

# Wegwijzer import & sourcing vanuit China

Interne promotor:  
Christine Onkelinx

Eindproject, voorgedragen door:  
Stuart Van Winge  
Lode Van Hoyweghen

Opdrachtgever:  
Petra Van Bouwelen

tot het bekomen van het diploma  
Professionele Bachelor in  
Bedrijfsmanagement

Academiejaar 2010-2011

Afstudeerrichting:  
Internationaal Ondernemen

---

# FOREWORD

---

As senior students International Entrepreneurship with focus on China from Lessius Mechelen, we received the assignment to write a thesis in cooperation with a company. We have partnered with Voka Mechelen.

Before receiving our assignment by Voka - Flanders' Chambers of Commerce and Industry (CCI), we had a long and difficult search to find a subject that leans towards our education. Eventually, when we were attending a Voka seminar we got a proposal from Mrs. Petra Van Bouwelen, Manager International Business at the Chamber of Commerce of Mechelen (Voka). She was looking for students to help her create a guide to international business. Therefore we would like to express our gratitude to Mrs. Petra Van Bouwelen for giving us the opportunity to fulfil this fantastic project, and providing us research assistance.

Besides the guidance from Mrs. Van Bouwelen, we would also like to thank Mrs. Christine Onkelinx for her guidance and support during a period of nine months.

*'Last but not least'* we would like to thank our parents for supporting us throughout our study, and giving us the chance to complete a higher education.

From our quest in finding answers we have become much wiser, we hope this will be the same for our readers.

---

# TABLE OF CONTENT

---

<b>FOREWORD .....</b>	<b>2</b>
<b>TABLE OF CONTENT .....</b>	<b>3</b>
<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>4</b>
<b>COMPANY.....</b>	<b>6</b>
1.    VOKA - FLANDERS' CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY (CCI) .....	6
1.1. <i>Structure</i> .....	6
1.2. <i>Goal</i> .....	6
1.3. <i>Membership</i> .....	6
2.    PETRA VAN BOUWELEN.....	7
<b>OUR PROJECT.....</b>	<b>8</b>
1.    ABOUT THE IMPORT & SOURCING GUIDE FROM CHINA.....	8
1.1. <i>Target group</i> .....	8
1.2. <i>Overall objective</i> .....	8
1.3. <i>Definition Import</i> .....	8
1.4. <i>Definition Sourcing</i> .....	8
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>9</b>
<b>BIBLIOGRAPHY.....</b>	<b>10</b>
<b>ATTACHMENTS .....</b>	<b>14</b>
1.    ATTACHMENT 1: GUIDE ON IMPORT AND SOURCING FROM CHINA .....	14

---

# INTRODUCTION

---

When describing China it is hard to ignore the fact that it is taking over the world. With a vast population of some 1.3 billion people, China has reached the highest population in the world. Also the country's landmass is enormous, covering nearly 9.6 million km<sup>2</sup>.

Having recently overtaken Japan as the world's second largest economy, China is well on its way to secure a dominant position on the global markets. Yet these changes are seen as nothing new, as the ancient capital city "Chang'an" was probably the most powerful economic centre in the ancient world. During the Tang dynasty Chang'an was known as the largest city in the world that time, revealing a population of one million.

The fact that China has become the world's second largest economy, makes it easier for European countries to start up business with China. Moreover the relationship between China and the EU has strengthened throughout the years. During a 'China-EU Business summit' (October 2010), the two parties agreed to improve trade and investment, innovation and customs cooperation.

The Chinese premier Wen Jiabao has confidence in China's economic development and says he will consolidate improvements while addressing new challenges.

According to the Chinese five-year plan (2011-2015) wages will boost and domestic consumption will improve. The growth targets will remain roughly 7.5 percent of the GDP.

China wants to develop a different economic model for this growth which will have important implications for the green-tech market. Greater support for private initiatives will therefore create more opportunities for European businesses.

Today, import and sourcing from China has become inevitable. More and more enterprises are looking to start up businesses with China, as it is a perfect way to enhance your business.

Therefore we created an import and sourcing guide from China for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs), led by Mrs. Petra Van Bouwelen of the Chamber of Commerce of Mechelen. This guide will help SMEs that want to start importing and sourcing from China, or will give advice to SMEs that have already found their way to China.

The guide contains sixteen chapters that should give adequate information to start up import and sourcing from China. These chapters are written with help of experienced businesspeople, who are active on the Chinese market. Enterprises, law offices, banks and Chinese citizens were contacted to give advice and information.

The guide was an idea created during a project called: 'Oriental Business Express' (OBE). OBE, led by Mrs. Petra Van Bouwelen, consists out of four objectives. One of them is, composing a guide on import and sourcing from China. Another objective was to set up a 'think tank'. The purpose of the think tank was to bring businesspeople together to talk about their experiences in doing business with China. During the four meetings that were held with the

'think tank', we were able to get into contact with these businesspeople. We also had a better image on which aspects should be considered when starting import or sourcing activities with China.

Voka Mechelen will introduce the guide on June 9<sup>th</sup> 2011, to the press and to all members. After the presentation, members will be able to download this guide free of charge.

This project was suitable for us as we both study International Entrepreneurship with focus on China. During our education we had to learn the language, the culture and the history of China. Therefore creating this guide was the perfect way to test and use our knowledge that we acquired over the past couple of years.

Because Voka - Flanders Chamber of Commerce and Industry (CCCI) wants to introduce the import and sourcing guide to Belgian SMEs, it had to be written in Dutch. For that reason, Lessius Mechelen granted us permission to write the core of our thesis, the guide, in Dutch.

---

# COMPANY

---

## 1. VOKA - FLANDERS' CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY (CCI)

---

### 1.1. STRUCTURE

---

Voka is known as the largest Flemish network of enterprises. Nine entities (Voka – Flemish Employers Association and eight Voka – Flanders' Chambers of Commerce and Industry) form the Voka alliance.



### 1.2. GOAL

---

*“Voka aims at stimulating economic activity and intends to create an optimal framework for successful enterprises. They contribute to supporting the economic development of our region by lobbying, networking and offering specific services to businesses”.*

(Vlaams netwerk van ondernemingen)

### 1.3. MEMBERSHIP

---

The Chamber counts more than 16,000 businesses from all sectors within the Flemish region. Not only start-ups or SME's are members, but also well-established companies. Every enterprise in Flanders can become a member of Chamber of Commerce, regardless of the business sector in which they function.

Members are able to join seminars and workshops, organised by Voka – Chamber of Commerce and Industry. These seminars or workshops will be regularly held at Voka.

## 2. PETRA VAN BOUWELEN

---

Mrs. Petra Van Bouwelen is the Manager International Business at the Chamber of Commerce of Mechelen (Voka).

She started her career at the Chamber in 1996 after an internship of 5 months at the European Commission. Mrs. Van Bouwelen graduated as a Bachelor in Communication Management in 1993 at the Lessius University College of Mechelen followed by international language courses in Eastbourne, Hamburg and Salamanca.



At the Chamber she is mainly in charge of the organization of seminars, in company training and all kinds of activities on international trade to support the affiliated companies of the district of Mechelen.

She coaches and supports companies in consolidating their cross border trade or in expanding their foreign emerging markets. Tailor-made advice to members of the Chamber on various international trade topics is also one of her key services and competences.

The Chamber of Mechelen participates in princely trade missions and European programmes.

Mrs. Van Bouwelen graduated 'Cum Laude' as a student in the training 'Understanding China'. A four module course in 2010 for representatives of Chambers of Commerce in Europe on how to do business with China. This training is set up by the Antwerp Management School, Eurochambers and co-financed by the European Commission.

---

# OUR PROJECT

---

## 1. ABOUT THE IMPORT & SOURCING GUIDE FROM CHINA

---

In June 2011, Petra Van Bouwelen started a business project called: “Oriental Business Express”. This is an information desk for import and sourcing from China.

One of the objectives of ‘Oriental Business Express’, was to compose a guide on import and sourcing from China. This guide will be introduced to the regional press and members of the Chamber of Commerce, on June 9<sup>th</sup> 2011.

### 1.1. TARGET GROUP

---

This manual will represent a practical and up-to-date tool for Small and Medium- Sized Enterprises (SMEs) that plan to start or build up import or sourcing activities with China.

Only members of Voka will be able to consult the guide without paying a fee, whereas non-members will be charged for using it.

### 1.2. OVERALL OBJECTIVE

---

The overall objective is to provide support to companies in the district of Mechelen, especially SMEs that want to start import or sourcing business with China. At the same time it will also be of service for more experienced companies that need extra help or that are in search of new contacts.

By using this guide, enterprises will be able to learn more about all the different aspects that need to be taken into consideration when doing business with China, including import and sourcing.

Each chapter contains practical information on how to face every step for import and sourcing from China.

### 1.3. DEFINITION IMPORT

---

Referring to the book ‘*The Language of Trade*’, import is defined as:

*“The inflow of goods and services into a country’s market for consumption. A country enhances its welfare by importing a broader range of higher-quality goods and services at lower cost than it could produce domestically. The expansion of world trade since the end of World War II has therefore been a principal factor underlying a general rise in living standards in most countries”.* (A.Garcia)

### 1.4. DEFINITION SOURCING

---

Sourcing is known as a way to obtain parts or materials from another country or business, to sell through you business.



---

## CONCLUSION

---

After writing this final project, we can conclude that there are an enormous amount of aspects that should be considered when starting import or sourcing activities with China. It takes more than just ordering a product on the internet and shipping it overseas. Important for a company is to follow each step carefully, and to be aware of the cultural differences between Belgium and China.

In general we can conclude the following:

- In 2011, Europe has overtaken Japan as world leader on import from China;
- When you are planning to take a trip to China, it is important to be well-prepared. Make sure you do sufficient desk research. After that, you can find more information during your stay in China. Also make sure that your staff is up to date with the culture and business etiquette of China;
- Make sure you do not forget your passport and visa, otherwise you will not be able to enter China;
- When you want to buy a product, you will have to test your product for Quality Control. This is a very important issue;
- Free on Board (FOB) is the most common Incoterm® used when transporting from China;
- It is important to be insured when transporting. If you are not insured and the ship sinks with your goods, you will lose your goods and you will have to pay part of the damage to the ship;
- The keyword in finance is trust. It depends on how much you trust your supplier, which will make you decide what kind of payment you will use;
- When finding a new supplier it is important to make sure that all details are written into the contract;
- Import from China is stimulating for the Belgian economy, as it creates more job opportunities;
- Doing business in a sustainable and responsible way is essential for the future. It will become more and more important for companies to make sure their suppliers work in a sustainable and responsible way, even in China.

---

# BIBLIOGRAPHY

---

- Aerts, R. (2011, maart 15). Authorized Economic Operators (AEO). (S. Van Winge, Interviewer) *Agentschap NL*. (sd). Opgeroepen op april 24, 2011, van Agentschap NL: <http://www.agentschapnl.nl//organisatie/divisies/divisie/NL%20EVD%20Internationaal>
- Ammerlaan, G. (sd). *China via Hongkong*. Opgeroepen op Mei 17, 2011, van Kamer Van Koophandel Nederland: [http://hallo.kvk.nl/hallo/groepen/china\\_via\\_hong\\_kong/default.aspx](http://hallo.kvk.nl/hallo/groepen/china_via_hong_kong/default.aspx)
- Atradius. (sd). Opgeroepen op april 28, 2011, van Atradius: <http://www.atradius.be/nl/producten/kredietverzekering/specialproductswisselkoers.html>
- be.china-embassy*. (sd). Opgeroepen op november 17, 2010, van Embassy Of The People's Republic Of China In The Kingdom Of Belgium: <http://be.china-embassy.org/eng/sbgx/jmgx/beurtvaartadres>
- (2011). Opgeroepen op februari 9, 2011, van beurtvaartadres: <http://www.beurtvaartadres.nl/Pages/vbairwaybill.aspx>
- Boris Kachka. (2008, Oktober). *Etiquette 101: China*. Opgeroepen op December 1, 2010, van Concierge.com: <http://www.concierge.com/cntraveler/articles/13144?all=yes>
- Celis, K. (2009). *Cursus Douane & Accijnzenwetgeving*. In K. Celis, *Cursus Douane & Accijnzenwetgeving*.
- China buys up the world. (2010, november 11). *The Economist*, p. 1.
- China Daily Europe*. (2010, december 27). Opgeroepen op mei 11, 2011, van China Daily Europe: [http://europe.chinadaily.com.cn/china/2010-12/27/content\\_11763914.htm](http://europe.chinadaily.com.cn/china/2010-12/27/content_11763914.htm)
- China Daily Europe*. (2010, december 21). Opgeroepen op mei 11, 2011, van China Daily Europe: [http://europe.chinadaily.com.cn/china/2010-12/21/content\\_11740441.htm](http://europe.chinadaily.com.cn/china/2010-12/21/content_11740441.htm)
- Chinadaily*. (2009, maart 8). Opgeroepen op mei 17, 2011, van China Daily: [http://www.chinadaily.com.cn/bw/2009-08/03/content\\_8506892.htm](http://www.chinadaily.com.cn/bw/2009-08/03/content_8506892.htm)
- china-reis*. (2011). Opgeroepen op november 17, 2010, van Experience Yangshou: <http://china-reis.nl/reisgids/visa-china.html>
- Clerq, M. D. (2010). *Understanding China: sourcing and importing*.
- Commision, E. (sd). *Export Helpdesk*. Opgeroepen op maart 5, 2011, van <http://exporthelp.europa.eu>
- Commission Regulation (EEC) No 2454/93 of 2 July 1993 laying down provisions for the implementation of Council Regulation (EEC) No 2913/92 establishing the Community Customs Code*. (1993, juli 2). Opgeroepen op mei 2, 2011, van EurLex: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31993R2454:en:HTML>
- Communautaire procedure voor het beheer van kwantitatieve contingenten*. (2008, April 21). Opgeroepen op maart 7, 2011, van Samenvattingen van de EU-wetgeving: [http://europa.eu/legislation\\_summaries/external\\_trade/r11004\\_nl.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11004_nl.htm)
- Cosmissie, E. (2010, April 22). *Trade defence Anti Dumping*. Opgeroepen op maart 10, 2011, van European Commission Trade: [http://ec.europa.eu/trade/tackling-unfair-trade/trade-defence/anti-dumping/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/tackling-unfair-trade/trade-defence/anti-dumping/index_en.htm)
- Daems, W. (2009). *Zakboekje Douane 2009*. Mechelen: Kluwer.
- De Wilde, G. (2011, februari 29). *Transport*. (V. W. Stuart, Interviewer)
- Deloitte. (2011). *Deloitte*. Opgeroepen op maart 29, 2011, van Deloitte: [http://www.deloitte.com/view/nl\\_BE/be/publicaties/kmo-update/d9f1c752c2efd110VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm](http://www.deloitte.com/view/nl_BE/be/publicaties/kmo-update/d9f1c752c2efd110VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm)
- Di Maggio, R., Shira, D., & Associates. (October 2010). Using Hong Kong Companies for China Operations. *China Briefing*, 3-5.

*diplomatie*. (2011). Opgeroepen op november 22, 2010, van Consulaat-generaal van België te Guangzhou:  
<http://www.diplomatie.be/guangzhounl/default.asp?ACT=5&content=17&id=23&mnu=23>

*diplomatie.belgium*. (2011, april 4). Opgeroepen op november 17, 2010, van Federale Overheidsdienst Buitenlandse Zaken:  
[http://diplomatie.belgium.be/nl/Diensten/Op\\_reis\\_in\\_het\\_buitenland/reisadviezen/azie/china/ra\\_china.jsp](http://diplomatie.belgium.be/nl/Diensten/Op_reis_in_het_buitenland/reisadviezen/azie/china/ra_china.jsp)

EC. (2011, April 4). *Introduction Rules of Origin*. Opgeroepen op mei 4, 2011, van European Commision Taxation and Customs Union:  
[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/customs/customs\\_duties/rules\\_origin/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/index_en.htm)

*Economie fgov*. (sd). Opgeroepen op april 7, 2011, van FOD Economie:  
[http://economie.fgov.be/nl/ondernemingen/Intellectuele\\_Eigendom/Instellingen\\_en\\_actoren/contactpunt\\_china/](http://economie.fgov.be/nl/ondernemingen/Intellectuele_Eigendom/Instellingen_en_actoren/contactpunt_china/)

Economie, F. (2010). *Handelsbeleid*. Opgeroepen op april 26, 2011, van Economie:  
[http://economie.fgov.be/nl/ondernemingen/politique\\_commerciale/](http://economie.fgov.be/nl/ondernemingen/politique_commerciale/)

Esprit, F. (2011, mei 11). Aankoopdepartement. (V. W. Stuart, Interviewer)

Financien, F. (2008). *EORI*. Opgeroepen op maart 10, 2011, van Internet Administratie der Douane en Accijnzen: <http://fiscus.fgov.be/interfdanl/nl/enterprises/eori.htm>

*Flanders Investment and Trade*. (sd). Opgeroepen op mei 3, 2011, van Flanders investment and trade:  
[http://www.flandersinvestmentandtrade.be/appl/landendossiers.nsf/S\\_dossiersbyid/CO72000?opendocument](http://www.flandersinvestmentandtrade.be/appl/landendossiers.nsf/S_dossiersbyid/CO72000?opendocument)

*Flanderstrade*. (2011, maart). Opgeroepen op mei 3, 2011, van FIT:  
[http://www.flanderstrade.be/appl/landendossiers.nsf/S\\_dossiersByID/CO72000/\\$file/China4BuitenlandseHandel.pdf](http://www.flanderstrade.be/appl/landendossiers.nsf/S_dossiersByID/CO72000/$file/China4BuitenlandseHandel.pdf)

FOD Economie, F. (sd). *Wat is masp.be*. Opgeroepen op maart 3, 2011, van MASP:  
<http://www.masp.belgium.be/nl/content/wat-maspbe>

G, M. R. *The language of Trade*. Washington D.C.: Kathleen E. Hug.

*guanxi*. (sd). Opgeroepen op februari 19, 2011, van Contracteren in China:  
[http://www.guanxi.nu/cms/index.php?option=com\\_docman&task=doc\\_view&gid=17&Itemid=37](http://www.guanxi.nu/cms/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=17&Itemid=37)

*Handboeken Douane*. (sd). Opgeroepen op mei 3, 2011, van Douane:  
[http://www.douane.nl/bibliotheek/handboeken/handboek\\_douane](http://www.douane.nl/bibliotheek/handboeken/handboek_douane)

*importchina*. (sd). Opgeroepen op februari 17, 2011, van ImpExpBel Trading:  
<http://www.importchina.be/index.asp>

*Incontext*. (sd). Opgeroepen op mei 9, 2011, van [www.incontext.nl/mmbase/attachments/4510/Zakendoen\\_in\\_China.doc](http://www.incontext.nl/mmbase/attachments/4510/Zakendoen_in_China.doc)

ING. (sd). *China*. Opgeroepen op Mei 14, 2011, van ING :  
<http://www.ing.nl/particulier/betalen/buitenland/buitenland-betaling/uitleg-per-land/china.aspx>

ING. (2010, April). Documentair Krediet - Een verkenning.

*inkoop-china*. (sd). Opgeroepen op mei 3, 2011, van W&M Trading: <http://www.inkoop-china.nl/>

*Internationaal ondernemen*. (sd). Opgeroepen op februari 27, 2011, van Internationaal ondernemen: [http://www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mvo\\_chn.asp](http://www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mvo_chn.asp)

Internationaal, N. E. (2011). *Maatschappelijk Verantwoord ondernemen in China*. Opgeroepen op mei 14, 2011, van Internationaal Ondernemen:  
[http://www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mvo\\_chn.asp](http://www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mvo_chn.asp)

*Invoerbepanking*. (sd). Opgeroepen op maart 4, 2011, van Europa Nu Onafhankelijk & Actueel:  
<http://www.europa-nu.nl/id/vh7ek10nlwa/invoerbepanking>

*Kamer van Koophandel*. (sd). Opgeroepen op april 24, 2011, van kvk:  
<http://www.kvk.nl/ondernemen/internationale-handel/beginnen-met-importeren/stel-een-importplan-op/>

*Kamer van Koophandel*. (sd). Opgeroepen op maart 24, 2011, van kvk:  
<http://www.kvk.nl/ondernemen/contracten-en-algemene-voorwaarden/agentuurovereenkomst/>

Kin Wing Cheung, D. D. (2008-2009). *Eindproject Special Things*. Mechelen: Katholieke Hogeschool mechelen.

kmonet. (2011). Opgeroepen op februari 9, 2011, van kmonet:  
[http://www.kmonet.be/images/res150526\\_1.pdf](http://www.kmonet.be/images/res150526_1.pdf)

Koophandel, H. K. (sd). *Hongkong kvk*. Opgeroepen op april 7, 2011, van  
<http://www.hongkongkvk.nl/assets/cms/File/Importeren%20uit%20China,%20een%20korte%20handleiding.pdf>

kvk. (2011). Opgeroepen op februari 19, 2011, van Kamer van Koophandel:  
<http://www.kvk.nl/ondernemen/internationale-handel/transport-en-logistiek/vervoersoorten/>

Labasse, M. (2007, maart 22). *Relatiegeschenken-blog*. Opgeroepen op april 24, 2011, van Relatiegeschenken-blog: <http://www.relatiegeschenken-blog.nl/kwaliteitscontrole-in-china>

lawinfochina. (2011, maart 8). Opgeroepen op maart 8, 2011, van LawInfoChina:  
[http://www.lawinfochina.com/legal/Display\\_1.asp](http://www.lawinfochina.com/legal/Display_1.asp)

Lenaerts, D. (2010). *Cursus Asian Business Topics*. Mechelen: Lenaerts Dirk.

Lu, J., Shira, D., & Associates. (October 2010). Hong Kong's Double Tax Agreements. *China Briefing*, 10.

Massar, B. (2011, April 5). PPT Zekerheid van betaling. ING.

Mechelen, V. (2008). *Voka's Exportgids*. Opgeroepen op mei 14, 2011, van Voka's Exportgids:  
<http://www.voka.be/mechelen/nieuws/Documents/Voka's%20exportgids.pdf>

Nederland, M. (2006, januari). *Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in China*. MVO Nederland.

Nederland, M. (2009). PPT Ketenverantwoordelijkheid in China. Nederland: MVO Nederland.

Oost-Vlaanderen, K. v. (sd). NEW TO CHINA.

Oudshoorn, Y. (2000). *Leer ze mij kennen, de Chinezen - Sociaal-psychologische aspecten van de Chinese samenleving*. Kluwer b.v.

overheidsdienst, F. (1999, november). CE markering. België. Opgehaald van  
[http://statbel.fgov.be/nl/binaries/Ce\\_markering\\_tcm325-31335.pdf](http://statbel.fgov.be/nl/binaries/Ce_markering_tcm325-31335.pdf)

pomantwerpen. (2011, mei 9). Opgeroepen op mei 10, 2011, van POM Antwerpen:  
<http://www.pomantwerpen.be/pers/spoorverbinding-voor-cargo-van-antwerpen-naar-chongqing-voorgesteld/>

Registratie en identificatie van bedrijven Eori. (sd). Opgeroepen op maart 7, 2011, van Europese Commissie Belasting & Douane Unie:  
[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/eos/eori\\_home.jsp?Lang=nl&redirectionDate=20110312](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/eos/eori_home.jsp?Lang=nl&redirectionDate=20110312)

reisgraag. (2010). Opgeroepen op november 23, 2010, van Reisgraag:  
[http://www.reisgraag.nl/vakantie\\_china/](http://www.reisgraag.nl/vakantie_china/)

reizennaarchina. (2011). Opgeroepen op november 23, 2010, van reizennaarchina:  
<http://www.reizennaarchina.nl/content/informatie/Geld.php>

Roos, M. (2011, mei 12). Law. (V. W. Stuart, Interviewer)

standaard. (2011, Mei 9). Opgeroepen op Mei 9, 2011, van DeStandaard:  
[http://www.standaard.be/artikel/detail.aspx?artikelid=DMF20110509\\_038&word=Chongqing](http://www.standaard.be/artikel/detail.aspx?artikelid=DMF20110509_038&word=Chongqing)

Steenssens, G. (2010, december 14). Import China. (V. H. Van Winge, Interviewer)

Sze, J., Shira, D., & Associates. (October 2010). Incorporation Procedures for Hong Kong Companies. *China Briefing*, 6-7.

talisman. (2011). Opgeroepen op november 22, 2010, van Talisman travel design:  
[http://www.talisman.nl/azie/china/praktische\\_informatie/](http://www.talisman.nl/azie/china/praktische_informatie/)

tamadam. (2011). Opgeroepen op april 7, 2011, van tamadam:  
<http://www.tamadam.com/bondedbenefits.html>

Temmerman, W., & Walters, B. (2006). *Buitenlandse Handel*. de boeck.

thefreedictionary. (2009). Opgeroepen op mei 18, 2011, van the free dictionary:  
<http://www.thefreedictionary.com/source>

*tijd*. (2011, mei 10). Opgeroepen op mei 10, 2011, van DeTijd: [http://www.tijd.be/nieuws/ondernemingen\\_transport/Antwerpen\\_-\\_Chongqing\\_heen\\_en\\_terug.9056039-3084.art?ckc=1](http://www.tijd.be/nieuws/ondernemingen_transport/Antwerpen_-_Chongqing_heen_en_terug.9056039-3084.art?ckc=1)

*Top*. (2011). Opgeroepen op februari 9, 2011, van Top: [http://www.top.nl/solutions/import\\_uit\\_china?lang=1](http://www.top.nl/solutions/import_uit_china?lang=1)

Trade, F. I. (2009, december). Duurzaam, Internationaal én winstgevend ondernemen? *Duurzaam, Internationaal én winstgevend ondernemen?* FIT.

*trade.ec.europa*. (2011, maart 17). Opgeroepen op mei 3, 2011, van Eurostat: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113366.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf)

Van Bouwelen, P. (2010). *Understanding China.eu*. Mechelen: Chamber of Commerce.

