



# Succesvol handelen met China

10 basisprincipes

## 10 basisprincipes om van uw verkopen aan Chinese klanten een succes te maken

“Het openen van een winkel is eenvoudig; deze openhouden is een kunst.”

Chinees spreekwoord

Sinds de opening voor buitenlandse handel en investeringen in 1979 is China een van de snelst groeiende economieën ter wereld geworden en is het land in opkomst als een belangrijke economische en commerciële macht. Zoals in de recente publicatie 'Economic Outlook' (april 2012) van Atradius wordt opgemerkt, heeft China de afgelopen jaren benijdenswaardige groeicijfers: 10,4% in 2010 en 9,2% in 2011. Hoewel

deze naar verwachting in 2012 en 2013 zullen teruglopen tot 8,5%, grotendeels het gevolg van een zwakkere vraag vanuit de eurozone naar Chinese export, zijn er voor buitenlandse bedrijven veel exportmogelijkheden naar China, waar de stijgende lonen en een groeiende arbeidsmarkt de particuliere consumptie blijven stimuleren.

Toen China na een lange afwezigheid in 2001 weer lid werd van de Wereldhandelsorganisatie, zorgde het ervoor dat zijn interne handelsregelgeving voldeed aan die van de WTO. China zette bovendien belangrijke stappen in het bevorderen van de buitenlandse handel door de verlaging van tarieven, quota's en andere handelsbelemmeringen.

Over het algemeen vereisen leveringen aan China niet meer voorbereidende werkzaamheden dan aan een ander land. Buitenlandse leveranciers moeten bij het plannen van hun verkoop echter bepaalde belangrijke eigenaardigheden

van de Chinese wetgeving begrijpen en er rekening mee houden, evenals met de praktische aspecten van de levering aan klanten in China. In dit overzicht bieden we tien eenvoudige regels die kunnen helpen om uw handelsrelaties met China duurzaam en succesvol te maken.



### 1. Pas op voor invoerbepalingen

Niet alle goederen mogen vrij worden geïmporteerd naar China. China classificeert goederen in drie categorieën: verboden, beperkt en toegestaan. Een aantal goederen, zoals afval en giftige stoffen, mogen in het algemeen belang of voor de bescherming van het milieu niet worden ingevoerd. De invoer van sommige goederen is strikt beperkt, met name goederen waarvoor quota of vergunningen vereist zijn, bijvoorbeeld elektrische apparatuur of metaalsmelende machines. Het ministerie van Handel (MOFCOM), de overheidsdienst die verantwoordelijk is voor de buitenlandse handel in China, publiceert en herzielt regelmatig de lijsten van beperkte of verboden goederen. In de

praktijk kan vooral de tweede categorie - beperkte goederen - van belang zijn voor Europese leveranciers.

We benadrukken dat de meeste goederen in de toegestane categorie vallen. Buitenlandse leveranciers en hun Chinese klanten kunnen naar eigen inzicht bepalen hoeveel en wanneer ze deze goederen willen leveren en kopen. Voor sommige toegestane goederen - gaande van vee tot bepaalde elektrische producten - houdt MOFCOM toezicht op een vergunningstelsel om de invoer in China te controleren. Hoewel alle bedrijven het recht hebben om de meeste producten te importeren, moet worden opgemerkt dat

een beperkt aantal goederen, zoals ruwe olie en kunstmest, alleen kunnen worden ingevoerd via staatsbedrijven.

Het is daarom raadzaam voor elke buitenlandse leverancier die goederen wil leveren aan Chinese klanten om na te gaan in welke categorie zijn producten vallen, of deze onderhevig zijn aan vergunningen of quotaveristen en om te controleren of de Chinese koper bevoegd is om deze goederen te importeren. Anders loopt de leverancier het risico dat zijn producten niet zullen worden toegelaten in het land of worden betwist door de Chinese douaneautoriteiten.

