

Conoscere i Propri Partner in Cina

Are you ready for China? - Report 4

Edito da:

EU SME Centre
Room 910, Sunflower Tower
37 Maizidian West Street
Distretto di Chaoyang, Pechino 100125
Repubblica Popolare Cinese

Tel.: +86-10-85275300

Sito web: www.eusmecentre.org.cn

Ultimo aggiornamento giugno 2015 con la partecipazione di:

R&P China Lawyers

www.rplawyers.com



Il Centro per le PMI dell'UE è un'iniziativa attuata con il sostegno finanziario dell'Unione Europea

1. L'importanza di trovare il giusto partner in Cina.....	4
1.1. In cosa consiste la due diligence e perché condurre tale indagine?.....	5
1.2. Tipi di due diligence.....	6
1.3. Sette regole di due diligence.....	6
2. Verificare la legittimazione ad agire e l'apparato amministrativo di una società.....	8
2.1. Licenza commerciale.....	8
2.2. Timbro aziendale.....	11
2.3. Permessi e licenze.....	14
2.4. Locali e terreni.....	15
2.5. Diritti di proprietà intellettuale.....	16
2.6. Verificare l'identità di una persona.....	17
3. Verificare la situazione finanziaria di una società.....	17
3.1. Capitale sociale e responsabilità.....	17
3.2. Rendiconti finanziari e relazioni di revisione.....	17
4. Verificare lo stato operativo di una società.....	18
4.1. Sopralluogo presso i locali della società partner.....	18
4.2. Verificare la struttura organizzativa della società.....	20
5. Consigli pratici di due diligence.....	22
5.1 Case Study.....	23
6. Truffe ed errori frequenti.....	24
6.1. L'impostore.....	25
6.2. Il faccendiere.....	26
6.3. Il conto bancario.....	27
7. Migliori prassi di due diligence.....	28
8. Autorità pubbliche.....	29
9. Appendici.....	30
9.1. Checklist da seguire per la due diligence in Cina.....	30
9.2. Domande esemplificative tratte dal quiz "Valuta la tua preparazione".....	32

1. L'importanza di trovare il giusto partner in Cina

Nel contemplare la possibilità di mettersi in affari con la Cina o meno, in quanto PMI parte dell'UE, si hanno a disposizione diverse opzioni. Si può decidere di limitarsi a esportare dall'Europa, di servirsi di un distributore in Cina, di stabilire il proprio ufficio/impianto di produzione in Cina, o una combinazione delle suddette opzioni. Ad ogni modo, a prescindere dalla propria attività, è probabile trovarsi a dover collaborare con un partner locale.

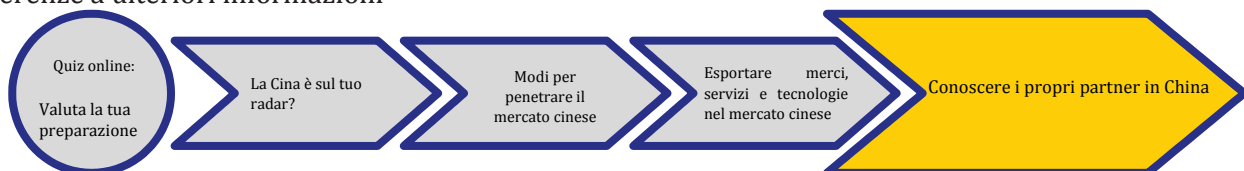
Lavorare in collaborazione con un partner in loco presenta una serie di vantaggi e, senza le dovute premure, anche di possibili svantaggi. È importante sottolineare il fatto che la stragrande maggioranza delle aziende cinesi sono oneste ed aperte allo sviluppo di un business sostenibile. Tuttavia, intraprendere una partnership o meno è una decisione importante, sapere come trovare e valutare il giusto partner lo è ancor di più.

La seguente relazione si propone di fare luce su tale questione.

Introduzione allo Starter Kit del Centro per le PMI dell'UE

Al fine di aiutare le PMI europee a penetrare il mercato cinese in modo consapevole e deciso, il Centro per le PMI dell'UE ha pubblicato una serie di strumenti aziendali diagnostici intitolata *Are you ready for China?* (Sei pronto per la Cina?) Quattro relazioni su diversi aspetti dell'ingresso sul mercato, con in più un quiz online concepito per aiutare gli imprenditori a valutare il proprio livello di maturità relativamente ad un possibile ingresso sul mercato e per indirizzarli verso ulteriori risorse che possano fare luce su campi di attività meno noti. Questa serie è stata concepita come un'introduzione passo-passo al contesto imprenditoriale cinese, che permetta alle PMI di stimare fino a che punto sono pronte a fare impresa con la Cina.

La presente relazione, *Conoscere i Propri Partner in Cina*, è l'ultima di una serie di quattro, e si propone il fine di aiutare le PMI dell'UE a comprendere e a penetrare il mercato cinese. Pensata come guida concisa alla due diligence in Cina, dalla verifica della legittimazione ad agire e dell'apparato amministrativo di una società a una checklist da seguire in occasione di sopralluoghi presso la sede del proprio partner, che copra tutti gli aspetti della due diligence di base. Offre inoltre una serie di esempi di case study, consigli pratici e referenze a ulteriori informazioni



Quiz online – Valuta la tua preparazione: Questo modulo di apprendimento elettronico, servirà a valutare la vostra conoscenza del contesto imprenditoriale cinese.

Relazione 1 – La Cina è sul tuo radar? Un'introduzione generale al quadro macroeconomico cinese e sul suo significato per le PMI europee, incluse le opportunità specifiche elencate per segmento industriale.

Relazione 2 – Modalità di accesso al mercato cinese: Una panoramica di diversi modi di penetrare il mercato cinese, dall'esportazione agli investimenti, dalle joint venture alle imprese di proprietà interamente estera.

Relazione 3 – Esportazione di merci, servizi e tecnologie nel mercato cinese: Uno sguardo approfondito sulle normative e i processi d'importazione, inclusi i consigli pratici e le migliori prassi.

Relazione 4 – Conoscere i propri partner in Cina: Una guida concisa alla due diligence in Cina, dalla verifica della legittimazione ad agire e dell'apparato amministrativo di una società a una checklist da seguire in occasione di sopralluoghi presso la sede del proprio partner, questa guida copre tutti gli aspetti della due diligence.

Per saperne di più, visitare il sito: www.eusmecentre.org.cn/diagnostic

1.1. In cosa consiste la due diligence e perché condurre tale indagine ?

Il modo migliore per compiere la scelta giusta sulla propria azienda è condurre un'indagine di **due diligence**. La due diligence, nella sua forma più semplice, consiste nel valutare una potenziale decisione aziendale procurandosi informazioni sulla situazione finanziaria, legale, operativa e sulla reputazione della controparte.

Un'indagine di due diligence ben documentata e condotta su di un potenziale partner, può rivelarsi utile per evitare una serie di insidie relative alle partnership in Cina, come ad esempio:

Imprese Fittizie

- Un potenziale partner potrebbe rivelarsi non esistente

Tigri di Carta

- Un potenziale partner potrebbe spacciarsi per un'impresa leader nel proprio settore, ma rivelarsi poi un impostore, oppure potrebbe emergere che la società non esiste affatto.

Società di Copertura

- Un potenziale partner potrebbe possedere tutte le informazioni di registrazione richieste, ma non risultare poi titolare di alcun bene significativo o non avere alcuna apparente attività commerciale.

Società Parassita

- Un potenziale partner potrebbe fare troppo affidamento sul rapporto di cui gode coi funzionari governativi. La società in questione potrebbe essere attiva in un contesto ai limiti della legalità, vulnerabile ai cambiamenti del personal governativo.

Società Opportuniste

- Un potenziale partner potrebbe avere buone intenzioni, ma non avere però l'esperienza necessaria ed essere oltremodo ottimista riguardo alle proprie abilità, sentimento spesso associato all'erronea convinzione che servirsi di scorciatoie e operare in un contesto legale non trasparente sia possibile. Quasi sempre in questi casi, il partner non si rivela in grado di tener fede alla propria parte degli accordi

1.2 Tipi di due diligence

Ci sono diversi tipi di due diligence da adottare nella scelta di un business partner in Cina. Ognuna è ugualmente importante e deve essere applicata in modo efficace se si vuol esser certi che il proprio ingresso nel mercato cinese non celi sorprese indesiderate.

L'indagine di due diligence da condurre è strutturata come segue:

1. Controllare la legittimazione ad agire e l'apparato amministrativo della società.
2. Controllare la situazione finanziaria della società.
3. Controllare le operazioni/transazioni della società ed i suoi antecedenti.

I paragrafi 2, 3, e 4 della presente relazione, offriranno un approfondimento sulle suddette tre categorie di due diligence. Qui di seguito, verranno presentate le sette regole della due diligence che un'azienda non dovrebbe mai perdere di vista.

1.3. Le sette regole della due diligence

Regola 1: Valutare il modo in cui le società cinesi si rapportano alle società partner

- Per le società cinesi è più difficile trarre in inganno altre società cinesi, ed hanno quindi un incentivo minore a farlo.
- Cercare di capire come altre società cinesi si rapportano alla propria potenziale società partner (e come quest'ultima si rapporta a loro).