Van Parys, F. (2011, februari 28). Juridisch. (V. W. Stuart, Interviewer)

Vanden Borre, O. (2011, Mei 16). Interview Internationale Betalingsmogelijkheden. (L. V. Hoyweghen, Interviewer)

Vanheusden, K. (2007, mei 2). *abh-ace*. Opgeroepen op maart 29, 2011, van abh-ace: [http://www.abh-ace.be/nl/binaries/china-zaken\\_nl\\_tcm448-105140.pdf](http://www.abh-ace.be/nl/binaries/china-zaken_nl_tcm448-105140.pdf)

Verwoerd, I. W. (sd). *Euronorm.net*. Opgeroepen op maart 22, 2011, van Euronorm.net, wetgeving en normalisatie: <http://www.euronorm.net/content/template2.php?itemID=1113>

*Vlaams netwerk van ondernemingen*. (sd). Opgeroepen op mei 10, 2011, van Voka: <http://english.voka.be/english/pages/default.aspx>

*voka*. (2008). Opgeroepen op mei 17, 2011, van voka: <http://www.voka.be/mechelen/nieuws/Documents/Voka%27s%20exportgids.pdf>

*Wikipedia*. (2010, mei 29). Opgeroepen op mei 12, 2011, van Wikipedia: [http://nl.wikipedia.org/wiki/Speciale\\_Economische\\_Zone\\_%28China%29](http://nl.wikipedia.org/wiki/Speciale_Economische_Zone_%28China%29)

*Wikipedia*. (2010, augustus 14). Opgeroepen op mei 17, 2011, van Wikipedia: [http://nl.wikipedia.org/wiki/China\\_Investment\\_Corporation](http://nl.wikipedia.org/wiki/China_Investment_Corporation)

*Wikipedia*. (2011, april 28). Opgeroepen op mei 10, 2011, van Wikipedia: <http://en.wikipedia.org/wiki/Import>

*Wikipedia*. (2011, april 11). Opgeroepen op februari 19, 2011, van Wikipedia: [http://translate.google.be/translate?hl=nl&langpair=en|nl&u=http://en.wikipedia.org/wiki/Chinese\\_law](http://translate.google.be/translate?hl=nl&langpair=en|nl&u=http://en.wikipedia.org/wiki/Chinese_law)

*Wikipedia*. (2011, januari 13). Opgeroepen op februari 19, 2011, van Wikipedia: [http://nl.wikipedia.org/wiki/Arbitrage\\_%28conflict%29#Bindende\\_uitspraak](http://nl.wikipedia.org/wiki/Arbitrage_%28conflict%29#Bindende_uitspraak)

*Wikipedia*. (2011, februari 7). Opgeroepen op februari 19, 2011, van Wikipedia: [http://nl.wikipedia.org/wiki/ISPM\\_15](http://nl.wikipedia.org/wiki/ISPM_15)

*Wikipedia*. (2011, mei 2). Opgeroepen op mei 11, 2011, van Wikipedia: [http://en.wikipedia.org/wiki/Five-Year\\_Plans\\_of\\_the\\_People%27s\\_Republic\\_of\\_China#The\\_Twelfth\\_Five-Year\\_Guideline.2C\\_2011.E2.80.932015](http://en.wikipedia.org/wiki/Five-Year_Plans_of_the_People%27s_Republic_of_China#The_Twelfth_Five-Year_Guideline.2C_2011.E2.80.932015)

Zhou, E., Wang, R., Shira, D., & Associates. (October 2010). Accounting and Financial Requirements for Hong Kong Companies. *China Briefing*, 8-9.

---

# ATTACHMENTS

---

## 1. ATTACHMENT 1: GUIDE ON IMPORT AND SOURCING FROM CHINA

VOKA MECHELEN

# Wegwijzer voor import & sourcing vanuit China

---

Handleiding voor Belgische KMO's

Stuart Van Winge & Lode Van Hoyweghen

26-5-2011



# 1. INHOUDSOPGAVE

<b>1. INHOUDSOPGAVE</b> .....	<b>2</b>
<b>2. INTRODUCTIE</b> .....	<b>5</b>
2.1. ALGEMEEN OVERZICHT IMPORT & SOURCING .....	5
2.2. STATISTISCH OVERZICHT IMPORT & SOURCING VAN CHINA NAAR BELGIË & EU .....	5
2.3. CHINESE KIJK OP IMPORT & SOURCING .....	6
<b>3. VOORWAARDEN VOOR IMPORT EN SOURCING VANUIT CHINA</b> .....	<b>7</b>
3.1. MARKET- AND DESKRESEARCH .....	7
3.2. VOORBEREIDING INTERNE BEDRIJFSORGANISATIE .....	8
3.3. IMPORT & SOURCINGPLAN .....	8
<b>4. DE CHINESE ZAKENCULTUUR</b> .....	<b>10</b>
4.1. IS UW BEDRIJF MENTAAL KLAAR? .....	10
4.2. ZAKENETIQUETTE .....	10
4.3. EERSTE INDRUK BELGISCHE BEDRIJVEN .....	13
4.4. NUTTIGE LECTUUR .....	13
<b>5. PRAKTISCHE REISINFORMATIE</b> .....	<b>14</b>
5.1. REISDOCUMENTEN & VISUM .....	14
5.2. TIJDVERSCHIL .....	14
5.3. VACCINATIES .....	14
5.4. ZIEKENHUIZEN & MEDISCHE ASSISTENTIE .....	15
5.5. OFFICIËLE FEESTDAGEN .....	15
5.6. VALUTA .....	15
5.7. KREDIETKAARTEN .....	15
5.8. LOKAAL VERVOER .....	15
5.9. HOTELS .....	16
5.10. BAGAGE .....	16
5.11. FOOIEN .....	16
5.12. STROOM .....	16
5.13. ZAKEN/HANDELSTAAL .....	16
5.14. WERKUREN / OPENINGSTIJDEN .....	17
5.15. TELECOMMUNICATIE & INTERNET .....	17
5.16. VEILIGHEID .....	17
5.17. WATER .....	17
<b>6. LEVERANCIERS / AGENTEN</b> .....	<b>18</b>
6.1. TRACEREN VAN NIEUWE LEVERANCIERS: .....	18
6.2. HET SCREENEREN VAN EEN LEVERANCIER .....	19
6.3. NIEUWE LEVERANCIER = NIEUWE AANPAK? .....	20
6.4. HANDELSBEURZEN IN EUROPA / CHINA .....	20
6.5. HET JUISTE PRODUCT VOOR DE JUISTE PRIJS .....	21



<b>7. RISICO'S EN VERZEKERINGEN .....</b>	<b>22</b>
7.1. INTELLECTUEEL EIGENDOMSRECHT.....	22
7.2. PRODUCTAANSPRAKELIJKHEID .....	23
7.3. CE-MARKERING .....	23
7.4. KWALITEITSCONTROLE .....	24
7.5. SCHADEVERGOEDING EN GOODWILLVERGOEDING.....	24
7.6. WISSELKOERSRISICO .....	25
<b>8. FINANCIËN .....</b>	<b>26</b>
8.1. HOE UW IMPORT & SOURCING FINANCIEREN? .....	26
8.2. BETALINGSMETHODEN .....	26
8.3. BETALINGSTERMIJN .....	30
8.4. SUBSIDIES .....	30
8.5. ROL VAN HONGKONG .....	31
<b>9. JURIDISCH .....</b>	<b>33</b>
9.1. REGELGEVENDE MAATREGELEN IN HET HANDELSPROCES (PROCEDURES).....	33
9.2. CONTRACTEN .....	33
9.3. INCOTERMS® 2010.....	33
9.4. HOE DISPUTEN OPLOSSEN? .....	34
<b>10. DOUANE - INVOERRECHTEN - BTW .....</b>	<b>37</b>
10.1. EU-REGLEMENTERING & DOUANETARIEVEN .....	37
10.2. IMPORT QUOTA .....	45
10.3. ANTIDUMPINGMAATREGELEN .....	46
10.4. IMPORT LICENTIES.....	47
10.5. EORI-NUMMER .....	48
10.6. BTW-REGLEMENTERING .....	48
<b>11. IMPORTDOCUMENTEN.....</b>	<b>51</b>
11.1. OORSPRONG VAN GOEDEREN .....	51
11.2. LEVERANCIERSVERKLARING .....	53
11.3. LEGALISATIES .....	53
<b>12. TRANSPORT.....</b>	<b>54</b>
12.1. ORGANISATIE.....	54
12.2. BONDED WAREHOUSING .....	58
12.3. TRANSPORTDOCUMENTEN.....	58
12.4. AUTHORIZED ECONOMIC OPERATORS .....	60
<b>13. MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN.....</b>	<b>61</b>
13.1. WAT IS MVO? .....	61
13.2. WAAROM AAN MVO DOEN?.....	61
13.3. OP WELKE MANIER AAN MVO DOEN? .....	62
13.4. HANDIGE LINKS .....	63
<b>14. TESTIMONIAL .....</b>	<b>64</b>
14.1. GETUIGENIS VAN EEN ERVAREN KMO.....	64

<b>15. LANGE TERMIJN RESULTATEN .....</b>	<b>66</b>
15.1. BELGISCHE INVESTERINGEN IN CHINA.....	66
15.2. CHINESE INVESTERINGEN IN BELGIË .....	66
15.3. CONCLUSIE .....	67
<b>16. HANDIGE WEBLINKS EN INTERESSANTE LECTUUR .....</b>	<b>68</b>
16.1. BELGISCHE / EUROPESE POLITIEKE EN ECONOMISCHE CONTACTEN VOOR CHINA .....	68
16.2. KAMERS VAN KOOPHANDEL + BUSINESS SUPPORT SITES.....	68
16.3. KENMERKENDE WEBSITES VOOR IMPORT & SOURCING VANUIT CHINA .....	69
16.4. SECTOR-SITES.....	69
16.5. CHINESE SOCIALE EN/OF BUSINESS NETWERKEN .....	70
16.6. ALGEMENE ZOEKMACHINES .....	70
16.7. INTERESSANTE LECTUUR VOOR WANNEER U ZAKEN DOET MET CHINA .....	70
<b>17. BIBLIOGRAFIE .....</b>	<b>72</b>

## 2. INTRODUCTIE

Deze gids is in de eerste plaats een wegwijzer voor het starten met import en sourcing vanuit China. Maar ook voor de ervaren ondernemer kan dit document een handig instrument zijn voor de consolidatie of uitbreiding van zijn of haar handelsactiviteiten met deze economische grootmacht.

Wij wensen u alvast veel leesplezier!

Suggesties of bedenkingen mogen steeds gemeld worden aan de uitgever: [www.voka.be/mechelen](http://www.voka.be/mechelen)

### 2.1. ALGEMEEN OVERZICHT IMPORT & SOURCING

#### 2.1.1. CHINA 15 JAAR TERUG TOT NU

China genoot lange tijd een kwalijke reputatie als leverancier van minderwaardige en soms zelfs gevaarlijke producten, maar de laatste jaren werden enorme inspanningen gedaan om de kwaliteit te verbeteren en aan de Europese normen te voldoen. Nu is China één van de snelst groeiende economieën ter wereld, met een jaarlijkse groei van 9,5%. Het land dat voorheen terughoudend was naar buitenlandse investeerders, trekt deze nu in grote aantallen aan.

Toch was het vroeger, voor sommige buitenlandse bedrijven aantrekkelijker om te investeren in China omdat deze ondernemingen toen vrijwel alleen op de Chinese markt aanwezig waren. FDI is in China gestegen met meer regulering en stijging van kosten tot gevolg.

Desondanks blijft het nog steeds gunstig om te importeren en sourcen vanuit China, aangezien het China van vandaag toegankelijker is.

### 2.2. STATISTISCH OVERZICHT IMPORT & SOURCING VAN CHINA NAAR BELGIË & EU

Met een bedrag van iets meer dan 10 miljard euro (2010) vinden we China terug op de 7<sup>de</sup> plaats als leverancier van Vlaanderen. De belangrijkste invoerproducten zijn machines en elektrisch materieel. Door de terugval van de aankopen van textiel is de toename van de invoer vanuit China beperkt gebleven tot minder dan 15% in 2010.

Import vanuit China naar Europa stijgt elk jaar geleidelijk aan. In 2009 werd dit geregistreerd op zo'n 204,5 biljoen euro met een groei van 30%, tegenover 90 biljoen euro in 2001. In 2011 heeft de EU, Japan voorbijgestoken als beste importbron van China.

De Chinese industriële export was in 2008 over een periode van 5 jaar verdubbeld. China is dan ook de tweede grootste handelspartner van de EU en hun grootste bron van import.

U kan enkele statistieken terugvinden op:

- [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113366.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf)
- <http://www.stats.gov.cn/english/>
- <http://mkaccdb.eu.int/>
- <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

→ <http://www.chinacustomsstat.com/>

Andere bronnen zijn:

- China Statistical Yearbook;
- Chinese krant met statistieken (enkel in Chinees).

Enkele opmerkingen:

- Statistieken zijn niet altijd betrouwbaar;
- Elke provincie of grootstad hanteert eigen statistieken;
- Volledige en actuele informatie vinden is zeer moeilijk.

### 2.3. CHINESE KIJK OP IMPORT & SOURCING

Vandaag de dag is het niet zomaar vanzelfsprekend om te starten met het importeren en sourcen vanuit China. De hedendaagse Chinezen genieten een zeer goede opleiding en hanteren een andere strategie op gebied van zakendoen dan hun voorgangers. De nieuwe generatie loopt stage in het buitenland of volgt een internationale opleiding. Bijgevolg merken ze dat buitenlanders geïnteresseerd zijn in hun producten en dienstverlening. Aangezien China evolueert van een plan- naar een markteconomie, willen ze zelf meer en meer de buitenlandse markten overnemen en hierin investeren.

Het komt ook wel eens voor dat Chinese bedrijven profiteren van het feit dat buitenlandse ondernemingen op zoek zijn naar goederen om te importeren en/of te sourcen. Een vertrouwensrelatie opbouwen met uw Chinese handelspartner is daarom cruciaal.

Voor het vinden van Chinese handelspartners kunt u onder meer terecht op de verschillende beurzen die in China georganiseerd worden waarvan 'the Canton fair' of de export- importbeurs, de grootste is van China.

# 3. VOORWAARDEN VOOR IMPORT EN SOURCING VANUIT CHINA

## 3.1. MARKET- AND DESKRESEARCH

Import en sourcing zijn veel meer dan enkel een e-mail sturen aan de leverancier en een bestelling plaatsen.

Vooraleer u een buitenlands product op de Belgische markt wilt brengen, doet u best marktonderzoek om behoorlijk te kunnen bepalen of uw plannen (financieel) haalbaar zijn.

Daarin bepaalt u de kansen voor uw product door uw doelgroep en concurrentie in kaart te brengen.

Indien het product nog niet verkrijgbaar is in België moet u zich, voordat u gaat importeren, afvragen waarom dit zo is. Er kunnen verschillende redenen zijn:

- Wettelijke eisen;
- Gezondheid –of milieuaspecten;
- Invoerbependingen;
- Een andere smaak of voorkeur bij afnemers.

Het kan ook zijn dat het product dat u wilt importeren wel al verkrijgbaar is in België. Dan zorgt u er best voor dat het product dat u importeert beter en/of goedkoper is dan de bestaande producten. We denken hierbij aan eigenschappen zoals: een goede garantie, aantrekkelijke verpakking, praktische montage –of gebruiksvorschriften en een snelle levering.

Wanneer u de Chinese markt wilt onderzoeken, kunt u zelf ‘veldonderzoek’ doen aan de hand van uw persoonlijke ervaring in de branche, het bezoeken van concurrenten of het houden van gesprekken met potentiële klanten en leveranciers. Wanneer u al contact heeft opgenomen met een bedrijf via internet, vertel hun dan dat u voornemens heeft om het bedrijf te bezoeken. De serieuze bedrijven zullen hierop ingaan en u hartelijk ontvangen in hun bedrijf.

U hoeft dit echter niet helemaal op eigen kracht te doen. Verschillende organisaties kunnen u helpen bij het verzamelen van informatie, zoals:

- **Voka, Vlaams netwerk van ondernemingen.** Voor internationale ondernemers biedt Voka advies, opleidingen, buitenlandse handelsmissies enz.  
<http://www.voka.be/internationaal/>
- **Flanders Investment & Trade (FIT).** FIT heeft als opdracht het bevorderen van internationaal ondernemerschap bij Vlaamse bedrijven, in het bijzonder KMO's.  
<http://www.flandersinvestmentandtrade.be/>

- **Gespecialiseerde consultants.** Verscheidene consultants hebben zich gespecialiseerd in het begeleiden van bedrijven bij het betreden van nieuwe markten. Hun diensten bestaan onder andere uit marktonderzoek, het zoeken van partners, concurrentieanalyse,...

Indien u zelf geen marktonderzoek kunt of wenst te doen kunt u altijd beroep doen op een commercieel marktonderzoeksbureau.

Enkele tips:

- Onderzoek eerst of u uw product in het land mag invoeren;
- Zorg ervoor dat het product dat u wilt importeren aansluit op uw interesse en expertise. Zomaar een product importeren is risicovol. Als u geen toegevoegde waarde kunt bieden in de vorm van markt –of productkennis, bestaat de kans dat u vroeg of laat wordt ingehaald. U bent dan immers slechts dure tussenhandel;
- Bij het bezoeken van internationale vakbeurzen kunt u potentiële leveranciers persoonlijk ontmoeten en kunt u de producten vaak met eigen ogen zien. Probeer hier dan ook veel informatie te verzamelen;
- Door middel van een prospectiereis kunt u persoonlijk contact zoeken met leveranciers. Zorg ervoor dat u de reis goed voorbereid zodat u niet te veel tijd of mogelijke contacten verliest;
- Vertrouw websites nooit meteen;
- Vergeet administratieve regels niet, bijvoorbeeld gezondheid –en etiketteringnormen of verpakkingsvoorschriften.

### 3.2. VOORBEREIDING INTERNE BEDRIJFSORGANISATIE

In een kleine of middelgrote onderneming (KMO) is een bedrijfsleider voor de meeste zaken verantwoordelijk. De aankopen zullen dan ook door deze persoon gebeuren alsook de bedrijfsbezoeken.

Anderzijds is het handig om één persoon te hebben die de eindverantwoordelijkheid draagt van alle functies: aankoop, logistiek, kwaliteit en projectmanagement. Het is belangrijk dat deze persoon, binnen zijn bevoegdheid, alles begeleidt en organiseert.

Logistiek is het gevolg van de aankoopbeslissingen, dus alles moet afgestemd worden op de aankoopafdeling.

Om succesvol te zijn, is het belangrijk dat u gemotiveerd personeel heeft dat op de hoogte is van uw plannen. Import en sourcing vergen immers bijkomende inspanningen en extra papierwerk van zowat alle diensten.

Bovendien is het zeer belangrijk om uw personeel goed voor te bereiden: laat experts ze trainen in Chinese handelwijzen, cultuur en gewoontes.

### 3.3. IMPORT & SOURCINGPLAN

Het is geen must om een import –of sourcingplan te gebruiken alvorens u zaken wilt doen met China, toch kan het goed van pas komen.

U kunt dit plan gebruiken als hulpmiddel om uw ideeën te ordenen. Hierbij maakt u een analyse van uw onderneming zodat u inzicht krijgt in de kansen die import of sourcing u kunnen opleveren. Dit type plan

doorloopt de theoretische stappen die nodig zijn om uw handelszaken te realiseren en om de (eventuele) bijkomende kosten, risico's en verplichtingen in kaart te brengen.

De volgende onderdelen komen in een import –of sourcingplan aan bod:

- Oriëntatiefase: Reden om te gaan importeren/sourcen? Hoe gaat u dit doen?
- Interne en externe analyse: Wat zijn de sterke en zwakke punten van uw bedrijf? Wie zijn uw concurrenten en klanten?
- Transport: Welk transport gebruikt u en wat zijn de kosten? Welke verpakking gebruikt u hierbij?
- Financiën: Welke verzekeringen hebt u? Hoe betaalt u?
- Juridische aspecten: Wat zijn de leveringsvoorwaarden en kwaliteitseisen?

Voor het raadplegen van een importplan kunt u bijvoorbeeld terecht bij:

<http://www.kvk.nl/ondernemen/internationale-handel/beginnen-met-importeren/stel-een-importplan-op/>

## 4. DE CHINESE ZAKENCULTUUR

### 4.1. IS UW BEDRIJF MENTAAL KLAAR?

Wanneer u gaat importeren of sourcen vanuit China zijn het niet enkel de documenten die in orde moeten zijn. Het operationele -en managementpersoneel dat betrokken is, moet hier ook klaar voor zijn.

Het is zo dat er hoogstwaarschijnlijk wel een paar keer zal moeten afgereisd worden naar China. Bent u binnen het bedrijf bereid dit te doen en zo ja, is er een aangepaste budgettering voorzien? Is het betrokken personeel in België voldoende voorbereid op de communicatie met China ( mails of telefoons in gebrekkig Engels)? Kennen zij de Chinese cultuur voldoende?

Het is dus belangrijk dat alle betrokken personen binnen uw bedrijf niet alleen praktisch maar ook mentaal klaar zijn om te 'traden' met China. Indien niet zou u wel eens voor verrassingen kunnen komen te staan.

### 4.2. ZAKENETIQUETTE

Het is zo dat de Westerse mentaliteit van zakendoen verschilt van de Oosterse en meerbepaald van de Chinese mentaliteit. De Chinese zakencultuur verschilt zelfs van andere Aziatische landen. Onderstaande zaken dient u dus zeker in het achterhoofd te houden wanneer u zaken wilt doen met China, onthoud wel dat China een enorme omvang heeft en er in China nog enorme verschillen zijn van regio tot regio.

#### 4.2.1. COMMUNICATIE

##### DE TAAL

Mandarijn Chinees wordt door ongeveer 72% van de bevolking gesproken. Slechts een fractie van de Chinezen, vooral jongeren, spreken Engels. Het is bijgevolg aan te raden een tolk aan te stellen om zo misverstanden te voorkomen (cfr. Hoofdstuk 'Praktische reisinformatie'). Idealiter heeft deze persoon productkennis of is ook vertrouwd met uw productieproces.

##### DE WAARHEID

Ga er niet van uit dat een "Ja" effectief een "Ja" is. De waarheid is relatief aangezien het in de Chinese cultuur 'not done' is, iemand gezichtsverlies te bezorgen. Een afwijzing wordt dan ook als gezichtsverlies beschouwd. Weet dan ook hoe laat het is als men zegt: " We zullen dit bekijken", of als men met andere gelijkaardige suggesties afkomt. Hetzelfde geldt ook in de andere richting. Breng een negatief antwoord altijd voorzichtig aan en let ook op wie hierbij aanwezig is. Een Chinese CEO zal het enorm vernederend vinden om afgewezen te worden voor zijn personeel.

##### EMOTIES

Boos of emotioneel worden zal een averechts effect teweeg brengen. Ook dit valt terug te brengen onder gezichtsverlies. Iemand flatteren, binnen de grenzen natuurlijk, wordt dan wel weer geapprecieerd.

→ *Te vermijden gespreksonderwerpen*

Volgende onderwerpen zijn best te vermijden omdat deze soms gevoelig kunnen liggen.



- De Japanse – Chinese relatie. Vergelijk niet zomaar China met Japan. Beide landen hebben reeds een woelige geschiedenis achter de rug. Hierdoor rest er nog steeds aversie ten opzichte van elkaar.
- Taiwan. China bestempelt Taiwan als een afvallige provincie, en de regering van de republiek China is nog altijd hier gevestigd.
- Tibet. China bestempelt Tibet als een opstandige provincie. Hier zijn voor -en tegenstanders van.
- Falun Gong, de afvallige religieuze beweging (al zullen zij dit eerder als een sekte bestempelen).
- Tiananmen Square, meningen verschillen hierover en hangen af van hoe dicht men tegen Peking zit.
- De relatie van China met Noord Korea.
- De culturele revolutie, de boxer opstanden of Mao's gewelddadige campagnes.

Wanneer de gesprekspartner hier zelf over zou beginnen, wees dan op uw hoede en doe zeker geen controversiële uitspraken, omdat deze onderwerpen zeer gevoelig liggen. Deze onderwerpen zijn zeker te vermijden bij het eerste contact.

→ *Gespreksonderwerpen die u wel kan aansnijden*

Het ligt voor de hand dat alles wat niet met politiek of met de Westelijke verschillen van het Westen met China te maken heeft, kunt u gerust aansnijden.

Twee onderwerpen die men zeker zal appreciëren zijn:

- Onderwijs  
Chinezen zijn zeer trots op hun opleiding en nemen deze dan ook zeer serieus. Een van de eerste vragen in een informeel gesprek zal dan ook vaak zijn waar u gestudeerd heeft en welke opleiding u genoten heeft.
- Geschiedenis  
Kennis van het oude China wordt zeer geapprecieerd. Chinezen zijn zeer fier op hun rijke geschiedenis die reeds vele jaren terugloopt.

## 4.2.2. ZAKENDOEN

### DE ZAKENMEETING

In het algemeen kan er gezegd worden dat de zakenmeeting er allesbehalve gestructureerd aan toegaan. Onderstaande regels dient u in het achterhoofd te houden:

- Kom altijd op tijd en liefst nog een kwartier te vroeg;
- Titels zijn belangrijk bij de aanspreking. Het is beter de juiste titel te gebruiken dan de naam van iemand trachten uit te spreken;
- Naamkaartjes, brochures en cadeautjes worden met beide handen gegeven;
- Zorg ervoor dat een onderhandeling uitdraait op een win-win situatie voor beide partijen. Chinezen staan erom gekend harde onderhandelaars te zijn, 'tijd is geld' is een ongekend concept voor hen. Ook tijdens de besprekingen van het contract kan alles nog veranderen, zelfs na het zetten van de handtekening;
- Weet dat de uiteindelijke beslissing bij de directeur van het bedrijf ligt, mocht u bijvoorbeeld via een handelsbeurs werken kunt u hier met een tussenpersoon te maken hebben. Deze kan veel

beloftes maken maar of deze ook waargemaakt kunnen worden, is maar ook de vraag. Probeer dus te verzekeren dat u zaken doet met iemand die weet waar het bedrijf capabel toe is;

- Een basiskennis van het Chinees wordt ten eerste geapprecieerd. Bijvoorbeeld: Ni hao (Goedendag), Xiexie ( *Sjee sjee* = Dank u), Zai Jian (Tsai dzjen = Tot ziens);
- Wees te allen tijde bereid om weg te stappen van de onderhandelingsstafel. Zij het wel zonder enige uiting van boosheid of frustratie, de kans op succes is groter zo;
- Wees realistisch en gebruik gezond verstand. Trap niet in het excuus "This is China". Wees voorzichtig!;
- Guanxi (Gwaan shie) is het fundament van de Chinese zakencultuur, en dus van groot belang. Dit houdt in dat wanneer u iets doet voor een ander u een wederdienst mag verwachten, dit kan zijn op het moment zelf tot zelfs jaren later. Zonder dit netwerk of het opbouwen van een vertrouwensrelatie is het moeilijk om iets in China te bereiken.

## CONTROLE

Na het eerste contact met het bedrijf is het essentieel dat u de informatie gaat controleren. Probeer steeds de fabriek zelf te bezoeken en dezelfde vragen aan verschillende mensen ter plaatse te stellen. Controleer of bezoek dus uw leveranciers en de onderaannemers van uw leveranciers.