## 2. Controleer de bevoegdheid van uw tegenpartij

Zoals bij elke leveringsrelatie is het belangrijk om de zakelijke bevoegdheid van de Chinese partij bij de transactie te controleren. Onder andere de volgende documentatie moet normaliter bij een Chinees bedrijf worden aangevraagd om te controleren of de overeenkomst kan worden uitgevoerd:

- statuten;
- bedrijfsvergunning;
- certificaat van goedkeuring en goedkeuringsbrief (van toepassing indien de Chinese partij een in het buitenland geïnvesteerde onderneming is);
- bestuursbesluit of besluit van de aandeelhouders houdende goedkeuring van de leveringsovereenkomst en goedkeuring van een specifieke persoon of personen om de leveringsovereenkomst namens deze uit te voeren (indien vereist door de statuten);
- een voorbeeld van de naam en handtekening van de bevoegde ondertekenaars en de stempel van het bedrijf.

Tenzij anders bepaald door de statuten van de vennootschap, bepaalt de Chinese wet dat de wettelijke vertegenwoordiger van een bedrijf acties neemt en documenten tekent in opdracht van het bedrijf.



## 3. Alles draait om het geld

China's munteenheid, de renminbi (RMB), is niet volledig inwisselbaar. Transacties die voor Chinese bedrijven een verplichting creëren om betalingen te doen of te ontvangen in een vreemde munt, zijn onderhevig aan wisselkoersadministratie door de Chinese State Administration of Foreign Exchange (SAFE) en zijn filialen.

In 2010 introduceerde SAFE een nieuwe regeling, waarbij alle Chinese importeurs zich bij SAFE moeten registreren om te betalen voor invoer. Sindsdien worden alle importeurs geregistreerd in de zogenaamde 'Naamlijst van importerende bedrijven die buitenlandse valutabetalingen uitvoeren' (Naamlijst) en worden deze in drie klassen (A, B en C) ingedeeld op basis van onder meer de resultaten van SAFE-onderzoeken ter plaatse en de naleving door de importeurs van regelgeving omtrent wisselkoersadministratie.

Importeurs die de wisselkoerswetgeving wezenlijk hebben geschonden - misschien boetes van SAFE ontvingen of die zijn onderzocht voor het verkrijgen van vreemde valuta door valse voorstelling - worden geïnclassificeerd als 'klasse C' importeurs. Importeurs die niet altijd volledig de wisselkoerswetten zijn nagekomen - bijvoorbeeld door hun betalingen voor geïmporteerde goederen

niet aan SAFE te melden - zijn ingedeeld als 'klasse B' importeurs. Tot slot worden alle andere importeurs automatisch geïnclassificeerd als 'klasse A' bedrijven.

Voor buitenlandse leveranciers gelden de administratieve eisen die SAFE stelt aan wisselkoersbetalingen voor elk van deze drie categorieën:

Klasse C importeurs en degenen die niet zijn ingeschreven in de Naamlijst moeten zich bij SAFE registreren alvorens buiten China een betaling uit te voeren. Alleen op vertoon van het registratieformulier, uitgegeven door SAFE, en van diverse andere door de wet vereiste documenten zullen de banken de Chinese importeurs toestaan om betalingen aan buitenlandse leveranciers te doen. Daarnaast zijn er diverse beperkingen voor wisselkoersbetalingen door klasse C importeurs: ze hebben bijvoorbeeld geen recht om vooruitbetalingen te doen of om het aankoopbedrag te betalen door middel van een letter of credit.

Klasse B importeurs zijn verplicht om na elke betaling aan het buitenland verslag uit te brengen aan SAFE. Bovendien kunnen ze geen gebruikelijke letters of credit openen (dat wil zeggen een bepaalde betalingsperiode toestaan) met een betalingstermijn van meer dan 90

dagen. Indien het bedrag van een enkel voorschot meer dan US \$500.000 (of het equivalent daarvan) bedraagt, moet een voorschotbevestiging van de betaling worden verstrekt door de bank van de buitenlandse partij.

De regels voor klasse A importeurs zijn wat meer ontspannen. Zij zijn niet onderhevig aan enige voorafgaande registratie of latere rapportage-eisen.

Er zijn verschillende eisen naast bovengenoemde basisregels. Zo moet elke importeur - inclusief uit klasse A - betalingen aan SAFE melden wanneer de waarde van de goederen en het bedrag betaald door de Chinese importeur meer dan US \$10.000 (of het equivalent daarvan) verschilt voor een enkel contract.

