



Udany handel z Chinami

Dziesięć ważnych zasad



Zrzeczenie się odpowiedzialności przez Atradius

Niniejsze sprawozdanie odgrywa jedynie rolę informacyjną i nie pełni funkcji zaleceń dla poszczególnych transakcji, inwestycji lub strategii w żaden sposób i dla jakiegokolwiek czytelnika. Czytelnicy muszą podejmować swoje własne, niezależne decyzje, komercyjne czy też nie, w związku z niniejszymi informacjami. Dokładamy wszelkich starań, by zapewnić, że zawarte tu informacje pochodzą z wiarygodnych źródeł, Atradius nie odpowiada jednak za żadne błędy lub zaniedbania, a także za skutki wykorzystania niniejszych informacji. Wszystkie informacje w raporcie są dostarczane „tak jak są” bez jakichkolwiek gwarancji kompletności, dokładności, aktualności oraz skutków wynikających z ich użycia, a także bez jakichkolwiek rękojmi, wyraźnych lub domniemanych. Firma Atradius, powiązane z nią spółki i korporacje, a także ich partnerzy, przedstawiciele i pracownicy w żadnym wypadku nie są odpowiedzialni przed Państwem ani przed kimkolwiek innym za jakiegokolwiek decyzje lub działania podjęte na podstawie informacji znajdujących się w niniejszej publikacji, a także za wszelkie straty następcze, specjalne lub inne, nawet jeśli zostali Państwo pouczeni o możliwości poniesienia takich strat.

Copyright Atradius N.V. 2016



“

Każdy kryzys stanowi okazję

Chińskie przysłowie

Chiny rzeczywiście przechodzą obecnie swego rodzaju kryzys gospodarczy, choć wiele krajów z radością przywitałoby taki kryzys. Raporty ekonomiczne wskazują, że chińska gospodarka wzrosła „jedynie” o 6,7% w pierwszym kwartale 2016 r. – to najniższy kwartalny wzrost zanotowany od siedmiu lat. Najnowszy Country Report Atradius na temat Chin (ze stycznia 2016 roku) wskazuje, że w 2016 roku oczekiwany jest wzrost PKB na poziomie 6,6%. Dla porównania wystarczy spojrzeć na prognozy dla Stanów Zjednoczonych i wiodących gospodarek zachodnioeuropejskich, gdzie spodziewany wzrost PKB nie przekracza 2,8% – w wielu przypadkach jest nawet niższy.

Jeśli Chiny mają problem, to dlatego, że są ofiarą własnego sukcesu w przeszłości, jako „światowej fabryki”. Obecnie rząd chiński stara się ponownie zrównoważyć gospodarkę, odchodząc od wzrostu napędzanego inwestycjami i chyląc się ku konsumpcji. Przygotowany przez Atradius raport prezentuje 10 ważnych zasad dla przedsiębiorstw prowadzących, bądź zamierzających prowadzić wymianę handlową z Chinami.

Chiny pod żadnym względem nie są łatwym krajem do prowadzenia interesów. Według najnowszego wskaźnika „Łatwość prowadzenia interesów” opracowanego przez Bank Światowy, Chiny plasują się na 84. miejscu spośród 181 ocenionych krajów. Chiny wykonały jednak duży krok w stronę otwarcia się na handel międzynarodowy od momentu dołączenia do Światowej Organizacji Handlu w 2001 roku – obniżono taryfy celne, i bariery handlowe. Waluta Chin, Renminbi, nieustannie dąży do pełnej internacjonalizacji.

Niemniej, zagraniczni dostawcy muszą zdawać sobie sprawę ze szczególnych przepisów chińskiego prawa, a także szczególnych warunków sprzedaży towarów klientom w Chinach, podczas planowania strategii eksportu. Mamy nadzieję, że dziesięć zasad określonych poniżej pomoże w tym przedsięwzięciu



01

Bądź na bieżąco z chińskimi przepisami dotyczącymi importu

Podobnie jak w wielu krajach, również w Chinach przepisy dotyczące importu są złożone i często ulegają zmianom. Towary są tam podzielone na trzy kategorie: zabronione, ograniczone i dozwolone. Niektórych towarów, takich jak odpady i materiały toksyczne, nie wolno importować ze względu na dobro publiczne i ochronę środowiska. Są też takie, które podlegają ścisłym ograniczeniom i wymagają wprowadzenia kwot lub licencji. Na przykład w 2015 roku Chiny zmniejszyły możliwość importu zagranicznej bawełny w celu zwiększenia popytu na produkt krajowy. Ministerstwo Handlu (MOFCOM), resort odpowiedzialny za handel zagraniczny w Chinach, okresowo publikuje i analizuje listy towarów ograniczonych i zabronionych.