## KOPIËREN

*Copy right – 'Right to copy'*

In China heerst er een andere gedachte over het kopiëren van goederen. Hier is het een eer dat uw product gekopieerd wordt. Dit vanuit de optiek dat uw product erkend wordt als een goed product. De wetgeving hieromtrent is dan ook veel minder duidelijk dan in het Westen. Een oplossing kan zijn om de verschillende onderdelen op verschillende plaatsten te laten produceren en elders te assembleren. (Meer info zie hoofdstuk 'Risico's en verzekeringen').

## 4.2.3. EETCULTUUR

### DINEREN

Indien u geïnviteerd wordt, is het gebruikelijk dat u op een later tijdstip de uitnodigende partij op zijn beurt uitnodigt.

### EETGEWOONTES

Best is om alles wat u aangeboden krijgt op zijn minst te proeven. Alles opeten is dan weer 'not done', omdat dit beschouwd wordt alsof de gastheer te weinig eten heeft aangeboden.

### BESTEK

Zoals u allicht weet maakt men in China gebruik van '*chopsticks*' in plaats van bestek om te eten. Dit is dan ook wat u zult aantreffen op tafel. In de betere/duurdere restaurants zal men u ook bestek kunnen aanbieden.

Essentieel om weten is dat er ook met deze '*chopsticks*' een soort etiquette bestaat:

- Het is onbeleefd om eten op de stokjes te spiesen of er mee in te prikken;
- Het is onbeleefd om met de stokjes te wijzen;
- Het is onbeleefd om te bijten in de stokjes;

- Het is onbeleefd om iemand eten aan te bieden met behulp van jouw stokjes;
- Als u gedaan heeft met eten of als u de stokjes niet meer gebruikt mag u deze niet in de kom laten liggen, maar dient u deze naast de kom te leggen. Zeker niet de stokjes kruisen of horizontaal op het bord leggen.

### DRINKGEWOONTES

Chinezen staan ervoor gekend relatief veel alcohol te consumeren tijdens zakendeals. De minste reden is dan ook genoeg om een toast uit te roepen met de gekende Chinese uitspraak 'Gan Bei' (Gaan pei), wat 'Dry the cup' betekent.

Bezinn u voor u begint! Indien u dit niet wenst kan men nog altijd een ziekte of allergie veinzen (hier zal zeker begrip voor zijn aangezien veel Chinezen een lactose allergie hebben). Een andere oplossing is iemand meebrengen die de toosten ondergaat in uw plaats. Zo lossen de Chinezen dit ook op.

Indien u toch mee zou drinken weet dan dat u enorme druk zal uitoefenen om te blijven drinken. Voor vrouwen ligt dit anders omdat zij in de Chinese cultuur niet gekend staan als alcoholdrinkers, waardoor er minder druk op hen zal uitgeoefend worden om te blijven toosten.

### 4.3. EERSTE INDRUK BELGISCHE BEDRIJVEN

Vermijd clichématig denken. China is niet meer het China van pakweg 10 jaar geleden. We spreken hier over een grootmacht dat in een razendsnel tempo aan het evolueren is. Het is zelfs zo dat Beijing sinds de Olympische spelen enorm veranderd is, en amper nog te vergelijken is met het Beijing van tevoren. Laat u niet altijd verleiden door wat u heeft "van horen zeggen", de eigen persoonlijke ervaringen kunnen soms volledig tegenovergesteld zijn van hetgeen u heeft horen zeggen. Vergeet niet dat China constant in verandering is.

### 4.4. NUTTIGE LECTUUR

- Boye Lafayette De Mente, *Chinese etiquette & ethics in business*, McGraw – Hill 1994, ISBN 978-0844285245
- Carolyn Blackman, *Negotiating China: case studies and strategies*, Allen & Unwin Academic 1998, ISBN 978-1864480702
- Boye Lafayette De Mente, *the Chinese Have a Word for It: The complete guide to Chinese thought and culture*, McGraw – Hill 2000, ISBN 978-0658010781

## 5. PRAKTISCHE REISINFORMATIE

### 5.1. REISDOCUMENTEN & VISUM

Indien u naar China wenst te reizen heeft u daarvoor een paspoort met een minimale resterende geldigheidsduur van 6 maanden tot op de dag van terugkeer naar Vlaanderen, nodig.

Zonder visum geraakt u niet verder dan de Chinese luchthavens.

De gemakkelijkste manier is het aanvragen van een toeristenvisum: 3 maanden geldig

In noodsituaties kunt u ter plekke in de Chinese luchthaven een toeristenvisum aanvragen. Dit enkel omwille van een plotse, dringende reden van uw bezoek.

Als zakenman is het evidentier een zakenvisum aan te vragen. Deze is geldig voor 1 of 3 maanden. Voor een zakenvisum is een uitnodiging van de Chinese partner vereist.

Een visum kan in de vorm van een single, double of multiple entry worden aangevraagd. Meestal zal een 'single entry visum' worden afgeleverd.

- Single entry visum: China slechts één keer binnenreizen.
- Multiple entry visum: China meerdere keren binnenreizen.

Het is aan te raden uw visum tijdig aan te vragen en strikt de richtlijnen op te volgen. U kunt een visum bekomen op de Chinese Ambassade (afdeling consulaat) in Brussel. Hier meldt u zichzelf aan met een visum formulier, dat u kunt downloaden op de site van de Chinese Ambassade: <http://www.chinaembassy.org.be/eng/>

De Chinese Ambassade is open gedurende de week van 9u tot 11u30. Voor verdere informatie kan u altijd terecht op de website.

### 5.2. TIJDVERSCHIL

Het tijdsverschil met China hangt af van het zomertijd of wintertijd.

- In de zomer is het in China 6 uur later ten opzichte van België. In de winter is het 7 uur later in China ten opzichte van België.

### 5.3. VACCINATIES

Inentingen tegen Hepatitis A, Hepatitis B en Tetanus zijn aan te raden.

Voor wat Malaria betreft is dit afhankelijk van naar welke regio's u reist binnen China. Hiervoor verwijzen wij u graag door naar de website van het Instituut voor Tropische Geneeskunde: [www.itg.be/itg](http://www.itg.be/itg).

Verder kunt u best ook eens een kijkje gaan nemen op de website van de Wereldgezondheidsorganisatie: <http://www.who.int/en/>

#### 5.4. ZIEKENHUIZEN & MEDISCHE ASSISTENTIE

De kwaliteit van de gezondheidszorg in de grote steden is behoorlijk goed en vrij betaalbaar. In sommige ziekenhuizen bieden ze buitenlandse patiënten zelfs een Engelstalige service aan. Buiten de stedelijke gebieden is de gezondheidszorg evenwel erg beperkt.

Zorg er voor dat u na een doktersbehandeling de verzekeringspapieren laat invullen en ondertekenen.

#### 5.5. OFFICIËLE FEESTDAGEN

De belangrijkste feestdagen vallen op 1 januari (Verjaardag van O-me-t'ò-fo: de populaire Boeddha Amitabha, de heerser van het Westerse Paradijs en Boeddha van het Oneindige Licht), 1 mei (Dag van de arbeid) en 1 oktober (Stichting van de Volksrepubliek China).

Het Chinees Nieuwjaar is evenzeer belangrijk in China. Deze feestdag valt steeds in de maand februari en wordt vastgesteld volgens de traditionele maankalender. Het feesten duurt 3 dagen.

Het "Mid Autumn Festival" vindt steeds plaats in september en geldt eveneens als feestdag.

Tijdens deze periode valt het economisch leven vrijwel stil en is reizen tussen Chinese steden moeilijk.

#### 5.6. VALUTA

Renminbi is de officiële valuta van China. De munteenheid van renminbi is yuan (元). "Renminbi" betekent "geld van het volk". Het is een geldig betaalmiddel op het vasteland van China, behalve Hong Kong en Macau. De (munt)eenheid van renminbi is, in spreektaal meestal kuai (塊 / 块) genoemd. Een yuan is verdeeld in tien jiao en een jiao bestaat uit tien fen (分). Fen zijn zo weinig waard dat ze bijna niet gebruikt worden in de steden, behalve in de grote supermarkten.

Renminbi bestaat in munten en papiergeld. Er zijn munten van 5 fen, van 1, 2, en 5 jiao, en van 1 yuan. Briefjes zijn er van 1, 2 en 5 jiao, en van 1, 2, 5, 10, 20, 50 en 100 yuan.

De euro wordt door alle wisselkantoren en in de hotels zonder probleem gewisseld maar de wisselkoersen zijn het voordeligst in de grote internationale luchthavens zoals deze in Sjanghai. Ook in alle grote Chinese banken is het mogelijk uw geld om te wisselen.

#### 5.7. KREDIETKAARTEN

Kredietkaarten worden doorgaans overal aanvaard in internationale hotels, grote winkelcentra en goede restaurants. In de grote steden kan men geld afhalen met kredietkaarten via de alomtegenwoordige ATM-automaten.

#### 5.8. LOKAAL VERVOER

China erkent het internationaal rijbewijs niet. Indien u zelf wil rijden heeft u een Chinees rijbewijs nodig. Deze kunt u bekomen bij 'The Public Vehicles Security Administration Bureau' in China. Voor meer info hierover kunt u terecht op: <http://www.diplomatie.be/shanghain/> (Consulaire dienstverlening).

De taxi is overal beschikbaar en niet duur. Het begintarief hangt af van stad tot stad. In de grote steden wordt steeds de meter gebruikt. Indien u op verschillende bestemmingen buiten de grote steden moet zijn, kunt u met de chauffeur een afspraak maken voor een vaste prijs voor de volledige dag. Of u kunt ook een wagen met chauffeur van het hotel huren.

Aangezien de kennis van het Engels van de taxichauffeurs zeer beperkt is, is het altijd aan te raden om het adres van de bestemming te tonen in Chinese karakters.

Een ander gangbaar vervoermiddel is de trein. China heeft een uitgebreid netwerk van openbaar vervoer. De prijzen zijn laag en de meeste vervoermiddelen zijn van goede kwaliteit. Plaatsen in bussen en treinen moeten echter wel op voorhand gereserveerd worden.

## 5.9. HOTELS

In de Chinese grootsteden kunt u terecht bij bekende, grote hotelketens. Hotels zijn er niet moeilijk te vinden:

- <http://www.ichotelsgroup.com/h/d/6c/1/en/hotel-directory/CHINA>
- <http://www.radissonblu.com/hotel-beijing>
- <http://www.shangri-la.com/>

## 5.10. BAGAGE

De luchtvaartmaatschappij stelt een maximum van 23 kg bagage per persoon voor economy class. Als u rondreist met het openbaar vervoer raden we u aan deze bagage mee te nemen in één of twee kleinere sporttassen. In de bagageruimte van de lokale bussen zijn kleinere tassen immers eenvoudiger op te bergen dan grote koffers. Ook wanneer u per trein reist, zijn deze tassen handiger om mee te reizen.

## 5.11. FOOIEN

Het geven van fooien in China was tot voor kort niet gebruikelijk en zelfs beledigend. Tegenwoordig worden er toch vaker fooien gegeven. Wij raden u aan dit enkel te doen als er een extra service is verleend.

## 5.12. STROOM

De netspanning in China is over het algemeen 220 volt. De meeste stopcontacten in de hotels zijn geschikt voor Europese stekkers. Enkel wanneer u naar kleinere gebieden reist, is het aanbevolen een universele stekker mee te nemen.

## 5.13. ZAKEN/HANDELSTAAL

Chinees en Engels zijn de gebruikelijke handelstal in China. Het is zeker aan te raden om een tolk mee te nemen naar uw afspraak met een Chinese zakenpartner. Een goede tolk kost tussen 800-1200 RMB per dag.

Nog beter is om u te laten vergezellen door twee tolken:

- Één tolk die de gesprekken vertaalt.

- De tweede tolk om de non-verbale en andere communicatie op te vangen die tussendoor wordt gebruikt (bv. Als uw handelspartners meerdere personen zijn is het handig te weten wat zij onderling tegen elkaar te vertellen hebben.)

#### 5.14. WERKUREN / OPENINGSTIJDEN

Winkels: 7 op 7 van 9u tot 22u.

Kantooruren:

- niet tijdens weekends of officiële feestdagen
- in de week van 9u tot 12u en van 14u tot 17u

#### 5.15. TELECOMMUNICATIE & INTERNET

Het is aan te raden lokale telefoontoestellen of lokale SIM kaarten te gebruiken. In de meeste hotels is er een vlotte toegang tot het internet.

#### 5.16. VEILIGHEID

China is in het algemeen een vrij veilige reisbestemming. Misdrijven gepleegd tegen buitenlanders worden immers strenger bestraft.

Op toeristische plaatsen moet u opletten voor zakkenrollers. Een ander vervelend probleem is de grote verspreiding van vals geld. Het is ten eerste af te raden geld te wisselen op de zwarte markt. Ook wanneer u op bepaalde plaatsen geld afhaalt (zelfs aan een ATM automaat), kunt u best nakijken of u wel degelijk officieel geld heeft ontvangen.

#### 5.17. WATER

Het kraanwater in China is NIET drinkbaar. Maak enkel gebruik van flessen mineraalwater, die overal verkocht worden.

## 6. LEVERANCIERS / AGENTEN

### 6.1. TRACEREN VAN NIEUWE LEVERANCIERS:

De hamvraag voor iedereen die wilt starten met import of sourcing vanuit China: “Hoe vind ik het best een leverancier?” of eerder “Hoe kunt u een betrouwbare en kwalitatieve leverancier vinden?”. Hierop bestaat echter geen eenduidend antwoord.

Er zijn verschillende methoden die u kunt hanteren.

Ofwel gaat u zelf op zoek op één van de vele handelsbeurzen in Europa of in China, om te zien of u hier leveranciers kunt vinden voor het product dat u zoekt. Voordeel hierbij is dat u direct contact heeft met de leverancier en al een eerste inzicht kunt krijgen in hoe het bedrijf te werk gaat. Nadeel is dat dit omslachtig is, tijdrovend en duur door de reis, -verblijf -en organisatiekosten.

(→ Meer over deze beurzen in de paragraaf over Handelsbeurzen in Europa/China.)

Een andere optie is gebruik te maken van het internet. Dit biedt als voordeel dat u een ruim aanbod heeft van allerhande fora die een netwerk van potentiële leveranciers herbergen. Er bestaan verschillende online marktplatformen waarop u koper en aanbieder virtueel kunt zoeken. Het nadeel is dan weer dat u helemaal geen controle heeft over de kwaliteit die men aanbiedt of zelfs de geloofwaardigheid van de leverancier. Zo kan het zelfs zijn dat u buiten enkele e-mails geen verder contact heeft met deze nieuwe leverancier. Voorzichtigheid is dus geboden!

Er is een groot aanbod van websites met dit soort e-markets / databases. We sommen hieronder de voornaamste op voor wat betreft import en sourcing vanuit China:

#### *Alibaba*

Meest bekende B2B site met adresgegevens per sector.

<http://chinasuppliers.alibaba.com/>

#### *Made in China*

B2B site met een database van enkel Chinese producenten.

<http://www.made-in-china.com/>

#### *HKTDC*

B2B platform, opgericht door Hong Kong Trade Development Council.

<http://www.hktdc.com/sourcing/>



## 6.2. HET SCREENEN VAN EEN LEVERANCIER

Wanneer u effectief een potentiële leverancier voor uw product heeft gevonden is het zeker niet slecht om deze allereerst eens door een online zoekmachine te halen, dit kan al meteen meer informatie over deze instantie of persoon opleveren.

Na deze eerste informatie is het van groot belang dat u zeker bent dat deze leverancier over een exportvergunning beschikt. Indien hij deze niet heeft, is het niet de moeite om met deze leverancier in zee te gaan.

De beste manier om een effectieve screening te doen van een potentiële leverancier is door een bedrijfsbezoek te doen aan de productiefaciliteit, en met eigen ogen te zien waartoe het bedrijf in staat is. Zeker wanneer u meerdere leveranciers op het oog heeft, is dit dé manier om tot een definitief besluit te komen. Anderzijds kunt u deze screening ook overlaten aan een Belgische consultant gevestigd in China.

Wanneer u effectief tot een bedrijfsbezoek overgaat, moet u goed voorbereid zijn en weten wat u voor ogen heeft qua product en prijs die u wenst te betalen. Voor dergelijk bedrijfsbezoek is het van belang vergezeld te zijn door iemand die de Chinese taal kent, die u volledig vertrouwt en voor u ter plaatse kan vertalen. Ook volgende vragen kunnen een goede indicatie geven over de producent waarmee u wilt samenwerken:

- Waar gaat de order geproduceerd worden?
- Wat is de productiecapaciteit?
- Voor wie hebben ze eerder al gewerkt?
- Hoeveel orders zijn er momenteel?
- Wordt er geoutsourcet? Indien ja, door wie, waar en welke onderdelen?
- Wat zijn de leveringstermijnen?
- Werken zij met eigen vaste shipping bedrijven of is dit bespreekbaar?

Het is zeker niet slecht dezelfde vragen opnieuw te stellen aan andere mensen binnen het bedrijf. Zo komt u gemakkelijk te weten of ze u de waarheid vertellen of ze u gewoon van 'een' antwoord voorzien.

Het gebeurt wel dat men u probeert te monopoliseren en de gesprekken te rekken zodat er minder tijd overblijft om concurrenten te gaan bezoeken. Het is dus van belang dat u duidelijk maakt dat uw vertrekdatum vast staat maar nog aangepast kan worden, of u kunt echter verder gaan en zeggen dat u een andere afspraak hebt en dat u daar op een bepaald uur dient te zijn.

Ook is het van belang dat u de details van uw product kent en het volledige productieproces begrijpt, zodat u bij onderhandeling kunt zeggen welke onderdelen er eventueel aangepast kunnen worden, of waar de materie anders kan. Dit allemaal met het idee dat wanneer u de prijs omlaag wilt, er eventueel toegevingen op het product gedaan kunnen worden.

Laat altijd eerst een proefproduct maken alvorens effectief afspraken te maken omtrent de bestelling. Liefst nog op het moment dat u er bent, zodat u er zich van kunt verzekeren dat het product ter plaatse wordt geproduceerd en niet uitbesteed wordt.

Vergeet ook zeker niet de verpakkingsmodaliteiten op te nemen in het contract. Zeker als het om een fragiel product gaat, kan de verpakking wel eens van groot belang zijn om het product zonder schade in België te krijgen.

Het is zeker niet slecht dat wanneer u in contact staat met iemand die in staat is beslissingen te nemen binnenin het bedrijf, u deze relatie tracht te onderhouden. Dit kan door de deal af te sluiten op restaurant, deze persoon terug uit te nodigen naar uw winkel of bedrijf in België of zelfs gewoon op de hoogte te houden van uw bedrijfsnieuws. Dit allemaal om een goede verstandhouding te behouden tussen uw bedrijf en het Chinese bedrijf. Wanneer u goodwill toont is de kans immers groter dat dit ook wederzijds is en dat de vertrouwensrelatie verder opgebouwd kan worden, wat cruciaal blijft in uw handel met China.

### 6.3. NIEUWE LEVERANCIER = NIEUWE AANPAK?

Iedereen heeft wel zijn manier van zakendoen en dit is op zich zeker niet slecht, zolang deze manier een positief resultaat tot gevolg heeft. Het enige waar u echter wel rekening mee dient te houden zijn de cultuurverschillen: wat u zeker niet mag doen en waar u best toch wel rekening mee dient te houden. Het is dus niet zo dat elke nieuwe leverancier een nieuwe methode vereist, zolang de vorige maar effectief werkt. Houdt er wel rekening mee dat u terug van nul begint wanneer u zich tot een nieuwe leverancier wendt. U hoeft dan terug een vertrouwensrelatie op te bouwen en dezelfde controlefasen door te lopen net zoals bij uw vorige leveranciers.

### 6.4. HANDELSBEURZEN IN EUROPA / CHINA

De juiste handelsbeurs vinden in Europa of China is niet altijd even gemakkelijk. Het aanbod is enorm en ook afhankelijk van sector tot sector. Daarenboven is het ook afhankelijk van het product of het type leverancier waar u naar op zoek bent. Zoekt u naar een leverancier die reeds op grote schaal werkzaam is of bent u eerder op zoek naar de kleine producent die u waarschijnlijk het goedkoopst zal kunnen leveren. De eerstgenoemde zal u zeker op een handelsbeurs vinden; de laatst genoemde daarentegen niet. Ons advies is om eerst een overzicht te maken van alle beurzen die voor u interessant kunnen zijn en dan een selectie te maken van beurzen die het meeste potentieel bieden voor uw bedrijf qua aanbod type leveranciers.

Onderstaande websites inventariseren enkele handelsbeurzen:

- <http://www.topchinatravel.com/china-trade-fairs/china-trade-fairs-list.htm>
- <http://www.biztradeshows.com/china/>
- <http://www.expodatabase.de/>
- <http://www.lemoci.com/>

Onderstaande websites geven vrijwel alle beurzen weer in zowel China als Europa en vermelden hierbij hoe frequent en wanneer deze plaatsvinden:

- [http://www.eventseye.com/fairs/c1\\_trade-shows\\_china.html](http://www.eventseye.com/fairs/c1_trade-shows_china.html)
- [http://www.eventseye.com/fairs/z1\\_trade-shows\\_europe.html](http://www.eventseye.com/fairs/z1_trade-shows_europe.html)

Een van de meest gekende en ook de grootste export - import beurs van China: 'the Canton fair' kunt u terugvinden onder volgende websites:

- <http://www.cantonfair.org.cn/en>
- <http://invitation.cantonfair.org.cn/en/index.aspx>

## 6.5. HET JUISTE PRODUCT VOOR DE JUISTE PRIJS

Als u denkt dat u de laagste prijs heeft genegotieerd, zult u nog altijd aanbiedingen krijgen van andere leveranciers die beweren goedkoper te kunnen produceren. Laat u hierdoor niet te snel verleiden! Het is effectief mogelijk dat zij goedkoper zijn MAAR gaat het hier om dezelfde kwaliteit van grondstoffen die gebruikt worden? Of worden dezelfde voorwaarden qua betaling of levering toegepast? Houdt ook in het achterhoofd dat u wederom van nul dient te beginnen bij een nieuwe leverancier en alle afspraken opnieuw dienen te gebeuren, en de vertrouwensrelatie wedermaal dient opgebouwd te worden. Met andere woorden is het u waard om de vertrouwensrelatie die u reeds heeft opgebouwd op de helling te zetten voor die paar cent besparing als u het elders laat produceren? Of wenst u uw reputatie te riskeren door lagere kwaliteitsproducten te leveren om een paar Eurocenten uit te sparen? Allemaal zaken die u in het achterhoofd dient te houden wanneer u beslist met welke producent u uiteindelijk in zee wenst te gaan.

Met andere woorden, u bepaalt voor uzelf de kwaliteit die u voor ogen heeft en dit zal zijn invloed hebben op de prijs die u dient te betalen. Het kan altijd goedkoper maar dan is de kans groot dat er aan kwaliteit zal worden ingeboet.

# 7. RISICO'S EN VERZEKERINGEN

## 7.1. INTELLECTUEEL EIGENDOMSRECHT

Een intellectueel eigendomsrecht geeft aan zijn houder een tijdelijk en voor een bepaald territorium geldend exclusief exploitatierecht. Voor ondernemingen zijn de intellectuele eigendomsrechten tegenwoordig niet meer uit het economische leven weg te denken.

De Belgische ondernemingen zijn zich de laatste jaren meer gaan toespitsen op de problematiek van de intellectuele eigendomsrechten in China en de handhaving van deze rechten ten opzichte van namaakproducten uit China.

Het komt immers steeds vaker voor dat er namaakgoederen vanuit China op de Europese markt terechtkomen.

Indien u wilt importeren vanuit China is het belangrijk om uit te zoeken of het product dat u wilt importeren, niet door iemand anders beschermd wordt. Als een andere persoon reeds octrooirechten heeft, loopt u het risico dat u de producten niet kunt verkopen.

Wanneer een onderneming geconfronteerd wordt met namaakgoederen op de Belgische markt die vanuit China afkomstig zijn, wordt deze namaakproblematiek geregeld via de relevante Belgische wetten:

- op civielrechtelijk vlak: via een gewone procedure over de grond van de zaak zal de rechter na het vaststellen van een inbreuk, de stopzetting van invoer bevelen. De houder van het intellectuele recht heeft recht op vergoeding voor elke schade die hij door de namaak lijdt;
- op strafrechtelijk vlak: hier wordt namaak door de strafwet gesanctioneerd. Wie met kwaadwillig of bedrieglijk opzet inbreuk maakt op auteursrechten, een merk, octrooi, aanvullend beschermingscertificaat, een tekening of model, is strafbaar met een gevangenisstraf van drie maanden tot drie jaar en een geldboete van 100 tot 100.000 euro. Opdat deze strafrechtelijke sancties van toepassing zouden zijn, is naast het bewijs van het feit van de namaak (materieel element) ook het bewijs van een moreel element vereist.

Een eerste stap in de bescherming tegen namaak situeert zich op het niveau van de selectie van de commerciële partner (de klant, toeleverancier, importeur). Vaak worden tijdens de onderhandelingen al gegevens uitgewisseld inzake productaanpassingen, klanten, enzovoort. Dit terwijl er nog geen contract is opgesteld dat de bescherming van bedrijfsinformatie regelt. Daarom doet men er goed aan, zodra onderhandelingen worden opgestart, een preliminair contract op te stellen tot geheimhouding van informatie die in de loop van de onderhandelingen zou worden uitgewisseld.

Een geheimhoudingsovereenkomst of 'Non-Disclosure Agreement' is een tamelijk 'formeel' contract. Dergelijke contracten zijn in de internationale handel erg gebruikelijk omdat men er dikwijls van uitgaat dat er geen verplichtingen kunnen ontstaan zonder contract.

Niet alleen tijdens de onderhandelingen voorafgaand aan de overeenkomst, maar ook in de loop van de samenwerking doen partijen er goed aan via hun contractuele afspraken de mogelijkheid van namaak door hun contractanten te beperken.

Om in aanmerking te komen voor bescherming van octrooirechten moet u uw octrooiaanvragen bij het SIPO of State Intellectual Property Office Of The P.R.C in Beijing, indienen. Registratie elders is niet voldoende om bij inbreuk op het intellectueel eigendom in aanmerking te komen voor bescherming. Zie website SIPO: <http://www.sipo.gov.cn>

Voor meer informatie in verband met het intellectueel eigendomsrecht op zich kunt u terecht op de website van FOD Economie: <http://statbel.fgov.be>

## 7.2. PRODUCTAANSPRAKELIJKHEID

Een product is gebrekkig wanneer het niet de veiligheid biedt die u als consument normaal mag verwachten. Rekening houdende met alle omstandigheden zijn dit onder andere de presentatie, het normaal en voorzienbaar gebruik en het tijdstip waarop het in het verkeer gebracht werd.