Hoewel de Chinese importeur de verantwoordelijkheid draagt om te voldoen aan wisselkoerswetten, moeten buitenlandse leveranciers rekening houden met de risico's van de Chinese wisselkoerscontrolevoorschriften, aangezien deze een grote invloed kunnen hebben op de ontvangst van de betaling door de leverancier. Wanneer mogelijk, is het verstandig als leveranciers alleen zaken doen met importeurs uit klasse A.

## 4. Voldoe aan de Chinese mededingingswetgeving

Ongeacht het toepasselijke recht dat de partijen bij de verkoopovereenkomst kiezen, is elke overeenkomst met betrekking tot leveringen aan China onderhevig aan China's mededingingswetgeving. Die heeft hoofdzakelijk betrekking op regelgeving tegen monopolies, oneerlijke concurrentie, dumping en compensaties (subsidie). Zoals in de meeste andere rechtsgebieden

is het concurrenten verboden om prijsafspraken aan te gaan, productie en verkoop te beperken, markten te verdelen, de aankoop of ontwikkeling van nieuwe technologie te beperken of leveranciers te boycotten. In verticale relaties tussen leveranciers en kopers is het partijen verboden afspraken te maken over vaste of minimale wederverkooprijzen.

In buitenlandse handelsactiviteiten mogen bedrijven zich niet inlaten met oneerlijke concurrentie, zoals misleidende reclame, onderlinge afspraken maken voor offertes, commerciële omkoping of toepassing van dumpingprijzen. Bovendien kunnen de overheden antidumpingmaatregelen of compenserende maatregelen nemen om de binnenlandse industrie te beschermen.

## 5. Zorg dat u wordt betaald

Chinese bedrijven importeren grote hoeveelheden goederen van leveranciers over de hele wereld. Er is geen reden om u zorgen te maken over eventuele niet-betaling simpelweg omdat de goederen worden geleverd aan China. Net als in elke leveringsrelatie is het raadzaam om de kredietwaardigheid van uw Chinese koper te controleren voordat u een leveringsovereenkomst aangaat. In geval van twijfel zou de leverancier ernaar moeten streven enige vorm van zekerheid te verkrijgen; de meest gebruikte zekerheidsinstrumenten in China zijn onder meer de volgende:

- Garanties zijn beschikbaar onder de Chinese wet en worden algemeen gebruikt. De juridische kenmerken van garanties zijn vergelijkbaar met die in andere rechtsgebieden. In ieder geval moet een garantie-overeenkomst schriftelijk worden afgesloten.
- Hypotheken kunnen geschikt zijn om grote betalingsaanvragen te beveiligen door het verhypothekeren van onroerende goederen in het voordeel van de leverancier. Het is verplicht hypotheken op onroerend goed te registreren. Hypotheken over bepaalde andere vormen van eigendom, zoals productie-apparatuur en voertuigen, zijn van kracht vanaf de ondertekening. Niettemin moeten deze hypotheken geregistreerd worden bij de bevoegde registratieautoriteit om ervoor te zorgen dat de vordering van de hypotheekhouder voorrang krijgen op alle te goeder trouw handelende derden.

- Panden zijn bij leveringsovereenkomsten meestal gemakkelijker overeen te komen omdat ze minder 'due diligence' vereisen en minder onderhevig zijn aan regelgeving dan hypotheeken. Roerend goed en rechten, zoals cheques, overdraagbare aandelen, obligaties en gedeelten van de intellectuele eigendomsrechten kunnen worden verpand aan een leverancier om de betalingsaanspraken veilig te stellen. Het nadeel van panden onder Chinees recht is dat het bezit van de verpande roerende goederen in het algemeen moet worden overgedragen aan de pandhouder, wat normaal gezien niet werkbaar is in leveringsrelaties.

Wanneer de Chinese partij voor de tenuitvoerlegging van een hypotheek of een pand niet aan zijn verplichting voldoet, heeft de buitenlandse leverancier het recht op voorrang bij het ontvangen van betaling, maar enkel door het omzetten van het onroerend goed in waarde of door het ontvangen van de opbrengst van de veiling of verkoop van het verzekerde goed. De wet verbiedt de partijen om overeen te komen dat een hypotheekhouder of een pandhouder het pand mag houden.