W praktyce najważniejsza dla dostawców zagranicznych jest zwykle druga kategoria – towary ograniczone. Większość towarów znajduje się w kategorii produktów dozwolonych; dostawcy zagraniczni i ich klienci w Chinach mogą wedle własnego uznania decydować, kiedy i ile dostarczyć lub kupić. W przypadku niektórych towarów dozwolonych – w tym tak różnorodnych jak bydło i niektóre urządzenia elektroniczne – MOFCOM prowadzi system licencji w celu monitorowania importu do Chin. Choć wszystkie przedsiębiorstwa mają prawo do importowania większości produktów, ograniczona ilość towarów, takich jak ropa naftowa i nawozy, może być sprowadzana wyłącznie przez spółki państwowe lub inne firmy zatwierdzone przez MOFCOM. Szczegółową listę kategorii produktów można uzyskać bezpośrednio od MOFCOM lub za pośrednictwem misji handlowych w Chinach Twojego kraju.

Taryfy celne stosuje się w przypadku większości towarów importowanych do Chin. Obliczane są na podstawie wartości towarów, z uwzględnieniem opakowania, wysyłki, ubezpieczenia i wszelkich innych kosztów poniesionych przed dostarczeniem towarów. Średnia wysokość taryf celnych w Chinach spadła jednak z poziomu 15% w 2000 roku do 9,8% w 2015 roku, co wskazuje na stopniową akceptację handlu międzynarodowego. Aktualizowany co roku system opłat celnych można uzyskać od wydawnictwa China Customs Press, znajdującego się pod adresem Jia 1, East Fourth Ring South, Chaoyong District, Beijing 100023 i dostępnego pod nr. telefonu 86 10 6519 5616.



02

Wykorzystaj strefy wolnego handlu w Chinach

W 2013 roku rząd chiński, uznając zmiany zachodzące we wzorcach światowego handlu, ustanowił pierwszą Strefę Wolnego Handlu (Free Trade Zone) w Szanghaju, na terenie Chin kontynentalnych.

W warunkach globalnego rynku komponenty pochodzące z jednego kraju często montowane są w drugim, a sprzedawane w trzecim. Rozwój światowego handlu sprawia, że SWH niosą ze sobą wiele zalet. Można tu sprowadzić, montować lub wykorzystać w procesie produkcyjnym zagraniczne towary i komponenty, a następnie wyeksportować je ponownie bez udziału służb celnych.

SWH w Szanghaju obejmuje głównie usługi finansowe, handel, wysyłkę i logistykę. W 2015 roku w Chinach utworzono trzy kolejne SWH.

- Tianjin: Obejmuje głównie logistykę morską i lotniczą, usługi finansowe, produkcję towarów wysokiej klasy, usługi wysyłkowe, rejestrację statków i prawo morskie.
- Fujian: Obejmuje głównie produkcję i wymianę usług, konserwację maszyn i usługi wysyłkowe.
- Guangdong: Obejmuje głównie produkcję, leasing, usługi finansowe i komercyjne, a także badania i rozwój w zakresie leków oraz wyrobów chemicznych.

Zagraniczne firmy mogą eksportować swoje produkty i usługi do tych stref, płacąc niższe cło lub nie płacąc go w ogóle.

W 2016 roku została podjęta decyzja o otwarciu kolejnych siedmiu Stref Wolnego Handlu, aby jeszcze bardziej zwiększyć handel.



03

Myśl po chińsku

Niezależnie od tego, czy sprzedajesz w swoim kraju, czy za granicą, potencjalni klienci czują się swobodniej i pewniej podejmują operacje handlowe, jeśli czują, że ich rozumiesz, a nawet zachowujesz się, jak oni. Rozsądnym posunięciem jest poświęcenie czasu na poznanie sposobów postępowania potencjalnych chińskich klientów, a także, co ważne, poznanie chińskiej kultury prowadzenia interesów.

W chińskim biznesie najważniejsza jest formalność i szacunek wobec hierarchii. Kluczowym elementem chińskiej kultury jest koncepcja „twarzy”: połączenie działań i poglądów, które mogą poprawić lub pogorszyć relacje biznesowe. Na przykład zagraniczne przedsiębiorstwa mogą poprawić „twarz”, jeśli ich dyrektor będzie pojawiał się na spotkaniach, a ponadto wykaże wrażliwość na chińską kulturę i jej znajomość. „Twarz” można stracić, jeśli przedstawiciel firmy będzie zachowywał się na spotkaniach niestosownie.