Op basis van de productaansprakelijkheidrichtlijn is de producent aansprakelijk indien de benadeelde het bewijs van de schade, van het gebrek aan het product en van het oorzakelijk verband tussen het gebrek en de schade levert. De aangesproken partij moet na een veroordeling zelf de schade zien te verhalen bij de producent. Schuld speelt geen rol meer. De aanwezigheid van schade en het aantonen dat de schade veroorzaakt is door een gebrek in het product, is voldoende.

De aansprakelijkheid blijft tot 10 jaar nadat het product verkocht is, van kracht.

Meer informatie hierover kunt u terugvinden op de website van Deloitte: <http://www.deloitte.com>

## 7.3. CE-MARKERING

Op veel consumentenproducten moet een CE-merkteken worden aangebracht. Alleen dan mag het product op de Europese markt worden verhandeld. Met de CE-markering geeft een fabrikant aan dat zijn product voldoet aan Europese eisen op gebied van veiligheid, gezondheid en milieu. Wanneer u producten importeert of sourced vanuit China en deze dan verkoopt binnen Europa, moet u als importeur erop letten dat deze producten voorzien zijn van een CE-merkteken.

De CE-markering wordt in principe aangebracht op het product zelf. Indien dit niet mogelijk is (omdat het product te klein is bijvoorbeeld), mag de CE-markering aangebracht worden op de verpakking of de begeleidende documenten, voor zover deze in de richtlijnen zijn voorgeschreven.

Op elk product dat onder een harmonisatierichtlijn valt, moet de CE-markering worden aangebracht.

Momenteel bestaan er harmonisatierichtlijnen voor achttien productcategorieën. Deze lijst kunt u raadplegen op het digitaal informatieplatform voor wetgeving en normalisatie: <http://www.euronorm.net/>

Voor meer informatie over de CE-markering kunt u terecht bij:

FEDERALE OVERHEIDSDIENST  
ECONOMIE, K.M.O.,  
MIDDENSTAND & ENERGIE  
KWALITEIT & VEILIGHEID  
Afdeling Veiligheid  
Dienst Productveiligheid

## 7.4. KWALITEITSCONTROLE

Wanneer u goederen of onderdelen wilt aankopen in China is het van belang die goederen of onderdelen aan een kwaliteitscontrole te onderwerpen. Indien u dit niet doet kan het gebeuren dat wanneer uw goederen hier aankomen, ze niet aan uw vereisten voldoen. Dit resulteert in vertragingen en geldverlies. Het is immers duurder om de goederen die niet aan de kwaliteitsvereisten voldoen, naar China terug te sturen.

Het inspecteren van de goederen kunt u laten uitvoeren door:

- Eigen personeel;
- Traders/agenten;
- Derden zoals bijvoorbeeld Veritas en SGS.

Bij het inschakelen van een gespecialiseerd kwaliteitscontrolebureau wordt een officieel kwaliteitsrapport afgeleverd. Naast dit rapport kan er gevraagd worden naar bijkomende informatie met betrekking tot kwaliteitseisen of Europese reglementering.

Voor meer informatie kunt u bijvoorbeeld terecht bij: <http://www.be.sgs.com/> of <http://www.bureauveritas.com/>

Constance kwaliteitscontrole in China is noodzakelijk!

Een ander belangrijk aspect is het aanvragen van stalen. Het is belangrijk om het laatste monster dat goedgekeurd wordt, enkele malen te laten produceren. Zo hebben alle partijen een geldige staal en zo kunnen discussies en misverstanden vermeden worden.

Extra tips in verband met het aanvragen van samples:

- Vraag om het tracking nummer;
- Controleer alles;
- Test uitgebreid uw product;

## 7.5. SCHADEVERGOEDING EN GOODWILLVERGOEDING

Een contractpartij is schadeplichtig als zij het contract beëindigt zonder acht te slaan op de duur van het contract, de opzegtermijn niet in acht neemt of zonder instemming van de wederpartij. Als de rechter het contract ontbindt, dan kan hij een schadevergoeding opleggen.

De kans bestaat ook dat u enorme bedragen schadevergoeding zal moeten betalen, indien u goederen wilt importeren die door iemand anders beschermd worden.

Bij goodwillvergoeding heeft men recht op beëindiging van het contract. Deze afspraak is volgens de wet nietig omdat een rechtsgeldige afspraak pas na beëindiging kan worden getroffen.

Een persoon heeft recht op een goodwillvergoeding, als:

- hij de opdrachtgever nieuwe klanten heeft aangebracht of overeenkomsten met bestaande klanten aanzienlijk heeft uitgebreid en de overeenkomsten met deze klanten de opdrachtgever nog aanzienlijke voordelen hebben opgeleverd;

- de betaling van deze vergoeding billijk is, gelet op alle omstandigheden, in het bijzonder op de verloren provisie uit de overeenkomsten met deze klanten.

## 7.6. WISSELKOERSRISICO

Door transacties in een andere munt uit te voeren, ontstaan er wisselkoersrisico's. U loopt het risico dat u geld verliest (of wint) als de koers van de valuta waarin gehandeld wordt tijdens de transactie een andere waarde heeft gekregen dan tijdens het sluiten van de koopovereenkomst. Handelaars proberen zich te verzekeren tegen dit risico omdat ze willen weten wat hun inkomsten uiteindelijk zullen zijn.

Dit kan op 4 manieren:

- Via contante betaling;
- Via dekking op termijn;
- Via opties;
- Via uitwisseling van deviezen en/of interestvoorwaarden.

De meeste KMO's dekken zich in met langetermijncontracten, waarbij de koers gefixeerd wordt. Dit is namelijk overzichtelijk, eenvoudig en goedkoop.

Overleg met uw bank hoe u dit risico zo veel mogelijk kunt beperken.

## 8. FINANCIËN

### 8.1. HOE UW IMPORT & SOURCING FINANCIEREN?

De financiering van import en sourcing kan op 2 manieren gebeuren.

De eerste manier is dat u gebruik maakt van het **eigen bedrijfskapitaal**, zijnde dus de liquiditeit van uw bedrijf om uw uitgaven te dekken. Zo kunt u een voorschot dat de klant reeds betaald heeft, aanwenden om reeds een voorafbetaling aan de leverancier te doen. Goed liquiditeitsbeheer is hierbij essentieel! Hiervoor kunt u ofwel een ervaren boekhouder aanwenden of zelf een cursus volgen. De overheid biedt hierover cursussen aan via Syntra (→ <http://www.syntra-mvl.be/opleiding/Liquiditeitsbeheer-7795>).

Een tweede manier om aan financiering te komen is via **kredietverlening**. Hiervoor gaat u te rade bij uw bankinstelling om op die manier krediet te verkrijgen.

Volgende mogelijkheden zijn beschikbaar, de concrete voorwaarden zijn afhankelijk van bank tot bank:

- **Een kaskrediet**  
Dit voorziet in uw liquiditeitsbehoeften. Concreet komt dit erop neer dat u met uw bank overeenkomt om tot een bepaalde limiet in debetstand te gaan.
- **Een voorschot op vaste termijn (Straight Loan)**  
Wordt gebruikt voor de financiering van grotere bedragen (afhankelijk van bank tot bank, variërend tussen de 125.000€ en 250.000€). Dit omvat een lening op vaste termijn, afhankelijk van de grote van het geleende bedrag. Dit allemaal in het benodigde devies. Momenteel is de mogelijkheid om te lenen in RMB er nog niet, maar in de toekomst zal dit er zeker komen. Straight loan is echter duur en kunt u dus beter beperken in gebruik.
- **Acceptkrediet (Wissel)**  
Wanneer u geen aanspraak kunt maken op een voorschot op vaste termijn kunt u gaan voor een acceptkrediet. Hierbij gaat u een wissel trekken op uw bank. Deze stellen u het benodigde bedrag ter beschikking waardoor u uw leveranciers onmiddellijk kunt betalen. Eventueel kunt u zo een commercieel voordeel bekomen bij uw leverancier. U betaalt het verkregen bedrag dan terug op de vervaldag van het acceptkrediet.
- **(Leveranciers)discontokrediet**  
Uw bank gaat de wissels die op u getrokken worden, overnemen en deze op zich nemen en disconteren. Op deze manier bekomt u dus een betalingsuitstel. Wederom betaalt u dan op de vervaldag het bedrag dat u zo verkregen heeft.

### 8.2. BETALINGSMETHODEN

Er zijn verschillende betalingsmethoden die u kunt hanteren wanneer u gaat importeren of sourcen vanuit China. Essentieel is hierbij in het achterhoofd te houden in welke mate u de tegenpartij vertrouwt. Het bepalen van de betalingsmethode maakt deel uit van de onderhandelingen. Het is nu eenmaal zo dat de koper en verkoper tegenovergestelde belangen hebben. Zo wil de koper zo snel mogelijk beschikken over de goederen en liefst zo lang mogelijk wachten met betalen, terwijl de leverancier liefst een volledige



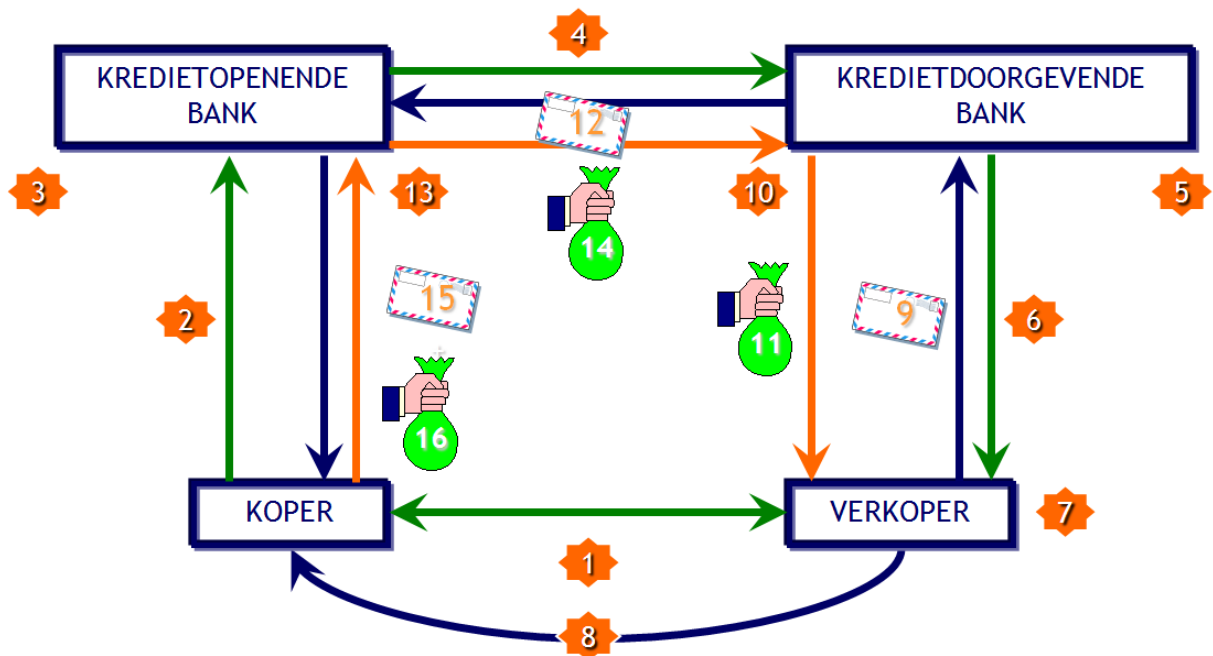
voorafbetaling zal trachten te bekommen. Wanneer u reeds meerdere malen handel heeft gedreven met bepaalde leveranciers, kunt u beginnen denken om over te stappen naar andere mogelijkheden.

Onderstaande betalingsmethoden staan zo geordend dat diegene met de meeste zekerheid eerst komen en zo in dalende lijn tot diegene die het minste zekerheid bieden en dus het meeste risico inhouden. Met andere woorden, hoe verder u hier in deze lijst gaat, hoe meer vertrouwen er is tussen de koper en verkoper.

### 8.2.1. DOCUMENTAIR KREDIET

Een documentair krediet (*letter of credit*) komt er eenvoudig gesteld op neer dat u aan uw bank vraagt om zich ten aanzien van de bank van de Chinese producent garant te stellen voor een betaling, indien de levering correct gebeurt. Wat een correcte levering is, wordt vastgelegd in de documenten (bv. x ton staal van kwaliteit x, te verzenden voor datum x, levering in de haven van Antwerpen). De Belgische bank laat aan de Chinese bank weten dat er een LC is geopend ten gunste van haar klant, uw Chinese leverancier. De Chinese bank laat aan de Chinese leverancier weten dat er een LC ten zijnen gunste is geopend door een Belgische bank. De rol van de Chinese bank kan zich beperken tot het puur "adviseren" van de klant ("een Belgische bank belooft te betalen op basis van dit LC") of de Chinese bank kan het LC "confirmeren" waarbij de Chinese bank ook het tegenpartijrisico op de Belgische Bank en het politieke landenrisico op België, afdekt voor de klant. Op basis van deze ketting is de Chinese leverancier zeker dat hij betaling krijgt indien hij producten verzendt die voldoen aan de voorwaarden vermeld in het LC. Eens de goederen zijn verscheept, volgen de vrachtdocumenten opnieuw de ketting in omgekeerde richting maar deze keer is men zeker van betaling indien uit de vrachtdocumenten blijkt dat de goederen voldoen aan de voorwaarden in het LC.

Hieronder vindt u een schematische voorstelling van de weg die doorlopen wordt.



Figuur 1: PPT "Zekerheid van betaling" - Bram Massar ( Consultant Trade Finance Services ING)

Overzicht van de te ondernemen stappen
1. Onderhandelen contract met leverancier
2. Aanvraag aan bank Documentair Krediet
3. Risico-onderzoek van de bank
4. Opening Documentair Krediet
5. Risico-onderzoek bank leverancier
6. Advisering van bank aan leverancier
7. Onderzoek Documentair Krediet
8. Verzending goederen
9. Afgifte documenten aan kredietdoorgevende bank
10. Controle documenten
11. Betaling
12. Doorsturen documenten aan kredietopenende bank
13. Controle documenten
14. Betaling
15. Afgifte documenten tegen betaling
16. Afgifte documenten tegen betaling

#### 8.2.1.1. BIJZONDERE VORMEN VAN DOCUMENTAIRE KREDIETEN

##### *De stand-by kredietbrief*

Deze wordt aangevraagd door de verkoper en zorgt ervoor dat de kredietopenende bank de verkoper waarborgt dat wanneer u in gebreke blijft qua betaling dat zij de betaling ontvangt. Deze dekt dus het kredietrisico in van uwentwege. Vergelijkbaar met een bankgarantie met als extra dat u onderworpen bent aan de regels van ISP 98, zijnde de algemene regels die vasthangen aan een documentair krediet.

Het is vanzelfsprekend dat deze kredietbrief in het voordeel is van de verkoper, aangezien deze slechts een beperkt aantal documenten dient aan te bieden. Voor u, de koper, is het nadeel dat u niet weet of de termijnen zullen gerespecteerd worden en tegen welke kwaliteit er geleverd zal worden.

##### *Het overdraagbaar krediet*

Dit krediet is meer geschikt voor wanneer uw leverancier niet beschikt over de nodige middelen om de aankoop voor te financieren. Dit soort krediet dient goedgekeurd te worden door beide betrokken banken.

##### *Het 'Back-to-back'-krediet*

Dit krediet wordt gebruikt wanneer de aankoper de aankoop uit eigen middelen kan financieren. Het basiskrediet en het 'back-to-back'-krediet zijn verschillende kredieten maar hebben betrekking op dezelfde transactie. Zo wordt de opbrengst van het basiskrediet gebruikt om de bankier te vergoeden voor de betaling die deze heeft gedaan in het kader van het 'back-to-back'-krediet.

#### 8.2.1.2. DOCUMENTEN DIE BIJGEVOEGD (KUNNEN) WORDEN.

Naast de handelsfactuur, transportdocumenten, verzekeringsdocumenten en paklijst is het te uwer belang dat u alle documenten die u nodig heeft, zeker vraagt. Bepaalde documenten bieden u extra zekerheid over de goederen, dus is het zeker niet slecht deze op te vragen. Zo is er bijvoorbeeld het inspectiecertificaat. Dit is een certificaat dat wordt uitgereikt door een onafhankelijk inspectiebureau zoals bijvoorbeeld Bureau Veritas of Société Générale de Surveillance SA. Deze gaan de goederen voor verzending ter plaatse

inspecteren of deze voldoen aan de vooraf gestelde eisen. Het is ten eerste aangeraden dit document te eisen aangezien dit de meeste zekerheid biedt. Daarnaast zijn er nog vele documenten zoals de paklijst, gewichtscertificaten enz. Deze documenten kunt u aanvragen indien u deze nodig acht.

### 8.2.2. DOCUMENTAIR INCASSO

Een documentair incasso komt op het volgende neer: de Chinese leverancier verstuurt goederen en geeft de vrachtdocumenten aan zijn bankier. Deze vrachtdocumenten zijn nodig om op bestemming de goederen in handen te kunnen krijgen want zonder die documenten zullen de goederen niet worden vrijgegeven. De bankier van de Chinese producent zal de vrachtdocumenten doorgeven aan de bankier van de Belgische importeur. De Belgische bankier zal deze documenten enkel aan de klant importeur geven tegen betaling ("documents against payment") of tegen het aanvaarden van een wissel ("documents against acceptance"). Dit heeft tot gevolg dat de goederen door de importeur enkel kunnen worden opgehaald nadat er een zekerheid van betaling is.

Let wel, een documentair incasso houdt nog steeds een risico in voor de Chinese producent. Wat als de importeur de goederen niet meer nodig heeft en dus ook de documenten niet meer moet hebben en niet betaalt? De goederen staan ondertussen wel al in de haven van bestemming. Of wat als de bankier van de importeur toch de documenten vrijgeeft zonder zekerheid van betaling? Deze risico's zijn er niet bij een documentair krediet.

### 8.2.3. OPEN ACCOUNT

Bij een levering op open account levert de leverancier eerst en betaalt de afnemer binnen de overeengekomen betalingstermijn, zonder dat hier zekerheidsstellingen en/of documenten aan te pas komen. Een open account wordt meestal gebruikt als de koper en verkoper elkaar volkomen vertrouwen en als er geen spanningen zijn in het land van de koper.

De voordelen van een open account: ze zijn minder bewerkelijk dan documentair incasso en documentair krediet. Dit brengt lagere bankkosten met zich mee.

Een nadeel is dat het moment van betaling niet samenvalt met de tegenprestatie (levering van de goederen). De partij die het eerst tot prestatie overgaat, draagt het risico dat de andere partij de tegenprestatie niet levert. In de praktijk is het meestal, pas wanneer de leverancier zich kan indekken bij een financiële instelling tegen wanbetaling, dat deze hiervoor zal opteren.

### 8.2.4. DIRECTE BETALING

Uiteraard kunt u beslissen om direct te betalen aan uw leverancier. Het spreekt voor zich dat dit enkel zal gebeuren indien er een soort vertrouwensrelatie bestaat tussen u en de Chinese leverancier, en beide partijen gerust zijn van enerzijds de kwaliteit van de levering en anderzijds de betaling. Bovendien stelt zich ook de vraag wanneer de betaling dan wel moet gebeuren: bij bestelling, naarmate de productie vordert, bij verzending, bij aankomst enz. Het is dus als het ware allesbehalve evident om voor een directe betaling te kiezen.

Zelfs indien beide partijen een stabiele vertrouwensrelatie hebben en het eens zijn over het moment van betaling, moet u er in het geval van China rekening mee houden dat de lokale munt (RMB) niet vrij verhandelbaar is. Een betaling in RMB van België naar China is onmogelijk. Binnen bepaalde voorwaarden is dergelijke betaling wel mogelijk via een tussenstop in Hongkong. Hierbij betaalt de Belgische importeur in

EURO aan een HK vennootschap, die op haar beurt in RMB betaalt aan de Chinese producent. Dergelijke betalingen zijn in China wel aan bepaalde reglementaire voorwaarden onderworpen. Dus ofwel aanvaardt de Chinese leverancier betalingen in een andere munt (EUR, USD,..), ofwel doet u een omweg via Hongkong. Zoals reeds vermeld ziet het er wel naar uit dat in de toekomst in RMB zal kunnen verhandeld worden. Men spreekt van de 'domestic en offshore RMB'.

## 8.2.5. ANDERE BETALINGSMETHODEN

### 8.2.5.1. CHEQUE

Het gebruik hiervan wordt afgeraden omdat dit te veel tijd in beslag neemt, en het daaraan verbonden risico te groot is.

### 8.2.5.2. OVERSCHRIJVING

Dit is een optie, maar getuigt wederom van een groot vertrouwen tussen u en de leverancier. Voordeel hieraan is dat dit relatief goedkoop en gemakkelijk is. Nadeel is dat het een groot risico inhoudt.

## 8.3. BETALINGSTERMIJN

De betalingstermijn die u hanteert, is afhankelijk van wat u met uw leverancier overeenkomt tijdens het onderhandelingsproces. Allerhande factoren kunnen hier invloed op hebben, zowel van de kant van de koper als van de kant van de verkoper. Zo is het mogelijk dat u niet beschikt over de liquide middelen om reeds te betalen op het moment van bestelling. U zult hierover moeten onderhandelen met uw leverancier of bij de bank te rade gaan. Hetzelfde kan gelden voor de leverancier als deze het geld vanaf de bestelling nodig heeft om de productie te financieren.

Er zijn dus verschillende opties. De betaling kan gebeuren op het moment waarop u de bestelling doet, "Cash with order". Het feit dat op dit moment nog maar de bestelling gebeurt en u hier onmiddellijk al een (volledige) betaling doet aan de leverancier, getuigt van groot vertrouwen tussen de koper en verkoper. De koper beschikt dus over weinig garanties en is dus volledig overgedragen aan de goodwill van de leverancier.

De leverancier kan ook een (volledige) voorafbetaling eisen. Vanuit Westerse optiek is een spreiding van de betaling meer voorkomend. Courant in China is dat 30% van de betaling gebeurt bij bestelling en dat de resterende 70% betaald wordt bij het ontvangen van (kopieën van de) transportdocumenten. Dit geeft de leverancier de mogelijkheid om in de voorfinanciering van de goederen te voorzien.

Een standaard betalingstermijn is vrijwel onbestaande. Deze zijn afhankelijk van sector tot sector en hangt bovendien af van leverancier tot leverancier.

## 8.4. SUBSIDIES

Flanders Investment & Trade, afgekort FIT, biedt naast de vele informatie in verband met buitenlandse handel ook subsidies aan ter promotie van buitenlandse handel. Niet alle subsidies zijn van toepassing voor wanneer u importeert maar toch zijn er enkele waarop u aanspraak kunt maken.

Concreet gaat het om:

1. Prospectie of zakenreis buiten de EER
2. Een reis naar zetels van multilaterale instellingen
3. Deelname aan een buitenlandse beurs of een niche-evenement
4. Uitnodiging van aankopers en decision makers van buiten de EER

Verder kunt u als KMO via het 'Vlaanderen In Actie'-plan aanspraak maken op subsidies voor opleiding en training (KMO-portefeuille) In feite ligt de nadruk hier wel meer op buitenlandse investeringen. Toch zijn er bepaalde onderdelen die van toepassing kunnen zijn wanneer u enkel importeert uit China.

De KMO-portefeuille bestaat uit de volgende pijlers:

1. *Opleiding*  
Het gaat hier om opleidingen die worden gevolgd door werknemers in de onderneming met als doel het verbeteren van de huidige werking alsook de toekomstige werking.
2. *Advies*  
Een schriftelijk advies dat een analyse van een probleemstelling omvat, een eigenlijk advies en een implementatieplan
3. *Technologieverkenning*  
Technologisch advies rond een innovatievraagstelling.
4. *Advies internationaal ondernemen*  
Schriftelijke, doelmatige raadgevingen en aanbevelingen omtrent opportuniteiten en oplossingen ten voordele van bedrijven die willen internationaliseren.
5. *Strategisch advies*  
Haalbaarheidsstudies en dergelijke.

Meer concrete informatie hieromtrent vindt u op onderstaande sites:

- [www.kmo-portefeuille.be](http://www.kmo-portefeuille.be)
- [www.vlao.be](http://www.vlao.be)

## 8.5. ROL VAN HONGKONG

Hongkong maakt sinds 1997 terug deel uit van de Volksrepubliek China, vroeger een Britse Kroonkolonie, zij het wel als speciale bestuurlijke regio waardoor het relatief autonoom fungeert van China. De belangrijkste voordelen dat hieruit voortvloeien zijn dat het Hongkongse rechtssysteem gebaseerd is op het Engelse rechtssysteem en dat Hongkong over een ander belastingsregime beschikt.

Hongkong beschikt over een zeer aantrekkelijk belastingsregime, een belastingstarief van 16,5% en een tarief van 0% op offshore diensten. Daarenboven is er in Hongkong geen belasting op dividenden en geen vermogensbelasting. Hierbij komt dan nog dat er tussen Hongkong en België een dubbelbelastingverdrag van toepassing is.

U vraagt zich waarschijnlijk af wat het voordeel is voor uw bedrijf. Naast het voordelig belastingssysteem heeft Hongkong nog vele praktische voordelen maar vooral ook voordelen die het risico in verband met zaken doen met China kunnen verminderen.

- Zo zijn er in Hongkong vele betrouwbare agenten aanwezig die zich focussen op import en sourcing vanuit China. Deze staan u bij in het vinden van geschikte producten, controle bij fabricage,

kwaliteitscontroles en steekproefcontroles bij het transport. Het is zelfs zo dat 90% van het BBP in Hongkong gegenereerd wordt met diensten zoals deze;

- Engels is herkend als 2<sup>e</sup> officiële taal, naast het Mandarijn. Dus is de taalbarrière minder groot;
- Effectieve bescherming van de intellectuele rechten die van toepassing zijn op uw goederen;
- Een open en transparant overheidssysteem, met een juridisch systeem dat gebaseerd is op het Brits gewoonterecht;
- Zero tolerantie voor corruptie;
- Financieel centrum bij uitstek dankzij de voordelige financiële wetgeving en de interessante ligging.

Verder dient u niet te beschikken over een visum voor Hongkong. Er is een grote containerhaven en er heerst persvrijheid.

## 9. JURIDISCH

### 9.1. REGELGEVENDE MAATREGELEN IN HET HANDELSPROCES (PROCEDURES)

Procederen in China is niet vanzelfsprekend. Uit een onderzoek van de 'European Union Chamber of Commerce in China' is gebleken dat 36% van de Europese bedrijven vinden dat procederen in China de voorbije twee jaar oneerlijk is geworden ten opzichte van buitenlandse investeerders. Toch klopt dit niet helemaal want het speelt geen rol meer of u een buitenlandse partij bent of niet. Het gebeurt namelijk geregeld dat een zaak in het voordeel van de buitenlandse partij wordt gepleit.

