**ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ – ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ**

**Α. “ΚΙΝΕΖΙΚΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ”**

Η εμπειρία διδάσκει, ότι όποιος αλλοδαπός επιχειρηματίας επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί εμπορικά ή επενδυτικά στην Κίνα, πρέπει προηγουμένως να έχει εμπεδώσει «τον κινεζικό τρόπο του επιχειρείν» (“the Chinese way of doing things”). Ένα μεγάλο λάθος που κάνουν πολύ συχνά ακόμη και παγκόσμιας εμβέλειας εταιρείες, οι οποίες δραστηριοποιούνται στην Κίνα, είναι ότι αλλάζουν τα αρμόδια για την Κίνα στελέχη τους, μετά από μικρό χρονικό διάστημα, χάνοντας έτσι πολύτιμη εμπειρία, η οποία είναι απαραίτητη για αυτό το ιδιόμορφο επιχειρηματικό περιβάλλον. Ακόμη χειρότερα, πολλά στελέχη ξένων επιχειρήσεων αρκούνται σε 1-2 ταξίδια στην Κίνα και στη συνέχεια τα αφήνουν όλα τα υπόλοιπα που πρέπει να γίνουν σε άλλους (συνήθως Κινέζους ανειδίκευτους στο αντικείμενο).

Πιο συγκεκριμένα, λοιπόν, θα πρέπει να γνωρίζει κανείς τις παρακάτω αρχές που διέπουν τα συναλλακτικά ήθη της Κίνας:

**1) ΕΥΕΛΙΞΙΑ-ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΤΙΚΟΤΗΤΑ**

Προκειμένου να επιβιώσουν, οι Κινέζοι έχουν μάθει από παλιά να είναι ευέλικτοι. Οι κυβερνητικοί αξιωματούχοι, οι νόμοι και οι κανονισμοί διαρκώς αλλάζουν. Επομένως, υπάρχει μία αστάθεια-αβεβαιότητα, σχετικά με το κανονιστικό πλαίσιο λειτουργίας των επιχειρήσεων και ένας ξένος που δραστηριοποιείται επιχειρηματικά στην Κίνα, πρέπει να μάθει κι αυτός να προσαρμόζεται εύκολα στις διαρκώς μεταβαλλόμενες καταστάσεις, όπως ακριβώς έχουν μάθει οι Κινέζοι. Το κλειδί της επιτυχίας είναι η ικανότητα διαχείρισης της αβεβαιότητας.

**2) ΥΠΟΜΟΝΗ**

Στην Κίνα, πρέπει να διαθέτει κανείς υπομονή. Δεν μπορεί να κινείται κανείς τόσο γρήγορα όσο επιθυμεί, καθώς τα πράγματα, συνήθως, δεν επιτυγχάνονται από τη μια στιγμή στην άλλη και χρειάζεται χρόνος και υπομονή.

Ιδίως, η διαφορά νοοτροπίας και η αδυναμία επικοινωνίας, λόγω γλώσσας, δημιουργεί πολλές φορές εκνευρισμό και αδημονία.

**3) ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΓΝΩΡΙΜΙΕΣ (κινεζικά *«GUANXI»*)**

Οι διαπροσωπικές σχέσεις και γνωριμίες είναι πολύ σημαντικές στην Κίνα. Η εμπιστοσύνη και η συνεργασία εντοπίζονταν ανέκαθεν μέσα στον κύκλο της οικογένειας και των φίλων. Ιδιαίτερη έμφαση αποδίδεται από τους Κινέζους στην έννοια του «προσώπου» (face), δηλαδή της «τιμής» που πρέπει να συνεπάγεται η συνεργασία μεταξύ ανθρώπων. Οι διαπροσωπικές σχέσεις, ακόμη κι αν πρόκειται για περιπτώσεις καθαρά εμπορικού χαρακτήρα, αντιμετωπίζονται πολλές φορές, τουλάχιστον ως προς την εκδήλωσή τους, (και) ως συναισθηματικές. Βέβαια, το κέρδος ή άλλα συναφή οφέλη αποτελούν πάντοτε το πραγματικό κίνητρο ανάπτυξης εμπορικών σχέσεων.