Bardzo ważne jest wcześniejsze umówienie terminów spotkań biznesowych – nawet miesiąc lub dwa miesiące wcześniej. Dobrze jest dokonać przedstawienia przez pośrednika i zabrać ze sobą na spotkanie tłumacza. Przed spotkaniem zawsze należy przygotować pisemne przedstawienie swojej firmy i sprecyzować swoje cele (w języku chińskim uproszczonym). Należy też zawsze pojawiać się na spotkaniach punktualnie. Uczestnicy spotkania zostaną zaprowadzeni na swoje miejsca

według hierarchii, malejąco. Wyżsi rangą przedstawiciele będą posadzeni naprzeciwko swoich odpowiedników z drugiej firmy.

Prezentacja wizytówek stanowi ważną formalność na początku spotkania biznesowego. Wizytówka powinna być zadrukowana z obu stron: z jednej strony w Twoim własnym języku, z drugiej strony po chińsku. Wizytówkę należy wręczać oburącz, chińską stroną do góry.

Upewnij się, że wszelkie pisemne materiały, które zabierasz na spotkanie biznesowe (zarówno po chińsku, jak też po angielsku i w Twoim własnym języku) są właściwe i nie zostaną źle zinterpretowane. Jeśli zamierzasz korzystać z pomocy wizualnych, niech będą proste – czarna czcionka na białym tle. Kolory w Chinach mają swoje szczególne znaczenia i mogą zostać uznane za obraźliwe.

Należy też być wyjątkowo cierpliwym. Negocjacje w Chinach zajmują dużo czasu. Chińscy kontrahenci wolą używać takich wyrażeń jak „przemyślimy to” zamiast prostego „tak” lub „nie”. Decyzje zajmują dużo czasu, ponieważ potencjalni klienci będą chcieli upewnić się, że relacja biznesowa ma potencjał, by przynieść zyski.

Poznanie chińskiej kultury biznesowej wymaga sporo, ale jest warte włożonej pracy.



04

Przestrzegaj chińskiego prawa konkurencji

Niezależnie od prawa właściwego wybranego dla umowy handlowej, wszelkie umowy obejmujące sprzedaż towarów i usług do Chin podlegają chińskiemu prawu konkurencji. Obejmuje ono głównie przeciwdziałanie monopolowi, nieuczciwej konkurencji, środki antidumpingowe i wyrównawcze (antysubsydyjne).

Tak jak w większości krajów, również w Chinach konkurentom nie wolno zawiązywać porozumień ustalających ceny, ograniczających wielkość sprzedaży i produkcji, dzielących rynek, ograniczających zakup lub rozwój nowych technologii czy też bojkotujących dostawców.

W przypadku stosunków wertykalnych pomiędzy dostawcami i kupującymi stronom nie wolno ustalać stałych ani minimalnych cen odsprzedaży. W przypadku handlu zagranicznego firmom nie wolno angażować się w praktyki nieuczciwej konkurencji, takie jak fałszywa reklama, zmowa podczas przetargów, korupcja lub rażące zaniżanie cen. Ponadto władze mają prawo – i korzystają z niego – do podejmowania środków antidumpingowych i wyrównawczych w celu ochrony przemysłu krajowego.

Na początku 2015 roku Ministerstwo Handlu (MOFCOM) wprowadziło zarządzenie regulujące sytuację, którą postrzegało jako dumping niektórych materiałów sprowadzanych z zagranicy, w tym niebielonego papieru workowego, metakrylanu metylu (wykorzystywanego w produkcji żywic i tworzyw sztucznych) oraz walcowanej stali elektrotechnicznej. Jego skutkiem było nałożenie dodatkowych opłat celnych na ich import.

Więcej informacji na temat polityki i decyzji MOFCOM można znaleźć na stronie <http://english.mofcom.gov.cn>

Główne źródła importu

(2015 r., % całości)



Główne rynki eksportowe

(2015 r., % całości)





Prognoza wydajności przemysłu

Rolnictwo



Doskonała

Motoryzacja/
Transport



Dobra

Wyroby chemiczne/
Leki



Dobra

Budownictwo



Słaba

Materiały
Budowlane



Słaba



05

Chroń własność intelektualną

Chiny znane były niestety jako kraj, w którym rozpowszechniona była produkcja towarów pirackich i podrabianych. Jednakże w ostatnich latach podjęto znaczące kroki w celu zmiany tego poglądu. Chiny, będąc członkiem Światowej Organizacji Handlu i podpisując Konwencję Paryską, Konwencję Berneńską, Protokół Madrycki i Układ o Współpracy Patentowej, wdrożyły przepisy dotyczące ochrony własności intelektualnej.