De toekenning van een zekerheid aan een buitenlandse leverancier door een binnenlandse partner vormt een 'buitenlandse veiligheid' conform de deviezencontrolewetgeving. Soms kan deze onderhevig zijn aan registratie bij en goedkeuring door SAFE. Een uitzondering op de goedkeuringsvereiste

geldt wanneer de zekerheid valt binnen het vooraf goedgekeurde buitenlandse zekerheidsquotum van de binnenlandse zekerheidsaanbieder of wanneer een hypotheek of pandrecht is gecreëerd voor de eigen schuld van de hypotheekgever of pandgever. Als deze eisen niet worden nageleefd, kan het de zekerheidssteller niet worden toegestaan om een wisseltransactiebetaling uit te voeren buiten China wanneer de leverancier probeert de zekerheid uit te voeren. Bij het creëren van een zekerheid moet de leverancier dan ook een bewijs vragen dat de desbetreffende SAFE-goedkeuring en/of registratieprocedure is voltooid.



## 6. Bescherm uw intellectuele eigendom

De Chinese wetgeving voorziet in een veelzijdige bescherming van intellectueel eigendom, waaronder auteursrechten, patenten en handelsmerken. Auteursrechten worden beschermd gedurende vijftig jaar na de dood van de auteur (met uitzondering van het recht van een 'auteur' zijn/haar naam op het werk aan te brengen, het recht om een werk te herzien en de bescherming van de integriteit van werken, die onbeperkte beschermingstijd genieten). Octrooien en handelsmerken worden beschermd op een basis van eerste indiening. De geldigheidsduur van een geregistreerd merk is tien jaar en deze kan vernieuwd worden. De duur van de patenten is afhankelijk van de verschillende soorten van octrooien vereist door het octrooirecht - twintig jaar voor octrooien voor uitvindingen en tien jaar voor gebruiksmodellen of ontwerpen.

Naast de bescherming door middel van de intellectuele eigendom registratiesystemen kunnen verschillende overheden administratieve maatregelen nemen tegen schenders van intellectuele eigendom.

Zo kan een rechthebbende bij de Chinese douaneautoriteiten aanvragen om de aantekening in te vullen (de indiening voor de evaluatie van documentatie met betrekking tot de overdracht of licentie van octrooi-, ontwerp- en merkrechten). De invoer of uitvoer van goederen waarvan wordt vermoed dat zij inbreuk maken op een ingeschreven recht, kan dan door de douaneautoriteiten worden geschorst op verzoek van de rechthebbende. Normaal gezien moet een dergelijk verzoek vergezeld gaan van een garantie voor een bedrag van niet minder dan de waarde van de goederen in kwestie om eventuele aansprakelijkheid te dekken indien de invoer of uitvoer wordt opgeschort en later wordt vastgesteld dat er geen feitelijke schending van intellectuele eigendomsrechten heeft plaatsgevonden.

Hoewel China het wettelijke kader en de naleving van de bescherming van intellectuele eigendom aanzienlijk versterkt heeft, zijn schendingen van intellectuele eigendomsrechten in de praktijk niet ongewoon in China. Volgens

marktanalisten wordt ongeveer 20% van alle consumentenproducten op de Chinese markt vervalst. Omdat elke levering van goederen aan China het risico bevat in China illegaal gekopieerd te worden, moeten leveranciers hun intellectuele eigendomsrechten ter plaatse registreren voordat zij beginnen met de export. Hun intellectuele eigendom zal dan conform de plaatselijke regelgeving beschermd worden en de kans op eventuele handhavingsacties tegen overtreders van intellectuele eigendomsrechten aanzienlijk verbeteren.



## 7. Kies uw recht en bevoegde rechter

Op enkele uitzonderingen na kunnen de partijen bij een grensoverschrijdende leveringsovereenkomst vrij kiezen tussen Chinees of een buitenlands recht om hun relaties regelen. In de praktijk gebruiken Europese leveranciers meestal de wetten van hun land van herkomst voor hun leveringen aan een derde land, met inbegrip van China. Vergeet echter niet dat de dwingende bepalingen van de Chinese wet, zoals de belasting-, valuta- en mededingingsregelingen, van toepassing zijn, ondanks de keuze van partijen voor een buitenlands toepasselijk recht.