Regola 2: Non giudicare le presentazioni aziendali per quello che sono

- È consigliabile farsi conoscere attraverso le proprie reti e i propri consulenti di fiducia piuttosto che attraverso la propria potenziale società partner.
- Fornitori, concorrenti, dipendenti o clienti coinvolti con la società partner potrebbero avere secondi fini che vadano a beneficio della società partner (e potrebbero persino far parte di un piano ben preciso).

Regola 3: Chiedersi costantemente: "Sarà troppo bello per essere vero?"

- Rimanere all'erta per l'intera durata dell'indagine di due diligence.
- Essere sempre pronti a trovarsi di fronte a una frode

Regola 4: Esaminare le operazioni aziendali

- La società partner potrebbe fornire della documentazione imprecisa o, nella peggiore delle ipotesi, fraudolenta.
- Il modo migliore per scoprire la vera identità di una società è esaminare le sue operazioni aziendali (due diligence, fase 3).

Regola 5: Esaminare la documentazione della società

- Stare sempre all'erta nell'individuare eventuali errori, come nomi di banche, luoghi, clienti, fornitori, logistica e volumi di produzione (due diligence, fasi 1 e 2).
- Verificare informazioni chiave servendosi di molteplici fonti (è difficile manipolare tutte le fonti).
- Un eventuale errore può apparire onesto, ma può anche essere un segnale d'allarme circa la legittimità di un'azienda.

Regola 6: Parlare con le altre parti interessate

- Eseguire un controllo su più livelli: i concorrenti, i fornitori, le autorità di regolamentazione, i probabili clienti e i media del settore, hanno mai almeno sentito parlare della società in questione? In caso affermativo, di che reputazione gode la società?

Regola 7: Non delegare

- Altri soggetti subordinati del settore potrebbero avere motivo di cospirare con la potenziale società partner, (vedi fase 2).
- Assicurarsi che le proprie decisioni siano basate sulle proprie conclusioni, a cui si è giunti consultando diverse fonti indipendenti.

2. Verificare la legittimazione ad agire e l'apparato amministrativo di una società

Le domande da fare prima di intraprendere una partnership con una società cinese sono:

- La società è stata debitamente costituita?
- La persona con cui sto trattando è autorizzata a rappresentare la società?
- La società ha ottenuto tutti i permessi e le licenze necessarie per il tipo di attività commerciale che svolge? E se sì, sono validi?
- La società ha il diritto di utilizzare i locali o il terreno che occupa?
- La società è titolare legale dei diritti di proprietà intellettuale, dei marchi e dei brevetti che afferma di possedere?

Questo capitolo vi aiuterà a trovare risposte a queste domande iniziali.

2.1. Licenza commerciale

Ogni società cinese costituita legalmente possiede una **licenza commerciale**. È un documento ufficiale emesso dall'**Amministrazione Statale per L'industria e il Commercio** (SAIC) e ha valore di documento identificativo della società.

2.1.1. Verificare il Sistema Online della SAIC

Il modo più semplice di verificare se un potenziale partner possiede una licenza commerciale, è controllare sul sistema di registrazione online delle società della SAIC (<http://gsxt.saic.gov.cn/>). Questo sito internet è disponibile solo in cinese e appare come di seguito riportato:



Per trovare una società, selezionare per prima cosa la provincia in cui tale società è situata, e poi inserire come voce di ricerca il nome cinese della società (o il numero di registrazione della stessa). È importante ottenere il nome cinese completo del proprio potenziale partner; se la società afferma di avere solo un nome inglese, per definizione, vuol dire che non è stata costituita in Cina.

Durante la ricerca sul sito online della SAIC, le seguenti informazioni saranno rese disponibili:

1. Ragione sociale

- La ragione sociale online deve corrispondere esattamente a quella della potenziale società partner.
- Ogni documento riscontrato durante il processo di due diligence dovrà riportare esattamente lo stesso nome cinese, inclusa la licenza commerciale, il timbro aziendale e il conto bancario.
- La ragione sociale è solitamente costituita da quattro parti: “denominazione commerciale + industria + (città) + Co., Ltd.” O “città + denominazione commerciale + industria + Co., Ltd.”

2. Indirizzo della società

- L'indirizzo deve corrispondere a una sede di attività.
- Si consiglia di fare un sopralluogo senza preavviso presso la sede della società.

3. Rappresentante legale

- Il rappresentante legale è la persona autorizzata a rappresentare la società nei confronti di terzi (es. firma di contratti a nome della società e apposizione del timbro aziendale ufficiale).
- È lecito richiedere un documento d'identità alla persona che dice di essere il rappresentante legale.

4. Capitale sociale

- Il capitale sociale stabilisce la limitazione delle responsabilità degli azionisti della società.
- Un capitale sociale basso potrebbe indicare che si ha a che fare con una società di copertura.
- Con la Riforma del Diritto Societario, entrata in vigore nel marzo 2014, gli investitori possono contribuire al capitale in modo più flessibile, quindi i requisiti minimi di capitale e il versamento del capitale sociale entro un certo limite di tempo sono stati aboliti (fatta eccezione per alcune industrie).

5. Capitale versato

- Il capitale versato è la parte del capitale sociale effettivamente versato dai soci.
- Tuttavia, ciò non costituisce garanzia che tali fondi siano ancora presenti sul conto della società.
- Un basso capitale versato potrebbe indicare che si ha a che fare con una società di copertura.
- Le società costituite successivamente alla Riforma del Diritto Societario, entrato in vigore nel marzo 2014, devono dichiarare il proprio capitale versato indipendentemente, ma molte non soddisfano tale requisito. In tal caso, è possibile richiedere al potenziale partner di fornire elementi probatori che attestino il versamento degli importi dichiarati.

6. Periodo di attività e data di costituzione

- Fare attenzione alla data di scadenza del periodo di attività/licenza commerciale.
- Se il potenziale partner è una società recentemente costituita, ciò potrebbe indicare che il potenziale partner ha degli antecedenti/esperienza limitati.
- Se la società è stata costituita da meno di 6 mesi, sarà possibile reperire solo informazioni limitate.

7. Forma giuridica

- Solitamente società a responsabilità limitata.

8. Campo di attività

- Assicurarsi che il settore commerciale e le attività alle quali si prenderà parte, siano entrambe inclusi nell'oggetto sociale (per una società è illegale svolgere attività al di fuori del proprio campo d'attività).
- Ciò può essere d'aiuto nell'identificare i permessi e le licenze necessari e quelli che ancora devono essere richiesti.

9. Azionisti

- Assicurarsi che le persone che dichiarano di essere titolari dell'azienda siano dichiarati a tutti gli effetti come partecipanti al capitale.

10. Gruppo dirigente

- La società dovrebbe elencare le rispettive identità dei suoi amministratori, dei suoi supervisori e del general manager.
- Usare queste informazioni per verificare se si ha veramente a che fare coi dirigenti della società.

11. Status della società

- Lo status di una società può essere: "esistente", "cancellata dal registro" o "licenza commerciale sospesa".
- Se una società è stata cancellata dal registro vuol dire che non esiste più, mentre una sospensione è

12. Lista anomalie/Black list (lista nera)

- Il sito web mostra se una società si trova sulla lista Anomalie o sulla black list della AIC (attenzione: le liste non sono sempre aggiornate!).
- Le società anomale non hanno depositato la documentazione necessaria, o hanno depositato informazioni incomplete/errate oppure si è rivelato impossibile contattarle; le società riportate nella lista nera hanno dato prova di tale condotta anomala per almeno 3 anni consecutivi.
- Tale non-conformità coi requisiti amministrativi non rende però automaticamente una società sospetta, indica però che è consigliabile essere prudenti (soprattutto se la società è elencata nella lista nera).

2.1.2. Controllare la licenza commerciale

Benché il sistema online della SAIC sia generalmente aggiornato, non esistono garanzie. Pertanto, qualsiasi informazione dovrà **sempre** essere verificata sulla base di documenti ufficiali.

Il documento fondamentale per operare tale verifica è la licenza commerciale della potenziale società partner. È sempre bene esigere una copia del duplicato ufficiale della licenza commerciale di una società riportante il timbro ufficiale della società (altrimenti noto come "chop"). Notare bene che la licenza commerciale originale è solitamente appesa alla parete all'interno di un'azienda, quindi in teoria,

chiunque potrebbe procurarsene una foto, mentre il duplicato della licenza di solito viene conservato in un altro luogo al sicuro.

Le seguenti informazioni, reperite inizialmente online (spiegato in seguito), possono e devono essere verificate sulla base di quelle riportate sulla licenza commerciale della società :

- | | |
|----------------------------|---|
| 1. Ragione sociale | 6. Periodo di attività e data di costituzione |
| 2. Indirizzo della società | 7. Forma giuridica |
| 3. Rappresentante legale | 8. Campo di attività |
| 4. Capitale sociale | |

Esempio di duplicato di una licenza commerciale



Numero di registrazione	注册号
Ragione sociale	名称
Tipo di attività	类型
Indirizzo	住所
Rappresentante legale	法定代表人
Capitale sociale	注册资本
Data di registrazione	成立日期
Periodo di attività	营业期限
Campo di attività	经营范围
Autorità di registrazione competente	登记机关

2.2. Timbro aziendale

Per essere considerato ufficiale, qualsiasi documento in Cina deve essere contrassegnato da un timbro o da un sigillo ufficiale (chop) aziendale. Il timbro aziendale è la “firma ufficiale” della società e deve essere apposto su ogni documento importante che si riceve. L’importanza del timbro aziendale in Cina è equiparabile a quella della firma dell’amministratore delegato o del general manager in Europa. Senza di esso, il documento può essere facilmente messo in discussione come non ufficiale.

