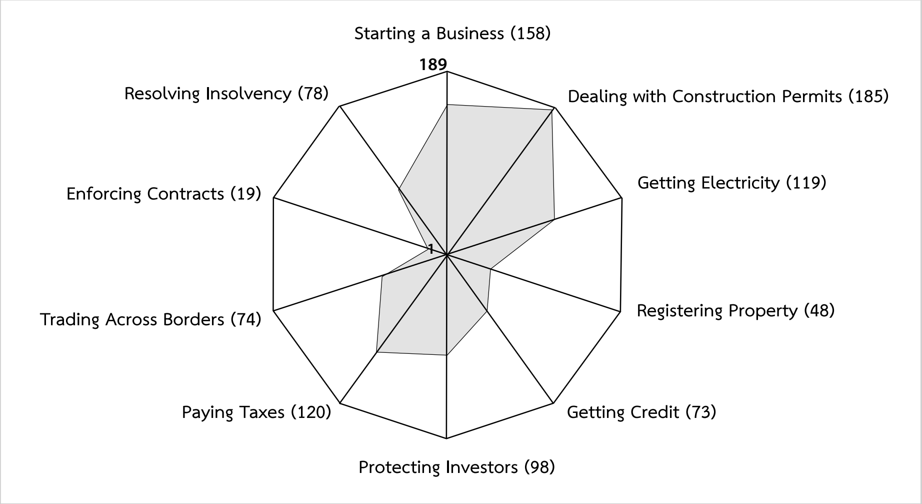
3 ธนาคารแห่งประเทศไทย. 2557. ***“แถลงข่าวเศรษฐกิจและการเงินเดือนเมษายน ปี 2557”.*** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก: http://www.bot.or.th/Thai/PressAndSpeeches/Press/News2557/N2057T.pdf. [17 กันยายน 2557]

4 Doing Business. 2014. ***“Economic Profile: China”.*** [Online]. Available from: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/china/~/media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/CHN.pdf?ver=2. [17 September 2014]

จากการจัดอันดับของธนาคารโลกในปี 2557 พบว่า การเข้าไปตั้งธุรกิจในจีนมีความง่ายเป็นอันดับที่ 96 จาก 189 ประเทศ ซึ่งขึ้นมา 3 อันดับจากปีก่อนหน้า โดยใช้ปัจจัยชี้วัด 10 ข้อ ซึ่งจีนได้รับการจัดอันดับดังนี้

ปัจจัย	2556	2557
1. การเริ่มต้นธุรกิจ	153	158
2. การขออนุญาตก่อสร้าง	185	185
3. การขอไฟฟ้า	116	119
4. การจดทะเบียนที่ดิน	47	48
5. การขอสินเชื่อ	82	73
6. การคุ้มครองนักลงทุน	95	98
7. การชำระภาษี	122	120
8. การค้าพรมแดน	74	74
9. การบังคับสัญญา	19	19
10. การฟื้นฟู/ล้มละลาย	80	78