Οι Κινέζοι είναι, γενικά, επιφυλακτικοί έναντι των ξένων, φοβούμενοι ότι έρχονται μόνο και μόνο για να τους εκμεταλλευτούν. Αντίθετα, πολλοί επιτυχημένοι ξένοι επενδυτές στην Κίνα απέδειξαν έμπρακτα στον κόσμο της περιοχής στην οποία πήγαν, τη δέσμευσή τους ως προς την πρόσληψη ταλαντούχων ντόπιων υπαλλήλων, στους οποίους έδωσαν τη δυνατότητα να εξελιχθούν μέσα στην επιχείρηση και να γίνουν υψηλόμισθα στελέχη της, μέσω του κατάλληλου συστήματος προαγωγών και αμοιβών. Εν ολίγοις, πρέπει όλες οι συμφωνίες με τους Κινέζους να είναι αμοιβαίως επωφελείς και όχι «λεόντιες συμφωνίες».

Ως προς τις σχέσεις του ξένου επιχειρηματία με το κινεζικό κράτος, η κατανόηση του ρόλου και του τρόπου λειτουργίας της κινεζικής γραφειοκρατίας είναι το προαπαιτούμενο. Στη συνέχεια, θα πρέπει να επισυναφθούν πολύ καλές σχέσεις με τις Αρχές, τόσο σε τοπικό (δημοτικό-επαρχιακό) όσο και σε εθνικό επίπεδο, διότι οι τοπικές κυβερνήσεις και η κεντρική κυβέρνηση έχουν η κάθε μία τις δικές τους επιθυμίες και εξουσίες. Είναι αναγκαίο, λ.χ., να γνωρίζει κανείς μέχρι πού ακριβώς εκτείνονται οι αρμοδιότητες του κάθε επιπέδου και του κάθε κρατικού λειτουργού σχετικά με την αδειοδότηση μιας μεικτής επιχείρησης (μια διαδικασία που από μόνη της απαιτεί πολύ χρόνο), ώστε να μην απευθύνονται ερωτήσεις σε αξιωματούχους που είναι αναρμόδιοι. Το τελευταίο μπορεί να οδηγήσει σε απόρριψη της αίτησης. Επιπλέον, ας μην ξεχνάμε πως η Κίνα κυβερνάται κυρίως με κανονιστικές πράξεις της διοικήσεως και λιγότερο με νόμους.

**4) ΣΕΒΑΣΜΟΣ**

Ο σεβασμός προς όλους και ιδίως προς τους πρεσβύτερους και τους υψηλά ιστάμενους στην ιεραρχία αποτελεί βασικό συστατικό της παράδοσης του κομφουκιανισμού εδώ και 2.500 χρόνια. Γενικά, πρέπει να κατανοήσουμε την κουλτούρα και την ιστορία που έφεραν την Κίνα εκεί που βρίσκεται σήμερα. Οι Κινέζοι είναι υπερήφανοι για όλα αυτά και απαιτούν το σεβασμό τους και από τους άλλους. Η Κίνα δεν πρέπει να αντιμετωπίζεται μόνο σαν μια μεγάλη αγορά του 1,3 δις, αλλά ως χώρα της οποίας ο λαός έχει το δικό του τρόπο σκέψης, τη δική του νοοτροπία και συγκεκριμένες δοξασίες και πεποιθήσεις, που δε συμπίπτουν αναγκαστικά με τις δικές μας. Βεβαίως, αυτό δε σημαίνει πως πρέπει να αλλάξει κανείς και τον ίδιο τον εαυτό του. Καλό είναι να μην κάνει συγκρίσεις, ούτε για καλό ούτε για κακό, αλλά, καλύτερα, να αναγνωρίζει τις διαφορές και να τις αποδέχεται, στο μέτρο, βέβαια, που δεν τον θίγουν ή δεν τον φέρνουν σε δύσκολη θέση.

**Β. ΘΕΜΑΤΑ ΕΤΙΚΕΤΑΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ**

Η «ετικέτα» στην Κίνα παραμένει ακόμη και σήμερα και είναι πάρα πολύ σημαντική, καθώς η τήρησή της υποδηλώνει τον προσήκοντα σεβασμό προς το πρόσωπο του άλλου. Επομένως, δεν πρέπει σε καμιά περίπτωση να τη θεωρούμε ως μια απλή τυπολατρία ήσσονος σημασίας, όπως είναι ενδεχομένως το δυτικό savoir-vivre. Τυχόν ανάρμοστη συμπεριφορά του ξένου εταίρου προς τον Κινέζο μπορεί ανά πάσα στιγμή να οδηγήσει στην πάρα πολύ δυσάρεστη και ανεπανόρθωτη κατάσταση της απώλειας προσώπου («loss of face»).

