



Commerciare con successo con la Cina

Dieci principi importanti

Dieci principi importanti per vendere con successo ai potenziali acquirenti cinesi

“Aprire un negozio è semplice; mantenerlo aperto è un’arte”

Proverbio cinese

Dall’apertura al commercio e agli investimenti stranieri, avvenuta nel 1979, la Cina è diventata una delle economie con il ritmo di crescita più elevato, emergendo nel mercato mondiale come una delle principali potenze economiche e commerciali. Come si evidenzia nella recente pubblicazione di Atradius “Economic Outlook” (aprile 2012), negli ultimi anni la Cina ha sperimentato una velocità di crescita invidiabile. Il 10,4% nel 2010 e il 9,2% nel 2011. Sebbene questo ritmo di crescita sia destinato a subire un rallentamento, attestandosi intorno

all’8,5% nel 2012 e nel 2013, dovuto in gran parte all’indebolimento nell’Eurozona della domanda di esportazioni dalla Cina, esistono comunque svariate opportunità per le aziende straniere di esportare verso la Cina, dove gli aumenti salariali e il fiorente mercato del lavoro continuano a stimolare il consumo privato.

Dal suo rientro nell’ Organizzazione mondiale per il commercio (OMC), avvenuto nel 2001, dopo una lunga assenza, la Cina ha modificato le proprie normative nazionali in materia di commercio rendendole conformi a quelle dell’OMC e ha compiuto notevoli progressi nella promozione del commercio straniero, agevolando tariffe, quote e altre barriere per il commercio.

La fornitura di merci e prodotti verso la Cina non richiede in genere più attività preparatorie di quante non siano necessarie per la fornitura verso qualsiasi altro paese. Per la pianificazione delle vendite, i fornitori stranieri devono tuttavia comprendere e considerare

alcune significative peculiarità della legislazione cinese, oltre agli aspetti pratici della fornitura a clienti cinesi. In questa panoramica vengono definite dieci semplici regole fondamentali per stabilire con successo relazioni commerciali durature con la Cina.



1: Porre attenzione alle limitazioni sull’importazione

Non tutte le merci possono essere importate liberamente nel territorio cinese. La Cina classifica le merci in tre categorie: vietate, limitate e consentite. Per alcune merci, ad esempio rifiuti e materiali tossici, l’importazione è vietata nell’interesse delle persone e per la tutela dell’ambiente, mentre per altre si applicano rigide limitazioni in merito a quote o autorizzazioni, ad esempio componenti elettrici, macchinari per la fusione di metalli, ecc. Il Ministero del commercio (MOFCOM, Ministry of Commerce), ovvero il dipartimento governativo cinese competente in materia di commercio estero, aggiorna e pubblica periodicamente l’elenco delle merci vietate o limitate. In pratica, è principalmente la seconda categoria, ovvero le merci limitate, ad essere potenzialmente rilevante per i fornitori europei.

È importante sottolineare che moltissime merci rientrano nella categoria delle merci consentite, per le quali i fornitori stranieri e i rispettivi clienti cinesi hanno libertà di decidere a propria discrezione le quantità e i tempi per la fornitura e la vendita. Per alcune delle merci consentite, fra cui alcune di generi del tutto diversi tra loro come il bestiame e determinati prodotti elettrici, il Ministero del commercio supervisiona un sistema di autorizzazioni al fine di monitorare le importazioni in Cina. È inoltre da notare che, sebbene tutte le aziende abbiano il diritto di importare gran parte dei prodotti, per un numero limitato di merci, ad esempio petrolio greggio e fertilizzanti, l’importazione è possibile solo attraverso imprese di proprietà dello stato.

È pertanto consigliabile, per un fornitore che intenda fornire merci a clienti cinesi, chiarire in quale categoria rientrano le proprie merci e se queste sono soggette o meno a specifici requisiti di autorizzazione o di quote, nonché verificare che l’acquirente cinese sia autorizzato a importare dette merci. Altrimenti, il fornitore potrebbe vedere le proprie merci non ammesse nel territorio cinese o contestate dalle autorità doganali cinesi.