Bij het kiezen van het juiste forum om mogelijke geschillen tussen partijen op te lossen, zijn er over het algemeen voor grensoverschrijdende leveringsovereenkomsten vier typen beschikbaar: Chinese nationale rechterlijke instanties, Chinese arbitrage-instellingen (vooral de China International Economic and Trade Arbitration Commissie - CIETAC),

buitenlandse rechters en buitenlandse arbitrale colleges. De keuze van het meest geschikte forum moet per geval gemaakt worden en er moet rekening worden gehouden met de volgende factoren:

- Buitenlandse geschillen en arbitrage zijn alleen beschikbaar voor overeenkomsten met buitenlandse elementen, wat echter normaal gesproken het geval is bij de verkoop door buitenlandse leveranciers aan China.
- Buitenlandse arbitrale uitspraken kunnen worden – en worden vaak – gehandhaafd in China conform het Verdrag van New York, terwijl buitenlandse rechterlijke uitspraken meestal niet afdwingbaar zijn in China.
- Lokale procesvoering en arbitrage kunnen wenselijk zijn wanneer de partijen bezorgd zijn om voorlopige maatregelen (zoals een bevel) in China. Bevelen over behoud van

activa en bewijzen zijn beschikbaar ter ondersteuning van procesvoering en arbitrage in de Volksrepubliek China, en een voorlopige voorziening kan alleen worden verkregen ter ondersteuning van procesvoering in de Volksrepubliek China met betrekking tot auteursrecht, merkenrecht en octrooi-inbreuken.

In ieder geval is een zorgvuldige uitwerking van de leveringsovereenkomst noodzakelijk indien de partijen ervoor kiezen buitenlands recht te gebruiken in combinatie met procesvoering voor de Chinese staatsrechtbanken. De meeste lokale rechtbanken hebben geen ervaring met de toepassing van buitenlands recht. Indien de rechter vaststelt dat het toepasselijke buitenlandse recht niet goed kan worden gecontroleerd, mag deze de Chinese wet toepassen, ondanks de contractuele keuze van de partijen.

## 8. Tarieven kunnen een deal breker zijn

Net als in enig ander rechtsgebied is de invoer van goederen naar China onderhevig aan de plaatselijke douane- en belastingregelingen. Verschillende factoren zijn van invloed op de inklaringsvereisten en de vereiste tijd voor de klaring, inclusief de taxatie van de goederen, de productcode en hun beschrijving. In de praktijk is het raadzaam voor beide partijen om alle documentatie met betrekking tot de transactie te bewaren, omdat douaneautoriteiten alle relevante importdocumentatie kunnen verlangen en vaak zeer grondig en formalistisch zijn wat betreft het klaren van de import.

Naast invoerbelasting zullen normaliter btw en heffingen op de ingevoerde goederen worden geheven. Het normale btw-tarief voor de meeste goederen bedraagt 17%, terwijl een concessioneel tarief van 13% van toepassing is op landbouwmachines, boeken, utilities en bepaalde andere soorten goederen. Verbruiksbelasting is van toepassing op bepaalde goederen, waaronder sigaretten, sieraden en auto's.

Heffingstarieven variëren afhankelijk van de goederen en het land van herkomst. Heffingstarieven kunnen oplopen tot 270%, wat de aankoop van goederen van

een buitenlandse leverancier zeer duur kan maken en daarom voor leveringen aan China een deal kan breken.

In de regel worden de belastingen en heffingen geheven op de importeur, meestal de Chinese partij bij de verkoopovereenkomst. Om de buitenlandse leverancier te beschermen, is het echter zeer aan te raden in de leveringsovereenkomsten een passende fiscale brutoering en vrijwaringsbepalingen op te nemen.

## 9. Lokale aanwezigheid kan uw omzet verhogen

In plaats van goederen rechtstreeks uit het buitenland aan Chinese klanten te verkopen, kunnen buitenlandse leveranciers ervoor kiezen om een entiteit op te richten in China en van daaruit de goederen te distribueren en de Chinese markt te veroveren. De meest voorkomende vormen van beleggingsinstellingen zijn:

- een onderneming die geheel in buitenlands eigendom is (WFOE): een naamloze vennootschap met 100% buitenlands eigendom;
- een equity joint venture (EJV): een naamloze vennootschap die is opgericht door zowel de buitenlandse als de Chinese partijen; en
- een coöperatieve joint venture (CJV): een joint venture met zowel buitenlandse als Chinese investeerders.