**1) ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ**

Η χειραψία, αν και συνήθεια δυτικής προέλευσης, είναι πλέον αποδεκτή και στην Κίνα. Πάντως, στην Κίνα, η χειραψία γίνεται με πολύ χαμηλή ένταση και επί μεγάλο χρονικό διάστημα (ως 10 δεύτερα περίπου). Απολύτως αναγκαία θεωρείται η ανταλλαγή προσωπικών καρτών, η οποία γίνεται και με τα δύο χέρια, κρατώντας την κάρτα από τις δύο πίσω γωνίες. Μόλις κάποιος λάβει την κάρτα του άλλου, πρέπει να προσποιηθεί πως τη διαβάζει για λίγο και μετά να τη βάλει στην τσέπη. Αυτό είναι ένδειξη σεβασμού. Καλό είναι, η πίσω πλευρά της κάρτας να είναι τυπωμένη στην κινεζική γλώσσα.

Οι Κινέζοι είναι ευγενικοί και συνεσταλμένοι και χρησιμοποιούν χαμηλούς τόνους και ήπιες εκφράσεις. Επίσης, δεν αρέσκονται να απαντούν ευθέως. Ιδίως, δεν λένε ποτέ στο συνομιλητή τους ένα κατηγορηματικό «όχι», διότι κάτι τέτοιο θα ήταν προσβολή και θα μπορούσε να οδηγήσει ακόμη και σε «απώλεια προσώπου». Αντί για ευθεία άρνηση, προτιμούν περισσότερο διπλωματικές εκφράσεις, όπως λ.χ. «είναι δύσκολο», «δεν είναι βολικό», «το εξετάζω» κλπ.

Στη δική τους νοοτροπία, δεν συνηθίζουν να λένε ευθέως τη γνώμη τους και να δείχνουν τα συναισθήματά τους. Όταν χαμογελούν δε σημαίνει ότι είναι ικανοποιημένοι ή ότι συμφωνούν με τον ξένο συνομιλητή τους, αντίθετα μπορεί να χαμογελούν γιατί δεν συμφωνούν αλλά δεν θέλουν να στεναχωρήσουν τον συνομιλητή τους, απαντώντας αρνητικά.

**2) ΣΤΟ ΔΕΙΠΝΟ**

Το δείπνο σε εστιατόριο είναι ο συνήθης τρόπος ψυχαγωγίας των Κινέζων. Οι προσκλήσεις για δείπνο πρέπει να απαντώνται προφορικώς αν είναι προφορικές και εγγράφως εν είναι γραπτές. Τυχόν αρνητική απάντηση πρέπει να είναι δικαιολογημένη.

Οι Κινέζοι δειπνούν νωρίς, από τις 18.00 μ.μ. έως τις 21.00 μ.μ. το αργότερο.

Στα ραντεβού, καταφθάνουν, συνήθως, νωρίτερα από τη συμφωνημένη ώρα, γι’ αυτό είναι προτιμότερο να πηγαίνετε στα ραντεβού σας ένα τέταρτο νωρίτερα.

Εάν κατά την άφιξή σας στο χώρο του δείπνου οι Κινέζοι οικοδεσπότες σας χειροκροτήσουν, χειροκροτείστε τους και εσείς. Πρέπει να πιείτε έστω και λίγο από το τσάι που θα σας προσφέρουν στην αρχή.

Να μην κάθεστε στο τραπέζι παρά μόνο αφού ο οικοδεσπότης έχει προσκαλέσει όλους τους καλεσμένους να καθίσουν.

Ο οικοδεσπότης κάθεται στην κεφαλή του τραπεζιού, έχοντας εκ των δεξιών του το πιο σημαντικό τιμώμενο πρόσωπο και εξ αριστερών του το δεύτερο πιο σημαντικό τιμώμενο πρόσωπο.

Οι προπόσεις είναι συνηθισμένες καθώς και το τσούγκρισμα των ποτηριών, ξεκινώντας από τον οικοδεσπότη προς το πιο σημαντικό τιμώμενο πρόσωπο και στη συνέχεια στο δεύτερο πιο σημαντικό τιμώμενο πρόσωπο.

Ο οικοδεσπότης, λίγο μετά την πρόποση, εκφωνεί ένα μικρό λόγο προς τιμήν των καλεσμένων. Ο επίτιμος προσκεκλημένος πρέπει να τον ανταποδώσει την ώρα της σούπας, ευχαριστώντας θερμά τον οικοδεσπότη για τη φιλοξενία του, μαζί με μια πρόποση ειδικά προς τιμήν του. Οι υπόλοιποι καλεσμένοι μπορούν να κάνουν επιπλέον προπόσεις.

Η πιο προσφιλής πρόποση είναι Gan bei («άσπρο πάτο»).