2: Verificare l'autorità della propria controparte

Come per qualunque altra relazione di fornitura, è importante verificare l'autorità aziendale della controparte cinese nella transazione. Fra le varie altre informazioni, la seguente documentazione dovrebbe essere normalmente richiesta a un'azienda cinese per assicurarsi che il contratto possa essere effettivamente eseguito:

- statuto societario;
- licenza commerciale;
- certificato di approvazione e lettera di autorizzazione (applicabili se la controparte cinese è una "foreign-

invested enterprise", ovvero una società con capitali stranieri);

- risoluzione del consiglio o degli azionisti di approvazione del contratto di fornitura e di autorizzazione di una o più persone incaricate dell'adempimento del contratto di fornitura per conto della società (se richiesta dallo statuto societario);
- un campione del nome e della firma di ciascun firmatario autorizzato unitamente al timbro dell'azienda.

Se non diversamente stabilito dallo statuto societario, la legislazione cinese stabilisce

che il rappresentante legale di un'azienda è autorizzato ad agire e sottoscrivere documenti per conto dell'azienda.



3: Considerare le problematiche valutarie

La valuta cinese, il Renminbi (RMB), non è completamente convertibile. Le transazioni che comportano l'obbligo per le aziende cinesi di effettuare o ricevere pagamenti in una valuta straniera sono soggette ad amministrazione in materia di cambio valutario da parte della State Administration of Foreign Exchange (SAFE) cinese e delle sue filiali.

Nel 2010, la SAFE ha introdotto un nuovo regime con il quale richiede a tutti gli importatori cinesi di registrarsi al fine del pagamento delle importazioni. Da tale data, tutti gli importatori sono registrati nel cosiddetto Name List o "elenco dei nominativi delle aziende importatrici che effettuano pagamenti in valuta estera" (Name List of Importing Companies Making Foreign Exchange Payments) e sono classificati in tre categorie (A, B e C) sulla base, fra l'altro, dei risultati della valutazione effettuata dalla SAFE della sede dell'azienda e della conformità dell'importatore con le normative che disciplinano il cambio valutario.

Gli importatori che hanno violato materialmente la legislazione sul cambio valutario, probabilmente incorrendo in sanzioni da parte della SAFE, o che sono stati oggetto di indagine per aver ottenuto valuta estera mediante falsa dichiarazione, sono classificati come importatori di "categoria C". Gli importatori che non hanno sempre agito conformemente alla legislazione sul cambio valutario,

ad esempio mancando di comunicare alla SAFE i propri pagamenti per le merci importate, sono classificati come importatori di "categoria B". Infine, tutti gli altri importatori sono automaticamente classificati come aziende di "categoria A".

Per i fornitori stranieri è importante conoscere i requisiti amministrativi applicati dalla SAFE ai pagamenti in valuta estera per ciascuna delle tre categorie summenzionate.

Gli importatori di categoria C e gli importatori non registrati nel Name List sono tenuti a registrarsi presso la SAFE prima di effettuare qualsiasi pagamento fuori dal territorio cinese. Solo dietro presentazione del modulo di registrazione emesso dalla SAFE e di vari altri documenti richiesti dalla legislazione pertinente, le banche consentiranno agli importatori cinesi di effettuare pagamenti ai fornitori esteri. Gli importatori di categoria C sono inoltre soggetti a varie altre limitazioni sui pagamenti in valuta estera: non sono ad esempio autorizzati a effettuare pagamenti anticipati o a pagare il prezzo di acquisto delle merci mediante lettera di credito.

Gli importatori di categoria B sono tenuti a notificare alla SAFE ogni pagamento effettuato all'estero. Non sono inoltre autorizzati ad aprire lettere di credito a scadenza differita (ovvero, per consentire un periodo di tempo concordato tra le parti prima dell'esecuzione effettiva del pagamento) con un periodo di tempo alla

scadenza del pagamento superiore ai 90 giorni. Qualora l'ammontare di un singolo pagamento anticipato superi la somma di 500.000 \$ USA (o il relativo equivalente in altra valuta), è richiesto un documento di conferma del pagamento anticipato rilasciato dalla banca della controparte straniera.

Gli importatori di categoria A sono soggetti a una regolamentazione meno rigida. Non sono soggetti a particolari requisiti di previa registrazione o di successiva notifica.

Oltre alle normative di cui sopra, esistono vari altri requisiti. Gli importatori, inclusi quelli classificati di categoria A, sono tenuti ad esempio a notificare alla SAFE i pagamenti effettuati, qualora il valore delle merci e la somma pagata dall'importatore cinese differissero di più di 10.000 \$ USA (o del relativo equivalente in altra valuta) per un singolo contratto.