Własność intelektualna to prawa autorskie, patenty, projekty i znaki handlowe.

- Prawa autorskie dotyczą pisemnych bądź opublikowanych prac, takich jak książki, piosenki, filmy, strony internetowe i dzieła sztuki. W Chinach nie ma obowiązku ich rejestrowania, jest to jednak dobry pomysł, na wypadek gdyby trzeba było udowodnić własność. Prawa autorskie obowiązują 50 lat po śmierci autora.
- Patenty dotyczą wynalazków komercyjnych, takich jak produkty i procesy przemysłowe. Projekty obejmują aktywa takie jak modele komputerów lub projekty architektoniczne. Patenty na wynalazki gwarantują 20 lat ochrony, a wzory użytkowe 10 lat. Podlegają corocznej opłacie. Chińskie prawo patentowe działa na zasadzie „kto pierwszy”, czyli jeśli dwie osoby złożą wnioski o opatentowanie identycznych wynalazków, patent otrzyma ten, kto złożył wniosek jako pierwszy.
- Znaki handlowe to logo, symbole i słowa – a nawet dźwięki – które służą odróżnieniu produktu lub usługi od oferowanych przez konkurencję. Tak samo, jak w przypadku patentów, obowiązuje tu zasada „kto pierwszy”.

Oprócz zarejestrowania praw patentowych, projektowych lub znaków handlowych, posiadacz praw może złożyć wniosek o zgłoszenie wpisu prawa, wniosek o ochronę do chińskich służb celnych, które mogą przechwytywać towary naruszające dane prawa (importowane oraz eksportowane). Posiadacz praw może pomóc służbom celnym, przekazując im znane sobie informacje na temat organizacji naruszających te prawa i dróg, którymi dostają się na rynek.

Rejestracja praw to pierwszy etap. Ich egzekwowanie w razie konieczności jest następnym. Tak jak w przypadku innych spraw biznesowych, Chińczycy wolą mediacje od konfrontacji. Na początku, jeszcze przed powiadomieniem odpowiednich służb, posiadacz praw może wysłać pismo od prawnika do osoby naruszającej prawa z żądaniem zaprzestania działalności, informując, że w przeciwnym razie zostaną podjęte dalsze kroki.

Nawet w przypadku powiadomienia służb, wiele sporów dotyczących własności intelektualnej rozstrzyga się przed rozpoczęciem postępowania sądowego. Jeśli to się nie uda, niezbędne może okazać się postępowanie administracyjne. Procesy sądowe dotyczące znaków handlowych i podrabiania towarów są zwykle proste, jednak zawsze dobrze jest zebrać namacalne dowody w sprawie.

Poza zarejestrowaniem praw własności intelektualnej istnieje jeszcze kilka sposobów jej ochrony. Pomocne mogą okazać się: regularne przeprowadzanie oceny ryzyka, uzyskiwanie porad od lokalnych przedstawicieli lub innych osób, które już prowadzą handel w Chinach, a także umieszczanie w umowach o pracę punktów dotyczących własności intelektualnej.

Precedensowa sprawa dotycząca własności intelektualnej w Chinach pokazuje, jak daleko Chiny zaszły w dziedzinie jej ochrony. W styczniu 2016 roku francuskiej firmie Moncler przyznano najwyższe odszkodowanie dopuszczalne przez nowe chińskie prawo znaków handlowych (3 miliony RMB, czyli około 408 tysięcy euro). Wypłacić je miała firma Nuoyakate z siedzibą w Pekinie za naruszenie praw własności firmy Moncler. Decyzja sądu pokazuje, że Chiny są gotowe do podejmowania znacznie bardziej zdecydowanych działań niż w przeszłości, nawet jeśli sprawcą jest firma chińska.



06

Wybierz odpowiednią metodę płatności

Szczególnie w kręgach handlowych obowiązuje pewne powiedzenie: „Do chwili zapłaty sprzedaż to podarunek”. Jest ono prawdziwe w przypadku każdej transakcji, nie ma jednak powodu, by spodziewać się podwyższonego ryzyka tylko dlatego, że towary lub usługi sprzedawane są klientowi w Chinach.

W publikacji Market Monitor z kwietnia 2016 roku dotyczącej dóbr konsumpcyjnych i sektora handlu detalicznego w Chinach, Atradius wskazuje możliwość wystąpienia opóźnień w zapłacie wraz ze spowolnieniem gospodarczym, jako że małe przedsiębiorstwa w szczególności polegają na nieoficjalnych kanałach pożyczkowych, takich jak tzw. „shadow banking” - równoległe systemy bankowe. Branża e-commerce (temat, który zostanie poruszony w dalszej części niniejszej publikacji) może wywierać nacisk na finansowanie – a nawet uczestniczyć we wzroście niewypłacalności – firm, którym zależy na obecności w Internecie.