Nell'ambito della ricerca di un business partner in Cina, è importante fare due domande specifiche sul timbro aziendale:

- Il timbro aziendale è autentico?
- È stato apposto dal rappresentante autorizzato della società?

2.2.1. Comprovare la validità di un timbro aziendale

1. Recarsi alla SAIC e all'Ufficio di Pubblica Sicurezza (公安局) competente nella località in cui è situata la società

2. Chiedere se il timbro della società è registrato

- La registrazione del timbro di una società presso l'Ufficio di Pubblica Sicurezza è obbligatorio

3. Controllare vari documenti depositati presso gli enti locali

- Assicurarsi che sia stato usato lo stesso timbro su tutti i documenti.

4. Solo se il timbro è registrato o apposto su tutti i documenti depositati è possibile affermare con certezza che è valido.

Confutare la validità del timbro aziendale è di vitale importanza per accertarsi che il potenziale partner sia un'azienda legittima; questo procedimento può essere svolto efficacemente solo da avvocati cinesi locali (può rivelarsi difficile persino per loro). In alcune città, l'Ufficio di Pubblica Sicurezza locale mette a disposizione un sito web dove è possibile fare una ricerca per immagine tra i timbri registrati; tuttavia, assicurarsene di persona è senza dubbio il metodo più sicuro.

In diverse città, l'Ufficio di Pubblica Sicurezza è noto per essere poco disposto a collaborare quando si tratta di verificare i timbri ufficiali. In tal caso, l'alternativa è raffrontare il timbro con quello utilizzato dalla società sui documenti ufficiali depositati presso la SAIC locale (vedi 2.2.4 sul come ottenere tali documenti).

2.2.2. Confermare l'uso autorizzato del timbro aziendale

1. Fare un sopralluogo presso la sede centrale della società

2. Chiedere: "La persona che ha timbrato questo documento è impiegata presso la vostra azienda?"

3. Chiedere "Il dipendente in questione è autorizzato a eseguire tale specifica operazione? "

4. Se si ricevono risposte affermativo ad entrambe le domande, allora l'uso del timbro è stato autorizzato

Un **metodo alternativo**, consiste nel richiedere che il **rappresentante legale** della società apponga la propria firma accanto al timbro ufficiale. Poiché il rappresentante legale è autorizzato dalla legge a rappresentare la società, i dubbi circa la legittimità dell'uso del timbro, in questo caso, sono minimi.

Per accertarsi che la firma appartenga veramente al rappresentante legale, basta richiedere alla persona che appone la firma di identificarsi e confrontare poi il nome sul documento d'identità con quello dichiarato sul database online della SAIC (notare bene che in Cina non accade di rado che due persone abbiano esattamente lo stesso nome). Un altro metodo consiste nel raffrontare la firma con la firma del rappresentante legale riportata su documenti ufficiali che la società stessa ha depositato presso la SAIC (vedi 2.2.4 sul come ottenere tali documenti).

2.2.3 Che aspetto dovrebbe avere il timbro

Nell'esaminare i documenti riportanti il timbro aziendale, assicurarsi che il timbro sul documento sia:

- Di forma circolare (alle volte anche ovale);
- In inchiostro rosso (quasi sempre, salvo rare eccezioni);
- La ragione sociale è scritta esclusivamente in caratteri cinesi (tuttavia alcune società presentano il proprio nome scritto sia in inglese che in cinese); e
- Perfettamente leggibile.

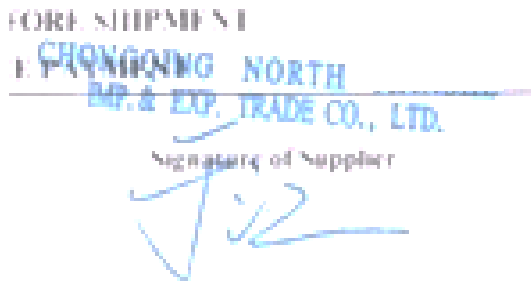
Esempio di timbro aziendale ufficiale:



Alcuni esempi di come non appare un timbro ufficiale di una società cinese:



Ulteriori esempi di come **non** appare un timbro ufficiale di una società cinese:



2.2.4. Fare ricerche sulla società presso la SAIC e le sue filiali

Avere accesso alla documentazione aziendale di una potenziale società partner attraverso la SAIC e le sue filiali locali non è compito facile, ma sarà utile per procurarsi informazioni più attendibili ed esatte rispetto a quelle fornite da aziende generiche che indagano su altre società.

Per riuscire ad ottenere la documentazione di una società dalla SAIC è necessario:

1. Ingaggiare un avvocato cinese

- È noto che la SAIC mette a disposizione la documentazione solo se richiesta da avvocati cinesi autorizzati (perfino gli stessi avvocati possono avere difficoltà ad accedere ai fascicoli SAIC in alcune località).

2. L'avvocato dovrà recarsi personalmente presso l'ufficio SAIC

3. Analizzare il fascicolo sulla società e fare delle copie presso l'ufficio SAIC

- Tutti i documenti saranno in cinese. Procurarsi un traduttore è quindi consigliabile, solitamente reperibile attraverso lo studio legale.

La SAIC solitamente fornisce i fascicoli che vengono richiesti, ma esiste anche la possibilità che qualche ufficio SAIC tenti di bloccare le ricerche sul fascicolo di qualche potente società partner.

2.3. Permessi e Licenze

Certe attività commerciali necessitano di **permessi speciali** rilasciati da enti statali di vario tipo, solitamente responsabili per la supervisione del relativo settore.

Osservare il campo di attività riportato sulla licenza commerciale, sarà d'aiuto per capire quali permessi esigere dal potenziale partner. Questi dovranno poi essere analizzati con la stessa attenzione ai dettagli (es. ragione sociale, data, timbro) impiegata per controllare la licenza commerciale.

È importante tener conto del fatto che per fare investimenti in specifici settori industriali/imprese, è obbligatorio stabilire una joint venture (JV) con un partner cinese, con un limite prescritto per gli investimenti all'estero.

I permessi necessari posso includere:

- Per un **importatore** o **esportatore**: licenza d'importazione o esportazione;

- Per un **fornitore**: permesso specifico per la manifattura di un certo prodotto;
- Per un **distributore**: permesso di distribuzione (per determinati prodotti è necessario esibire un permesso di distribuzione specifico, es. prodotti alimentari);
- Per un **fornitore di servizi**: permesso per fornire uno specifico servizio (spesso incluso nel campo di attività riportato sulla licenza commerciale);
- Per un **fabbricante**: documentazione relativa al sito produttivo, come la relazione di valutazione ambientale o l'autorizzazione d'esercizio.

Oltre alla licenza commerciale, si consiglia di richiedere una copia del **Certificato di Iscrizione alla Camera di Commercio** e del **Certificato di Registrazione Fiscale**. Se il potenziale partner non riuscisse a procurarvi tali certificati, è molto probabile che ci sia qualcosa di sospetto.

Il **Certificato di Iscrizione alla Camera di Commercio** è considerato il documento d'identità della società con un codice unico, e viene richiesto quando si desidera aprire un conto in banca oppure per il versamento dei contributi previdenziali per gli impiegati. È possibile fare un controllo online sul sito www.nacao.org.cn (solo in cinese) per verificare qualora una società abbia ottenuto il proprio **Certificato di Iscrizione alla Camera di Commercio** o meno.

Il Certificato di Registrazione Fiscale è un'approvazione emessa dall'ufficio fiscale, che indica che la società ha iniziato a pagare le tasse.

Notare bene che in alcune località, la Licenza Commerciale, il **Certificato di Iscrizione alla Camera di Commercio** e il Certificato di Registrazione Fiscale sono emessi sotto forma di un unico documento.

Eseguire una ricerca online per verificare qualora una società di import/export sia stata registrata in modo appropriato presso le autorità doganali: <http://www.customs.gov.cn/publish/portal0/tab9408/> (solo in cinese).

Per ulteriori informazioni o domande specifiche su permessi e licenze, si prega di contattare il Centro per le PMI dell'Unione Europea.

2.4. Locali e terreni

È necessario ricevere risposte alle seguenti domande relative ai locali della potenziale società partner:

- La società ha diritto ad usare il terreno?
- Che tipo di diritti ha su tale terreno?
- A che uso può essere destinato il terreno?

2.4.1 Diritti di Utilizzo dei Terreni

I diritti relativi ai terreni e all'uso che ne viene fatto possono essere verificati presso **l'ufficio locale per la gestione del territorio**. Tuttavia, le imprese di proprietà statale ("State Owned Enterprises" - SOE) a volte non possiedono i certificati di utilizzo dei terreni, in tal caso possono procurarsene uno e poi esibirlo se richiesto.