Sebbene sia responsabilità dell'importatore cinese assicurare la conformità con la legislazione sul cambio valutario, il fornitore straniero deve considerare con attenzione i rischi associati alla regolamentazione che disciplina il cambio valutario in Cina in quanto possono avere un impatto significativo sulle capacità del fornitore di incassare effettivamente il pagamento. Ogniqualvolta possibile, i fornitori stranieri dovrebbero intrattenere relazioni commerciali solo con importatori di categoria A.

4: Agire conformemente alla legislazione cinese sulla concorrenza

Indipendentemente dalla legislazione competente scelta dalle parti che sottoscrivono il contratto di vendita, qualsiasi contratto che implichi la fornitura di merci nel territorio della Cina è disciplinato dalla legislazione cinese sulla libera concorrenza, principalmente costituita da normative di tutela contro i monopoli, il dumping, la concorrenza sleale e di compensazione (antisovvenzione). Come avviene in moltissime altre

giurisdizioni, ai concorrenti è fatto divieto di sottoscrivere contratti allo scopo di fissare i prezzi, limitare i volumi di produzione e di vendita, dividere i mercati, limitare l'acquisto o lo sviluppo di nuove tecnologie o di boicottare i fornitori. Nelle relazioni verticali tra fornitori e acquirenti, alle parti è fatto divieto di effettuare accordi al fine di fissare i prezzi o i prezzi minimi di rivendita.

Nel contesto delle attività di commercio con l'estero, le aziende non devono intraprendere pratiche di concorrenza sleale, quali ad esempio pubblicità ingannevole, collusione nell'ambito di offerte, corruzione a fini di commercio o fissazione di prezzi predatori. Le autorità governative potrebbero inoltre mettere in atto specifici provvedimenti anti-dumping o di compensazione a tutela delle industrie locali.

5: Assicurare i propri pagamenti

Le aziende cinesi importano grandi volumi di merci da fornitori in ogni parte del mondo e non esistono motivi concreti di preoccupazione riguardo ai rischi di mancato pagamento per il solo fatto di aver esportato le proprie merci in Cina. Nondimeno, come principio generale valido per qualsiasi relazione commerciale di fornitura, è consigliabile verificare la rispettabilità creditizia del proprio acquirente cinese prima di sottoscrivere qualsiasi contratto di fornitura. In caso di dubbio, un fornitore dovrebbe richiedere una qualche forma di garanzia: fra gli strumenti di garanzia più comunemente usati in Cina sono inclusi i seguenti.

Garanzie: normalmente disponibili nell'ambito della legislazione cinese e comunemente utilizzate. Le caratteristiche legali di una garanzia sono analoghe a quelle esistenti in altre giurisdizioni. È in ogni caso necessario stipulare per scritto uno specifico contratto di garanzia.

Ipotecche: a fini di garanzia di pagamenti di entità considerevole può essere appropriato assoggettare a ipoteca proprietà immobiliari in favore del fornitore. Le ipotecche sulle proprietà immobiliari sono soggette a registrazione obbligatoria. Le ipotecche su altri tipi specifici di proprietà, ad esempio apparecchiature di produzione e veicoli, entrano in vigore al momento della sottoscrizione. Tali ipotecche devono comunque essere registrate presso le autorità competenti al fine di garantire che l'esercizio dell'ipoteca abbia priorità su eventuali terzi in buona fede.

Cauzioni: sono in genere più semplici da stipulare in relazione ai contratti di fornitura, in quanto richiedono un impegno minore e sono soggette a una regolamentazione meno rigida rispetto alle ipotecche. Beni mobili e diritti, quali assegni, azioni al portatore, obbligazioni e diritti di proprietà intellettuale, possono essere oggetto di cauzione a favore di un fornitore a fini di garanzia dei pagamenti. Nell'ambito della legislazione cinese, le cauzioni hanno lo svantaggio di comportare il trasferimento del possesso della proprietà mobiliare oggetto della cauzione a favore del creditore pignoratorio: cosa non normalmente praticabile nelle relazioni di fornitura.

Ai fini dell'esecuzione di un'ipoteca o di una cauzione, laddove la controparte cinese abbia mancato di adempiere ai propri obblighi contrattuali, il fornitore straniero avrà diritto di priorità in merito alla ricezione del pagamento esclusivamente mediante conversione della proprietà oggetto di ipoteca o cauzione nel valore equivalente o ricezione dei ricavi derivanti dalla vendita all'asta o diretta della proprietà in oggetto. La legislazione vieta alle parti di stipulare contratti di ipoteca o cauzione al fine di trattenere la proprietà.