ปัจจัยในการจัดอันดับความยากง่ายในการทำธุรกิจในจีนประจำปี 2557



ที่มา: Doing Business 2014

กระบวนการจดทะเบียนบริษัทในจีน

ที่	ขั้นตอน	เวลา	ค่าใช้จ่าย
1	ขออนุมัติชื่อบริษัท	1 วัน	ไม่มี
2	เปิดบัญชีธนาคาร และฝากเงินประกันและขอหนังสือรับรองเงินฝาก	1 วัน	ไม่มี
3	สำนักบัญชีรับรองการเป็นผู้สอบบัญชี	2 วัน	350 หยวน
4	ยื่นขอจดทะเบียนบริษัท	11 วัน	ไม่มี เนื่องจากงดเว้นค่าธรรมเนียมจัดเก็บ ตั้งแต่ปี 2555–2557
5	ขอรับรองตราประทับที่หน่วยงานตำรวจ	1 วัน	ไม่มี
6	จัดทำตราประทับบริษัทที่หน่วยงานราชการจีนกำหนด	1 วัน	300 หยวน
7	จ่ายค่าธรรมเนียม สำหรับใบรับรองรหัสกิจการให้แก่หน่วยงานควบคุมตรวจสอบสารสนเทศจีน	1 วัน	102 หยวน (ยกเว้นค่าใช้จ่ายจำนวน 18 หยวน สำหรับธุรกิจขนาดเล็กและย่อมตั้งแต่ปี 2555-2557)
8	จดทะเบียนกับหน่วยงานสถิติท้องถิ่น	1 วัน	ไม่มี
9	เปิดบัญชีสำหรับใช้ดำเนินธุรกรรมตามปกติของบริษัท	1 วัน	ไม่มี
10	ยื่นขออนุญาตจดในการพิมพ์หรือซื้อใบเสร็จรับเงิน ใบกำกับสินค้า	10 วัน	ไม่มี เนื่องจากงดเว้นค่าธรรมเนียมจัดเก็บ สำหรับธุรกิจขนาดเล็กและย่อมตั้งแต่ปี 2555–2557
11	จัดพิมพ์บิลส่งของ/ใบกำกับภาษี	1 วัน	ไม่มี (ยกเว้นสำหรับธุรกิจขนาดเล็กและย่อมตั้งแต่ปี 2555-2557) อื่นๆ คิด 1.05-1.67 หยวนต่อเล่มใบกำกับภาษี
12	กรอกใบสมัครขอรับคนเข้าทำงานที่จัดหางาน	1 วัน	ไม่มี
13	จดทะเบียนกับหน่วยงานประกันสังคม	1 วัน	ไม่มี

ที่มา : Doing Business 2014 จัดทำโดยธนาคารโลก

กระบวนการจดทะเบียนเริ่มต้นธุรกิจในจีนที่จำเป็นมี 13 ขั้นตอน ด้วยระยะเวลาเฉลี่ยการขอจดทะเบียน 33 วัน ส่วนค่าใช้จ่ายในการขอจดทะเบียนอยู่ที่ร้อยละ 2.0 ของรายได้ต่อหัวชาวจีน (รายได้ต่อหัวชาวจีนปี 2556 คือ 6,807 เหรียญสหรัฐฯ[5]) เงินทุนจดทะเบียนขั้นต่ำอยู่ที่ร้อยละ 78.2 ของรายได้ต่อหัวชาวจีน ในที่นี้ยกตัวอย่างการจดทะเบียนบริษัทจำกัดในมหานครเซี่ยงไฮ้ ซึ่งกำหนดเงินทุนจดทะเบียนบริษัทขั้นต่ำที่ 30,000 หยวน ส่วนเงินลงทุนสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจคือ 10 เท่าของรายได้ต่อหัว (10 เท่า หรือ 65,600 เหรียญสหรัฐฯ) หรือเทียบเท่า 403,722 หยวน [6]

กระบวนการขออนุญาตก่อสร้างในจีน ยกตัวอย่างจากมหานครเซี่ยงไฮ้

ที่	ขั้นตอน	เวลา	ค่าใช้จ่าย
1	ประเมินสิ่งแวดล้อม	30 วัน	ไม่มี
2	ยื่นคำร้องขอใช้ประโยชน์ที่ดิน ที่หน่วยงานการก่อสร้างขนส่ง	20 วัน	ไม่มี
3	ยื่นคำร้องขออนุมัติแผนก่อสร้าง	35 วัน	ไม่มี
4	ยื่นคำร้องขอหนังสือรับรองความปลอดภัยในการก่อสร้างที่หน่วยงานดูแลควบคุมความปลอดภัยจากกรมโยธาธิการ	1 วัน	20 หยวน
5	ยื่นคำร้องขอหนังสือรับรองเงินทุนจากธนาคาร	1 วัน	ไม่มี
6	จ้างเจ้าหน้าที่ควบคุมก่อสร้างจากหน่วยงานที่รับรอง	1 วัน	125,883 หยวน
7	จดทะเบียนผังก่อสร้างที่หน่วยงานผังเมือง	10 วัน	ไม่มี
8	ทบทวนแบบผังก่อสร้างที่หน่วยงาน Shanghai Construction Project Document Review Center (คณะกรรมการการก่อสร้าง)	20 วัน	ไม่มี
9	จดทะเบียนเพื่อทำสัญญาโดยตรงของการออกแบบและก่อสร้าง	1 วัน	864 หยวน
10	กรอกแบบฟอร์ม ซึ่งต้องมีผู้รับเหมาและผู้คุมก่อสร้างรับรอง	1 วัน	ไม่มี
11	ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร	21 วัน	4,552 หยวน