Buitenlandse leveranciers met aanzienlijke ervaring in China zullen eerder een WFOE oprichten zonder een Chinese partner, omdat zij zo de exclusieve zeggenschap behouden over technologie, knowhow en commerciële geheimen. WFOE's worden ook vaak gebruikt als overkoepelende bedrijven om diverse investeringen in China te houden. In sommige bedrijfstakken is de oprichting van WFOE's

niet toegestaan, maar deze zijn zelden van belang bij buitenlandse fabrikanten die lokale beleggingsinstellingen opzetten om de distributie van hun goederen te vergemakkelijken.

Buitenlandse investeerders met minder ervaring in zakendoen met China zullen vaak de voorkeur geven aan een gezamenlijke constructie met een lokale partner. Voor buitenlandse leveranciers betekent dit doorgaans dat de lokale partner een betere toegang heeft tot lokale klanten en kan helpen bij het uitbreiden van de verkoop binnen China. In dat geval heeft een EJV de voorkeur. Het belang van de buitenlandse leverancier in een EJV moet in het algemeen ten minste 25% zijn. Winsten worden evenredig verdeeld over de bijdrage van iedere partij aan het geplaatste kapitaal.

Vanuit juridisch perspectief vormt een CJV een flexibel alternatief voor een EJV. Het belangrijkste element is dat de partijen kunnen instemmen met een winstdelingsregeling die niet is gebaseerd op het evenredigheidsprincipe. Dat kan een belangrijk aspect zijn voor een verkoopinstrument met een betere toegang tot de markt doordat het formeel wordt beheerd door de Chinese partner,

terwijl de goederen en investeringen voornamelijk geleverd worden door de buitenlandse leverancier. Een CJV kan een naamloze vennootschap zijn en kan dus profiteren van een zeer flexibele beheersregeling. Het gebruik van CJV's is echter alleen toegelaten voor investeringen in specifieke gebieden en is daarom niet algemeen verspreid.

Er zijn een aantal andere commerciële en juridische aspecten die een buitenlandse leverancier moet overwegen bij het opzetten van een investeringsconstructie, inclusief de omvang van lokale bedrijven, de voordelen van de oprichting van een plaatselijke constructie boven een eenmalige levering en de complexiteit van de lokale vereisten op het gebied van arbeid, fiscale regelingen en administratie. Ondanks de extra administratieve lasten vindt een toenemend aantal buitenlandse leveranciers het echter nuttig om een directere toegang tot lokale klanten te krijgen, een betere controle over de distributiekanaalen te hebben en meer flexibiliteit te bieden voor onderhoud en plaatselijke klantenservice, in plaats van deze taken vanuit het buitenland of via lokale agenten uit te voeren.

## 10. Bescherm uw verkopen op krediet

Zelfs als alle bovenstaande regels strikt worden nageleefd, is er net als bij ieder verkoopcontract op kredietvoorwaarden en voor elk land altijd een zeker risico van niet-betaling en onvoorspelbaarheid, bijvoorbeeld als gevolg van valuta-inflatie of veranderingen in het buitenlandse handelsbeleid van China.

Het is daarom aan te raden dat de leverancier bescherming zoekt in de vorm van kredietverzekering om die mogelijke risico's, die niet door 'due diligence' kunnen worden voorkomen, te beperken. Bovendien biedt kredietverzekering niet alleen bescherming, maar ook zekerheid over de identiteit en kredietwaardigheid van uw potentiële klanten. In een uitgestrekt land als China is het maar

al te gemakkelijk twee gelijkaardige bedrijfsnamen te verwarren. Met die combinatie van bescherming, geruststelling en marktkennis kunnen buitenlandse bedrijven die een markt zoeken voor hun goederen en diensten in China het zich veroorloven om concurrerende betalingsvoorwaarden te bieden.