È importante notare che la cauzione concessa da un'azienda cinese a un fornitore straniero costituirà una forma di "garanzia estera" ai sensi della regolamentazione che disciplina il cambio valutario e potrà essere soggetta a requisiti di registrazione e approvazione da parte

della SAFE, in base ai singoli casi specifici. Un'eccezione ai requisiti di approvazione può sussistere laddove detta cauzione rientri nella quota di garanzie estere preapprovate di un provider di garanzie locale o qualora l'ipoteca o cauzione venga costituita per debiti propri del debitore pignoratorio. Se non conforme con i suddetti requisiti, il provider di garanzie potrebbe non essere autorizzato a effettuare pagamenti in valuta estera fuori dalla Cina, qualora il fornitore tentasse di esercitare la garanzia. Prima di costituire una garanzia, il fornitore deve pertanto richiedere una prova documentata dell'effettivo espletamento della procedura di approvazione e/o registrazione presso la SAFE.



6: Proteggere la proprietà intellettuale

La legislazione cinese prevede molteplici strumenti di protezione della proprietà intellettuale, fra cui copyright, brevetti e marchi commerciali. I diritti di copyright sono tutelati per cinquanta anni dalla morte dell'autore (ad esclusione del diritto di un "autore" di applicare il proprio nome a un'opera, del diritto di aggiornare un'opera e del diritto alla protezione dell'integrità delle proprie opere, i quali vengono tutelati per un tempo illimitato). Brevetti e marchi commerciali sono protetti sulla base della priorità di registrazione. Il periodo di validità di un marchio commerciale registrato è dieci anni ed è rinnovabile. Il periodo di validità per i brevetti dipende dai differenti tipi di brevetti previsti e disciplinati dalla legislazione sui brevetti: venti anni per i brevetti relativi a invenzioni e dieci anni per i brevetti su progetti o modelli di utilità.

Oltre alla tutela esercitata attraverso il sistema di registrazione delle proprietà intellettuali, varie autorità amministrative possono intraprendere azioni amministrative contro i trasgressori di dette proprietà intellettuali. Un

titolare di diritti di proprietà intellettuali può richiedere di esercitare la propria registrazione (presentazione a fini di valutazione della documentazione relativa alla concessione di diritti su brevetti, progetti e marchi commerciali) presso le autorità doganali cinesi. Su richiesta del titolare dei diritti di proprietà intellettuale, le autorità doganali potranno quindi sospendere l'importazione o l'esportazione delle merci sospettate di violazione dei diritti registrati. Per disposizione di legge, detta richiesta dovrà essere accompagnata da una garanzia per un ammontare non inferiore al valore delle merci in oggetto, a copertura di qualsiasi eventuale responsabilità nel caso in cui, a seguito della sospensione dell'importazione o esportazione, venga stabilita la mancanza di un'effettiva violazione dei diritti di proprietà intellettuale.

Nella pratica, sebbene la Cina abbia rafforzato significativamente il proprio contesto normativo a tutela della proprietà intellettuale, le violazioni dei diritti di proprietà intellettuale non sono inconsuete in Cina. Secondo gli

analisti del mercato, circa il 20% di tutti i prodotti al consumo presenti sul mercato cinese sono contraffatti. Poiché qualsiasi esportazione di merci verso la Cina comporta il rischio di una duplicazione illegale all'interno del territorio cinese, prima di avviare qualunque esportazione, il fornitore deve registrare localmente i propri diritti di proprietà intellettuale. In questo modo godrà della tutela prevista dalla legislazione locale per i diritti di proprietà intellettuale e aumenterà significativamente le proprie opportunità di intraprendere azioni contro i trasgressori dei diritti di proprietà intellettuale.



7: Scegliere la legislazione e il tribunale appropriati

Ad esclusione di pochissime eccezioni, la parti in un contratto di fornitura transfrontaliera hanno facoltà di scegliere liberamente la legislazione cinese o estera che disciplina le reciproche relazioni. Nella pratica comune i fornitori europei scelgono di applicare la legislazione dei propri paesi di origine alle proprie esportazioni di merci verso altri paesi, inclusa la Cina. È tuttavia necessario considerare che, indipendentemente dalla legislazione straniera disciplinante scelta dalle parti, si applicheranno comunque le disposizioni obbligatorie della legislazione cinese, quali ad esempio le normative sulle imposizioni fiscali, sul cambio valutario e sulla concorrenza.