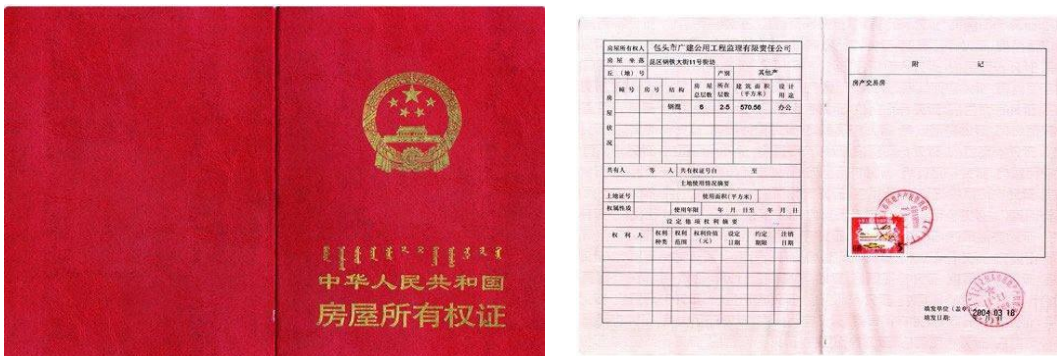
In Cina esistono due tipi di diritti di utilizzo dei terreni:

- **Diritti attribuiti**: il diritto a usare il terreno per un certo numero di anni. Ciò significa che eventuali truttare o aggiunte al terreno non andranno a beneficio dell'utente ma del proprietario. Inoltre, se il contratto di locazione è stipulato unicamente tra il partner cinese ed il proprietario del terreno, è consigliabile sottoscrivere degli accordi – come ad esempio una lettera d'intenti – che vi assicurino che potrete rimanere su tale terreno anche qualora il partner cinese venisse meno nel pagamento dell'affitto.



Certificato di utilizzo dei terreni di proprietà dello Stato

- **Diritti Garantiti:** titolo di proprietà per l'uso del terreno per un periodo di tempo limitato. Questo è il più sicuro tra i due diritti, specialmente se ci si appresta a fare un investimento significativo sul terreno. I diritti garantiti possono essere usati per ottenere un prestito da una banca cinese, e si può ricavare un profitto dall'eventuale vendita.



Certificato di proprietà fondiaria

2.4.2. Locali

È necessario esigere il **contratto di locazione** valido (controllare la specificazione dei locali e le clausole sul termine di locazione), il **contratto d'acquisto dell'immobile**, il **certificato di proprietà** e la certificazione che attesta il **diritto all'utilizzo** del terreno. Assicurarsi che la destinazione d'uso del terreno sia compatibile con l'uso che si desidera farne, es. commerciale o industriale.

2.5. Diritti di proprietà intellettuale

Il potenziale partner potrebbe possedere marchi, brevetti e/o diritti d'autore. Dev'essere controllata però l'esatta natura di tali diritti, assicurandosi che siano correttamente protetti e che il possesso degli stessi e la relativa licenza siano legittimi, esigendo i **certificati relativi ai diritti di proprietà intellettuale** della società.

Ulteriori informazioni sulla registrazione dei marchi sono disponibili sul sito web ufficiale dell'Ufficio Marchi della SAIC (<http://sbj.saic.gov.cn/sbcx/>) (solo in cinese).

Per ulteriori informazioni o domande specifiche sulla proprietà intellettuale in Cina, si prega di contattare il Servizio Assistenza DPI PMI all'indirizzo: www.china-iprhelpdesk.eu.

2.6 Verificare l'identità di una persona

Qualora si riveli necessario appurarsi dell'**identità di un individuo** (sia a titolo personale che a titolo di rappresentante della società), il modo migliore è chiedere alla persona in questione di esibire il proprio documento d'identità cinese.

(ogni cittadino adulto cinese dovrebbe possedere un documento d'identità proprio; notare bene che molti cinesi non possiedono un passaporto).

Controllare il database del Ministero di Pubblica Sicurezza (中华人民共和国公安部) per verificare qualora un dato nome corrisponda a un dato documento d'identità:

<http://www.nciic.com.cn/framework/gongzuo/index.jsp> (esclusivamente in cinese). L'obiettivo principale di tale verifica è assicurarsi che il documento d'identità non sia falso. A questo sito web possono avere accesso solo determinate società che sono state precedentemente approvate e che possono far valere il proprio legittimo diritto professionale ad effettuare tali verifiche (es. studi legali cinesi).

3. Verificare la situazione finanziaria di una società

In Cina è piuttosto comune trovarsi di fronte un'informativa finanziaria imprecisa, fino al punto che molte società possiedono due o perfino tre registri: uno per l'ufficio fiscale, uno per gli investitori e uno per i dirigenti dalla società. Ciò viene fatto principalmente per evitare le tasse, tuttavia, tale pratica può mettere in dubbio la vera solidità finanziaria della potenziale azienda partner. Per questo è piuttosto complicato (seppur di vitale importanza) informarsi con esattezza sull'effettiva posizione finanziaria di un potenziale partner.

Due importanti domande da porre sono le seguenti:

- Il capitale sociale/responsabilità della società partner è sufficiente?
- Qual è la situazione finanziaria attuale?

3.1. Capitale sociale e responsabilità

La responsabilità della società è determinata dall'ammontare del capitale sociale dichiarato sulla licenza commerciale. È importante considerare limite di responsabilità soddisfacente ed essere sicuri che copra in modo adeguato le proprie attività commerciali.

In Cina, il capitale sociale non viene necessariamente versato all'emissione di una licenza commerciale. Per verificare il capitale sociale, richiedere l'**ultima relazione di revisione**. Se la società è stata costituita prima del marzo 2014, ovvero prima della Riforma del Diritto Societario, dovrebbe essere in grado di esibire anche i **rapporti di verifica del capitale**. Tuttavia, come affermato in precedenza, tale conferma non attesta che tale capitale sia ancora presente sul conto della società.

3.2. Rendiconti finanziari e relazioni di revisione

Una richiesta standard per verificare la situazione finanziaria di un potenziale partner consiste nel richiedere una **lettera di merito creditizio** (altrimenti nota come **lettera di referenze della banca**) emessa dalla banca del proprio potenziale partner. Tale lettera sarà utile per farsi un'idea della situazione finanziaria attuale della società in questione. Tuttavia, il potenziale partner dovrà acconsentire alla divulgazione della stessa e firmare relativi documenti bancari prima che la banca possa rilasciare tali informazioni. Se il partner si dimostra essere una persona seria, capirà e si aspetterà egli stesso che gli vengano fatte tali richieste.

È consigliabile richiedere lettere di merito creditizio anche a nome degli investitori della società.

Le **relazioni di revisione** e i **rendiconti finanziari** sono documenti che vengono raramente condivisi nelle fasi iniziali, ma possono essere richiesti se la situazione lo consente, oppure si possono ottenere direttamente presso la filiale AIC locale (notare però che tali informazioni, presso l'AIC a livello locale, tendono a non essere molto aggiornate). Nel caso in cui tali documenti non siano disponibili ufficialmente presso l'AIC e che la società non sia stata sottoposta a revisione contabile, è necessario agire con cautela: la società potrebbe non presentare la propria vera situazione finanziaria.

Gli **antecedenti creditizi** di una potenziale società partner possono essere ottenuti presso il **Centrale del Credito della Banca Popolare Cinese** su richiesta della società partner stessa.

Ottenere informazioni finanziarie sul proprio partner senza un supporto legale scritto è piuttosto difficile, tuttavia, esistono diverse **agenzie investigative** in grado di fornire assistenza a tal proposito. Tuttavia, è bene tenere presente che molte delle suddette agenzie operano in aree poco trasparenti; assicurarsi pertanto che non conducano indagini di tipo fraudolento.

È importante assicurarsi che il conto bancario fornito dalla società partner sia un conto aziendale e non un conto personale, e che riporti esattamente lo stesso nome della società.

Si consiglia di servirsi di uno studio contabile professionale che abbia esperienza in Cina. Si prega di fare riferimento al database di fornitori di servizi sul sito web del Centro per le PMI dell'UE all'indirizzo: <http://www.eusmecentre.org.cn/service-providers>.

La Corte Suprema gestisce un database online dove sono elencati gli individui e le aziende che non hanno rispettato determinate ordinanze del tribunale: <http://zhixing.court.gov.cn/search/> (solo in cinese), e dove è possibile eseguire una ricerca in base al nome o al numero d'identificazione. Se la controparte è inclusa in tale lista (che è comunque incompleta) ciò potrebbe indicare dei precedenti di non-conformità con le ordinanze del tribunale e che la controparte sia poco propensa a tener fede agli obblighi contrattuali.

4. Verificare lo stato operativo di una società

È impossibile sapere se una società cinese è davvero quello che sostiene di essere e se è in grado di fornire informazioni essenziali, se prima non si conduce un'indagine sul suo modo di operare.

Di seguito, le domande più importanti da porre:

- I locali e le attrezzature sono idonee al tipo di attività svolta dalla società?
- Qual è il parere dei fornitori, dei concorrenti e dei clienti sulla società?
- Quali sono gli antecedenti/esperienza riscontrabile della società?
- Qual è la struttura organizzativa della società?

Quanti dipendenti e dirigenti sono impiegati presso la società e quali sono le loro rispettive qualifiche?

4.1. Sopralluogo nei locali della società partner

È importante fare ripetuti sopralluoghi, con e senza preavviso, in ognuno dei locali commerciali del proprio potenziale partner, incluse le fabbriche, gli uffici e i magazzini, in modo da poter verificare personalmente i processi aziendali quotidiani della società.