### 9.2. CONTRACTEN

Bij het opstellen van een contract moet u met verschillende zaken rekening houden:

- Een sluitend contract is bijzonder belangrijk bij elke internationale transactie;
- Indien er oneerlijke contractvoorwaarden opduiken, kan een rechter beslissen deze niet te erkennen;
- Belangrijk is dat men elkaar begrijpt bij het opstellen van een contract. Wees duidelijk over wat u wilt en wanneer u dit wilt.
- Als u de overeenkomst op papier zet, wees dan heel specifiek over de hoeveelheid, afmetingen, materialen en afwijkingen;
- Wanneer het contract tweetalig wordt opgesteld kan dit vaak een verschillende betekenis hebben. Laat eventueel een Chinese advocaat bevestigen dat de Engelstalige en Chineestalige versies identiek zijn;
- Laat de Engelse taal leidend zijn in uw contract. Dit kan latere misverstanden vermijden;
- De overeenkomst moet worden aangegaan met iemand die bevoegd is. Een overeenkomst die niet bevoegd is aangegaan is aantastbaar. Elk bedrijf in China is geregistreerd bij de lokale Chamber of Commerce. Uit de registratie blijkt wie bevoegd is. Toch wanneer het Chinese bedrijf een officiële stempel gebruikt op het contract, zal dit meestal als bindend worden geacht;
- Na het tekenen van het contract is het van groot belang uw contracten te laten nalezen door een bevoegde jurist (nog beter iemand die bekend is met de sector/product/dienst).

### 9.3. INCOTERMS® 2010

De INCOTERMS® beschrijven voornamelijk de taken, kosten en risico's die verbonden zijn aan de levering van goederen door verkopers aan kopers. Zij preciseren de wederzijdse verplichtingen van de partijen en verkleinen het risico van juridische complicaties. INCOTERMS® beperken zich tot de leveringsvoorwaarden van materiële goederen. Ze zijn van toepassing op koopovereenkomsten en niet op vervoersovereenkomsten. De INCOTERMS® regelen:

- Kostenverdeling (vracht, douane, bijstand, verzekering)
- Risicoverdeling (overdracht)
- Taakverdeling (documenten, formaliteiten)
- Levering

Onder alle INCOTERMS® 2010 worden de verplichtingen van de koper en de verkoper onder 10 clausules opgesomd.

A. Verplichtingen van de koper	B. Verplichtingen van de verkoper
1. Algemene verplichtingen van de koper	Algemene verplichtingen van de verkoper
2. Vergunningen, toelatingen, veiligheidsmachtigingen en andere formaliteiten	Vergunningen, toelatingen, veiligheidsmachtigingen en andere formaliteiten
3. Vervoersovereenkomst en verzekeringsovereenkomst	Vervoersovereenkomst en verzekeringsovereenkomst
4. Levering	Inontvangstname
5. Overgang van risico's	Overgang van risico's
6. Verdeling van kosten	Verdeling van kosten
7. Kennisgeving aan de koper	Kennisgeving aan de verkoper
8. Leveringsdocument	Bewijs van levering
9. Controle – Verpakking – Merken	Inspectie van de goederen
10. Bijstand met informatie en hieraan verbonden kosten	Bijstand met informatie en hieraan verbonden kosten

Tabel 1: DeLloyd & ICC Belgium

De belangrijkste INCOTERMS® regels voor de import en sourcing van goederen vanuit China zijn:

- **Exworks (EXW):** goederen staan klaar om te worden afgehaald.
- **Free On Board (FOB):** levering aan boord in haven van vertrek.
- **Cost, Insurance and Freight (CIF):** levering aan boord in haven van vertrek – vracht betaald + de transportverzekering.
- **Cost and Freight (CFR):** levering aan boord in haven van vertrek – vracht betaald.

Overige INCOTERMS® :

- Free Carrier (FCA)
- Free Alongside ship (FAS)
- Carriage Paid To (CPT)
- Carriage and Insurance Paid to (CIP)
- Delivered At Terminal (DAT)
- Delivered At Place (DAP)
- Delivered Duty Paid (DDP)

Voor meer informatie over de INCOTERMS® kan u terecht op de website van de 'International Chamber of Commerce': <http://www.iccwbo.be>

## 9.4. HOE DISPUTEN OPLOSSEN?

Het Chinese rechtssysteem heeft de laatste jaren vele veranderingen ondergaan. Vergeleken met de voorbije 15 jaar is er een enorme verbetering zichtbaar, maar het rechtssysteem is nog steeds niet ideaal.

### 9.4.1. BEMIDDELING

Bemiddeling is altijd en overal aanwezig in een rechtscultuur die traditioneel geënt is op onderhandeling en bemiddeling. Zelfs eenmaal een procedure werd gelanceerd, blijft de wetgeving openingen bieden voor



onderhandeling en bemiddeling, waarbij de oplossingen nog altijd de voorkeur genieten op gerechtelijke/arbitrale beslissingen.

Één en ander hangt samen met het vermijden van gezichtsverlies, zowel voor zichzelf als voor de tegenpartij.

Bij bemiddeling lossen partijen samen hun conflict op, met behulp van een onafhankelijke bemiddelaar.

#### 9.4.2. ARBITRAGE

Arbitrage is een particuliere rechtszaak. Hierbij verbinden twee partijen zich ertoe hun geschillen voor te leggen aan arbiters, die ter zake een voor partijen bindende beslissing geven. Arbiters kunnen door de partijen zelf worden benoemd, maar in de meeste gevallen worden onafhankelijke arbitrage instanties ingeschakeld.

Voor internationale handel is de arbitrage van groot belang. Het is dus echter noodzakelijk om arbitrageclausules in internationale contracten te voorzien. Dit is een clause in het contract die vastlegt dat beide partijen bij eventuele geschillen deze zullen proberen te beslechten door middel van arbitrage. Deze clause laat u het best opstellen of nakijken door een Chinese advocaat, om ervoor te zorgen dat er een arbitraal vonnis kan worden afgedwongen tegen het Chinese bedrijf in China.

Het grootste voordeel is dat China aangesloten is bij het **'Verdrag van New York 1958'**. Dit verdrag bepaalt dat in een lidstaat gewezen arbitrale vonnissen in beginsel in alle andere lidstaten worden erkend en ten uitvoer kunnen worden gelegd. Arbitrage is wel duurder dan rechtspraak door overheidsrechters.

Voordelen arbitrage	Nadelen arbitrage
Internationale neutraliteit	Duur
Zelf arbiters kiezen	Tijdrovend
Professionalisme en expertise van de arbiters	Selectie arbiters kan hectisch proces zijn
Confidentialiteit en geheimhouding	Kwalificaties van een arbiter
Taalkeuze	Ongeldigheidsprocedures
Flexibiliteit in bewijslevering	Arbiter heeft geen imperium bevoegdheden
Partijautonomie	Soms staatsrechter nodig = log proces

Enkele mogelijkheden van arbitrage zijn:

- Hong Kong Arbitrage: dit is gebaseerd op HK recht en gebeurt in de Engelse taal.  
<http://www.hkiac.org/content.php>
- CIETAC (China International Economic & Trade Arbitration Commission): dit is het drukste arbitragetribunaal ter wereld en het enige arbitragetribunaal in China dat zich bezighoudt met internationale economische- en handelsdisputen. Het hoofdkantoor is gevestigd in Beijing, maar er is ook een vestiging in Shanghai. CIETAC is enorm populair bij de Europese bedrijven en is dikwijls goedkoper dan een andere Europese optie.  
Meer informatie over CIETAC kan u vinden op: <http://www.cietac.org/index.cms>
- Het Chinees arbitragestatuuat geïnspireerd op de United Nations Commission on International Trade Law of UNICITRAL. Dit is het wettelijk arbitragemodel van de Verenigde Naties.  
<http://www.uncitral.org/>

### 9.4.3. CHINEES RECHTSSYSTEEM

De Chinese wet is één van de oudste juridische tradities ter wereld. De wet bevat een complexe mix van traditionele Chinese benaderingen en Westerse invloeden. Bij het Chinese rechtssysteem moet vooral gewezen worden op het verschil tussen theorie en praktijk. Soms heeft u te maken met een gebrekkige opleiding van de rechters, hoewel hier de laatste jaren toch verandering in is gekomen.

Het beschikken over 'Guanxi' (netwerk van vertrouwensrelaties) in het Chinese rechtssysteem is handig, maar niet doorslaggevend. Het bewijs, zoals een contract, is het belangrijkste. Uw advocaat zal zich wel bezighouden met het gerecht en de rechter.

Het Hoge Volksgerechtshof (the Supreme People's Court) is het hoogste in het gerechtelijke systeem van de Volksrepubliek China: <http://www.court.gov.cn/>

Nog enkele weetjes wat Chinese advocaten betreft:

- Het professionalisme van de Chinese advocaten stijgt samen met de tarieven;
- Buitenlandse advocatenkantoren moeten werken met lokale Chinese advocaten;
- Lokale balies hebben geen regelgevende bevoegdheden;
- Ministerie van justitie heeft het laatste woord.

Enkele interessante boeken die u kunt raadplegen in verband met dit hoofdstuk zijn:

- Ams Benoît, *Les nouvelles pratiques du business en Chine*, Anthemis 2008, ISBN 978-2-87455-119-2  
→ Bespreekt vanuit persoonlijke ervaring het belang van onderhandeling en bemiddeling, zowel vóór, tijdens en na het ontstaan van een geschil met een zakenpartner.
- Tao Jingzhou, *Arbitration Law and Practice in China*, Kluwer Law International 2004, ISBN 90-411-2237-0  
→ Bespreekt de nieuwe arbitragewet in China, het verschil tussen domestic en international arbitration, het verschil tussen court en arbitral jurisdiction.
- AIA (eds.), *Chinese Arbitration – a selection of pitfalls*, Maklu 2009, ISBN 978-90-466-0263-8  
→ Bespreekt ADR, ICC en CIETAC arbitrage in China en geeft een aardig en vooral praktisch overzicht van de eigenlijke implementatie van de regelgeving in China.
- CCH (eds.), *China Master Business Law Guide*, Wolters Kluwer Business 2009, ISBN 978-90-411-3155-3  
→ Dit boek bevat een zeer interessant deel over 'Dispute settlement' in China: national arbitration law, international commercial arbitration, international maritime arbitration, Financial dispute arbitration, grain dispute arbitration, litigation in China, maritime litigation, arbitration and litigation outside China.
- Maarten Roos, *Chinese commercial law: a practical guide*, Kluwer Law 2010, ISBN 978-90-411-3254-3.  
→ Dit boek geeft een praktische kijk op de juridische aspecten van het zaken doen in China, ondermeer met hoofdstukken over het tekenen van effectieve contracten met Chinese tegenpartijen, en het oplossen van disputen.

# 10. DOUANE - INVOERRECHTEN - BTW

## 10.1. EU-REGLEMENTERING & DOUANETARIEVEN

### 10.1.1. HET COMMUNAUTAIRE DOUANEWETBOEK

Het grootste deel van de regels betreffende de douane van de EU is opgenomen in het communautair douanewetboek en het toepassingswetboek. Deze code dekt alle douaneaangelegenheden betreffende de handel met het buitenland. Deze bepalingen zorgen voor gelijkmatige en transparante douanepraktijken in alle lidstaten van de EU.

#### 10.1.1.1. IMPORT PROCEDURES

Goederen die worden ingevoerd in het douanegebied van de EU moeten aangegeven worden in een summier aangifte. Deze aangifte wordt voorgelegd aan de douaneautoriteiten op de plaats waar de goederen worden gelost. De goederen worden dan geplaatst onder de regeling van tijdelijke opslag (niet meer dan 45 dagen in het geval van vervoer over zee, of 20 dagen in andere gevallen), wat betekent dat zij onder douanetoezicht staan totdat zij een douanebestemming hebben gekregen.

De belangrijkste goedgekeurde douanebestemmingen zijn de volgende:

1. *Goederen in het vrije verkeer brengen*

Goederen worden "vrijgegeven voor het vrije verkeer", wanneer de voorwaarden met betrekking tot de invoer in de EU naar behoren is voldaan (betaling van douanerechten en toepassing van niet-tarifaire handelspolitieke maatregelen). Zodra de hiervoor genoemde taken, evenals de btw en eventuele accijnzen, zijn betaald worden de goederen "vrijgegeven ten verbruik". Tenminste als ze voldoen aan de voorwaarden voor verbruik in de lidstaat van bestemming.

2. *Transit procedure*

Douanevervoer procedures vergemakkelijken het verkeer van goederen tussen twee verschillende douanekantoren van EU-lidstaten. Dit zorgt voor een tijdelijke schorsing van rechten, andere taken en bepaalde handelspolitieke maatregelen, waardoor de overdracht van douaneformaliteiten aan het douanekantoor van bestemming gemakkelijker is. Deze procedure is van toepassing wanneer de goederen niet rechtstreeks naar België worden geïmporteerd maar de EU binnen komen via een andere lidstaat, of als de goederen bestemd zijn om vervoerd te worden buiten de EU.

3. *Opslag in douane-entrepot*

Deze procedure staat de opslag in officieel erkende faciliteiten van geïmporteerde goederen toe. Dit met tijdelijke schorsing van rechten, belastingen en handelspolitieke maatregelen, totdat zij een andere douanebestemming krijgen. De periode van opslag is onbeperkt.

### *Actieve veredeling*

Deze procedure laat toe dat goederen worden ingevoerd in de EU zonder te worden onderworpen aan rechten en belastingen en handelspolitieke maatregelen. Dit om te worden verwerkt onder douanetoezicht en vervolgens weer te worden uitgevoerd uit de EU. Wanneer de eindproducten niet worden uitgevoerd dan worden deze onderworpen aan de desbetreffende rechten en maatregelen. Om van deze maatregeling te kunnen genieten moet er sprake zijn van een uitgesproken toegevoegde waarde.

#### *4. Tijdelijke invoer*

Deze maatregel laat de binnenkomst van goederen in de EU toe met vrijstelling van invoerrechten, zolang zij bestemd zijn voor wederuitvoer zonder enige verandering te hoeven ondergaan. Twee jaar is de maximale termijn dat de goederen op Belgische of Europese grond zich mogen bevinden.

### 10.1.2. DOUANEANGIFTE – E(A)D ( ENIG (ADMINISTRATIEF) DOCUMENT)

Het plaatsen van goederen onder een douanebestemming of douaneregeling wordt gedaan met behulp van het Enig Administratief Document (EAD). Dit is een gemeenschappelijk formulier voor alle lidstaten van de EU.

Het ED kan in uitzonderlijke gevallen nog worden voorgelegd aan de douaneautoriteiten door de importeur of diens vertegenwoordiger. De vertegenwoordiging kan gebeuren door:

- *Directe vertegenwoordiging*: vertegenwoordigers handelen in naam van en namens een ander persoon;
- *Indirecte vertegenwoordiging*: vertegenwoordigers handelen in eigen naam maar voor rekening van een andere persoon.

Het ED kan worden ingediend op papier. De aangifte moet vanaf 1 januari 2007 worden verricht met gebruikmaking van de nieuwe toelichting op het Enig document. De nieuwste toelichtingen betreffende Enig Document en verdere informatie rond het invullen, kunt u vinden op volgende site:

<http://fiscus.fgov.be/interfdan/> →Nederlands →Enig document

Voor wat betreft de elektronische aangifte maakt u in België gebruik van PLDA, Paperless Douane en Accijnzen. Hier wordt eveneens gebruik gemaakt van de nieuwe Europese verordening. Via PLDA kunt u een elektronische aangifte naar de douane sturen. Echter wanneer het ICT-systeem van de douane door omstandigheden offline is, wordt er terug gebruik gemaakt van het EAD.

Informatie met betrekking tot het gebruik van PLDA kunt u terugvinden op de volgende website:

[http://plda.fgov.be/nl/paperless\\_douane\\_accijnzen](http://plda.fgov.be/nl/paperless_douane_accijnzen)

### 10.1.3. DE DOUANEWAARDE

Douaneautoriteiten maken gebruik van de waarde van de ingevoerde goederen als één van de elementen om het bedrag aan rechten (douaneschuld) te berekenen. Dit moet betaald worden voordat u de goederen in de EU kunt invoeren, aangezien de meeste douanerechten en btw worden uitgedrukt als een percentage van de waarde van de goederen die worden aangegeven.

De definitie van de douanewaarde is gebaseerd op het concept van de "transactiewaarde", dat is de commerciële waarde van de goederen wanneer deze binnenkomen in de EU. Deze waarde is het totale bedrag van de aankoopprijs en leveringskosten tot het punt wanneer de goederen het douanegebied, de EU, binnenkomen.

Deze waarde is niet altijd gelijk aan de prijs die wordt weergegeven op het verkoopcontract, en kan worden onderworpen aan specifieke aanpassingen. De douanewaarde kan eventueel verhoogd worden met, voor zover nog niet inbegrepen, de verpakkingskosten, de vervoerskosten, de kosten van het laden, de behandelingskosten in verband met vervoer en verzekeringskosten, intellectuele eigendomsrechten enz.

Vaak wordt vereist dat de douanewaarde in euro op de aangifte vermeld wordt. Hiervoor dient u uiteraard over een wisselkoers te beschikken. De wisselkoers die u dient te gebruiken voor de omrekening is de wisselkoers die genoteerd wordt op de voorlaatste woensdag van de maand.

Deze wisselkoersen kunt u op onderstaande website vinden:

[http://tarweb.minfin.fgov.be/itarbel\\_ext/docs/coursNL.htm](http://tarweb.minfin.fgov.be/itarbel_ext/docs/coursNL.htm)

De plaats van binnenkomst in de EU is:

- voor goederen aangevoerd over zee: de haven waar de goederen worden gelost in de EU.
- voor goederen aangevoerd via lucht-, spoor-, of wegvervoer: de plaats waar het eerste EU douanekantoor is gevestigd.
- voor alle andere manieren voor aangevoerde goederen: de plaats waar de landgrens van het douanegebied van de EU wordt overschreden.

#### 10.1.4. PRODUCTCLASSIFICATIE IN TARIEF NOMENCLATUUR

De juiste indeling van een bepaald product onder een tariefpost code is de eerste stap naar het verkrijgen van relevante informatie hierover, zoals:

- Het niveau van de invoerrechten en andere toepasselijke heffingen op de import;
- De mogelijke toepassing van bepaalde maatregelen, zoals antidumping; buitenlandse handelsstatistieken; import en export formaliteiten, en andere niet-tarifaire voorschriften.

##### 10.1.4.1. GEHARMONISEERD SYSTEEM

Het geharmoniseerd systeem(**GS**), welk staat voor "geharmoniseerd systeem voor de omschrijving en de codering van goederen", is een nomenclatuur ontwikkeld door de Wereld Douane Organisatie (WDO), die ongeveer 5000 grondstofgroepen omvat, georganiseerd in 21 afdelingen ( I tot XXI), op zich onderverdeeld in hoofdstukken (2 cijfers), welke op zich dan weer onderverdeeld zijn in tariefposten (4 cijfers) en Subtarief posten (6 cijfers).

De logica van de productenindeling is gebaseerd op een hiërarchische structuur. Om een uniforme interpretatie te vergemakkelijken, wordt het GS ondersteund door uitvoeringsregels en een toelichting. De Europese Unie en haar lidstaten passen het geharmoniseerde systeem voor de tariefindeling toe. Het systeem wordt door meer dan 200 landen gebruikt als basis voor hun douanetarieven en voor de internationale handelsstatistieken.

#### 10.1.4.2. GECOMBINEERDE NOMENCLATUUR

De gecombineerde nomenclatuur(**GN**) is een coderingssysteem van de Europese Unie voor de indeling van producten, die werd opgericht om zowel te voldoen aan de vereisten van het gemeenschappelijk douanetarief als aan die van de internationale en intra - EU-handel statistieken. Het is een 8-cijferige code systeem, dat is samengesteld uit de GS-nomenclatuur, met verdere EU-onderverdelingen.

#### 10.1.4.3. TARIC CODE

Het geïntegreerd tarief van de Europese Gemeenschappen(**Taric**) identificeert goederen met het oog op alle handelsbeleid en tarifaire maatregelen die gelden in de EU (zoals tijdelijke schorsing van de douanerechten, antidumping rechten, enz.). De structuur is gebaseerd op de 8-cijferige code van het GN en op twee andere cijfers (Taric-onderverdelingen), zoals weergegeven in onderstaand voorbeeld:

95	- Toys games and sport requisites; parts and accessories thereof	(GS Hoofdstuk)
9506	-- Articles and equipment for general physical exercise, gymnastics, athletics, other sports (including table-tennis) or outdoor games, not specified or included elsewhere in this chapter; swimming pools and paddling pools	(GS Tariefpost)
9506.91	--- Articles and equipment for general physical exercise, gymnastics or athletics	(GS Subtariefpost)
9506.91.10	---- Exercising apparatus with adjustable resistance mechanisms	(GN Code)
9506.91.10.10	----- Saddles and bases, cushions and covers of saddles	(Taric code)
9506.91.10.90	----- Other	(Taric code)

Bovenstaande nomenclatuur kunt u consulteren op volgende website:

[http://tarweb.minfin.fgov.be/start\\_page.htm](http://tarweb.minfin.fgov.be/start_page.htm)

#### 10.1.5. IMPORT HANDELSREGIME

De EU, als lid van de Wereldhandelsorganisatie (WTO), gaat uit van de regel van "vrije invoer" als basisidee van het gemeenschappelijke importregime tussen alle lidstaten.

Toch zijn er enkele uitzonderingen op deze algemene regel waar de EU handelsbeschermende maatregelen neemt die geïntroduceerd zijn na een aantal WTO overeenkomsten, die het recht van haar leden erkennen om oneerlijke handelspraktijken tegen te gaan.

De door de EU geïmplementeerde maatregelen zijn de volgende:

- **Toezichtmaatregelen** zijn geen import beperkende instrumenten, maar een stelsel van verplichte invoercertificaten die afgegeven worden door de EU-autoriteiten van de lidstaten voor toezichthoudende doeleinden. Deze maatregelen zijn voornamelijk toegepast op enkele landbouw, textiel -en staalproducten. Hieromtrent meer concrete uitleg in het onderdeel importlicenties voor textiel en staal.

- **Kwantitatieve beperkingen** op de invoer van bepaalde producten met oorsprong uit bepaalde derdewereldlanden zijn bedoeld om de Europese producenten te beschermen tegen massale import aan een zeer lage prijs.
- **Vrijwaringmaatregelen** worden case per case toegepast op invoer dat dreigt schade toe te brengen aan de EU-industrie. Deze maatregelen bestaan uit een tijdelijke en noodzakelijke beperking op een aantal specifieke gevallen van invoer. De procedure om deze maatregelen op te leggen kan worden gestart, hetzij op verzoek van een lidstaat of op eigen initiatief van de Europese Commissie. De industrietak zelf kan niet rechtstreeks een verzoek indienen. Het is wel zo dat deze maatregelen moeten voldoen aan de WTO-overeenkomst betreffende vrijwaringmaatregelen.

#### 10.1.6. VOEDSEL EN VOEDSELVEILIGHEID

De centrale doelstelling van de EU-wetgeving betreffende voedselveiligheid is het verzekeren van de bescherming van de volksgezondheid en consumentenbelangen in relatie tot voedsel te garanderen. Bij dierenvoerders ligt de nadruk dan weer op de bescherming van de gezondheid van het dier en de gezondheid van de latere consument van het dier.

Onderstaande links bieden meer informatie over deze onderwerpen:

- Dierenvoeding:  
[http://ec.europa.eu/food/food/animalnutrition/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/food/food/animalnutrition/index_en.htm)
- Algemene voedsel wetgeving:  
[http://ec.europa.eu/food/food/foodlaw/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/food/food/foodlaw/index_en.htm)
- Begeleidingsdocumenten: belangrijke vragen gerelateerd aan de importvoorschriften en de nieuwe regels betreffende levensmiddelenhygiëne en officiële voedselcontroles:  
[http://ec.europa.eu/food/international/trade/interpretation\\_imports.pdf](http://ec.europa.eu/food/international/trade/interpretation_imports.pdf)

#### 10.1.7. GEZONDHEID VAN DIEREN

De EU-wetgeving betreffende gezondheid van dieren en producten van dierlijke oorsprong is gericht op de bescherming en het verhogen van de gezondheidsstatus van de dieren (in het bijzonder voor dieren bestemd voor consumptie). De invoer van dieren en producten van dierlijke oorsprong moeten in overeenstemming zijn met de gezondheidsnormen en internationale verplichtingen, die van toepassing zijn in de EU. Dieren en producten van dierlijke oorsprong moeten voldoen aan een aantal algemene regels. Deze zijn terug te vinden op volgende sites:

- Handel en import van levende dieren:  
[http://ec.europa.eu/food/animal/liveanimals/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/food/animal/liveanimals/index_en.htm)
- Handel en import van producten van dierlijke afkomst:  
[http://ec.europa.eu/food/animal/animalproducts/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/food/animal/animalproducts/index_en.htm)
- Handel en import van zaadcellen, eicellen en embryo's  
[http://ec.europa.eu/food/animal/semen\\_ova/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/food/animal/semen_ova/index_en.htm)
- Algemene richtlijnen voor invoer en doorvoerregels voor levende dieren en dierlijke producten uit derde landen.  
[http://ec.europa.eu/food/animal/liveanimals/guide\\_thirdcountries\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/food/animal/liveanimals/guide_thirdcountries_en.pdf)

### 10.1.8. GEZONDHEID VAN PLANTEN

De belangrijkste doelstelling van de door de EU toegepaste fytosanitaire maatregelen is de invoering en/of verspreiding van ziekten en schadelijke organismen te voorkomen. De wetgeving die de EU toepast is gebaseerd op de basisprincipes van de International Plant Protection Convention (IPPC) en de hieromtrent gesloten overeenkomst van de Wereld Handels Organisatie (WHO).

Meer informatie hieromtrent op volgende website:

[http://ec.europa.eu/food/plant/organisms/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/food/plant/organisms/index_en.htm)

### 10.1.9. BESCHERMING VAN HET MILIEU

#### CHEMICALIËN

Vooraf rond chemicaliën is er een strenge reglementering van toepassing ter bescherming van het milieu. Deze reglementeringen worden vastgelegd door het Europees Parlement.

Meer algemene informatie op onderstaande website:

<http://ec.europa.eu/environment/chemicals/index.htm>

→ *Controle op handel in gevaarlijke chemicaliën*

De import van bepaalde gevaarlijke chemische stoffen in de EU zijn onderworpen aan maatregelen vastgesteld door het Europees Parlement en de Raad van het Europese Parlement.