Nella scelta del foro appropriato competente per gli eventuali contenziosi tra le parti, è in genere possibile scegliere fra quattro possibili tipi di tribunali relativamente ai contratti di fornitura transfrontaliera: tribunali statali cinesi, istituzioni di arbitrato cinesi

(principalmente, China International Economic and Trade Arbitration Commission o CIETAC), tribunali stranieri e corti arbitrali straniere. La scelta del foro più appropriato deve essere effettuata caso per caso e deve tenere in considerazione i seguenti fattori.

- La scelta di procedure di contenzioso e arbitrato straniero è consentita solo per i contratti in cui sono parte elementi stranieri, condizione comunque normale per le esportazioni di fornitori stranieri verso la Cina.
- Le sentenze arbitrali straniere possono essere, e frequentemente vengono, esercitate in Cina ai sensi della Convenzione di New York, mentre le sentenze dei tribunali stranieri non sono generalmente esercitabili in Cina.
- La scelta di procedure di contenzioso e arbitrato locali può essere preferibile quando un provvedimento ad interim (ad esempio un'ingiunzione) nel territorio

cinese costituisce l'interesse principale delle parti. A sostegno delle procedure di contenzioso e arbitrato in Cina sono disponibili ordinanze di conservazione dei beni e delle prove, mentre è possibile ottenere ingiunzioni ad interim solo a sostegno di contenziosi nel territorio cinese riguardanti violazioni di copyright, marchi commerciali e brevetti.

In ogni caso, un'attenta valutazione del testo del contratto di fornitura sarà necessaria qualora le parti scegliessero di applicare una legislazione straniera unitamente a procedure di contenzioso, dinanzi ai tribunali statali cinesi. La maggior parte dei tribunali locali non ha alcuna esperienza nell'applicazione di legislazioni straniere. Inoltre, qualora un tribunale rilevasse l'impossibilità di verificare appropriatamente una legge disciplinante straniera, è autorizzato ad applicare la legislazione cinese nonostante la scelta contrattuale delle parti.

8: Le tariffe possono essere motivo di interruzione della negoziazione

Come avviene in qualunque altra giurisdizione, l'importazione di merci in Cina è soggetta a imposizione fiscale e doganale locale. Numerosi fattori influenzano i requisiti di trattamento doganale e i tempi di sdoganamento, fra cui il valore delle merci, il codice e la descrizione dei prodotti. Nella pratica, è consigliabile per entrambe le parti conservare tutta la documentazione relativa alla transazione, perché le autorità doganali possono richiedere copia di tutta la documentazione relativa all'importazione e sono spesso molto minuziose e formali nello stabilire le tariffe doganali.

Unitamente alle tariffe doganali, le merci importate saranno normalmente soggette a imposte sul valore aggiunto (IVA) e ad altre tariffe. La percentuale IVA standard è pari al 17% per la maggior parte delle merci, mentre su macchinari agricoli, libri, servizi e altri tipi specifici di merci si applica una percentuale IVA ridotta pari al 13%. Determinate merci, fra cui sigarette, gioielli e autoveicoli, sono soggette a imposizione fiscale sul consumo.

Le tariffe variano in base al tipo di merci e alla regione di origine e possono raggiungere il 270%, condizione per cui l'acquisto di merci da un fornitore

straniero può risultare estremamente dispendioso e pertanto potenziale motivo di terminazione del contratto di fornitura verso la Cina.

Per disposizione di legge, imposte e tariffe sono a carico dell'importatore: in genere la controparte cinese nel contratto di vendita. Nondimeno, è altamente consigliabile includere appropriate clausole di lordizzazione e indennizzo nel contratto di fornitura al fine di tutelare il fornitore straniero.

9: Una presenza locale può incrementare le vendite

Invece di vendere merci dall'estero direttamente ai clienti cinesi, i fornitori stranieri possono scegliere di costituire un'entità giuridica all'interno della Cina al fine di distribuire le merci ed espandersi sul mercato cinese. I tipi più comuni di strumenti d'investimento sono:

- "wholly foreign-owned enterprise" (WFOE), ovvero una società a responsabilità limitata con capitale interamente controllato da un investitore straniero;
- "equity joint venture" (EJV), ovvero una società a responsabilità limitata costituita da entrambe le parti cinese e straniera;
- "cooperative joint venture" (CJV), ovvero una joint venture con investitori sia stranieri che cinesi.