Ciò sarà utile per accertarsi qualora:

- La società possa essere considerata legittima.
- Il campo di attività della società corrisponde a quello dichiarato sulla licenza commerciale.
- La società sia in grado di soddisfare i vostri requisiti aziendali.

4.1.1. Checklist da seguire durante un sopralluogo

In occasione di un sopralluogo nei locali della società partner, è importante osservare i seguenti punti:

1. Organizzazione

- Capire com'è organizzato l'intero flusso di lavoro
- Corrisponde alle aspettative? La società è in grado di fare ciò che afferma di poter fare?
- Sono presenti strozzature?
- Fare domande. Se non si ricevono risposte, ciò è da considerarsi è un segnale d'allarme.

2. Controllo Qualità

- Numero e posizione dei punti di controllo.
- Come vengono gestiti gli scarti?
- Sono chiare le motivazioni che pregiudicano uno scarto?

3. Grado di pulizia

- A giudicare dal grado di pulizia dei locali sarà possibile dedurre molto circa l'atteggiamento della società partner in materia di qualità, reputazione e relazioni d'affari..

4. Condizioni del personale

- Se gli impiegati vengono trattati con correttezza e rispetto, è probabile che anche i business partner della società siano trattati allo stesso modo.
- Le condizioni del personale sono oltretutto un indicatore della qualità delle operazioni aziendali

5. Macchinari

- Fare domande dettagliate sul funzionamento dei macchinari, sulla loro provenienza e sul loro anno di fabbricazione e grado di usura.

6. Ubicazione

- I locali sono vicini a fornitori, magazzini, distributori?
- I locali sono in prossimità di un porto o di infrastrutture logistiche?
- Controllare le quote imposte per il consumo di elettricità; è un fattore che potrebbe avere ripercussioni sulla produzione.

4.1.2. Parlare con le parti interessate

Poco prima, durante e dopo il sopralluogo, è necessario parlare con tutte quelle figure che sono in relazione con la potenziale società partner:

- **Personale** – a tutti i livelli, incluso il personale a livello d'ingresso, i manager di medio livello e così via.
- **Vicinato** – i vicini potrebbero aver notato attività sospette o sapere qualcosa riguardo i precedenti della società.
- **Concorrenti** – avranno conoscenze interne relativamente al modo di operare della società partner. Se non hanno mai neanche sentito parlare della società in questione, allora qualcosa non quadra. Tuttavia, le informazioni che provengono da un concorrente non corrispondono necessariamente a verità.
- **Fornitori** – saranno al corrente del funzionamento della catena di approvvigionamento della società partner e di eventuali inefficienze della stessa.
- **Clienti** – i clienti paganti vi daranno l'impressione più attendibile relativamente al modo in cui i prodotti o servizi forniti dalla data società sono realmente percepiti.
- **Autorità di Regolamentazione** – controllare presso l'ufficio dell'ambiente locale, l'AIC e organizzazioni governative affini per ulteriori informazioni.
- **Associazioni industriali e commerciali** – tali gruppi potrebbero rivelarsi in grado di fornire informazioni sulla società all'interno della comunità e del relativo settore industriale.
- **Media** – un'analisi della copertura mediatica relativa alla società e colloqui con dei giornalisti, possono rappresentare un altro modo per ottenere informazioni decisive.

Nel caso in cui non si abbia il tempo di fare verifiche presso tutte le suddette parti interessate, esistono comunque professionisti che offrono tale servizio e che possono svolgere tale ricerche per conto di terzi.

4.2. Verificare la struttura organizzativa della società

Per avere un quadro reale sull'efficienza operativa del proprio potenziale partner, è necessario comprendere chiaramente la sua struttura organizzativa.

Per verificare la struttura organizzativa della società è necessario controllare i seguenti punti:

Tutti gli investitori e gli azionisti devono avere un mandato

La struttura organizzativa esterna della società

- Le società controllate sia nazionali che estere, gli uffici di rappresentanza, le filiali, i centri di distribuzione, le attività di ricerca e eventuali altre imprese consociate.
- Documenti appropriati comprovanti la corretta costituzione e attività.

La struttura organizzativa interna della società

- Nome, cognome, età e dati di contatto (ove possibile) dei membri di eventuali consigli di sorveglianza, del Consiglio di Amministrazione, dell'alta dirigenza e di altri membri di rilievo del personale.

Manuali, regolamenti e politiche aziendali

Informazioni dettagliate sulle riunioni

- Verbalizzazioni delle riunioni del Consiglio di Amministrazione, dell'assemblea generale degli azionisti, di eventuali consigli di sorveglianza e commissioni, tenutesi negli ultimi 3 anni.

Documenti costitutivi

- Accordi tra azionisti, contratti di joint-venture, statuto societario, autorizzazioni governative e documenti di registrazione

5. Consigli pratici di due diligence

Non impegnarsi se:

- La società fa pressioni per concludere un accordo velocemente.
- L'offerta avanzata dalla società è considerevolmente al di sotto della media di mercato

Conto corrente bancario

- Controllare le coordinate bancarie più volte prima di trasferire del denaro.
- Il nome corrisponde a quello riportato sul contratto?
- In numero di conto corrente è lo stesso su tutte le fatture?
- Eseguire pagamenti sgmai un nuovo conto bancario solo previa conferma scritta e contrassegnata dal timbro aziendale.

Dati di contatto:

- Sito web: assicurarsi che sia in cinese ed inglese. I dati di contatto corrispondono?
- L'indirizzo e-mail della società non dovrebbe corrispondere a un provider pubblico, come ad esempio "Yahoo163.com".
- Provare a chiamare il telefono di rete fissa per qualche volta.

Stile comunicativo:

- È coerente?
- Appare magari distratto o sulla difensiva?
- Se l'intera corrispondenza ruota attorno ad una qualche azione che vi si richiede di portare a termine, ciò è da considerarsi un segnale d'allarme.

Referente:

- Il referente è cambiato?
- Il referente si mostra disponibile o tende a fare ostruzionismo?

Discussione d'affari:

- I potenziali partner comprendono davvero il proprio business?
- Hanno degli antecedenti verificabili?
- Le loro affermazioni sono coerenti?

5.1. Case study

Santé: Un case study sulla due diligence di un partner

Santé, un'azienda farmaceutica francese, sta considerando una joint-venture con Henhao, un'azienda farmaceutica cinese con sede a Wuhan, per la produzione e commercializzazione dei propri prodotti in Cina. Henhao dà l'impressione di essere una delle aziende leader nel settore farmaceutico in Cina.

Con l'aiuto di un servizio professionale, Santé conduce un'indagine per confutare le affermazioni di Henhao, facendo ricerche sul suo apparato amministrativo, la sua situazione finanziaria, le sue attività e sulla sua reputazione in generale. Santé procede seguendo la seguente prassi:

- Ricerca primaria: contatto e colloqui diretti con le parti interessate di Henhao (vedi capitolo 4).
- Ricerca secondaria: documenti societari, reportage dei media, documenti e normative governative, siti web della società e relazioni di settore (vedi capitoli 2 e 3).

Grazie a tale indagine, Santé accumula un gran numero d'informazioni su Henhao e viene così a sapere che:

- La licenza commerciale di Henhao è valida. L'indirizzo, il campo di attività e il rappresentante legale della società corrispondono. Santé aveva conosciuto personalmente il rappresentante legale di Henhao.
- Il fatturato dichiarato da Henhao è superiore del 30% rispetto a quello reale: una rassegna delle pubblicazioni mediatiche locali congiuntamente ad un controllo presso l'AIC locale ha portato alla luce discrepanze evidenti.
- La capacità produttiva di Henhao è stata sovrastimata di circa tre volte: un inviato sotto copertura, noto all'azienda farmaceutica, ha eseguito un sopralluogo presso la fabbrica. Durante tale sopralluogo, ha notato che gran parte dei macchinari non è in uso e che il personale della fabbrica è insufficiente. Conversazioni confidenziali intrattenute con alcuni degli impiegati della Henhao hanno dato ulteriore conferma del fatto che la capacità produttiva è minore di quella dichiarata.
- Molti degli impiegati non possiedono contratti di lavoro e fanno spesso straordinari. Tuttavia, elogiano il gruppo dirigente e sono dell'opinione che la società abbia successo. Sono inoltre grati alla società per aver costruito una scuola per i loro figli e per la puntualità nel pagamento degli stipendi.
- Tutti i membri del consiglio godono di buoni contatti all'interno della comunità locale e hanno ricevuto numerosi riconoscimenti.
- L'associazione nazionale dell'industria farmaceutica cinese ritiene che Henhao non sia un operatore di importanza significativa sul mercato e che si sia guadagnato visibilità solo grazie al suo eccentrico Amministratore Delegato.
- I prodotti Henhao sono ampiamente disponibili in ospedali e farmacie della provincia di Hubei. Tuttavia, i farmaci Henhao non sono disponibili in alcuni dei maggiori ospedali di Pechino e Shanghai.
- Henhao ha commesso una sola violazione in materia di diritto ambientale negli ultimi 5 anni.
- Henhao possiede un contratto di locazione relativo al proprio immobile, in scadenza nel 2022.