5 World Bank. ***"GDP per capita (current US$)".*** [Online]. Available from: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD. [22 September 2014]

6 World Bank. ***"GDP per capita (current US$)".*** [Online]. Available from: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD. [22 September 2014]

ที่	ขั้นตอน	เวลา	ค่าใช้จ่าย
12	ได้รับการตรวจสอบสถานที่ก่อสร้างโดย Shanghai Urban Construction and Communication Commission	1 วัน	ไม่มี
13	เชิญผู้แทน 4 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาตรวจสอบ ณ สถานที่ก่อสร้าง ซึ่งได้แก่ ผู้ตรวจสอบไซต์งาน นักออกแบบ ผู้ก่อสร้าง และผู้บังคับบัญชา	1 วัน	ไม่มี
14	ยื่นคำร้องและการได้รับการตรวจสอบจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง	10 วัน	ไม่มี
15	ขอให้หน่วยงานดับเพลิงตรวจสอบ	15 วัน	ไม่มี
16	ยื่นคำร้องขอความเห็นในการตรวจสอบระบบป้องกันอันตรายจากฟ้าผ่า	14 วัน	ไม่มี
17	ยื่นคำร้องขอรับรองความปลอดภัยการก่อสร้างด้านอัคคีภัยจากหน่วยดับเพลิง	15 วัน	ไม่มี
18	ได้รับการตรวจสอบเมื่อการก่อสร้างเสร็จสิ้นจากสำนักงานปกป้องสิ่งแวดล้อม	30 วัน	ไม่มี
19	ได้รับการตรวจสอบเมื่อการก่อสร้างเสร็จสิ้นจาก Shanghai Urban Construction and Communication Commission	1 วัน	ไม่มี
20	ได้รับการรับรองและการตรวจสอบขั้นสุดท้ายจาก Shanghai Urban Construction and Communication Commission	21 วัน	ไม่มี
21	ยื่นขอต่อระบบน้ำและระบบกำจัดของเสีย	7 วัน	ไม่มี
22	ขอรับการตรวจสอบระบบน้ำและระบบกำจัดของเสีย	1 วัน	ไม่มี
23	ได้รับบริการเชื่อมต่อระบบน้ำและกำจัดของเสีย	49 วัน	ไม่มี
24	ยื่นขอและได้รับการเชื่อมต่อระบบโทรศัพท์	14 วัน	366 หยวน
25	ขึ้นทะเบียนสิ่งก่อสร้างเป็นอสังหาริมทรัพย์	30 วัน	550 หยวน

ที่มา : Doing Business 2014 จัดทำโดยธนาคารโลก

กระบวนการขออนุญาตก่อสร้างธุรกิจในจีนมีขั้นตอนลดลงเหลือ 25 ขั้นตอนในปี 2557 จากเดิม 28 ขั้นตอน ระยะเวลาการขออนุญาตก่อสร้าง เฉลี่ย 270 วัน ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตก่อสร้างอยู่ที่ร้อยละ 344.7 ของรายได้ต่อหัวชาวจีน ในที่นี้ยกตัวอย่างการขออนุญาตก่อสร้างคลังสินค้าในเซี่ยงไฮ้ ซึ่งใช้เงินก่อสร้างขั้นต่ำประมาณ 1,279,322 หยวน ขั้นตอนการขออนุญาตก่อสร้างแสดงดังตารางกระบวนการขออนุญาตก่อสร้างในจีน ยกตัวอย่างจากมหานครเซี่ยงไฮ้