Mając to na uwadze, warto przemyśleć metody zapłaty – o różnych stopniach bezpieczeństwa – które zagraniczny dostawca może rozważyć. Należy dodać, że nie wszystkie z nich będą odpowiednie w każdej sytuacji.

Zapłata z góry: Forma zabezpieczenia, która wymaga pewnej dozy zaufania chińskiego klienta, który wie, że zagraniczny dostawca wypełni zobowiązania umowne. W przypadku dóbr o długim czasie produkcji odpowiedni może być harmonogram płatności z wyprzedzeniem.

Akredytywa: Choć akredytywa, w szczególności potwierdzona i nieodwołalna, może zapewnić pewien stopień zabezpieczenia, wciąż ma swoje wady. Największą z nich stanowi przeniesienie odpowiedzialności za dokonanie opłaty z klienta na jego bank. Bank nie ma interesu w zapewnieniu jakości dostarczanych produktów lub usług, będzie jednak oczekiwał zgodności informacji akredytywy z informacjami umieszczonymi w umowie lub dokumentacji dostawy.

Wszelkie odchylenia tych informacji unieważnią akredytywę, zdejmując z banku obowiązek dokonania zapłaty. Ponadto zorganizowanie akredytywy może okazać się kosztowne dla obu stron, przez co nie jest ona odpowiednia dla umów o niższej wartości.

Inkaso dokumentowe: Dokument zobowiązujący kupującego do zapłaty dopiero po otrzymaniu dokumentów potwierdzających wysyłkę. Akty własności (takie jak list przewozowy) nie zostaną wręczone kupującemu do momentu zapłaty (gotówka za dokumenty) lub wyrażenia zgody na zapłatę (dokumenty za zgodę). Taka forma zabezpieczenia może być odpowiednia w niektórych przypadkach – na przykład, gdy towary są niezbędne dla funkcjonowania chińskiego klienta – mogą jednak nieść ze sobą pewne zagrożenie dla sprzedającego, na przykład w przypadku towarów nietrwałych kupujący może renegować cenę.

Jeśli masz pewność, że klient zapłaci lub wymaga tego poziom konkurencji na rynku, warunki otwartego rachunku oferują najniższy poziom zabezpieczenia, ale będą najbardziej atrakcyjne dla Twoich klientów.

Tak jak w przypadku każdej umowy, wszystko sprowadza się do kwestii zaufania i wyboru takiej metody płatności, która będzie odpowiadała obu stronom. Jak zostanie to jednak przedstawione w dalszej części publikacji, nawet w przypadku otwartego rachunku można zapewnić wyższy poziom zabezpieczenia.



07

Obecność Twojej firmy w Chinach może zwiększyć sprzedaż

Fizyczna obecność firmy w Chinach może przynieść prawdziwe korzyści zagranicznym dostawcom, pomagając im w pełni poznać rynek i dając możliwość bezpośredniego kontaktu z obecnymi i potencjalnymi klientami.

Pierwsze pytanie, jakie powinna zadać sobie firma zagraniczna, to „Jakich przedsiębiorstw szukają Chiny?”, a także „Gdzie powinniśmy mieć siedzibę?”.

Odpowiedź na pierwsze pytanie można znaleźć w pięcioletnim planie rządu chińskiego, który określa, jakie przedsiębiorstwa rząd pragnie przyciągnąć.

Odpowiedź na drugie pytanie zależy od natury Twojego przedsiębiorstwa. Jeśli na przykład zajmujesz się zaawansowaną technologią, Pekin może stanowić najbardziej odpowiednią lokalizację. W zależności od rodzaju przedsiębiorstwa, istotna może być odległość od portu, a czasem lepsza okaże się lokalizacja w głębi lądu.

Pomocny w uzyskaniu odpowiedzi na te pytania może okazać się kontakt z Izbą Handlową, stowarzyszeniem branżowym lub innymi firmami, które już działają na terenie Chin.

Istnieje wiele rodzajów struktur biznesowych, spośród których można wybierać:

- spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością będącą w całości własnością spółek zagranicznych (wholly foreign-owned enterprise, WFOE);
- spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością założoną wspólnie przez strony zagraniczne i chińskie (equity joint venture, EJV);
- spółkę posiadającą zarówno zagranicznych, jak i chińskich inwestorów (cooperative joint venture, CJV); lub po prostu
- przedstawicielstwo lub stronę trzecią działającą jako lokalny przedstawiciel.