A seguito di un'indagine approfondita, Santé giunge alla conclusione che Henhao sia un'azienda legittima che gode di un buon consenso a livello locale, nonostante la natura discutibile di alcune delle sue pratiche e affermazioni. Santé si dice colpita dall'ambizione dell'Amministratore Delegato, dei suoi contatti locali, e dalle prospettive commerciali di Henhao. Santé decide infine di non impegnarsi dapprima in una joint-venture con Henhao, ma sottoscrive comunque un accordo di distribuzione con la società per le vendite regionali in Cina.

6. Truffe ed errori frequenti

Le truffe non sono certo una prerogativa cinese, ma il fatto che la Cina sia così distante dal proprio paese d'origine, che abbia una lingua impenetrabile, nonché una cultura profondamente diversa, concorre nel far sì che persino il più scaltro degli imprenditori finisca con l'incappare in una truffa e in perdite di denaro.

I principali segnali d'allarme che indicano una probabile truffa sono:

- Una richiesta non sollecitata.
- Merce venduta a un prezzo inferiore di quello di mercato.
- Pagamento su un conto bancario sconosciuto/non avente il nome della società partner.
- Pagamento di spese di facilitazione, tasse di natura sconosciuta, donazioni e così via.
- Pagamento integrale anticipato.

Nelle seguenti pagine, andremo a introdurre una serie di truffe comuni di cui sono state vittime alcune aziende.

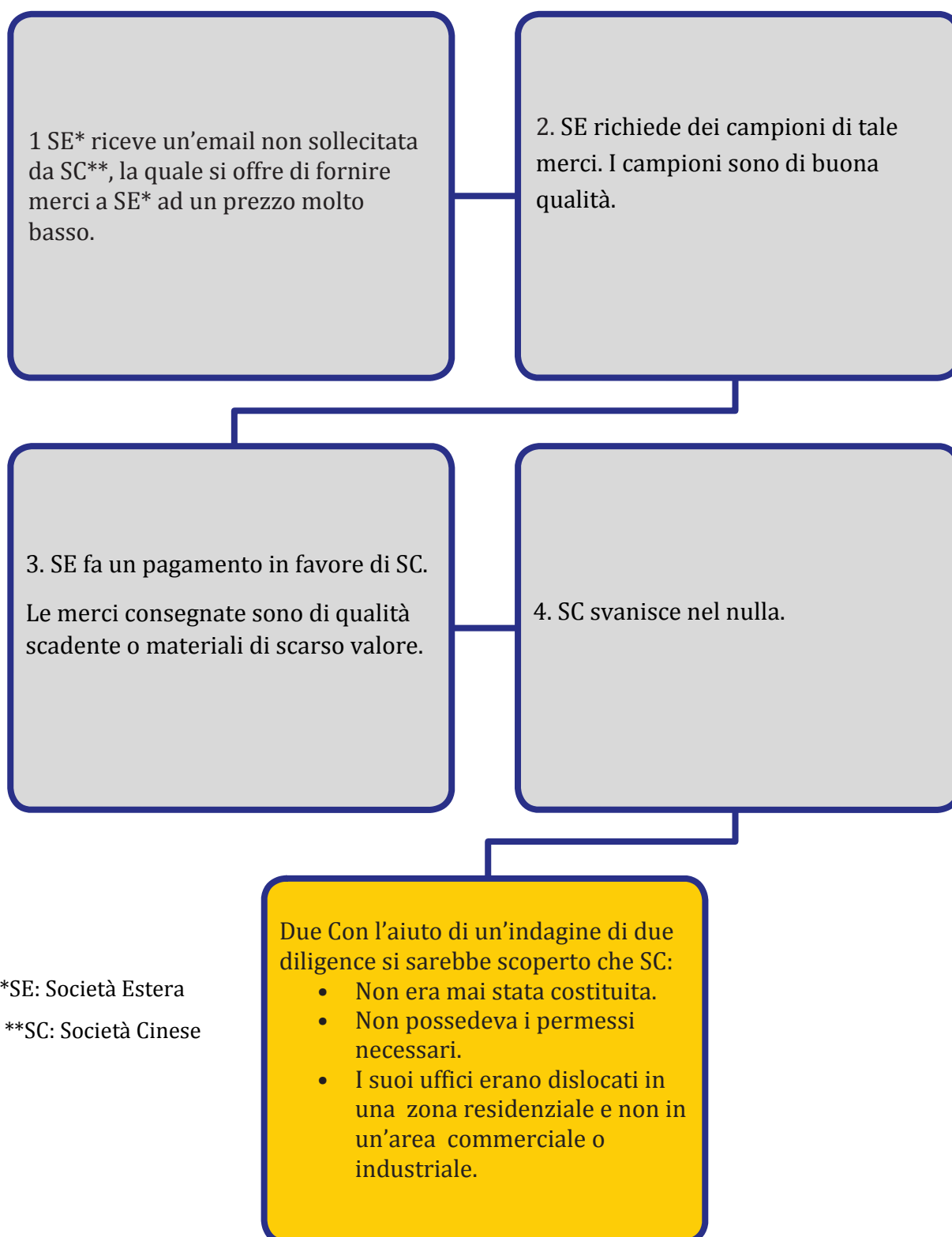
Una volta che si viene truffati, rimane spesso poco da fare. Sin dall'inizio, la controparte è consapevole del fatto che cercherete di perseguirla, e farà quindi tutto il possibile per cancellare le proprie tracce e per rendere impossibile un qualsiasi ricorso da parte vostra nei suoi confronti.

Il luogo migliore dove **denunciare una truffa** è l'Ufficio di Pubblica Sicurezza della località in cui ha sede la controparte. Oppure, se la società si rivela inesistente, è possibile rivolgersi alla filiale bancaria presso la quale è stato registrato il loro conto corrente. Tuttavia, non c'è da spettarsi che le autorità locali si mobilitino attivamente in un'indagine. Poiché le ambasciate ed i consolati gestiscono delle liste di società fraudolente cinesi, denunciare una truffa alla delegazione del proprio paese in Cina potrebbe rappresentare una possibilità.

La cosa cambia, naturalmente, se esiste una **vera e propria controversia commerciale** o in caso di un improvviso mancato pagamento da parte di un cliente. In tal caso, probabilmente, il partner non premeditava deliberatamente di non adempiere agli obblighi contrattuali e poi di dileguarsi, ed esiste quindi solitamente la possibilità di fare ricorso.

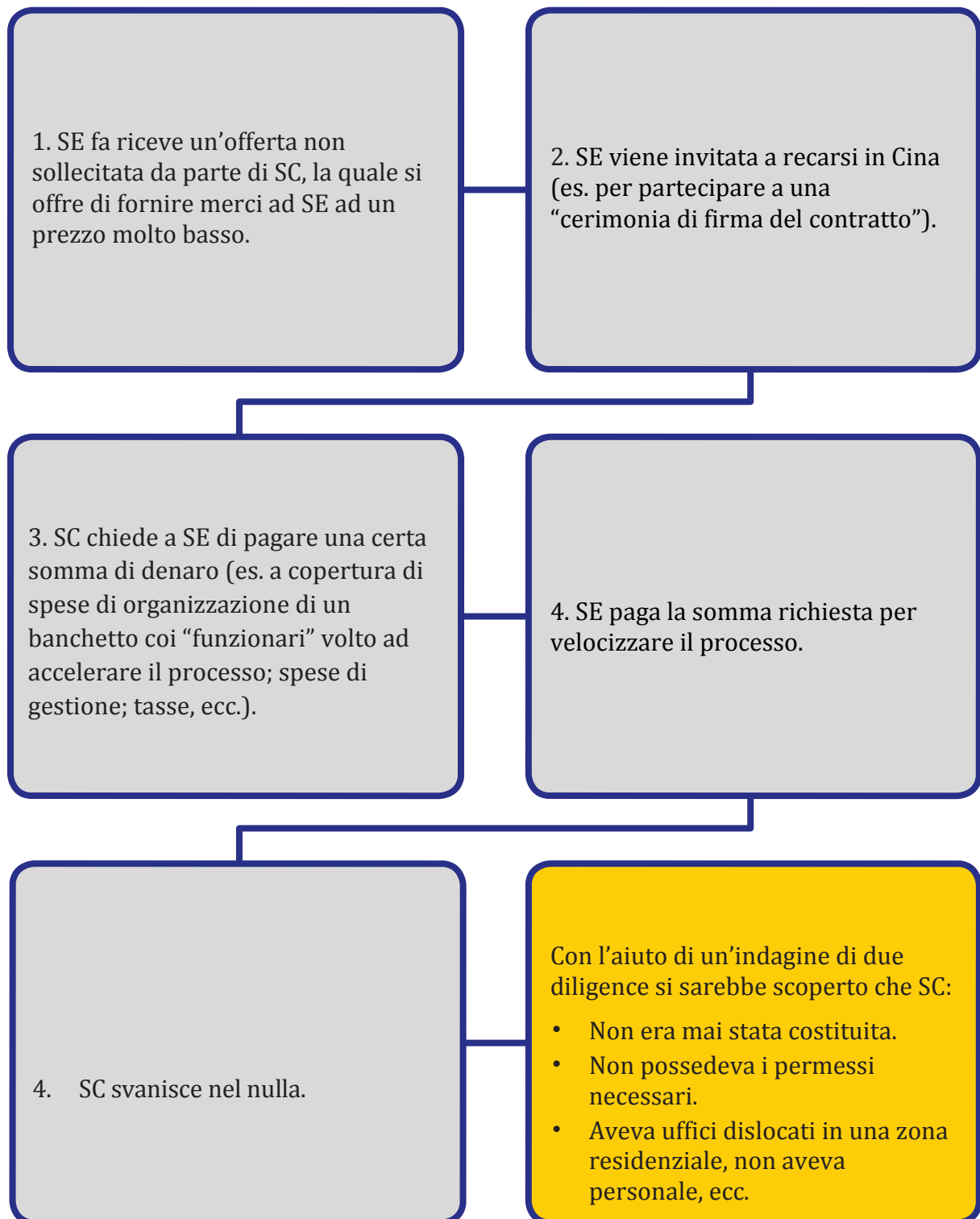
In caso di truffa, è necessario agire tempestivamente e con determinazione, poiché il vostro partner cercherà di dileguarsi. In alcuni casi, gli avvocati cinesi possono aiutarvi a **congelare conti bancari** o altri beni. Ciò servirà a fare pressione sulla controparte nella risoluzione della controversia. Ad ogni modo, una volta ottenuta una sentenza del tribunale in proprio favore, si può avere la certezza che vi sarà un ricorso.