ส่วนค่าเช่าพื้นที่สำนักงานพบว่าในเมืองเซี่ยงไฮ้และมณฑลกวางตุ้งอยู่ที่ตารางฟุตละ 121 เหรียญสหรัฐฯ ต่อปีและ 64 เหรียญสหรัฐฯ ต่อปีตามลำดับ ซึ่งสูงกว่าค่าเช่าสำนักงานในกรุงเทพในอัตรา 4.2 เท่าและ 2.2 เท่าตามลำดับ[7]

ปัจจุบันนักลงทุนนิยมจดทะเบียนตั้งบริษัทโฮลดิ้ง (Holding Company) ในฮ่องกงแล้วใช้บริษัทดังกล่าวเข้าไปลงทุนในจีน เนื่องจากฮ่องกงเป็นประเทศที่ไม่ได้กำหนดเงินลงทุนขั้นต่ำและให้สิทธิประโยชน์ภาษีแก่นักลงทุนต่างชาติเป็นจำนวนมาก ทั้งนี้จึงควรตัดสินใจเลือกรูปแบบในการเข้าไปลงทุนให้เหมาะสมกับธุรกิจนั้นๆ

แนวทางในการเลือกรูปแบบเข้าไปลงทุนในจีน

	กิจการทุนต่างชาติ	กิจการร่วมทุน	กิจการร่วมประกอบการ (สัญญา)	บริษัทจำกัด
ความเป็นเจ้าของ	นักลงทุนต่างชาติลงทุน 100%	ตามอัตราส่วนของทุน	ตามข้อตกลงในสัญญาร่วมทุน	ต่างชาติ 25% และต้องมีผู้ถือหุ้นชาวจีน
แยกความรับผิด	ใช่	ใช่	ตามเงื่อนไขในสัญญา	ใช่
ความรับผิดชอบหนี้สิน	จำกัด	จำกัด	จำกัดถ้าแยกออกจากกัน ไม่จำกัดถ้าร่วมกัน	จำกัด
อำนาจการบริหาร	ทั้งหมด	ขึ้นอยู่กับอัตราส่วนของทุน	ตามข้อตกลงในสัญญาร่วมทุน	มติที่ประชุมผู้ถือหุ้นและมีคณะกรรมการรับผิดชอบบริหารงาน
ส่วนแบ่งกำไร	ทั้งหมด	ขึ้นอยู่กับอัตราส่วนของทุน	ตามข้อตกลงในสัญญาร่วมทุน	ตามจำนวนหุ้นที่ถือครอง
การคืนเงินทุน	ชำระบัญชี	ชำระบัญชี	ชำระบัญชี	ชำระบัญชี
ความยากง่ายในการจัดตั้ง	ยาก	ค่อนข้างต่ำ	ค่อนข้างต่ำ	ค่อนข้างต่ำ
ทรัพย์สินทางปัญญา	ได้รับการควบคุม	มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง	มีความเสี่ยง