# “Ga er niet vanuit dat de bedrijfstechneken die succesvol blijken in uw thuishmarkt ook zullen werken in China.”

Kortom: als buitenlandse leveranciers verstandige maatregelen nemen bij het plannen van hun verkoop aan Chinese klanten, is dit een dynamische markt die enorme mogelijkheden biedt, zeker in een tijd waarin veel oude en traditionele markten te kampen hebben met een ongunstig ondernemingsklimaat, dalend consumentenvertrouwen en afnemende vraag. Zelfs de recente stap van de Chinese overheid om de importbelasting te verhogen, lijkt niet veel invloed te hebben op de vraag naar buitenlandse goederen, vooral voor hoogwaardige goederen: vorig jaar besteedden consumenten op het Chinese vasteland 100 miljard yuan renminbi (€ 12 miljard) aan luxeproducten. Het is veelzeggend dat nieuwszender

Chinadaily.com in de afgelopen jaren een toename heeft gemeld van buitenlandse bedrijven die exposeren op de prestigieuze Canton Import en Export Fair: vorig jaar presenteerden 530 bedrijven uit 49 landen zich hier.

In een recente Atradius publicatie 'Leading Edge - wat bedrijven kunnen leren van het succes van opkomende markten', vatte senior Manager en Azië-expert Malcolm Terry van Atradius het recept samen voor succesvolle handel met China:

“Ga er niet vanuit dat de bedrijfstechneken die succesvol blijken in uw thuishmarkt ook zullen werken in China. U bent misschien gewend aan snelle, rechtstreekse - misschien zelfs

opdringerige - gesprekken en aan informele bijeenkomsten waarop een zakelijk voorstel op tafel wordt gelegd en tot een deal leidt. In China gaat het er heel anders aan toe. Het opbouwen van een relatie komt op de eerste plaats. Verwacht dus niet dat er bij een eerste, of zelfs een tweede of derde bijeenkomst een contract wordt afgesloten. De Chinezen beschrijven met het 'guanxi' de persoonlijke band, het respect en het vertrouwen die moeten worden ontwikkeld voordat een zakelijke relatie verder kan gaan. Het bestaan van - of het gebrek aan - guanxi beïnvloedt het gemak waarmee een overeenkomst kan worden gesloten.”

Atradius bedankt het internationale advocatenkantoor Clifford Chance voor hun belangrijke bijdrage aan deze publicatie. Ze hebben ons gevraagd om erop te wijzen dat de tien principes in dit overzicht zijn bedoeld als algemene richtsnoeren inzake het juridisch kader bij leveringsrelaties met Chinese klanten. Deze zijn niet bedoeld als juridisch advies, noch kunnen zij ter vervanging dienen van een grondige analyse van de specifieke leveringsafspraken.

**De publicaties 'Economic Outlook' en 'Leading Edge - wat bedrijven kunnen leren van het succes van opkomende markten' van Atradius kunnen worden gedownload via respectievelijk [www.atradius.nl](http://www.atradius.nl) en [www.atradius.com](http://www.atradius.com).**

## Volg Atradius op social media:



Copyright Atradius N.V. 2012

Disclaimer. Dit rapport wordt louter ter informatie verstrekt en is niet bedoeld als enige aanbeveling aan de lezer(s) met betrekking tot een specifieke transactie, investering of strategie. Lezers zijn zelf verantwoordelijk voor het nemen van commerciële en andere beslissingen omtrent de verstrekte informatie. Hoewel Atradius al het noodzakelijke heeft gedaan om te verzekeren dat de informatie in dit rapport verkregen is van betrouwbare bronnen, kan Atradius niet verantwoordelijk gesteld worden voor fouten of omissies, of voor de resultaten verkregen door gebruik van deze informatie. Alle informatie in dit rapport wordt gegeven 'zoals ze is', zonder garantie op volledigheid, accuraatheid, tijdsgebondenheid, of op de resultaten verkregen door gebruik van het rapport, en zonder enige garantie van enige soort, uitdrukkelijk of geïmpliceerd. In geen geval zal Atradius, haar gerelateerde partners of corporaties, of de partners, agenten of werknemers hiervan verantwoordelijk gesteld kunnen worden voor enige genomen beslissing of actie die zij zouden nemen op basis van de in dit rapport verstrekte informatie om het even welke schade het betreft, zelfs wanneer vooraf geïnformeerd over de mogelijke negatieve gevolgen.