Każda struktura ma swoje wady i zalety. Na przykład przedstawicielstwo jest prostym rozwiązaniem, ale ogranicza zakres działań dozwolonych w Chinach: w efekcie jest wyłączenie sposobem budowania świadomości marki.

WFOE jest najtrudniejszym do rozpoczęcia sposobem prowadzenia działalności; Daje jednak spółce zagranicznej pełną kontrolę nad takimi dziedzinami jak: technologia, know-how i, co ważne, tajemnicą handlową.

Pomiędzy tymi dwiema skrajnościami znajdują się formy spółek, które mogą okazać się korzystne dla zagranicznych inwestorów posiadających ograniczoną wiedzę na temat chińskiego rynku i kultury biznesowej – lokalny partner ma lepszy dostęp do klientów i może pomóc w ekspansji sprzedaży na rynek chiński.

W przypadku EJV zagraniczny dostawca musi generalnie posiadać przynajmniej 25% udziałów. Zyski dzielone są pro rata na podstawie wkładu każdej ze stron w kapitał zakładowy. CJV oferuje większą elastyczność, jako że strony mogą ustalić zasadę dzielenia zysków inną niż pro rata. Może to być istotne w przypadku firm, które miałyby lepszy dostęp do rynku, gdyby kontrolował je partner chiński, ale usługi i towary dostarczane były przez zagranicznego dostawcę.

CJV nie musi stanowić niezależnej jednostki prawnej, co pozwala na bardzo elastyczne zarządzanie. Władze chińskie zaczęły jednak niechętnie zgadzać się na zakładanie CJV, właśnie z powodu elastyczności struktury. W ostatnich latach nie wyrażono zgody na założenie CJV nieposiadających osobowości prawnej z powodu trudności związanych z podatkami, księgowością i działalnością takich struktur.

Należy również uwzględnić zakres działalności lokalnej i złożoność lokalnych przepisów dotyczących zatrudnienia, podatków i administracji. Pomimo trudności administracyjnych, coraz więcej zagranicznych dostawców zauważa, że obecność w Chinach umacnia wartość ich marki, zapewniając bardziej bezpośredni dostęp do lokalnych klientów, lepszą kontrolę kanałów dystrybucyjnych i większe możliwości świadczenia usług serwisowych i posprzedażnych lokalnie, a nie z zagranicy lub za pośrednictwem lokalnych pośredników.



Najważniejsze dane

PKB (mld.) **€7065,85** (miliardów euro, realny na 2010 r.)

Stopa wzrostu PKB (szacunek na 2016 r.) **6,6%**

Przemysł:

Od chwili otwarcia rynku na handel i inwestycje zagraniczne w 1979 r., Chiny stały się jedną z najszybciej rozwijających się gospodarek, a także jedną z największych potęg gospodarczych i handlowych. Są światowym liderem w dziedzinie produkcji rolniczej i przemysłowej. Największy jest sektor produkcyjny, który obejmuje żelazo, stal, odzież, wyroby chemiczne, urządzenia elektroniczne, telekomunikację, przemysł stoczniowy i wiele innych. Rolnictwo specjalizuje się między innymi w ryżu, tytoniu, rybołówstwie i hodowli zwierząt.

Roczne tempo wzrostu eksportu (szacunek na 2016 r.) **7,5%**

Roczne tempo wzrostu importu **6,1%**

Prognoza wydajności przemysłu

**Dobra
Konsumpcyjne**



Dobra

**Elektronika/
ICT**



Dobra

**Usługi
Finansowe**



Doskonała

Żywność



Dobra

**Maszyny/
Inżynieria**



Dobra

08

Rozważ sprzedaż online

Chiny szczycą się największym rynkiem e-commerce na świecie, sprzedaż B2C wzrasta każdego roku o 25 %. Istnieje nawet specjalny dzień poświęcony zakupom przez Internet – „Dzień Singli” – w którym tylko w 2015 roku sprzedaż wyniosła równowartość 12 miliardów euro. Stanowi to kuszącą okazję dla firm zagranicznych, aby wejść na chiński rynek.

Należy jednak uważać. Nawet jeśli posiadasz już doświadczenie w sprzedaży internetowej w swoim kraju i na rynku zachodnim, zauważysz, że cyfrowy rynek w Chinach to zupełnie inna sprawa. Możesz znać portale społecznościowe takie jak Facebook czy Twitter; chińscy klienci korzystają jednak z Renren, Sina Weibo, Tencent, Tudou i Youku. Na zachodzie najczęściej korzysta się z systemu Paypal w celu zabezpieczenia płatności, w Chinach najpopularniejszy jest Alipay. Konsumenci na zachodzie często kupują bezpośrednio ze stron internetowych sklepów, w Chinach częściej używa się rozbudowanych rynków internetowych, takich jak Tmall.