I fornitori stranieri con una discreta esperienza di attività in Cina sono più propensi a costituire una WFOE senza partner cinesi, in quanto ciò garantirà loro il totale controllo sulla tecnologia, sul know-how e sui segreti commerciali. Le WFOE sono spesso utilizzate come società ombrello per mantenere vari investimenti in Cina. In alcuni settori, la costituzione di WFOE non è consentita. Sono tuttavia casi di scarsa rilevanza quando un produttore

straniero costituisce uno strumento d'investimento locale al fine di agevolare la distribuzione delle proprie merci.

Gli investitori stranieri con minore esperienza di attività commerciali in Cina spesso preferiscono costituire uno strumento in joint venture con un partner locale. Per i fornitori stranieri il vantaggio è costituito dal fatto che il partner locale ha un migliore accesso alla clientela locale e può contribuire a espandere le vendite in Cina. In questo caso, una EJV è normalmente il tipo di strumento d'investimento preferibile. La partecipazione azionaria del fornitore straniero in una EJV deve in genere essere pari ad almeno il 25%. I profitti vengono distribuiti pro-rata sulla base del contributo di ciascuna delle parti al capitale registrato.

Da un punto di vista legale, la CJV costituisce un'alternativa più flessibile alla EJV. L'aspetto più significativo è rappresentato dalla possibilità per le parti di concordare un sistema di distribuzione dei profitti non basato sul principio pro-rata. Questo può rivelarsi importante per uno strumento di vendita che può avere un migliore accesso al mercato cinese se formalmente controllato dal partner cinese, mentre merci e investimenti

provengono principalmente dal fornitore straniero. Una CJV può essere o meno una società per azioni e può pertanto godere di un regime amministrativo molto flessibile. La costituzione di CJV è tuttavia possibile solo per investimenti in determinate aree specialistiche ed è pertanto non di uso comune.

Esistono vari altri aspetti legali e commerciali che un fornitore straniero deve considerare per la costituzione di uno strumento d'investimento, fra cui l'ambito dell'attività commerciale locale, i vantaggi offerti da uno strumento locale oltre a una fornitura a tantum e la complessità dei requisiti locali di carattere amministrativo, fiscale e relativo alla manodopera. Nonostante il carico amministrativo aggiuntivo, un numero crescente di fornitori stranieri la considera uno strumento vantaggioso per ottenere un accesso più diretto alla clientela locale, un migliore controllo dei canali di distribuzione e una maggiore flessibilità per la fornitura locale di servizi di manutenzione e assistenza post-vendita, rispetto alla gestione delle stesse attività dall'estero o tramite agenti locali.

10: Proteggere le vendite a credito

Come è ovvio per qualsiasi contratto di vendita stipulato sulla base di condizioni di credito in qualunque paese, anche qualora tutte le disposizioni di cui sopra siano state correttamente soddisfatte, esisterà sempre un certo livello di rischio di mancato pagamento e di imprevedibilità, ad esempio a causa dell'inflazione della valuta o di modifiche alla politica cinese per il commercio con l'estero.

È pertanto consigliabile per un fornitore ricercare una forma di protezione attraverso un'assicurazione crediti al fine di mitigare i rischi potenziali che la sola debita diligenza non è in grado di evitare. Inoltre, un'assicurazione crediti costituisce non solo uno strumento di tutela, ma anche una forma di assicurazione riguardo all'identità e alla rispettabilità dei potenziali clienti. In un paese vasto quanto

la Cina è fin troppo facile confondere due denominazioni aziendali che suonano in modo simile. Combinando protezione, assicurazione e indagini di mercato, le aziende straniere che intendono costituire un canale di vendita in Cina per le proprie merci e servizi, possono riuscire a offrire termini di pagamento concorrenziali.

“Evitate di partire dal presupposto che le tecniche commerciali dimostrate si efficaci nel mercato del vostro paese di origine risultino altrettanto efficaci in Cina.”