Alle informatie betreffende de import vereisten zijn opgenomen in de Europese Database voor Export en Import van Gevaarlijke Chemicaliën (EDEXIM).

Meer informatie hierover is terug te vinden op volgende website:

<http://edexim.jrc.ec.europa.eu/>

→ *Controle van moeilijk afbreekbare verontreinigende organische stoffen (POPs – Persistent Organic Pollutants)*

De invoer POP's in de Europese Unie zijn onderworpen aan controlemaatregelen die gericht zijn op het minimaliseren of zelfs elimineren van het gebruik van deze producten.

Meer informatie hierover is terug te vinden op volgende website:

[http://ec.europa.eu/environment/pops/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/environment/pops/index_en.htm)

→ *Registratie, Evaluatie, Authorisatie en Beperking van Chemicaliën (REACH - Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals)*

REACH is een systeem waarin u chemicaliën geproduceerd of geïmporteerd in de Europese Unie moet registreren, laten evalueren, autorisatie bekomen of nagaan welke beperkingen erop zijn. De wetgeving hieromtrent is sinds 1 juni 2010 van kracht.

Meer informatie rond de werking van REACH kunt u hier bekomen:

[http://guidance.echa.europa.eu/navigator\\_nl.htm](http://guidance.echa.europa.eu/navigator_nl.htm)



Het Europese Chemicaliën Agentschap (ECHA - European Chemicals Agency) is het centrale punt voor informatie betreffende REACH.

[http://echa.europa.eu/home\\_nl.asp](http://echa.europa.eu/home_nl.asp)

→ *Gewasbeschermingsmiddelen en biociden*

- Gewasbeschermingsmiddelen:

<http://ec.europa.eu/environment/ppps/home.htm>

- Gewas biociden

<http://ec.europa.eu/environment/biocides/index.htm>

→ *Detergenten*

[http://ec.europa.eu/enterprise/chemicals/legislation/detergents/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/chemicals/legislation/detergents/index_en.htm)

→ *Meststoffen*

[http://ec.europa.eu/enterprise/chemicals/legislation/fertilizers/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/chemicals/legislation/fertilizers/index_en.htm)

## OZON-AFBREKENDE SUBSTATIES (ODS - OZONE-DEPLETING SUBSTANCES)

→ <http://ec.europa.eu/environment/ozone/index.htm>

## BROEIKASGASSEN RIJK AAN FLUOR

→ [http://ec.europa.eu/environment/climat/fluor/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/environment/climat/fluor/index_en.htm)

## BESCHERMING VAN BEDREIGDE DIERSOORTEN (CITES)

→ [http://ec.europa.eu/environment/cites/home\\_en.htm](http://ec.europa.eu/environment/cites/home_en.htm)

## CONTROLE EN BEHEER VAN AFVAL

- Gevaarlijk afval:

[http://ec.europa.eu/environment/waste/hazardous\\_index.htm](http://ec.europa.eu/environment/waste/hazardous_index.htm)

- Verschepping van afval:

<http://ec.europa.eu/environment/waste/shipments/index.htm>

- Verpakking van afval:

[http://ec.europa.eu/environment/waste/packaging\\_index.htm](http://ec.europa.eu/environment/waste/packaging_index.htm)

- Elektronisch afval:

[http://ec.europa.eu/environment/waste/weee/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/environment/waste/weee/index_en.htm)

- Batterijen en Accumulatoren:

<http://ec.europa.eu/environment/waste/batteries/index.htm>

### 10.1.10. HANDELSNORMEN VOOR LANDBOUW- EN VISSERIJPRODUCTEN

Handelsnormen betreffende landbouw- en visserijproducten zijn er vooral voor goederen die vers bij de consument worden aangeleverd met het idee om dezelfde kwaliteit aan te bieden voor alle producten op de Europese markt.

Het plaatsen van labels en logo's op biologische producten moet op de Europese markt volgens een strikt certificatieproces gebeuren.

Meer informatie over deze reglementeringen en biologische producten kunt u vinden op deze website:

[http://ec.europa.eu/agriculture/organic/home\\_en](http://ec.europa.eu/agriculture/organic/home_en)

#### 10.1.11. PRODUCTVEILIGHEID

- **Richtlijnen in verband met de algemene productveiligheid (GPSD):**  
[http://ec.europa.eu/consumers/safety/prod\\_legis/index\\_en.htm#gpsd](http://ec.europa.eu/consumers/safety/prod_legis/index_en.htm#gpsd)
- **Sectorgebonden wetgeving:**  
Bijvoorbeeld: Chemicaliën, Speelgoed, Cosmetica, Medicijnen, enz.  
[http://ec.europa.eu/consumers/safety/prod\\_legis/index\\_en.htm#sect](http://ec.europa.eu/consumers/safety/prod_legis/index_en.htm#sect)
- **Andere gerelateerde wetgeving:**  
Bijvoorbeeld: De richtlijn in verband met het verbod op gevaarlijk voedselimitaties. Deze verbiedt het promoten, importeren en produceren van producten die op eten lijken maar in feite niet eetbaar zijn.  
[http://ec.europa.eu/consumers/safety/prod\\_legis/index\\_en.htm#other](http://ec.europa.eu/consumers/safety/prod_legis/index_en.htm#other)
- **Rapid Alert System voor non-food consumenten producten (RAPEX):**  
RAPEX is het Europees systeem om de consument snel te waarschuwen voor gevaarlijke consumentenproducten met uitzondering van de levensmiddelen, farmaceutische en medische hulpmiddelen, die worden gedekt door andere mechanismen. Zowel maatregelen bevolen door de nationale autoriteiten als maatregelen door producenten en distributeurs worden gemeld door RAPEX. Onderdeel van dit systeem is het RAPEX-China systeem, welk een link vormt tussen het Chinese supervisie orgaan en het Europese. Meer informatie over dit alles kunt u hier vinden:  
[http://ec.europa.eu/consumers/safety/rapex/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/consumers/safety/rapex/index_en.htm)

#### 10.1.12. TECHNISCHE STANDAARDISATIE

De technische specificaties van producten die voldoen aan de essentiële eisen kunnen worden vastgelegd in geharmoniseerde normen welke door drie onafhankelijke normalisatie-instellingen worden opgesteld:

1. het Europees Comité voor Normalisatie (CEN),
2. het Europees Comité voor Elektrotechnische Normalisatie (CENELEC)
3. het European Telecommunications Standards Institute (ETSI)

<http://ec.europa.eu/enterprise/newapproach/nando/>

#### 10.1.13. PACKAGING

Een overzicht van EU-reglementering omtrent import met houten verpakkingen:

[http://ec.europa.eu/food/plant/organisms/imports/overview\\_eu\\_rules.pdf](http://ec.europa.eu/food/plant/organisms/imports/overview_eu_rules.pdf)

#### 10.1.14. LABELLING

De Europese wetgeving beschikt over een verplichte wetgeving rond etikettering voor specifieke sectoren zoals: levensmiddelen, huishoudelijke apparaten, schoeisel, textiel, cosmetica, detergenten, gevaarlijke substanties, gevaarlijke chemicaliën en gevaarlijke bereide middelen (zoals bepaalde medicijnen, dierenvoedsel,...).

Meer informatie hierover op onderstaande website:

[http://europa.eu/legislation\\_summaries/consumers/product\\_labelling\\_and\\_packaging/index\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packaging/index_en.htm)

## HET EU ECO-LABEL

Het EU Eco-label of "Flower logo" is een vrijwillige regeling die kan worden toegekend aan producten die bijdragen tot verbeteringen van essentiële milieuaspecten, en voorzien in eenvoudige en nauwkeurige informatie aan de consument over de milieu-impact van producten.

Voor meer informatie kunt u terecht op volgende website:

[http://ec.europa.eu/environment/ecolabel/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/environment/ecolabel/index_en.htm)

## 10.2. IMPORT QUOTA

Contingentering of kwantitatief invoercontingent is het vaststellen van een maximale hoeveelheid van een bepaald product, het zogenaamde quotum, dat tijdens een bepaalde periode mag worden ingevoerd. In het algemeen gaat het hier om een protectionistische maatregel. Het is dus een zichtbare handelsbelemmering die door de Europese Commissie (EC) autonoom of vanuit een overeenkomst wordt toegepast voor een bepaalde periode. Deze worden bekend gemaakt in het Publicatieblad van de Europese Unie. Hierin wordt vermeld hoe men de verdeling van het quotum gaat toepassen hoe men dit gaat doen, tot wanneer u een aanvraag kunt indienen alsook aan welke instantie u deze aanvraag moet richten.

Het quotum wordt verdeeld tussen alle aanvragers. De niet toegewezen hoeveelheden worden opnieuw verdeeld over alle aanvragers.

De EC hanteert 3 methoden om de quota te beheren.

### **Methode 1:**

Deze is gebaseerd op de traditionele handelstromen. Een deel van het quotum wordt toegewezen aan traditionele importeurs en het resterende deel wordt toegewezen aan andere importeurs. Met traditionele importeurs wordt bedoeld importeurs die het product reeds in een voorgaande periode, de referentieperiode, hebben ingevoerd in de EU.

Afhankelijk van het aantal aanvragen, de aangevraagde hoeveelheden en de grote van het quotum wordt er een verdeling gemaakt. De EC stelt dan criteria op waaraan de traditionele importeurs moeten voldoen. Afhankelijk van hoeveel er aangevraagd werd, wordt er voldaan aan de aanvragen. Wanneer er meer aangevraagd werd dan er verdeeld kan worden, wordt er toegewezen op basis van de kwantiteit die elk bedrijf in de referentieperiode heeft ingevoerd.

Voor de andere importeurs wordt er toegewezen via het principe "First come, First served".

### **Methode 2:**

De chronologische methode. Volledig volgens het principe van "First come, First served". De EC stelt een bepaalde hoeveelheid vast per bedrijf en wanneer het bedrijf deze hoeveelheid heeft bereikt kan het opnieuw een aanvraag indienen, dit tot het quotum bereikt is.

### **Methode 3:**

Deze methode verdeelt op basis van de aangevraagde hoeveelheden. De overheidsinstanties van iedere lidstaat deelt mee aan de EC hoeveel aanvragen er zijn ingediend en de totale hoeveelheid die men heeft aangevraagd. Op basis van deze gegevens stelt de EC dan de grootte van het quotum vast en de verdelingsschijf die toegewezen wordt per bedrijf. Wanneer er meer aangevraagd wordt dan dat er te verdelen valt, wordt er verdeeld op basis van de aangevraagde hoeveelheid.

Om goederen die onder quota liggen in te voeren heeft u een invoervergunning nodig. Deze wordt onmiddellijk verstrekt wanneer er gebruik gemaakt wordt van de "First come, First served"-methode.

In alle andere gevallen wordt deze binnen de 10 dagen na het besluit van de Commissie, in verband met de verdeling, toegewezen. Normaal is een vergunning geldig in de ganse Europese Unie tenzij het om een quotum gaat dat beperkt is tot een bepaalde regio of regio's. De invoervergunning is geldig voor 4 maanden.

Wanneer u wenst te weten of er op het goed dat u wenst te importeren een quotum rust, kunt u dit op één van volgende websites terugvinden met behulp van de goederencode van uw product.

- <http://tarweb.minfin.fgov.be/>
- [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/quota\\_consultation.jsp?Lang=nl](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/quota_consultation.jsp?Lang=nl)
- [http://madb.europa.eu/madb\\_barriers/](http://madb.europa.eu/madb_barriers/)
- Publicatieblad EU: <http://eur-lex.europa.eu/nl/index.htm>

## **10.3. ANTIDUMPINGMAATREGELEN**

Er wordt van dumping gesproken wanneer een buitenlandse producent goederen naar de EU uitvoert tegen een prijs die lager ligt dan de prijs die hij op zijn thuismarkt hanteert of die lager ligt dan de kostprijs. De EC is verantwoordelijk voor het onderzoek van vermeende dumping van bepaalde producten op de Europese markt, dit onderzoek wordt meestal ingesteld na een klacht van Europese producenten of wanneer de EC een vermoeden van dumping van bepaalde producten heeft. Dit onderzoek duurt maximaal 15 maanden. De resultaten hier van worden gepubliceerd in het EU Publicatieblad.

Deze kunt u hier consulteren:

- <http://eur-lex.europa.eu/JOIndex.do>

Toch dient gezegd dat Europa geen fiscaal beleid voert omtrent antidumpingmaatregelen. In België is de coördinerende rol hieromtrent weggelegd voor de FOD Economie (K.M.O., Middenstand en Energie).

De genomen maatregelen zijn meestal ad valorem rechten, d.i. een percentage dat wordt toegevoegd aan de prijs. Het kan echter ook onder de vorm van een specifiek recht of andere prijsverbintenissen. Deze rechten worden betaald door de importeur in de EU en worden geïnd door de douaneautoriteit van het land waar het goed wordt geïmporteerd.

De genomen maatregel is meestal geldig voor 5 jaar maar kan wel herzien worden. Deze kunnen ook herzien worden indien er een nieuw onderzoek wordt gestart.

Meer informatie over Antidumpingsregels kunt u op onderstaande websites vinden:

- Vanuit Europees perspectief:  
[http://ec.europa.eu/trade/tackling-unfair-trade/trade-defence/anti-dumping/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/tackling-unfair-trade/trade-defence/anti-dumping/index_en.htm)
- Vanuit Belgisch perspectief:  
[http://economie.fgov.be/nl/ondernemingen/politique\\_commerciale/Antidumping\\_antisubventions/index.jsp](http://economie.fgov.be/nl/ondernemingen/politique_commerciale/Antidumping_antisubventions/index.jsp)

## 10.4. IMPORT LICENTIES

In China is het belangrijk de nodige kwalificaties te controleren van het bedrijf waar u goederen van wenst af te nemen. Essentieel hierbij is dat het bedrijf beschikt over een exportlicentie. Wanneer het bedrijf dit niet heeft zullen de goederen geweigerd worden wanneer deze de Chinese douane passeren.

Niet enkel de Chinese leverancier moet beschikken over een exportlicentie, sommige goederen vereisen een importlicentie om de Europese Unie binnen komen.

### 10.4.1. LANDBOUWPRODUCTEN

Importeren van bepaalde landbouwproducten dienen vergezeld te zijn van een invoervergunning, deze wordt afgegeven door de bevoegde autoriteiten van de lidstaten van de EU, voorafgaand aan het in vrije verkeer brengen. Op verzoek van de importeur wordt de borg terugbetaald op het geven van een bewijs van de import.

Deze importcertificaten zijn er om toezicht te houden op de handelsstromen alsook het naleven van quota's en vrijwaringmaatregelen.

Volgende producten dienen volgens deze verordening te beschikken over een importlicentie: granen, rijst, suiker, zaaizaad, olijfolie, vezelvlas en hennep, groenten en fruit, verwerkte groenten en fruit, bananen, rundvlees, melk en zuivelproducten, ethylalcohol uit landbouwproducten.

Op onderstaande website vindt u de volledige Nederlandstalige wetgeving, vervat in verordening nr. 376/2008 (PB L-11426/04/2008), met meer gedetailleerde informatie over de producten en de benodigde certificaten.

- [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/better-regulation/administrative-burdens/priority-areas/agriculture/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/better-regulation/administrative-burdens/priority-areas/agriculture/index_en.htm)

### 10.4.2. TEXTIEL

De invoerregeling van textielproducten in de EU is zonder tarifaire gevolgen, hoewel verschillende controles of toezichtmechanismen worden toegepast op een aantal textiel productcategorieën van producten van oorsprong uit bepaalde landen, zoals China.

De controle kan bestaan uit een systeem van dubbele controle (uitvoercertificaat afgegeven in het land van herkomst + invoercertificaat afgegeven in de lidstaat van de EU) of alleen maar in het verzoek van een toezichtdocument voorafgaand aan de invoer.

Meer informatie over cijfers – per product categorie en land van herkomst – op niveau van de quota, onder licentie quota op niveau van de lidstaten en het percentage van reeds gebruikte quota kan gevonden worden op onderstaande website.

→ <http://trade.ec.europa.eu/sigl/>

Meer algemene informatie met links naar nuttige websites kunt u hier vinden:

→ [http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/industry/textile/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/industry/textile/index_en.htm)

### 10.4.3. IJZER & STAAL PRODUCTEN

De invoer in de EU van bepaalde ijzer- en staalproducten zijn onderworpen aan verschillende controlemaatregelen, die ofwel bestaan uit een voorafgaand Europese Unie toezicht, of in een systeem van dubbele controle met of zonder kwantitatieve beperkingen.

Momenteel zijn er geen van toepassing op China, maar meer informatie kunt u op onderstaande link terug vinden.

[http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/industry/steel/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/industry/steel/index_en.htm)

### 10.5. EORI-NUMMER

EORI staat voor Economic Operator Registration and Identification.

Sinds 1 juli 2009 werd in het MASP, het strategisch meerjarenplan van de Europese Commissie, voorzien dat iedere marktdeelnemer in de EU die met de douane in aanraking komt dient te beschikken over een EORI-nummer. Het EORI-nummer is gelijk in iedere deelstaat in de Europese Unie en zal dus overal in de EU erkend worden. Het EORI-nummer kunt u bekomen door zich te laten registreren bij de douane. Wanneer u reeds in aanraking is gekomen met de Douane gebruikt men het Kruispuntbank van Ondernemingen – nummer, kortweg KBO-nummer, wanneer het om een bedrijf gaat, of het rijksregisternummer, indien het om een persoon gaat (BE + 0 of 1 + 9 cijfers van het btw-nummer).

De identificatiegegevens en het registeren van de economische operatoren en andere personen zullen worden gepubliceerd op de site van de Europese Unie. Ze zullen pas gepubliceerd worden door de Commissie eens de geïnteresseerde zijn geschreven toelating gegeven heeft.

Als u geen akkoord geeft dan vermeldt de EORI-website enkel of het nummer bestaat of niet.

Volgende link geeft meer informatie over EORI, de aanvraagformulieren en de link naar de website van de Europese Unie waarop de database van de bedrijven die over EORI beschikken, kan worden geconsulteerd.

→ <http://fiscus.fgov.be/interfdan/nl/enterprises/eori.htm>

### 10.6. BTW-REGLEMENTERING

De algemene regel die van toepassing is bij invoer uit derde landen, waaronder China, is “invoer is onderworpen aan btw in het land van bestemming, uitvoer is vrijgesteld van btw in het land van uitvoer”. Dus invoer van goederen uit China in België zijn onderhevig aan de Belgische btw tarieven. De factuur vermeldt geen btw, maar de koper moet aan de btw verplichtingen voldoen van zodra hij de goederen op

Belgisch grondgebied binnenbrengt. Deze belasting is aftrekbaar via de belastingsaangifte, dit kan maandelijks of driemaandelijks zijn.

#### 10.6.1. BEREKENING BTW- WAARDE:

Het belastbaar bedrag is het totaalbedrag van de daadwerkelijk betaalde of de te betalen waarde door de koper, klant of een derde partij. De maatstaf van heffing is de in rekening gebrachte prijs waarin belastingen, rechten en heffingen ( met uitzondering van de btw zelf) is opgenomen en bijkomende kosten zoals commissie, verpakking, vervoer en verzekeringskosten aangerekend door de leverancier aan de koper of klant.

Bij het importeren van goederen, zal de maatstaf van heffing incidentele uitgaven omvatten tot aan de plaats van bestemming:

Maatstaf van heffing = Douanewaarde + douanerechten en andere belastingen die uit hoofde van de invoer + bijkomende kosten tot de plaats van bestemming.

#### 10.6.2. WIJZE VAN BETALING:

##### ***Invoer met betaling van btw:***

Het is zo dat er btw moet worden betaald op de waarde van de goederen ter bestemming (= de maatstaf van heffing).

De betaling van de btw kan op 2 manieren gebeuren:

- A. De betaling kan gebeuren op het moment van invoer. Dit wil zeggen op het ogenblik wanneer u de invoeraangifte verricht, samen met de invoerrechten, eventuele accijnzen en andere rechten.
- B. Er kan ook een verlegging van de btw worden toegepast. Dit betekent dat u de betaling verschuift naar de periodieke btw-aangifte in het binnenland van de belastingplichtige. Om hiervan te kunnen genieten moet wel aan een paar voorwaarden voldaan worden. U moet gevestigd zijn in België, beschikken over een geldig Belgisch btw-nummer, onderworpen zijn aan de periodieke aangifteplicht, voorafgaande krijgen van de btw-administratie.

##### ***Invoer met vrijstelling van btw:***

Er zijn een bepaald aantal situaties waarin een handelaar kan gebruik maken van vrijstelling van btw. Deze worden opgesomd in artikelen 39quater 40, 41 en 42 van het btw wetboek.

Artikel 39quater geeft de mogelijkheid om de goederen met tijdelijke vrijstelling van btw op te slaan in een btw-entrepot.

Artikel 40 omvat ondermeer vrijstelling van btw bij doorvoer, opslag in een douane-entrepot, tijdelijke invoer met vrijstelling van rechten, invoer voor actieve veredeling onder schorsingssysteem enz.

Artikel 41 is meer gericht op allerlei diensten die betrekking hebben op de invoer van goederen en die als dusdanig ook vrijgesteld zijn van btw, zoals vervoer ( laden, lossen, overslaan, meting enz. Alles wat hierbij komt kijken), diensten met betrekking tot het verrichten van de douaneformaliteiten bij de invoer en eventuele diensten van makelaars of lasthebbers met betrekking tot vrijgestelde verrichtingen. Dit is trouwens de reden waarom de douane-expediteur, goederenbehandelaar of vervoerder geen btw

aanreken op zijn diensten die betrekking hebben op de invoer. Essentieel is wel dat deze diensten worden opgenomen in de maatstaf van heffing voor de berekening van de btw op de invoer.

Artikel 42 geeft de mogelijkheid de btw te verleggen naar de andere EU-lidstaat van bestemming.

De betaling van de btw wordt geregeld zoals de betaling van de verschuldigde douanerechten.

Belastingplichtigen vullen het ED (Enig Document) in en moeten dit indienen bij de douane. Dit document beschrijft de waarde van de goederen, de plaats van herkomst, de geadresseerde, de bestemming, prijs, gewicht, enz. Informatie over de btw, accijnzen en douanerechten moeten worden ingevuld in vak. 47 van het formulier.

### 10.6.3. BTW TARIEVEN

In België is het standaard btw tarief 21 procent. Uitzonderingen hierop zijn 12 procent en 6 procent. Wanneer geen van de uitzonderingen van toepassing is dan is het standaard btw tarief van toepassing. In tabel A van Koninklijk Besluit 20 vind u terug welke goederen genieten van het 6 procent tarief en in tabel B van KB 20 vind u de goederen terug die genieten van het 12 procent tarief.

<http://ccff02.minfin.fgov.be/KMWeb/>

→ FISCALITEIT → BELASTING OVER DE TOEGEVOEGDE WAARDE → Wetgeving en reglementering → Koninklijke besluiten - btw → KB 20

#### INTERESSANTE LINK:

Pagina waarop allerhande links vermeld worden naar nuttige gegevensbanken in verband met douane.

→ [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds/home\\_nl.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/home_nl.htm)



# 11.IMPORTDOCUMENTEN

## 11.1. OORSPRONG VAN GOEDEREN

Wanneer u goederen uit derde landen invoert in de EU heeft de oorsprong van de goederen invloed op welke tariefmaatregelen zullen worden toegepast door de douane. Zo wordt de oorsprong gebruikt om onder andere te bepalen of:

- de ingevoerde goederen vallen onder een preferentieel tarief;
- er anti dumpingrechten of compenserende rechten van toepassing zijn;
- u over een invoervergunning dient te beschikken.

De oorsprong van een goed moet worden aangetoond door een certificaat van oorsprong. Dit is een verklaring die door de leverancier of namens de overheid in een ander land is afgegeven over de oorsprong van een specifieke partij goederen. Dit certificaat van oorsprong wordt afgestempeld door de douane in het land van uitgave.

Volgens het CDW, Communautair Douane Wetboek, zijn er 2 soorten oorsprong die u kunt hebben in verband met de oorsprong van goederen. Enerzijds is er preferentiële oorsprong en anderzijds niet preferentiële oorsprong.

### 11.1.1. NIET-PREFERENTIËLE OORSPRONG

De niet-preferentiële oorsprong (ook de economische oorsprong genoemd) speelt onder andere een rol bij de toepassing van:

- Het douane tarief dat van toepassing is in de EG
- Andere maatregelen dan tariefmaatregelen die van toepassing zijn volgens communautaire bepalingen

Wanneer u goederen invoert heeft u meestal een certificaat van oorsprong nodig. Dit is een officieel document dat de oorsprong van het product weergeeft. Normaal gezien zal de leverancier deze voor u in orde brengen. U verzekert er zich best van dat dit document bijgesloten is bij de documenten van de goederen.

### 11.1.2. PREFERENTIËLE OORSPRONG

Om van preferentiële oorsprong te spreken uit een bepaald land dienen de goederen aan volgende criteria te voldoen:

- geheel en al in dat land verkregen worden  
of
- niet geheel en al in dat land verkregen maar wel een toereikende be- of verwerking ondergaan hebben.

We verklaren deze begrippen even nader.

### ***Geheel en al verkregen***

1. uit het land van oorsprong gewonnen minerale producten;
2. uit het land van oorsprong geogste producten van het plantenrijk;
3. uit het land van oorsprong geboren en opgefokte levende dieren;
4. producten afkomstig van levende dieren, die in dit land worden gefokt;
5. producten die verder komen uit jacht en visserij in dit land;
6. producten die verder komen uit zeevisserij en andere door hun schepen uit de zee gewonnen producten;
7. producten aan boord van hun fabrieksschepen vervaardigd;
8. hier verzamelde, gebruikte artikelen, die slechts kunnen dienen voor het terugwinnen van grondstoffen;
9. afval van hier verrichte fabrieksbewerkingen.

### ***Een toereikende be -of verwerking van het goed***

Dit gaat er vanuit dat er voor de vervaardiging van het goed enkel geheel en al verkregen materialen gebruikt werden. Er mag wel gebruik gemaakt worden van goederen uit een 3<sup>e</sup> land maar de hoeveelheid is in waarde beperkt. Er dienen ook specifieke handelingen te worden verricht die uiteindelijk leiden tot een bepaalde waardetoevoeging.

Volgende maatregelen zijn altijd ontoereikend:

- maatregelen die genomen worden om het goed te beschermen tijdens het transport;
- splitsen of samenvoegen van producten;
- schoonmaken van producten;
- strijken of persen van textiel;
- schilderen of polijsten van producten;
- kleuren van suiker of vormen van suikerklontjes;
- pellen, ontpitten of schillen van vruchten;
- aanscherpen, vermalen of versnijden van producten;
- zeven, sorteren, classificeren en assorteren;
- bottelen en alle manieren van verpakken ( in blik, glas enz);
- aanbrengen of opdrukken op producten;
- eenvoudig mengen van producten;
- slachten van dieren.