Jeśli firmy zagraniczne są przygotowane za zainwestowanie czasu i pieniędzy w poznanie rynku, mogą liczyć na wysokie wynagrodzenie. Chińscy internauci z pewnością będą starali się oszczędzać na zakupach, poszukując w Internecie np. sprzętu RTV, jednak za niektóre zagraniczne, markowe produkty – takie jak oryginalne ubrania od projektantów – kupujący w Internecie gotowi są zapłacić wysoką cenę.

W kwietniu 2016 roku rząd chiński wprowadził nowe przepisy podatkowe dotyczące elektronicznego handlu transgranicznego, w celu regulacji sektora i zwiększenia bezpieczeństwa konsumentów. Przydatne podsumowanie zmian sporządzone przez firmę KPMG można znaleźć na <http://www.kpmg.com/CN/en>

Znaczna część nakładów inwestycyjnych zagranicznego sprzedawcy zostanie przeznaczona na realizację zleceń, czyli na logistykę, magazynowanie i pomoc techniczną. Obecność w Internecie będzie musiała oczywiście odpowiadać chińskim gustom, więc nie wystarczy po prostu przetłumaczenie obecnej strony internetowej.



09

Wybierz najlepszy sposób rozwiązywania sporów

Z niewieloma wyjątkami, strony transgranicznej umowy o świadczenie dostaw mogą wybrać prawo chińskie lub dowolnego kraju jako prawo właściwe dla swoich relacji handlowych. Należy jednak zwrócić uwagę, że obowiązkowe postanowienia chińskiego prawa, takie jak przepisy podatkowe, walutowe i dotyczące konkurencji, będą obowiązywały niezależnie od wybranego przez strony prawa właściwego.

Przed podpisaniem umowy o dostarczaniu towarów i usług klientowi w Chinach dostawca zagraniczny powinien zasięgnąć porady prawnej na temat umieszczenia w umowie klauzuli dotyczącej rozwiązywania sporów. W chińskim prawie obowiązują obostrzenia dotyczące sposobu i miejsca rozstrzygnięcia sporów handlowych. Należy uważać na nie podczas sporządzania umowy.

Wiele firm zagranicznych, które znajdują się w sytuacji spornej z chińskim klientem, w pierwszej kolejności wybierają arbitraż, a nie spór sądowy. Jest to o wiele prostsze, jeśli w umowie umieszczona została klauzula arbitrażowa. Należy zwrócić uwagę, że spółki prowadzące działalność w Chinach (patrz punkt 7 powyżej) traktowane są jako podmioty chińskie i spory dotyczące spółek będą uważane na potrzeby arbitrażu za lokalne spory.

W przypadku transgranicznych umów o świadczenie dostaw dostępne są cztery rodzaje forów: chińskie sądy powszechne, chińskie instytucje arbitrażowe (szczególnie komisja China International Economic and Trade Arbitration Commission – CIETAC), sądy zagraniczne oraz zagraniczne trybunały arbitrażowe.

Wybór odpowiedniego forum w celu rozstrzygnięcia sporu zależy od okoliczności danego przypadku, uwzględniając jednak, że:

- Zagraniczne sądy i arbitraż są dostępne w przypadku umów obejmujących element zagraniczny, więc – jak już wspomnieliśmy – może to ulec zmianie, jeśli zagraniczny dostawca wszedł w spółkę w Chinach.

- Orzeczenia zagranicznych sądów arbitrażowych mogą – i zazwyczaj są – wykonywane w Chinach na podstawie Konwencji Nowojorskiej, natomiast wyroki zagranicznych sądów powszechnych są zazwyczaj w Chinach niewykonalne.
- Miejscowe spory sądowe lub arbitraż mogą być pożądane w sytuacji, gdy stronom zależy na środkach tymczasowych (takich jak nakaz sądowy). Nakaz zabezpieczenia aktywów i dowodów występuje jedynie w przypadku sporów sądowych i arbitrażu prowadzonych przez Chińską Republikę Ludową. Postanowienia tymczasowe można stosować jedynie w przypadku sporów sądowych w Chinach dotyczących naruszenia praw związanych z prawami autorskimi, znakami handlowymi i patentami lub ujawnieniem tajemnic handlowych.