6.1. L'impostore



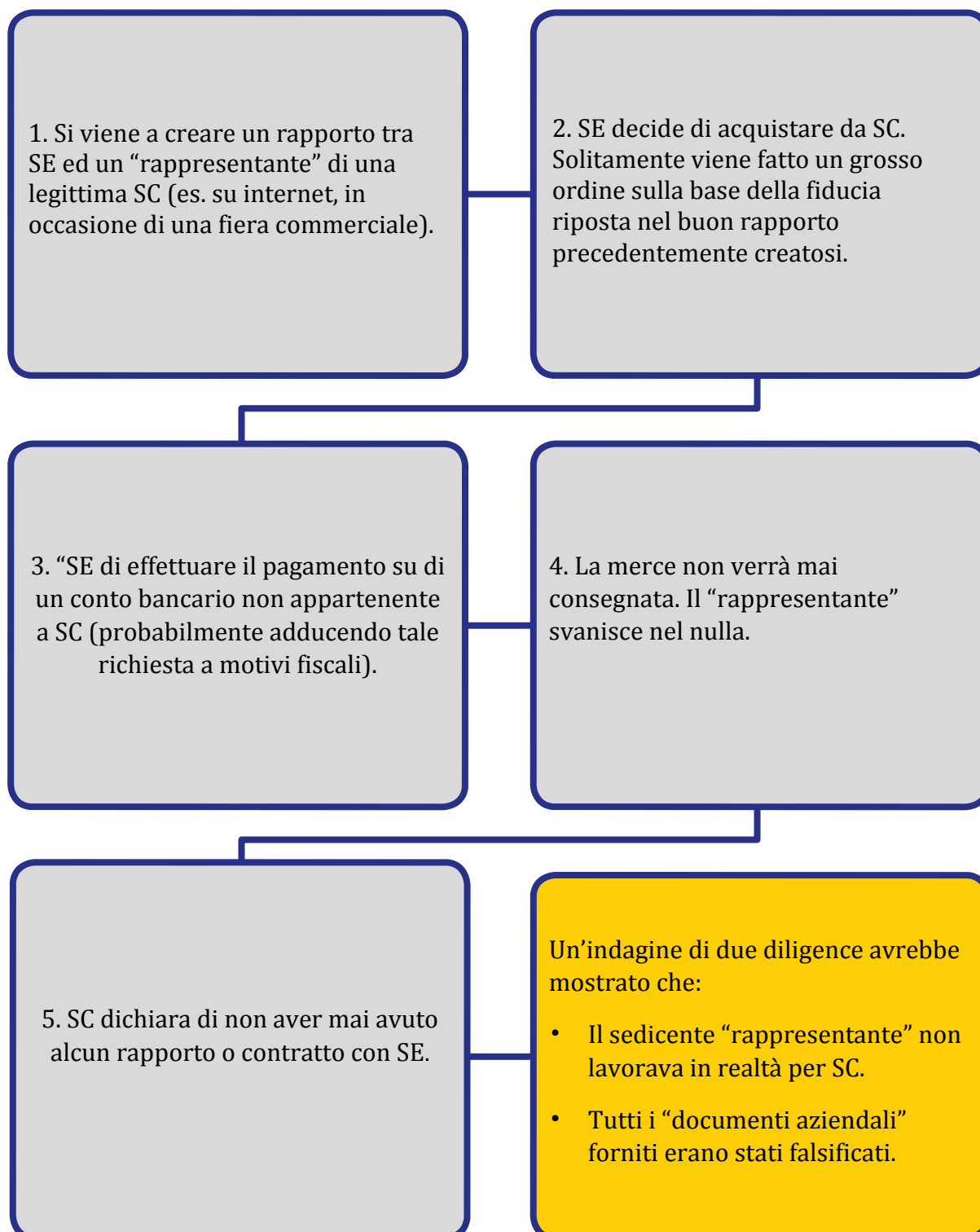
- *SE: Società Estera
- **SC: Società Cinese

6.2. Il Faccendiere



- *SE: Società Estera
- **SC: Società Cinese

6.3. Il Conto bancario



Una Variante Comune: un contatto regolare presso un fornitore esistente invia un'email chiedendo di trasferire del denaro su un altro conto bancario. Il tempismo di tale richiesta non appare sospetto (perché esiste effettivamente un pagamento in sospeso), così come il tono in cui è scritta l'email. L'importo richiesto viene corrisposto, ma il fornitore dichiara poi di non averlo mai ricevuto. Alla fine si dirà che l'impiegato in questione era un criminale o che l'email è stata hackerata. Un'indagine di due diligence avrebbe mostrato invece che il conto non era registrato a nome del fornitore e che non esisteva alcuna l'autorizzazione a modificare il conto.

7. Migliori prassi di due diligence

Non tutto è come potrebbe sembrare

- Basarsi su supposizioni può mettere a repentaglio la propria azienda.
- Quantomeno, un'indagine di due diligence può rivelare informazioni che possono essere utili nelle trattative o nell'elaborazione di una strategia.

Post-due Diligence

- È importante condurre le indagini di due diligence durante il proprio periodo di permanenza in Cina.
- Mantenere una costante due diligence come istinto primario all'interno della propria azienda: il partner onesto di oggi potrebbe essere la causa legale di domani.

Sito web e e-mail poco professionali

- Gli imprenditori cinesi e perfino alcuni funzionari governativi, usano a volte indirizzi email di pubblico dominio (es. sina.com, 163.com) piuttosto che l'email aziendale.
- Ciò non dovrà necessariamente spingervi a far saltare gli accordi, ma vale comunque la pena fare ricerche più approfondite.
- Un sito web unicamente in lingua inglese è anch'esso un segnale d'allarme.

Pagare prima, per essere sicuri poi

- Considerando la complessità del mercato cinese e i labirintici processi di raccolta di informazioni, ingaggiare un servizio professionale incaricato di condurre un'indagine di due diligence, rappresenta un costo minore ed estremamente ragionevole, se confrontato alle potenziali perdite in cui si potrebbe incorrere non ricorrendo ad un supporto professionale.

Controllo di qualità e Sicurezza di qualità

- I locali sono vicini a fornitori, magazzini, distributori?
- I locali sono in prossimità di un porto o di infrastrutture logistiche?
- Le quote imposte per il consumo di elettricità potrebbero avere ripercussioni sulla produzione.

8. Autorità pubbliche

Sono diverse le autorità pubbliche citate nella presente relazione che possono offrire assistenza nell'ambito dell'indagine di due diligence.

A seguire, una breve introduzione alle organizzazioni principali elencate nella presente relazione unitamente a enti supplementari che rappresentano valide fonti d'informazioni:

Amministrazione Statale per l'Industria e il Commercio (SAIC)

La SAIC è un ente governativo a livello centrale, responsabile della protezione dei marchi, della regolamentazione delle attività competitive antimonopolio e degli affari amministrativi in generale, inclusa la registrazione delle società (incluse le imprese con capitali a partecipazione estera ["Foreign Invested Enterprises - FIE"]) e l'emissione di ragione sociale e licenze commerciali. **L'Ufficio di Registrazione per le Imprese con Capitali a Partecipazione Estera** (国家工商总局外商投资企业注册局) stabilisce le misure per le procedure di registrazione delle FIE ed elabora le registrazioni delle imprese con capitali a partecipazione estera interfacciandosi con gli uffici di rappresentanza delle società estere.

Ministero del Commercio (MOFCOM)

Il MOFCOM (中华人民共和国商务部) è un ministero amministrato a livello centrale che supervisiona il commercio nazionale ed estero, regolamentando e promuovendo gli investimenti e l'utilizzazione esteri, e fornendo assistenza alle società cinesi che desiderano espandersi all'estero.

Il Ministero del Commercio esamina ed approva gli investimenti esteri in Cina e sviluppa politiche commerciali; amministra le licenze di importazione/esportazione; stabilisce i regimi delle quote; e redige cataloghi di investimento estero e cataloghi di prodotti e tecnologie importati/esportati.