Algemeen gesteld gaat het om eenvoudige verrichtingen die weinig of geen toegevoegde waarde creëren.

Eu heeft met vele landen associatieakkoorden afgesloten waardoor goederen van oorsprong uit die landen aan een verlaagd of nultarief kunnen ingevoerd worden. Het bewijs van oorsprong wordt geleverd met een oorsprongcertificaat EUR1.

### **11.1.3. OORSPRONG VAN GOEDEREN "CHECKLIST"**

Volgende checklist kan u helpen om verduidelijking te zoeken voor een bepaald probleem en geeft ineens ook mee waar u de oplossing kunt terugvinden.

- Preferentiële oorsprong
  - Welke douanerechten en heffingen zijn van toepassing?
    - Geen oorsprongprobleem, wel een tariefkwestie. Zie TARIC.
  - Vragen over beleidsmaatregelen zoals antidumping of quota? Zie onderdeel Douane.
- Niet-preferentiële oorsprong
  - Om te controleren of de goederen voldoen aan de EU-regels
    - [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/customs/customs\\_duties/rules\\_origin/non-preferential/article\\_410\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/non-preferential/article_410_en.htm)
  - Indiening van het bewijs van oorsprong in het land van export: indien vereist per communautaire verordening of bijzondere regeling (bijv.: textiel)
  - Wat voor certificaat van oorsprong is er nodig?
    - Voor textiel (zie textielovereenkomst EU-China)
    - Voor landbouwproducten (Artikel 55-65 CDW + bijlage 13)
    - Andere ( Voorwaarden artikel 47 TCDW)

## 11.2. LEVERANCIERSVERKLARING

Een leveranciersverklaring is een document dat de leverancier van het goed, dat u wenst te importeren, opstelt in verband met de oorsprong van de goederen en het karakter van de aangewende goederen om het product te produceren. Deze wordt vooral gebruikt om aan te tonen dat u in aanmerking komt voor verlaging of vrijstelling van douanerechten of voor andere invoerpreferenties. De leverancier voegt de verklaring toe aan de bij de verzending horende documenten (handelsfactuur, leveringsbon, of een ander handelsdocument waar de goederen op beschreven worden).

Een leverancier kan ook een leveranciersverklaring voor herhaald gebruik afleveren indien hij goederen regelmatig levert waarvan het karakter, wat hun oorsprong betreft, onbepaalde tijd (met een maximum van één jaar) onveranderd blijft. Deze verklaring kan geleverd worden met terugwerkende kracht, wederom voor maximaal 1 jaar.

De verklaring dient door de leverancier eigenhandig te worden ondertekend en kan in een voorgedrukte vorm worden opgemaakt. De leverancier die de verklaring opstelt dient bewijsstukken, die de correctheid van de verklaring aantonen, gedurende 3 jaar te bewaren.

## 11.3. LEGALISATIES

Dit is de praktijk waarbij u een derde instantie laat garanderen dat de documenten waarover u twijfels heeft door een bevoegd iemand ondertekend zijn, effectief door een bevoegd iemand van het bedrijf zijn ondertekend en dat dit effectief de handtekening is van de ondertekenaar.

In België legaliseert de Kamer van Koophandel het certificaat van oorsprong. Zij zijn hiertoe gemachtigd via Koninklijk Besluit en ressorteren wat deze bevoegdheid betreft onder de FOD Economie. Wanneer u echter importeert uit China dient u beroep te doen op de Belgische ambassade of consulaat in China, in de provincie waar uw leverancier actief is. Meer informatie over de gang van zaken kunt u terug vinden op de website van de ambassade of consulaat.

Onderstaand een voorbeeld van de Consulaat-generaal te Guangzhou:

Diensten => Consulaire Diensten => 06. Legalisatie

→ <http://www.diplomatie.be/guangzhounl>

# 12. TRANSPORT

## 12.1. ORGANISATIE

Het is belangrijk om met een expediteur samen te werken die de verzending van uw goederen gaat organiseren. Naast het eigenlijke vervoer zorgt de expediteur namelijk ook voor de afhandeling van heel wat administratieve formaliteiten. Een expediteur kan tegelijkertijd ook een inklaringsagent zijn.

U kan ook met een rederij rechtstreeks werken maar zij zullen de overige services zoals douanedocumenten uitbesteden aan andere subcontractors.

Wanneer u gaat transporteren vanuit China is het beter om een expediteur te zoeken die zowel een kantoor heeft in België als in China (en liefst meerdere kantoren op verschillende plaatsen in China om zo dicht mogelijk bij uw leveranciers te zitten).

Met welke logistieke aanbieder u ook werkt, hou rekening met volgende zaken:

- Uw commerciële transactie moet afgestemd zijn op de logistieke oplossing dus zorg dat u een contract heeft met uw logistieke providers en indien nodig contracten op maat van uw producten;
- Een expediteur die AEO gecertificeerd of een geautoriseerde marktdeelnemer is, heeft minder verificaties nodig (meer uitleg zie hoofdstuk AEO);
- Volumegewicht ten opzichte van reëel gewicht;
- De kost van uw binnenlands transport in China;
- Kies de juiste Incoterm® (meestal wordt er voor China 'FOB' of Free On Board gekozen)
- U betaalt minder invoerrechten wanneer u bepaalde componenten afzonderlijk invoert en niet samen. U bent hier wel afhankelijk van de beslissing van de lokale douaneagent;
- Transporteren vanuit Free Trade Zones geeft u voordelen op vlak van vermindering of afschaffing van douanetarieven, belastingtarieven en quota evenals vermindering van bureaucratische vereisten. Voorbeeld van een vrijhandelszone in China is Shenzhen;
- België is nog het enige land waar de expediteur hoofdelijk aansprakelijk kan gesteld worden als de importeur de verkeerde douanecode gebruikt;
- Alle expediteurs in Antwerpen hebben een vervoersvergunning;
- Hou rekening met uw wisselkoersrisico's, toeslag voor gevaarlijke goederen of overgewicht en 'peak season surcharges' bv. Chinees Nieuwjaar of de zomerperiode.

### 12.1.1. LOKAAL

Het is aan te raden een transporteur te zoeken die uw transport zowel lokaal als internationaal regelt. Wanneer uw goederen aangekomen zijn gaat de transporteur uw goederen afhalen, indien gevraagd, stockeren in zijn magazijn of meteen vervoeren naar uw bedrijf. De transporteur regelt de nodige vergunningen en documenten en declareert de goederen aan de douane via het online PLDA systeem of paperless douane. U betaalt uw expediteur volgens het contract dat u beide overeenkomt voor de geleverde services.

Het distributiesysteem in China vindt plaats op nationaal, provinciaal en stedelijk niveau. In verband met het wegtransport, is het belangrijk om te weten dat dit niet nationaal geregeld is. Grote vrachtwagens mogen overdag het centrum van de grote steden niet inrijden. Door deze regeling zijn er overslagstations rondom de wegen naar het centrum ontstaan.

Het is gebruikelijk om een lokale transporteur binnen China te gebruiken voor het vervoer van de goederen. Indien u koopwaar besteld vanuit twee verschillende bedrijven is het dus niet mogelijk om deze goederen in dezelfde vrachtwagen naar de haven te vervoeren. U kan wel deze goederen in dezelfde container vervoeren.

### 12.1.2. INTERNATIONAAL

Het is aangeraden om verschillende verschepingen te combineren. Het is immers veel goedkoper om een volle container te transporteren dan om slechts een deel van de container te benutten. Sommige expediteurs zijn daarom gespecialiseerd in LCL of 'Less-than Container Load' waarbij hij de container zal vullen met goederen van verschillende bedrijven om uiteindelijk tot een volle container te komen.

Bij het kiezen van een expediteur is het aangewezen om offertes te vragen bij verschillende expediteurs, zo kan u betere voorwaarden verkrijgen en bovendien wordt al snel duidelijk welke expediteurs efficiënt werken en welke minder. Indien u toch een vaste expediteur heeft, raden wij u aan om na een bepaalde periode (bv. Jaarlijks) de markt te verkennen en nieuwe marktspelers (weliswaar gespecialiseerd op Azië) te raadplegen. Zo blijft uw vaste expediteur scherp staan en zal hij betere condities handhaven om u als klant niet te verliezen.

Hou er rekening mee dat een leverancier zich moet registreren bij een bepaald douanekantoor anders kunnen de goederen op die plaats niet uit- of ingeklaard worden.

U kan ook steeds uw transport laten regelen door bedrijven die gevestigd zijn in België. Deze regelen het transport zowel in China als in België.

Enkele voorbeelden van expediteurs die op China werken zijn:

- <http://www.crosstainer.com/>
- <http://www.sdv.com>
- <http://www.geodiswilson.com>
- <http://www.aflo.be>
- <http://www.dbschenker.be>

Enkele voorbeelden van rederijen die op China werken zijn:

- <http://www.msbelgium.com/>
- <http://www.chinashipping.be>
- <http://www.klineurope.com/>
- <http://www.kn-portal.com/de/locations/europe/belgium/>
- <http://www.panalpina.com>
- <http://www.maerskline.com>
- <http://www.cma-cgm.com>

---

## 12.1.2.1. VERSCHeping VANUIT CHINA

---

### 12.1.2.1.1. ZEEVRACHT

Zeevracht is het vervoer van goederen gegroepeerd in containers via schip. Het vervoer van uw goederen via schip wordt beschouwd als dé goedkoopste manier om te vervoeren. Let wel op! Het maritiem recht is wereldwijd hetzelfde behalve in China!

- LCL: Bij Less than container load neemt de te verschepen lading geen volledige container in en worden de goederen van verschillende verschepers in 1 container verzameld.
- FCL: Full container load houdt in dat de verscheper de volledige ruimte van de container gebruikt om zijn goederen te transporteren. FCL is bovendien goedkoper dan LCL.  
Indien u effectief een volledige container verwacht is het van groot belang dat dit eveneens op uw documenten vermeld staat. Goed nakijken is de boodschap.

Nog belangrijk om te weten vooraleer u voor zeevracht kiest:

- Er bestaan RoRo schepen: een roll-on-roll-offschip, of kortweg een roroschip is een scheepstype met een laadklep of ramp net zoals sommige vrachtwagens hebben. Een roroschip heeft bovendien één of meerdere open of gesloten horizontale dekken. Hierdoor wordt het mogelijk allerlei rollende lading zoals auto's, busjes, vrachtwagens of specifieke soorten rollende transporten via de laadklep aan en van boord te rijden en te parkeren. Het is op deze wijze mogelijk transportmedia snel te laden en te lossen. Hierdoor kan het dure schip optimaal renderen en worden bovendien de laad- en loskosten zo laag mogelijk gehouden;
- Bij stakingen kan een rederij of expediteur niet aansprakelijk gesteld worden en kan u een andere loshaven kiezen;
- Om van China naar België te verschepen is het kostenplaatje veel hoger dan voor een verscheping van België naar China vanwege de marktomstandigheden. Er is nu eenmaal meer transportverkeer vanuit Azië naar Europa. Daarom is de kost bij zeetransport en luchttransport vanuit China naar België veel duurder dan omgekeerd doordat vliegtuigen en containers niet optimaal benut zijn op de retourweg;
- Het Chinese zeerecht is niet hetzelfde als het internationale zeerecht. Lees goed de kleine lettertjes in uw vervoerscontract;
- Als u niet verzekerd bent en de goederen zinken samen met het vrachtschip, dan verliest u niet enkel uw goederen maar betaalt u tevens X-aandeel van de totale lading van dit vaartuig;
- Beperk het aantal tussenpersoon.

---

### 12.1.2.1.2. LUCHTVRACHT

Luchtvracht is het vervoer van goederen via cargovliegtuigen maar de mogelijkheden hiervoor zijn uiteraard productgebonden. Dit is een duurdere maar snellere manier van transport. Dikwijls wordt er gebruik gemaakt van consolidatievluchten (bv vanuit Shanghai of Hongkong). Hierbij worden zendingen samen getransporteerd om zo de vaste kosten te drukken. Er vertrekken vliegtuigen op frequente en regelmatige basis naar alle bestemmingen.

---

#### 12.1.2.1.3. SPOORVRACHT

Recentelijk is er een nieuwe spoorwegverbinding tussen de Antwerpse haven en het Chinese Chongqing voorgesteld, dat het vervoer van goederen mogelijk maakt. Chongqing is de grootste stad ter wereld, die resoluut de kaart trekt van spoorwegverbindingen met Europa. Via de Zwitserse spoorwegoperator Hupac, die goederentransport organiseert per spoor, worden de goederen over het 10.000 kilometer lange traject van en naar China gebracht.

Voor de leefbaarheid van de lijn is het van cruciaal belang dat er voldoende lading in beide richtingen is.

---

#### 12.1.2.1.4. SEA-AIR

Dikwijls komen er lege vluchten terug toe in Europa, waardoor u dan voor sea-air kunt kiezen. Sea-air is namelijk een combinatie van zee- en luchtvracht.

Bij het combineren van zee –en luchtvracht kiest u voor:

- een kortere reistijd;
- een milieuvriendelijker transport;
- een goedkoper alternatief.

Sea-air transport verloopt dikwijls via Hongkong, Dubai, Taiwan, Zuid-Korea (Korean Airlines is de grootste luchtvrachtmaatschappij) of Thailand.

Meer info via de voorgenoemde expediteurs of via <http://www.sat-albatros.com>.

---

#### 12.1.2.1.5. VERPAKKING

De verpakking van de goederen valt onder de volledige verantwoordelijkheid van de afzender. In geval van schade zal de vervoerder of de verzekeringsmaatschappij beoordelen of de goederen door een stevige verpakking werden beschermd.

Indien de goederen die u gaat importeren vanuit China moeten worden verpakt in houten kisten of op paletten dient u rekening te houden met gestelde eisen op het vlak van ontsmetting van containers en goederen om te voorkomen dat schimmels, insecten of bacteriën via containers het land binnenkomen. Het gevolg is dat containers gefumigeerd ('begast') worden met toxische stoffen (waaronder ook pesticiden). België valt onder de ISPM 15-regel. Deze regeling beschrijft de behandeling van hout dat ingezet wordt in het internationale verkeer van goederen met als doel het doden van organismen zoals parasieten in het hout. Deze regeling geldt voor zowel luchtvracht als zeevracht.

Voor meer informatie over ISPM15 kan u terecht op: <http://www.ispm15.com/>

---

#### 12.1.2.2. INKLARING VAN DE GOEDEREN

Dit is een douaneformaliteit voor de goederen die complex kan zijn. Zorg daarom steeds dat de nodige documenten voor de inklaring van de goederen, in orde zijn. Wanneer de expediteur ook inklaringsagent is, is hij/zij volledig verantwoordelijk voor het inklaren van de goederen en de nodige documenten.

Totdat de goederen zijn vrijgegeven staan ze onder douanetoezicht.

## 12.2. BONDED WAREHOUSING

Een Bonded warehouse is een warehouse dat fysiek en in het bijzonder ook administratief is ingericht voor de in-, op –en uitslagprocessen waarbij goederen onder douane entrepotvergunningen opgeslagen dienen te worden. Goederen waarvoor u oorspronkelijk taksen moet betalen kunnen hier worden opgeslagen zonder dat u er de voorgenoemde taksen op moet betalen. Het is een zogenaamde ‘duty free zone’. Dit maakt het populair bij importeurs omdat hier hun goederen zonder extra kosten kunnen worden opgeslagen.

## 12.3. TRANSPORTDOCUMENTEN

Het is van belang dat op uw documenten de juiste omschrijving van de goederen vermeld staat, alsook de bestemming en herkomst van de goederen.

### 12.3.1. DOCUMENTEN VOOR VERSCHeping VANUIT CHINA

#### 12.3.1.1. BILL OF LADING

Een Bill of Lading (ook cognossement of vrachtbrief genoemd) wordt opgesteld bij het vervoeren van uw goederen over zee. Dit document vertegenwoordigt de goederen en wordt pas opgemaakt als de goederen in bezit zijn van de expediteur. De persoon die dit document heeft, kan de goederen bekomen. Het is het enige contract dat de goederen vertegenwoordigt en dat bestaat tussen de expediteur, de ontvanger en de verscheper van de goederen.

#### 12.3.1.2. AIR WAYBILL

Het vervoer van goederen via vrachtvliegtuigen vereist een Airway bill of luchtvrachtbrief. Dit document is niet verhandelbaar. De Airway bill bevat gegevens over de lading, de afzender, de geadresseerde en de vrachtkosten. De afzender is verantwoordelijk voor het invullen van de luchtvrachtbrief.

#### 12.3.1.3. CIM- VRACHTBRIEF

CIM-document (Convention Internationale concernant le Transport des Marchandises par Chemin de Fer) is een internationaal verdrag met regelgeving voor goederenvervoer per spoor. Dit document begeleidt de goederen en is niet verhandelbaar.

### 12.3.2. DOCUMENTEN INKLARING GOEDEREN

#### 12.3.2.1. COMMERCIËLE FACTUUR

De commerciële factuur is belangrijk bij in –en uitklaring. De douane classificeert de handelswaar aan de hand van deze factuur zodat invoerrechten en accijnzen worden bepaald. Het dient ook als bewijs voor de rechtbank. Ze geldt namelijk als referentiedocument voor de douaneaangifte en kan als contractdocument dienen.



---

#### 12.3.2.2. PAKLIJST

De paklijst is een aanvulling op de factuur en geeft een overzicht van de goederen met de inhoud per verpakking. Zodra de goederen over meerdere verpakkingseenheden verdeeld zijn, is het noodzakelijk de inhoud per verpakking te specificeren.

---

#### 12.3.2.3. Oorsprongsverklaring

Dit kan ook op de commerciële factuur gebeuren, tenzij voor specifieke gevallen een Form A of oorsprongscertificaat nodig is. Een Form A (formulier A) is een schriftelijk bewijs van oorsprong voor handelsgoederen afkomstig uit bepaalde landen. U kan met een Form A korting of vrijstelling op invoerrechten krijgen. Een certificaat van oorsprong is een verklaring over de oorsprong van goederen die men wil exporteren naar een land buiten de EU.

De Kamers van Koophandel zijn door de Belgische Federale overheidsdienst voor Economie bevoegd voor het legaliseren van oorsprongscertificaten.

De oorsprong van een product heeft betrekking op het land waar het vervaardigd is. De bepaling van het land van oorsprong is vrij eenvoudig, wanneer het product volledig in één land verkregen wordt. Wanneer er onderdelen in andere landen zijn gefabriceerd, moet u kijken naar de toegevoegde waarde van een land om de oorsprong te bepalen. Als de oorsprong niet klopt kunnen er vorderingen volgen van de douane.

---

#### 12.3.2.4. Verzekeringspolis

Het is aan te raden een transportverzekering te nemen. Dit hangt wel af van de Incoterm® (International Commercial Terms) of internationale leveringsvoorwaarde die u heeft gekozen. Een CMR verzekering dekt immers niet voldoende (bijvoorbeeld in het geval van diefstal van de container via baantransport waarbij de Incoterm® CIF of Cost, Insurance and Freight wordt gebruikt). De afkorting CMR staat voor Convention Relative au Contrat de Transport International de Marchandises par Route (Conventie voor het Internationaal Vervoer van Zaken over de Weg).

Bij het nemen van een verzekeringspolis is het van belang om te specificeren naar waar uw goederen vervoerd moeten worden.

Een transportverzekering bepaalt de verantwoordelijkheid van een transporteur. De transporteur kan immers niet voor elke schade aansprakelijk gesteld worden. Vandaar het belang voor de importeur om zich te verzekeren voor die gevallen waar de aansprakelijkheid van de vervoerder niet telt of niet verzekerd is.

Indien u geen transportverzekering neemt bij het vervoeren van uw goederen bijvoorbeeld via vrachtschip, loopt u het risico mee schade aan het schip te betalen indien er zich een ongeluk voordoet.

U kunt een abonnementspolis nemen om u te verzekeren. Deze polis geldt voor zowel zeevracht als luchtvracht. Met een abonnementspolis dekt u al uw zendingen wereldwijd, gedurende 1 jaar. U kunt dit regelen bij gespecialiseerde bedrijven of bij uw bank.

**Tip:** Laat uw goederen verzekeren tot ze uw bedrijf hebben bereikt, en niet enkel tot de haven van bestemming.

Voor meer informatie omtrent het vervoeren en inklaren van uw goederen kan u bijvoorbeeld terecht bij Embassy Freight: <http://www.embassy-freight.be/>

## 12.4. AUTHORIZED ECONOMIC OPERATORS

De Authorized Economic Operators of de Geautoriseerde Marktdeelnemer is een statuut dat aan iedere marktdeelnemer wordt toegekend, die over een passende staat van dienst beschikt, aan bepaalde criteria betreffende controlesystemen en financiële solvabiliteit voldoet en, in bepaalde gevallen, aan bepaalde veiligheidsnormen tegemoetkomt.

Een gecertificeerd bedrijf is dus een bedrijf dat een AEO-certificaat heeft verkregen en dat daarom in de gehele EU als betrouwbaar wordt beschouwd op het gebied van douanetransacties.

Er bestaan 3 soorten certificaten:

- 1) AEO certificaat – douanevereenvoudiging
- 2) AEO certificaat – veiligheid
- 3) AEO certificaat – douanevereenvoudigingen/veiligheid

Voor meer informatie kan u terecht op de website van de Federale Overheidsdienst Financiën: <http://www.aeo-oea.be>

De AEO-criteria zijn van toepassing op alle bedrijven, ongeacht de grootte.

### 12.4.1. VOORDELEN

De houder van een AEO-certificaat heeft een lager risicoscore in alle lidstaten, aangezien de AEO-status wordt erkend. Dit betekent dat dit bedrijf het mogelijke doet om risico's in de toeleveringsketen te beperken. De AEO-status is uiteraard goed voor de reputatie van een bedrijf.

Een onderneming die houder is van een EU-veiligheidscertificaat zal in derde landen dezelfde voordelen verkrijgen als in die landen waar gevestigde bedrijven houder zijn van een soortgelijk certificaat.

Andere voordelen:

- Minder fysieke en documentaire controles;
- Voorrang bij controles;
- Keuze van de plaats van controles;
- Gemakkelijker toegang tot douanevereenvoudigingen;
- Erkenning als een veilige handelspartner.

### 12.4.2. WELKE ORGANISATIES BIEDEN HULP?

BELGIË

#### **Administratie der Douane en Accijnzen**

Dienst Douaneprocedure

Cel Certificering AEO

North Galaxy – Toren A – NGA 9 – Bus 387

Koning Albert II laan, 33

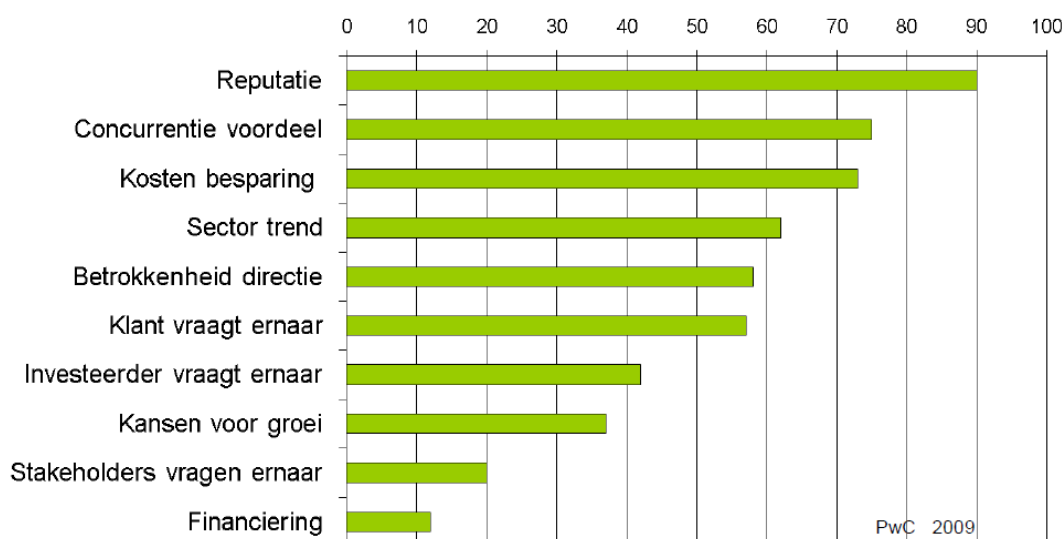
1030 Brussel

# 13. MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN

## 13.1. WAT IS MVO?

MVO staat voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen en is ook gekend onder de naam Duurzaam en Ethisch Ondernemen of in het Engels: Sustainable and Responsible Business (SRB). Bij het zakendoen wordt niet enkel aan de winst gedacht maar eveneens aan het milieu en de mensen die bij het productieproces betrokken zijn. Concreet gaat het erom een balans te vinden tussen de 3 P's: People, Planet & Profit (Samenleving, Milieu & Winst). In feite valt dit terug te brengen tot respect voor de mensen waarmee u samenwerkt en voor het milieu. Dit allemaal ten voordele van iedereen en dus ook bij het internationaal zakendoen!

## 13.2. WAAROM AAN MVO DOEN?



Bovenstaande grafiek van PricewaterhouseCoopers uit 2009 komt verder uit een onderzoek naar het belang van MVO voor bedrijven. Duidelijk is dat het vooral voordelen heeft voor de reputatie die u opbouwt naar de klant toe, maar eveneens naar uw werknemers. Alsook is het een grote troef die u kunt uitspelen in vergelijking tot uw concurrenten die nog niet vanuit een MVO optiek te werk gaan. Derde belangrijkste factor, en misschien wel het meest bizarre, is dat wanneer u werkt vanuit deze optiek dat u kostenbesparend werkt. Een werknemer die correct en met respect behandeld wordt, zal ook productiever werken dan anderen.