W każdym przypadku wymagane jest skrupulatne sporządzenie umowy o świadczenie dostaw, jeśli strony decydują się na korzystanie z prawa zagranicznego w powiązaniu z rozstrzygnięciem sporów przed sądem chińskim. Większość sądów lokalnych nie ma doświadczenia w zakresie stosowania przepisów zagranicznych, więc jeśli sąd uzna weryfikację właściwego prawa zagranicznego za niemożliwą, ma prawo do zastosowania prawa chińskiego pomimo ustaleń stron.



10

Upewnij się, że Twoja sprzedaż na kredyt kupiecki jest zabezpieczona

W punkcie 6. skoncentrowaliśmy się na metodach płatności i zauważyliśmy, że jeśli towary zostają wysłane przed otrzymaniem zapłaty, istnieje ryzyko, że jej nie dostaniemy. Może być to spowodowane tym, że klient nie może lub nie chce zapłacić, a także czynnikami znajdującymi się poza kontrolą klienta – na przykład zmianą polityki handlowej w jego kraju, która uniemożliwia zapłatę.

Rozsądnym środkiem ostrożności jest zabezpieczenie się za pomocą ubezpieczenia należności, które zmniejsza potencjalne ryzyko, samo zachowanie należytej staranności może nie wystarczyć.

Są też inne korzyści: Ubezpieczenie należności zapewnia nie tylko zabezpieczenie, ale również pozwala upewnić się co do tożsamości i wiarygodności kredytowej potencjalnych klientów. To bardzo ważne: w kraju tak rozległym jak Chiny łatwo jest pomylić dwie podobnie brzmiące nazwy firm.

Takie połączenie ochrony ubezpieczeniowej i informacji o rynku pozwala firmom zagranicznym, które pragną zbudować rynek zbytu dla swoich towarów i usług w Chinach, na zaproponowanie konkurencyjnych warunków płatności.

Podsumowując, rynek w Chinach jest pełen możliwości; nie należy jednak zakładać, że techniki biznesowe, z których korzystasz w swoim kraju, zadziałają również tutaj.

Jak wspomnieliśmy we wstępie, rząd chiński podejmuje środki w celu ponownego zrównoważenia gospodarki. Sprawozdanie firmy Atradius na temat Chin (ze stycznia 2016 roku) rzuca więcej światła na te środki i ich potencjał. Do pewnego stopnia wzrost prywatnej konsumpcji zaczął równoważyć spadek inwestycji. Od lata 2015 roku rząd zwiększył zachęty fiskalne, by wesprzeć gospodarkę. Jednocześnie Ludowy Bank Chin (PBOC) od listopada 2014 roku kilkakrotnie poluzował referencyjną stopę oprocentowania kredytu do poziomu 4,35%. Biorąc pod uwagę skromne prognozy dotyczące inflacji wynoszące poniżej 2,0%, PBOC ma przestrzeń, by dalej łagodzić politykę pieniężną.

Jest to dobry znak dla zagranicznych przedsiębiorców, którzy szukają możliwości sprzedaży w Chinach, jednak nie powinni oni zakładać, że techniki biznesowe, które sprawdziły się w ich krajach, zadziałają również na rynku chińskim.

W języku chińskim istnieje słowo „Guanxi”. Oznacza ono osobistą relację, szacunek i zaufanie, które należy stworzyć, zanim relacja biznesowa wejdzie na kolejny szczebel. Obecność – lub brak – Guanxi wpłynie na łatwość zawarcia danej umowy.

Prognoza wydajności przemysłu

Metalurgia



Kiepska

Papier



Słaba

Usługi



Dobra

Stal



Kiepska

Tekstylia



Słaba



Niniejszy przegląd ma stanowić ogólne wskazówki dotyczące ram prawnych mających zastosowanie do wszystkich stosunków handlowych z chińskimi klientami. Nie stanowi porady prawnej i nie może zastępować dokładnej analizy stosownej umowy o świadczenie dostaw.

Jeśli niniejsza publikacja była dla Państwa użyteczna, prosimy odwiedzić naszą stronę internetową www.atradius.pl, gdzie znajdziecie Państwo więcej publikacji dotyczących światowej gospodarki, w tym raporty na temat innych krajów, analizy przemysłowe, porady w zakresie zarządzania kredytami i opracowania na temat bieżących tematów biznesowych.

Na Twitterze? Obserwuj [@Atradius](https://twitter.com/Atradius) żeby być na bieżąco.

Znajdź Atradius w mediach społecznościowych



www.atradius.pl

Atradius Credit Insurance N.V. Spółka

Akcyjna - Oddział w Polsce

ul. Prosta 70

00-838 Warszawa

Telefon: +48 22 395 43 00

Fax: +48 22 395 43 95

E-mail: info.pl@atradius.com