Consiglio Cinese per la Promozione del Commercio Internazionale (CCPIT)

Il CCPIT (中国国际贸易促进委员会) si propone di operare a favore e di promuovere il commercio estero, di promuovere l'utilizzazione d'investimenti esteri, l'introduzione di tecnologie avanzate dall'estero, le attività di cooperazione sino-estera di vario tipo in campo economico e tecnologico, la promozione dello sviluppo di relazioni commerciali ed economiche tra la Cina ed altri paesi e regioni in tutto il mondo, nonché la reciproca comprensione ed amicizia tra la Cina e i popoli e gli ambienti economici e commerciali dei paesi di tutto il mondo, in linea con la legge e le politiche governative della Repubblica Popolare Cinese.

Ambasciata dello Stato Membro

Ogni stato membro mette a disposizione delle società del proprio paese una serie di servizi commerciali. Si consiglia alle aziende di informare la divisione commerciale dell'ambasciata nel rispettivo paese.

Delegazione dell'Unione Europea in Cina

La delegazione è responsabile della gestione delle relazioni ufficiali tra la Cina e l'Unione Europea. In tutte le questioni riguardanti l'Unione Europea, la delegazione lavora a stretto contatto con le missioni diplomatiche degli Stati membri dell'UE. Tuttavia, non si occupa di questioni riguardanti la promozione del commercio, le questioni consolari o altri problemi che vengono da sempre gestiti dalle rispettive ambasciate degli Stati membri, dai consolati o dagli uffici nazionali del turismo. La delegazione ha il compito di tenere aggiornata la Commissione Europea riguardo a sviluppi significativi in Cina in campo politico, economico e in generale

9. Appendici

9.1. Checklist da seguire per la Due Diligence in Cina

Legittimazione ad agire e situazione amministrativa (capitolo 2)

- Controllare la **registrazione SAIC online** (capitolo 2.1.1)
 - Ragione sociale
 - Indirizzo della società
 - Rappresentante legale
 - Capitale sociale
 - Capitale versato
 - Periodo di attività/data di costituzione
 - Forma giuridica
 - Campo di attività
 - Azionisti
 - Gruppo dirigente
 - Status della società
- Controllare il duplicato della **licenza commerciale** (capitolo 2.1.2)
 - Ragione sociale
 - Indirizzo della società
 - Rappresentante legale
 - Capitale sociale
 - Forma giuridica
 - Campo di attività
 - Periodo di attività/data di costituzione
 - Individuare e verificare il timbro ufficiale dell'AIC
- Comprovare la validità del **timbro aziendale** (capitolo 2.2)
 - Recarsi all'Ufficio di Pubblica Sicurezza e all'AIC del luogo in cui ha sede la società
 - Domandare se il timbro risulta registrato
 - Esaminare diversi documenti depositati presso le autorità locali
 - Il timbro è apposto su tutti i documenti?
- Accertarsi che il timbro sia stato apposto da una persona autorizzata (capitolo 2.2.2)
 - Eseguire un sopralluogo nella sede centrale della società
 - La persona che ha timbrato il documento è impiegata presso la società?
 - Tale dipendente è autorizzato a eseguire tale operazione in particolare?
- Fare ricerche sulla società presso l'AIC (capitolo 2.2.4) Ingaggiare un avvocato cinese
 - L'avvocato si reca presso l'ufficio dell'AIC

- Esaminare il fas cicolo della società e fare delle copie presso l'ufficio AIC
- Accertarsi che la società possieda tutti i permessi e le licenze necessarie (capitolo 2.3)
- Accertarsi che la società abbia un soddisfacente regime di proprietà e che possieda i diritti di utilizzo del terreno necessari (capitolo 2.4)
 - Contratto di locazione
 - Contratto d'acquisto dell'immobile
 - Certificato di proprietà
 - Certificato di diritto di utilizzo
- Accertarsi della natura dei diritti di proprietà intellettuale della società (capitolo 2.5)

Situazione finanziaria (capitolo 3)

- lettera di merito creditizio (lettera di referenze della banca)
- Relazioni di revisione
- Rendiconto finanziario
- Antecedenti creditizi
- Rapporto di verifica del capitale (se la società è stata costituita prima del marzo 2014)

Stato operativo (capitolo 4)

- Sopralluogo presso i locali della società (capitolo 4.1.1)
 - Organizzazione
 - Controllo qualità
 - Pulizia
 - Condizioni lavorative dei dipendenti
 - Macchinari
- Parlare con le parti interessate (capitolo 4.1.2)
 - Impiegati
 - Vicinato
 - Concorrenti
 - Fornitori
- Verificare la struttura organizzativa della società (capitolo 4.2)
 - Tutti gli investitori e gli azionisti devono avere un mandato
 - Struttura esterna
 - Struttura interna
 - Manuali, regolamenti e politiche societarie
 - Informazioni dettagliate su tutte le riunioni
 - Documenti costitutivi

9.2. Domande esemplari tratte dal quiz “Valuta la tua preparazione”

Il quiz online *Valuta la tua preparazione (Gauging Your Readiness)* è un supplemento alle quattro relazioni facenti parte dello “Starter Kit” del Centro per le PMI dell’UE. Sarà utile per valutare la propria conoscenza dell’ambiente imprenditoriale cinese. Di seguito riportiamo alcune domande a titolo esemplare:

- Esistono prove che attestino l’esistenza di una domanda crescente del tuo prodotto in Cina?
- Fino a che punto conosci i tuoi avversari in Cina?
- Sai già in quali città dovresti vendere il tuo prodotto?
- Sai già di quali canali di distribuzione servirti?
- Conosci i tuoi clienti?
- Hai appurato che il tuo prodotto possa essere venduto in Cina?
- Sai come trovare i requisiti legali/tecnici per il tuo prodotto?
- Hai già deciso quale potrebbe essere il modo migliore per penetrare il mercato cinese?
- Quanto sei disposto ad investire inizialmente?
- Comprendi le varie strutture legali cinesi?
- Che cosa sai sulla disponibilità delle risorse umane di cui necessiti in Cina?
- Hai trovato un partner cinese disposto a distribuire i tuoi prodotti?
- Sai come condurre un’indagine preliminare di due diligence in Cina?
- Che aspettative hai relativamente alla tempistica necessaria per raggiungere i tuoi obiettivi?
- Hai già esperienza nell’ingresso in altri mercati?
- Che strategia hai intenzione di adottare per proteggere la tua proprietà intellettuale in Cina?

Per saperne di più sul quiz online *Valuta la tua preparazione*, si prega di visitare la seguente pagina

web: www.eusmecentre.org.cn/quiz



Il Centro per le PMI dell'UE a Pechino mette a disposizione una gamma completa di servizi di supporto concreto per le piccole e medie imprese europee (PMI), preparandole a fare impresa in Cina.

Il nostro team di esperti fornisce servizi di consulenza e assistenza in quattro campi diversi: sviluppo commerciale, assistenza legale, norme e conformità e risorse umane. In collaborazione con esperti esterni in tutto il mondo, il Centro trasforma preziose conoscenze ed esperienza in pratici strumenti e servizi d'impresa facilmente accessibili online. Da una consulenza di prima linea a soluzioni tecniche dettagliate, offriamo servizi attraverso:

- **Centro per la Conoscenza** – Contiene oltre 100 rapporti esaustivi sul mercato, linee guida e case study, scaricabili dal nostro sito web.
- **Centro di Consulenza** – Aiuta a risparmiare tempo e denaro, dandovi la certezza di avere a disposizione le informazioni necessarie a sostenere le vostre decisioni aziendali.
- **Centro di Formazione** – Offre programmi di formazione, sia faccia a faccia che online, volti a colmare le lacune di conoscenze e di competenze di PMI che desiderano penetrare il mercato cinese.
- **Piattaforma di Patrocinio delle PMI** – Dà una voce coerente, pertinente e consolidata alle piccole imprese europee.
- **Tavole Rotonde & Sale Riunioni** – Spazio lavorativo pronto all'uso nel centro di Pechino.

Per saperne di più sui nostri servizi, visitare il sito web del Centro per le PMI dell'UE all'indirizzo: www.eusmecentre.org.cn

Per scaricare rapporti di mercato pratici e aggiornati, linee guida e case study, visitare la pagina: www.eusmecentre.org.cn/knowledge-centre

Per sottoporre le vostre domande aziendali all'attenzione dei nostri esperti interni, ricevendo risposta entro sette giorni, visitare la pagina: www.eusmecentre.org.cn/expert

Esonero da Responsabilità

Il presente documento viene fornito esclusivamente a titolo informativo e non costituisce oggetto di consulenza legale, sugli investimenti o di consulenza professionale di altra natura relativamente a qualsivoglia questione individuale. Nonostante sia stato fatto il possibile per garantire l'esattezza delle informazioni fornite nel presente documento, il Centro per le PMI dell'UE non si assume alcuna responsabilità circa eventuali errori, omissioni o affermazioni fuorvianti ivi contenute e non fornisce altresì alcuna garanzia né si assume alcuna responsabilità circa la posizione di individui, aziende, società o altre organizzazioni ivi menzionate. È proibita la pubblicazione e la divulgazione a terzi a fini commerciali e non, salvo previa autorizzazione del Centro per le PMI dell'UE. I pareri espressi nella presente pubblicazione non riflettono necessariamente l'opinione della Commissione Europea.

Published by:

EU SME Centre
Room 910, Sunflower Tower
37 Maizidian West Street
Chaoyang District, Beijing 100125
P.R. China

Phone: +86-10-85275300

Email: info@eusmecentre.org.cn

Internet: www.eusmecentre.org.cn