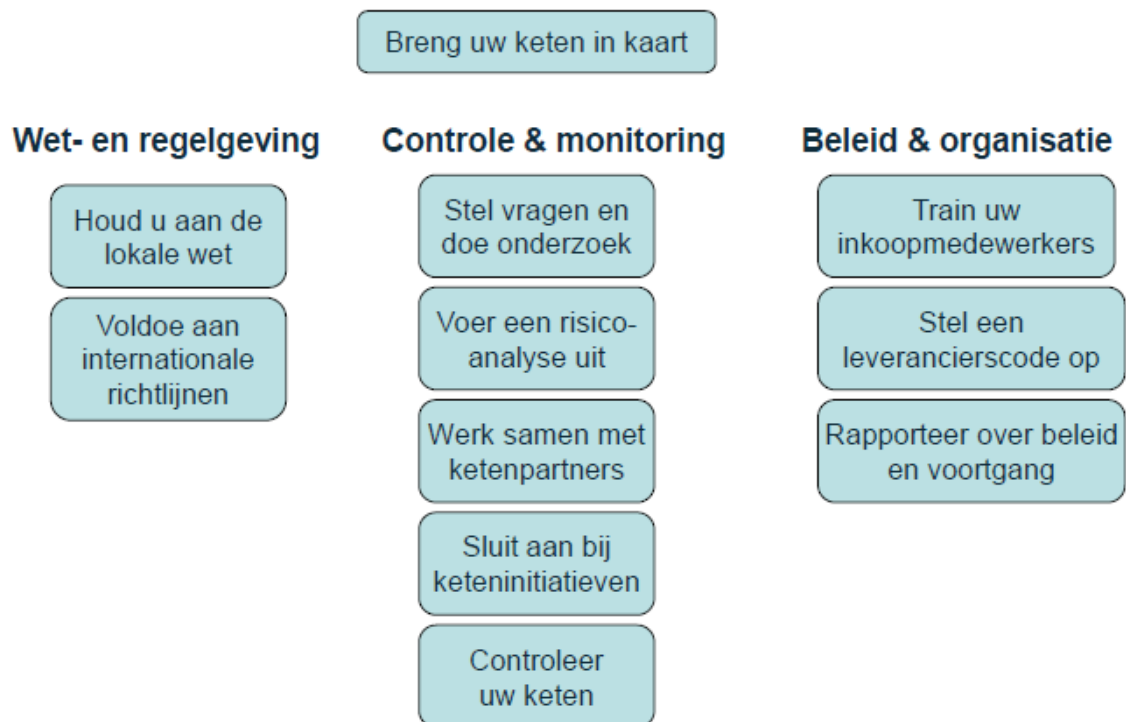
Daarenboven is er ook een steeds meer toenemende druk vanuit de samenleving om aan MVO te doen, denk maar aan de talloze belangengroepen die opkomen voor meer mensenrechten.

Daarnaast treden er steeds meer richtlijnen/wetten in werking vanuit supranationale instellingen zoals: OESO, Europa en de VN. Het is via deze instellingen dat men bedrijven en bevolking steeds meer bewust wenst te maken van MVO.

### 13.3. OP WELKE MANIER AAN MVO DOEN?

Het meest stereotiepe beeld dat u kunt hebben van China is dat MVO hier onbestaande is. Niets is minder waar. China is de laatste 10 jaar, sinds de toetreding tot de WTO, er enorm op vooruitgegaan. Al dient soms vastgesteld te worden dat de theorie niet meteen tot een geslaagde implementatie leidt in de praktijk. Zo werd deze materie opgenomen in het 11<sup>e</sup> vijfjarenplan ('06-'10) en werd deze nog versterkt in het 12<sup>e</sup> vijfjarenplan ('11-'15). Dit heeft zich geuit in meerdere aanpassingen van de arbeidswetgeving, ten voordele van de werknemer. Zo dient nu iedere werknemer een contract te hebben. De facto kunt u stellen dat de meeste MVO onderwerpen gedekt worden door voldoende wetgeving maar de handhaving van deze wetgeving ligt anders, alsook de vele provinciale verschillen maken het er niet gemakkelijker op. Pijnlijke vaststelling is dat er gewoonweg meer belang gehecht wordt vanuit de overheid aan economische groei dan aan de naleving van deze wetgeving. Toch is het zo dat er hier langzamerhand verandering in komt. Enerzijds van de werknemers zelf, die het niet langer pikken dat zij eigenlijk het slachtoffer zijn van uitbuiting, en anderzijds vanuit de internationale gemeenschap die het niet meer tolereren dat de producten die zij goedkoop kopen in China, producten zijn van uitbuiting en dit ten koste van het milieu.

#### 13.3.1. HOE CONCREET CONTROLE HEBBEN OVER UW IMPORT PROCES?



Bovenstaand overzicht is afkomstig uit een presentatie van Gerdien Dijkstra van MVO Nederland. Deze geeft exact weer hoe u zich het best ervan kunt vergewissen dat u in die mate controle heeft over het importproces dat u kunt bepalen dat het MVO gebeurt.

Andere zaken waar u rekening mee kunt houden is of de werknemers een acceptabel salaris ontvangen, een scholing krijgen, een bijdrage krijgen voor eten en huisvesting, enz. Dit is echter iets waar u zelf

aandacht zal moeten aan schenken wanneer u een bezoek brengt aan het bedrijf van uw Chinese handelspartner zelf. Een Chinees bedrijf zal hierover, uit eigen beweging, geen toelichting geven.

#### 13.4. HANDIGE LINKS

##### VERENIGDE NATIES IVM MVO (ENGELSTALIG)

De afdeling van de VN die zich bezig houdt met Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen.

→ [www.un.org/esa/sustdev](http://www.un.org/esa/sustdev)

##### VERENIGDE NATIES – GLOBAL COMPACT

Global Compact is een project van de Verenigde Naties. Het is een strategisch beleidsinitiatief voor bedrijven die zich inzetten voor de aanpassing van hun activiteiten en strategie aan de hand van tien algemeen aanvaarde principes op gebied van mensenrechten, arbeidsnormen, milieu en anticorruptie.

→ <http://www.unglobalcompact.org/>

##### EUROPESE COMMISSIE IVM MVO (ENGELSTALIG)

Website van de EC in verband met het Europese beleid omtrent MVO. Alsook informatie hoe bedrijven en KMO's nog steeds competitief kunnen zijn mits implementatie van MVO.

→ [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index_en.htm)

##### KAURI

Het netwerk voor duurzaam (internationaal) ondernemen in België. Zij organiseren discussieavonden en workshops omtrent MVO.

→ [www.kauri.be](http://www.kauri.be)

##### BECO

Internationaal adviesbureau in verband met MVO. Zij geven advies, trainen, ontwikkelen beleid, managen projecten en kanaliseren kennis.

→ [www.beco.be/](http://www.beco.be/)

##### DUURZAME ONTWIKKELING

Portaalsite in verband met duurzame ontwikkeling van de Programmatorische Overheidsdienst.

→ <http://www.duurzameontwikkeling.be>

# 14. TESTIMONIAL

## 14.1. GETUIGENIS VAN EEN ERVAREN KMO

### 14.1.1. IMPORT

*Greta Steenssens, zaakvoerster van Walco Pottery NV, is reeds vele jaren actief op de Chinese markt. Met haar zaak importeert en exporteert mevrouw Steenssens bloemisterij artikelen in aardewerk, glas –en mandwerk, en decoratieartikelen. De prijs heeft haar gedreven om de Chinese markt te betreden.*

#### **Wat heeft u gedreven om de Chinese markt te betreden?**

De prijs. Vroeger waren we quasi alleen op de markt waardoor de prijs vrij laag was. Hier hebben we zeker van kunnen profiteren. We moesten er wel wat voor opofferen om er te geraken, maar het loonde. Op dit moment stijgen de onkosten wel, maar toch kan u er nog veel voordeel uithalen bij het betreden van de Chinese markt. Bepaalde sectoren van Belgische bedrijven richten er namelijk nog geregeld bedrijven op, waardoor het zeker nog zal lonen om te importeren uit China.

#### **Vindt u het nu gemakkelijker om te importeren vanuit China?**

Het is zeker gemakkelijker om in China te geraken, want het is een vrij land. Vroeger bestonden er overheidscorporaties, waardoor er van vrije handel geen sprake was. Het was dus moeilijker om China binnen te geraken. Nu is de reis naar China veel eenvoudiger. Men hoeft geen 3 tot 4 tussenstops meer te doen.

Wanneer u naar een beurs gaat staat alles klaar voor u, terwijl vroeger de producten in containers stonden.

#### **Is het eenvoudig om de juiste, betrouwbare contactpersoon of leverancier te vinden?**

In het begin is het sowieso moeilijk om mensen te contacteren en aan te spreken. Wanneer u naar een beurs gaat is het een soort wild groei van bedrijven, met al dan niet eerlijke mensen die zaken met u willen doen. Er hangen niet altijd naamkaartjes waardoor u niet weet met wie of wat u in contact bent gekomen. Toch moet u aan iemand uw vertrouwen schenken. Indien iemand u niet toelaat bij de productie, kunt u zich hier al vragen bij stellen.

Wij hebben zelf één goede leverancier. Toch is het aan te raden geregeld te zoeken naar andere leveranciers. Het is ook belangrijk mensen te leren kennen die u advies kunnen geven over waar wel en niet te kopen, en wie wel of niet betrouwbaar is.

#### **Beheerst u de Chinese taal?**

Nee. Ik heb gedurende de jaren heen wel woorden opgestoken, en kan zo toch de prijsonderhandelingen wat mee volgen. Het is zeker handig om enkele Chinese woorden te begrijpen.

#### **Heeft u al eens te maken gehad met onenigheden tussen de Chinese partij en uzelf?**

Ik heb al problemen gehad, maar deze zijn onvermijdelijk. Er kunnen al eens twistpunten ontstaan op het gebied van geld. Indien het om kleine bedragen gaan, kunt u beter het gerecht vermijden.

Vroeger kon de Chinese ambassade in België al eens problemen oplossen doordat er minder importeurs waren. Maar nu kan het ook wel onder elkaar geregeld worden. Het gebruiken van een documentair krediet geeft u wel een beetje zekerheid.

**Wat is er door de jaren heen veranderd dat het toch gunstig maakt om zaken te doen met China?**

Het internet heeft deuren geopend. Wij gaan 4x per jaar naar China op bedrijfsbezoek. Dit is minder dan vroeger. Wanneer u nu modellen nodig heeft, wordt dit gewoon via mail opgestuurd.

Het open leggen van de wegen was ook een grote verandering.

Ook de Cantonbeurs in China is geëvolueerd. Vroeger duurde deze beurs één maand, en waren er minder standen door de overheidscorporaties. Nu is het veel groter met bedrijven uit verschillende sectoren.

# 15. LANGE TERMIJN RESULTATEN

## 15.1. BELGISCHE INVESTERINGEN IN CHINA

Wanneer een Belgische onderneming regelmatig invoert of sourced vanuit hetzelfde land zou het kunnen opteren om in dat desbetreffende land (in dit geval China) zelf een vestiging/vertegenwoordiging op te zetten. Een Belgische onderneming met ervaring op de Chinese markt, kan dus overwegen om op termijn te investeren in China. Dit kan gaan van een samenwerkingsakkoord met een Chinees bedrijf over een JV (Joint Venture) tot het oprichten van een eigen filiaal, een WFOE (Wholly Foreign Organised Enterprise).

Een gedeeltelijke delocalisatie is per definitie immers niet slecht voor de Belgische economie. Het is zelfs zo dat door te investeren in China, er meer werkgelegenheid kan worden gegarandeerd voor het bedrijf in België. Doordat het bedrijf wordt uitgebreid op de geografische kaart kan het de concurrentie aan op de wereldwijde markt. Met andere woorden door lagere productiekosten in China kan het bedrijf haar financiële reserves beter besteden aan de diensten die men bewust in België behoudt zoals marketing, onderzoek en ontwikkeling. Voor deze diensten, voor een hogere capaciteit en bij markuitbreiding is dus ook in België meer personeel nodig. Een voorbeeld hiervan is 'Van de Velde', een toonaangevend Belgisch lingeriebedrijf. Dankzij hun productie in China, is het personeelsbestand van het hoofdfiliaal in België gestegen van 250 naar 400 werknemers.

Het is zelfs zo dat na een investering in China met als doel de goederen te exporteren naar het Westen, men zich ook op de gigantische Chinese afzetmarkt kan focussen. Op deze manier kan men trachten Chinees marktaandeel op te bouwen en de winst te verbeteren.

Voor meer informatie omtrent investeren in China kunt u terecht op de Chinese overheidswebsite: <http://www.fdi.gov.cn>

## 15.2. CHINESE INVESTERINGEN IN BELGIË

Chinees leveranciers kunnen na een langdurige of intense verkoopsrelatie met een Belgische klant, een investering overwegen in België. Dit vanuit de optiek dat er potentieel in deze sector aanwezig is op de Belgische markt.

De Outward Foreign Direct Investment (OFDI) vanuit China neemt immers zeer snel toe. Terwijl de wereldwijde Foreign Direct Investment tijdens de financiële crisis in 2008 met 20% afnam, verdubbelde op dat zelfde moment de OFDI vanuit China.

De 'China Investment Corporation' is met een geschatte financiële reserve van 200 miljard dollar, één van de grootste investeringsmaatschappijen ter wereld. Dit overheidsbedrijf, dat haar hoofdkwartier gevestigd heeft in Beijing, gaat deze grote buitenlandse reserves van China wereldwijd investeren. Hoog tijd dus om proactief investeringen aan te trekken vanuit China en ervoor te zorgen dat ook industrie in België gewaarborgd blijft.

Argumenten om uw buitenlandse partners aan te moedigen om te investeren in België zijn terug te vinden op: [http://www.belgium.be/en/economy/invest\\_in\\_belgium/](http://www.belgium.be/en/economy/invest_in_belgium/)



Deze inkomende investeringen kunnen de Belgische economie ten goede komen als we deze op een positieve manier aanwenden.

### 15.3. CONCLUSIE

Handel tussen België en China is een stimulans voor beide economieën en bevordert het ondernemerschap. We leven in een steeds meer geglobaliseerde samenleving. Het belang van investeren in het buitenland en aantrekken van buitenlandse investeringen maakt hier onmiskenbaar deel van uit. Import en sourcing betekenen dus niet noodzakelijk een afkalving van onze eigen economie maar kan integendeel een meerwaarde creëren.

# 16. HANDIGE WEBLINKS EN INTERESSANTE LECTUUR

## 16.1. BELGISCHE / EUROPESE POLITIEKE EN ECONOMISCHE CONTACTEN VOOR CHINA

- **Ambassade van België in China**  
[www.diplomatie.be/beijingn](http://www.diplomatie.be/beijingn)
- **Central, Hong Kong Special Administrative Region (SAR), PR China**  
[www.diplomatie.be/hongkongn](http://www.diplomatie.be/hongkongn)
- **Consulaat-Generaal van België in Sjanghai**  
[www.diplomatie.be/shanghai](http://www.diplomatie.be/shanghai)
- **Consulaat-Generaal van België in Guangzhou**  
[www.diplomatie.be/Guangzhou](http://www.diplomatie.be/Guangzhou)
- **Ambassade van de Volksrepubliek China in België**  
[www.chinaembassy-org.be](http://www.chinaembassy-org.be)
- **Ambassade van de Volksrepubliek China in België, commerciële afdeling**  
<http://be.mofcom.gov.cn>
- **Ambassade van de Volksrepubliek China in België, consulaire afdeling**  
[www.chinaembassy-org.be/eng](http://www.chinaembassy-org.be/eng)
- **Flanders Investment & Trade**
- **Vlaamse economische vertegenwoordiger in Beijing: dhr. Hubert Coleman**
- **Vlaamse technologieattaché in Beijing: dhr. Tom Tobback**
- **Vlaamse economische vertegenwoordiger in Shanghai: dhr. Kris Put**
- **Vlaamse economische vertegenwoordiger in Hongkong: dhr. Siegfried Verheijke**
- **Areamanager Oost-Azië: Mevr. Michèle Surinx**
- **Business centres in China**  
[www.flandersinvestmentandtrade.be](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)
- **Delegation of the European Union to China**  
[www.eu-in-china.com](http://www.eu-in-china.com)  
[www.delchn.ec.europa.eu](http://www.delchn.ec.europa.eu)

## 16.2. KAMERS VAN KOOPHANDEL + BUSINESS SUPPORT SITES

- **Belgisch-Chinese Kamer van Koophandel**  
[www.bcecc.be](http://www.bcecc.be)
- **Belgium – Luxembourg Chamber of Commerce in Hongkong**  
[www.blcchk.org](http://www.blcchk.org)
- **Bencham – Benelux Chamber of Commerce in China**  
[www.bencham.org](http://www.bencham.org)

- **European Union Chamber of Commerce in China**  
[www.europeanchamber.com](http://www.europeanchamber.com)
- **Vlaams-Chinese Kamer van Koophandel**  
[www.flanders-china.be](http://www.flanders-china.be)
- **Vereniging België – China:**  
[www.chinasquare.be](http://www.chinasquare.be)
- **Belgian Diamond Club in China**  
[www.tbdcc.com](http://www.tbdcc.com)
- **Belgian - China association**  
[www.belchin.be](http://www.belchin.be)
- **Understanding China:**
  - **Euro-China Centre of the Antwerp Management School**
  - **Euro chambres**  
[www.understandingchina.eu](http://www.understandingchina.eu)  
[www.antwerpmanagementschool.be](http://www.antwerpmanagementschool.be)  
[www.eurochambres.eu](http://www.eurochambres.eu)
- **Enterprise Europe Network – contactpoints in China**  
[www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu](http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu)
- **EU-China Business Association (EUCBA)**  
[www.eucba.org](http://www.eucba.org)
- **Invest Hongkong**  
[www.investhk.gov.hk](http://www.investhk.gov.hk)
- **Hong Trade Development Council**  
[www.hktdc.com](http://www.hktdc.com)

### 16.3. KENMERKENDE WEBSITES VOOR IMPORT & SOURCING VANUIT CHINA

- [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com)
- [www.made-in-china.com](http://www.made-in-china.com)
- [www.builtinchina.com](http://www.builtinchina.com)
- [www.cooben.com](http://www.cooben.com)
- [www.cantonfair.org.cn](http://www.cantonfair.org.cn)
- [www.eventseye.com/fairs/c1\\_trade-shows\\_china.html](http://www.eventseye.com/fairs/c1_trade-shows_china.html)
- <http://en.chinasourcing.org.cn>
- [www.wikihow.com/Find-a-Supplier-in-China](http://www.wikihow.com/Find-a-Supplier-in-China)

### 16.4. SECTOR-SITES

- **Automobielinindustrie**  
[www.auto-stats.org.cn](http://www.auto-stats.org.cn)
- **Staalindustrie**  
[www.chinaisa.org.cn](http://www.chinaisa.org.cn)
- **Textielindustrie**  
<http://tongji.ctei.gov.cn>
- **Economie**  
[www.ce.cn](http://www.ce.cn)
- **Banken**

- [www.pbc.gov.cn](http://www.pbc.gov.cn)
- **Financiën**  
[www.hexun.com](http://www.hexun.com)
- **Medische industrie**  
[www.pharmnet.com.cn](http://www.pharmnet.com.cn)
- **Energie**  
[www.china5e.com](http://www.china5e.com)
- **Reisindustrie**  
[www.cnta.com](http://www.cnta.com)
- **Onderwijs**  
[www.stats.edu.cn](http://www.stats.edu.cn)

## 16.5. CHINESE SOCIALE EN/OF BUSINESS NETWERKEN

- <http://www.tianji.com>
- <http://www.wealink.com>
- <http://www.linkist.com>
- <http://www.binzhi.com>
- <http://www.9bang.com>
- <http://www.kingsns.com>
- <http://www.ceonline.com>
- <http://www.blogchina.com>
- <http://www.51.com>
- <http://www.perfspot.com>
- <http://www.xiaonei.com>
- <http://www.zhanzuo.com>
- <http://www.xing-china.com>

## 16.6. ALGEMENE ZOEKMACHINES

- <http://www.baidu.com>
- <http://www.sogou.com>
- <http://www.iask.com>
- <http://www.zhongsou.com>

## 16.7. INTERESSANTE LECTUUR VOOR WANNEER U ZAKEN DOET MET CHINA

- Gerald A. Michaelson, *The art of war for managers*
- Harro von Senger, *Strategemen, listen om te overleven*
- Richard Mc Gregor, *The Party: The Secret World of China's Communist Rulers*
- Jonathan Story, *China uncovered: What you need to know to do business in China*
- Huang Quanyu, Joseph Leonard, Chen Tong; *Business Decision Making in China*
- Carolyn Blackman, *Negotiating China*
- Jacques H. Herbots, *Contracteren in China*
- Maarten Roos, *Chinese Commercial Law: a practical guide*
- Peter Hessler, *Country Driving: A Journey Through China from Farm to Factory*
- Tim Clissold, *Mr. China*

- Yvonne Oudshoorn, *Leer mij ze kennen 'De Chinezen'*
- Boyé Lafayette De Mente, *Chinese Etiquette & Ethics in Business*
- Boyé Lafayette De Mente, *The Chinese Have a Word for It: The Complete Guide to Chinese Thought and Culture*

# 17. BIBLIOGRAFIE

## INTRODUCTIE

- Greta Steenssens - Bedrijfsleider Walco Pottery
- China buys up the world. (2010, november 11). *The Economist*
- China Daily Europe  
<http://europe.chinadaily.com.cn/>
- Understanding China
- Flanders Investment and Trade  
<http://www.flandersinvestmentandtrade.be/>

## VOORWAARDEN OM TE IMPORTEREN EN SOURCEN VANUIT CHINA

- Biren Van Herck - Sales Support Coördinator bij Promat International
- Kamer van Koophandel Nederland  
<http://www.kvk.nl/>
- Filip Esprit - Freelance executive bij Esprit of Progress

## CHINESE ZAKENCULTUUR

- Landendossier China – Flanders Investment and Trade  
<http://www.flanderstrade.be/>
- Etiquette 101: China – Boris Kachka  
<http://www.concierge.com/cntraveler/articles/13144?all=yes>
- “Leer ze mij kennen, de Chinezen” – Yvonne Oudshoorn

## PRAKTISCHE REISINFORMATIE

- Embassy of the PRC In Belgium  
<http://be.china-embassy.org/>
- Consulaat-generaal van België te Guangzhou  
<http://www.diplomatie.be/guangzhounl/>
- Federale Overheidsdienst Buitenlandse Zaken  
<http://www.diplomatie.be/nl/default.asp>
- Talisman  
[http://www.talisman.nl/azie/china/praktische\\_informatie/](http://www.talisman.nl/azie/china/praktische_informatie/)

## LEVERANCIERS/AGENTEN

- Dirk Lenaerts - Joint Managing Director CS&A en professor Lessius Hogeschool Mechelen

## RISICO'S EN VERZEKERINGEN

- Federale Overheidsdienst Economie  
[http://economie.fgov.be/nl/ondernemingen/Intellectuele\\_Eigendom/](http://economie.fgov.be/nl/ondernemingen/Intellectuele_Eigendom/)  
[http://statbel.fgov.be/nl/binaries/Ce\\_markering\\_tcm325-31335.pdf](http://statbel.fgov.be/nl/binaries/Ce_markering_tcm325-31335.pdf)
- Atradius

<http://www.atradius.be/nl/producten/kredietverzekering/specialproductswisselkoers.html>

## FINANCIËN

- “Buitenlandse Handel” – Walter Temmerman & Beatrijs Walters
- China Briefing – October 2010  
<http://www.china-briefing.com/en/>
- Bram Massar – Consultant Trade Finance Services ING
- Olivier Vanden Borre – Consultant Trade Finance Services ING
- Jo Vander Stuyft – First President European Desk KBC Hongkong
- Jacques Depoorter – Manager Payments & International Cash Management KBC

## JURIDISCH

- Fien Van Parys - Chief Representative Dewit Law Office
- Maarten Roos – R&P China Lawyers
- Deloitte  
[http://www.deloitte.com/view/nl\\_BE/be/publicaties/kmo-update/d9f1c752c2efd110VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm](http://www.deloitte.com/view/nl_BE/be/publicaties/kmo-update/d9f1c752c2efd110VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm)
- Contracteren in China  
[http://www.guanxi.nu/cms/index.php?option=com\\_docman&task=doc\\_view&gid=17&Itemid=37](http://www.guanxi.nu/cms/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=17&Itemid=37)
- Law info China  
[http://www.lawinfochina.com/legal/Display\\_1.asp](http://www.lawinfochina.com/legal/Display_1.asp)
- Agentschap voor Buitenlandse Handel, Koen Vanheusden  
[http://www.abh-ace.be/nl/binaries/china-zaken\\_nl\\_tcm448-105140.pdf](http://www.abh-ace.be/nl/binaries/china-zaken_nl_tcm448-105140.pdf)
- Brochure Incoterms® 2010: DeLloyd & ICC Belgium

## DOUANE – INVOERRECHTEN – BTW

- Luc Goubert – Fiscaal Deskundige Centrale Administratie Douane & Accijnzen
- Isabelle De Stobbeleir – Douane attaché Beijing
- Michaël Van Giel – Gewestelijk Directeur Douane en Accijnzen Antwerpen
- Mackocki Michal, Joao Santos, Benassi Marie-Paule – EEAS delegatie Beijing
- Export Helpdesk EU  
<http://exporthelp.europa.eu>
- Informatie site MASP-programma  
<http://www.masp.belgium.be/nl/>
- Btw regulering EU  
[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_en.htm)
- Site EC omtrent buitenlandse handel  
<http://ec.europa.eu/trade/>
- Gegevensdatabanken EC  
[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds/home\\_nl.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/home_nl.htm)
- “Buitenlandse Handel” – Walter Temmerman & Beatrijs Walters
- “Douanezakboekje 2011” – Daens Willy

## IMPORTDOCUMENTEN

- “Handboek Douane”  
[http://www.douane.nl/bibliotheek/handboeken/handboek\\_douane/](http://www.douane.nl/bibliotheek/handboeken/handboek_douane/)

- Communautair Douane Wetboek  
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31993R2454:en:HTML>
- Voka's Exportgids  
<http://www.voka.be/mechelen/nieuws/Documents/Voka's%20exportgids.pdf>
- FOD Economie, KMO, Middenstand & Energie  
<http://economie.fgov.be/nl/>
- "Douanezakboekje 2011" – Daens Willy

## TRANSPORT

- Robert Aerts - Freight Manager bij Federal Mogul Corporation
- Geert De Wilde - Commercial Manager Benelux bij SDV
- Agentschap NL
- Invoer in de Europese Unie  
[http://www.kmonet.be/images/res150526\\_1.pdf](http://www.kmonet.be/images/res150526_1.pdf)
- De Standaard  
[http://www.standaard.be/artikel/detail.aspx?artikelid=DMF20110509\\_038&word=Chongqing](http://www.standaard.be/artikel/detail.aspx?artikelid=DMF20110509_038&word=Chongqing)

## MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN

- Internationaal Ondernemen  
[http://www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mvo\\_chn.asp](http://www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mvo_chn.asp)

## LANGE TERMIJN RESULTATEN

- Wikipedia  
[http://nl.wikipedia.org/wiki/Speciale\\_Economische\\_Zone\\_%28China%29](http://nl.wikipedia.org/wiki/Speciale_Economische_Zone_%28China%29)  
[http://nl.wikipedia.org/wiki/China\\_Investment\\_Corporation](http://nl.wikipedia.org/wiki/China_Investment_Corporation)
- China Investment Corporation  
<http://www.china-inv.cn/>