Per riassumere, fermo restando il fatto che il fornitore straniero dovrà attuare misure efficaci nella pianificazione delle proprie vendite ad acquirenti cinesi, si tratta comunque di un mercato dinamico caratterizzato da un enorme potenziale, specialmente in un momento in cui molti settori maturi tradizionali soffrono di notevoli problemi per il degrado del clima di mercato, della fiducia dei consumatori e della diminuzione della domanda. Anche il recente intervento del governo cinese al fine di aumentare le imposte sulle importazioni non ha avuto un impatto significativo sulla domanda di merci straniere, in particolare per i prodotti di fascia alta: lo scorso anno, i consumatori nel territorio cinese hanno speso 100 miliardi di yuan renminbi (ovvero 12 miliardi di €) in prodotti di lusso. Il

canale d'informazioni Chinadaily.com ha annunciato uno straordinario boom nel numero di aziende straniere che hanno esposto alla prestigiosa Canton Import and Export Fair, nel corso degli ultimi anni: 530 aziende provenienti da 49 paesi hanno partecipato all'esposizione lo scorso anno.

Malcolm Terry, dirigente senior di Atradius ed esperto nei mercati asiatici, ha riassunto la sua ricetta per un commercio di successo con la Cina in una recente pubblicazione di Atradius, “Leading Edge – what businesses can learn from emerging market success” (ciò che le aziende possono imparare dal successo dei mercati emergenti):

“Evitate di partire dal presupposto che le tecniche commerciali dimostrate si efficaci nel mercato del vostro paese di origine risultino altrettanto efficaci in

Cina. Potreste essere abituati a riunioni informali caratterizzate da un linguaggio rapido e diretto, forse perfino energico, nelle quali le proposte commerciali vengono sottoposte all'attenzione dei partecipanti e vengono gettate le basi per un accordo. In Cina tuttavia la storia è del tutto differente. La creazione di una relazione commerciale viene prima di tutto. Quindi non aspettatevi di vedere sottoscrivere un contratto al primo incontro, o anche al secondo o al terzo. In Cina esiste una parola, “Guanxi”, che descrive la connessione, il rispetto e la fiducia personale che devono essere creati prima di poter intraprendere una relazione commerciale. L'esistenza o la carenza di Guanxi influenzerà la facilità con cui un'eventuale negoziazione può avere successo”.

Atradius desidera ringraziare l'agenzia esperta in legislazione internazionale Clifford Chance per il considerevole contributo a questa pubblicazione. Ci è stato richiesto di sottolineare che i dieci principi presentati in questa panoramica sono da intendersi come linee guida generali sul contesto normativo applicabile alle relazioni di fornitura a clienti cinesi e non devono essere interpretate come una consulenza di carattere legale e neppure come un sostituto di un'accurata analisi delle specifiche disposizioni di fornitura.

Le pubblicazioni “Economic Outlook” e “Leading Edge – what businesses can learn from emerging market success” di Atradius, possono essere scaricate dal sito web www.atradius.com

Seguite Atradius sui social media:



Copyright Atradius NV 2012

Clausola di esonero di responsabilità di Atradius

Il presente rapporto è fornito a scopo informativo e non è mirato a consigliare particolari transazioni, investimenti o strategie in qualsivoglia modo ai lettori. I lettori sono tenuti a prendere le proprie decisioni indipendenti, per fini commerciali o altro, in merito alle informazioni fornite. Sebbene sia stato fatto il possibile per garantire che le informazioni contenute nel presente rapporto provenissero da fonti affidabili, Atradius declina ogni responsabilità per eventuali errori o omissioni, o per i risultati ottenuti con l'uso di dette informazioni. Tutte le informazioni del presente rapporto sono fornite allo stato attuale, senza alcuna garanzia di completezza, accuratezza, tempestività; non sono inoltre fornite garanzie espresse o implicite in merito ai risultati ottenuti dall'uso di dette informazioni né di altro tipo di informazione. In nessun caso, Atradius, le relative aziende in partnership o società, i loro partner, agenti o dipendenti potranno essere considerati responsabili nei confronti del lettore o di qualsivoglia altro utente per qualsiasi decisione presa o azione correlata alle informazioni fornite con il presente rapporto o per eventuali danni conseguenti, speciali o simili anche se informati della possibilità di detti danni.

Atradius Credit Insurance N.V
Via Crescenzo 12
00193 Rome
Telefono: +39 06 688 121
Fax: +39 06 687 4418

MAC 5 Building - Maciachini Center
Via Bracco 6
20159 Milan
Telefono: +39 02 632 411
Fax: +39 02 632 41601

Email: info.it@atradius.com
www.atradius.it