ปัจจุบันจีนได้มีการปรับเพิ่มค่าแรงงานขั้นต่ำในหลายพื้นที่ รัฐบาลจีนได้พยายามผลักดันเปลี่ยนแปลงรูปแบบตลาดแรงงาน จากตลาดแรงงานไร้ฝีมือเป็นตลาดแรงงานที่ใช้ทักษะ ในการปรับค่าแรงขั้นต่ำนี้ส่งผลกระทบต่อการค้าและการลงทุนพอสมควร ทั้งนี้ผู้ลงทุนควรศึกษาและวางแผนเกี่ยวกับแรงงานอย่างเหมาะสม เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมานักลงทุนได้ประสบปัญหาภาคแรงงานของจีน อาทิเช่น ภาวะขาดแคลนแรงงานในภาคตะวันออกของจีน เนื่องจากแรงงานส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ทางภาคตะวันตก และเมื่อค่าแรงงานของภาคตะวันตกเพิ่มสูงขึ้นเกือบเทียบเท่าค่าแรงงานในภาคตะวันออก ส่งผลให้แรงงานส่วนใหญ่กลับภูมิลำเนาเดิม นอกจากนี้ในภาคตะวันออกของจีนซึ่งมีความเจริญทางเศรษฐกิจมากกว่าภาคอื่นๆ ยังคงเกิดเหตุการณ์ประท้วงหยุดงานของแรงงานในโรงงานขนาดใหญ่หลายแห่งอยู่บ่อยครั้ง

7 World Bank. ***"GDP per capita (current US$)".*** [Online]. Available from: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD. [22 September 2014]

รัฐบาลกลางกำหนดเป้าหมายให้ค่าแรงขั้นต่ำในประเทศจีนเติบโตอย่างน้อยร้อยละ 13 ต่อปี ไปจนถึงปี 2558 และค่าแรงขั้นต่ำในประเทศจีนในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของค่าเฉลี่ยเงินเดือนในเขตเมืองแต่ละภูมิภาค ซึ่งทำให้ตั้งแต่ช่วงปี 2556 ที่ผ่านมาแรงงานจีนได้รับเงินเดือนเฉลี่ยเพิ่มขึ้นแล้วร้อยละ 8.5 และทำให้ช่องว่างของเงินเดือนระหว่างพนักงานระดับผู้จัดการกับระดับแรงงานไร้ฝีมือมีแนวโน้มลดลงตามลำดับ โดยมี รายละเอียดค่าแรงขั้นต่ำ ดังนี้

ค่าแรงขั้นต่ำของประเทศจีน ปี 2556 – 2557[8]

มณฑล	ค่าแรงขั้นต่ำเฉลี่ยต่อเดือน (หยวน)	ค่าแรงขั้นต่ำต่อชั่วโมง (หยวน)	มณฑล	ค่าแรงขั้นต่ำเฉลี่ยต่อเดือน (หยวน)	ค่าแรงขั้นต่ำต่อชั่วโมง (หยวน)
เซิ่นเจิ้น	1808.00	16.50	เจ้อเจียง	1470.00	12.00
เซี่ยงไฮ้	1820.00	17.00	ปักกิ่ง	1560.00	16.90
ซินเจียง	1520.00	15.20	เจียงซู	1480.00	13.00
เหอเป่ย	1320.00	13.00	เทียนจิน	1680.00	16.8
กวางตุ้ง	1808.00	16.50	ซานตง	1500.00	15.00
ฝูเจี้ยน	1320.00	15.00	มองโกเลียใน	1350.00	11.40
หูหนาน	1265.00	12.50	เฮยหลงเจียง	1160.00	11.00
ส่านซี	1450.00	16.00	ทิเบต	1200.00	11.00
จี๋หลิน	1320.00	11.50	ซานซี	1280.00	12.80
หูเป่ย	1300.00	14.00	เหลียวหนิง	1300.00	12.50
หนิงเซี่ย	1300.00	12.50	ยูนนาน	1420.00	12.00
เหอหนาน	1240.00	11.70	ชิงไห่	1270.00	12.90
เสฉวน	1400.00	14.60	ฉงชิ่ง	1250.00	12.50
ไห่หนาน	1120.00	9.90	อันฮุย	1260.00	13.00
กว่างซี	1200.00	10.50	กานซู	1350.00	13.70
กุ้ยโจว	1030.00	11.00	เจียงซี	1230.00	12.30

ที่มา: www.wageindicator.org

8 WageIndicator.org. ***"Minimum Wages in China for the year 2014-15".*** [Online]. Available from: http://www.wageindicator.org/main/salary/minimum-wage/china-custom. [17 September 2014].