Στην αρχή σερβίρεται τσάι ενώ τα φαγητά καταφθάνουν όλα μαζί, κρύα και ζεστά.

Καθ’ όλη τη διάρκεια του δείπνου, να μη σερβίρεστε μόνοι σας, αλλά να αναμένετε αυτό από τους διπλανούς σας. Να κάνετε θετικά σχόλια για το φαγητό που σας προσφέρουν και να δοκιμάζετε -έστω και λίγο- από όλα τα πιάτα του δείπνου, ακόμη κι αν κάποιο από αυτά δε σας αρέσει καθόλου. Να αποφεύγετε οποιαδήποτε κριτική της Κίνας (και ιδίως του καθεστώτος της και της κατάστασης των ανθρωπίνων δικαιωμάτων) ή οποιαδήποτε απλή, έστω, αναφορά στην Ταϊβάν και στο Θιβέτ, καθώς θα φέρετε σε αμηχανία τους συνδαιτυμόνες σας.

Στο τέλος, ο οικοδεσπότης ευχαριστεί όσους ήρθαν και εκφωνεί μια τελική πρόποση, μετά την οποία όλοι οι καλεσμένοι πρέπει να αποχωρήσουν αμέσως, ευχαριστώντας τον προσωπικά για το «θαυμάσιο» δείπνο. Οι έγγραφες ευχαριστίες εκ των υστέρων δεν είναι μεν αναγκαίες, αλλά εκτιμώνται.

**Ο Κώδικας συμπεριφοράς του Κομφούκιου:**

Η διδασκαλία του Κομφούκιου ήταν για πολλά χρόνια απαγορευμένη, η επιρροή του όμως παραμένει διάχυτη. Ο Κομφουκιανισμός αποτελεί συγχρόνως κώδικα κοινωνικής συμπεριφοράς και θρησκείας. Οι βασικές του αρχές είναι η υπακοή και ο σεβασμός στους γονείς και στους ανώτερους, το καθήκον στην οικογένεια, η πίστη στους φίλους, η ευγένεια, η ειλικρίνεια και η ταπεινοφροσύνη.

Η επιρροή του Κομφούκιου είναι έντονη και στην κουλτούρα του φαγητού. Σύμφωνα με τον Κομφούκιο, ένα επιτυχημένο πιάτο πρέπει να απαρτίζεται από όλες τις γεύσεις και τα χρώματα: να είναι αλμυρό και γλυκό, ξινό και πικρό και καυτερό, και να συντίθεται από συστατικά με διαφορετικά χρώματα.

Κάθε γεύση αντιστοιχεί σε κάποιο όργανο του ανθρώπινου οργανισμού: η αλμυρή γεύση στα νεφρά, η γλυκιά γεύση στην καρδιά, η ξινή γεύση στο συκώτι, η πικρή γεύση στα σπλάχνα και η καυτερή στα έντερα.

### **ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΞΑΠΑΤΗΣΗ ΚΑΙ ΑΘΕΤΗΣΗ ΟΡΩΝ ΣΥΜΒΑΣΗΣ**

Η νομοθεσία περί συμβάσεων περιλαμβάνει τα εγχώρια οικονομικά συμβόλαια, τα οικονομικά συμβόλαια για ξένους επενδυτές και τα τεχνολογικά συμβόλαια.

Ορισμένα συμβόλαια που συνάπτουν οι ξένες εταιρείες, όπως τα συμβόλαια σύστασης εταιρείας, συμβόλαια εισαγωγής τεχνολογίας και συμβόλαια για τη δημιουργία υποδομών, υπόκεινται σε κυβερνητική έγκριση.

Συμβόλαια όπως συμβάσεις δανείων και συμβόλαια μίσθωσης ή αγοράς ακινήτου πρέπει να καταχωρηθούν, αλλά δεν υπόκεινται σε έγκριση.

Το πρόβλημα της εμπορικής εξαπάτησης από ορισμένες κινεζικές εταιρείες σε βάρος αλλοδαπών (συμπεριλαμβανομένων των ευρωπαϊκών και ελληνικών) έχει λάβει ανησυχητικές διαστάσεις. Οι καταγγελίες που φθάνουν στο Γραφείο μας αλλά και στις αντίστοιχες Υπηρεσίες των άλλων Πρεσβειών στο Πεκίνο πληθαίνουν συνεχώς και αφορούν, στην πλειοψηφία τους, απάτες που διαπράττονται από συγκεκριμένες κινεζικές επιχειρήσεις (συχνά ανύπαρκτες), με θύματα ευρωπαϊκές επιχειρήσεις μικρομεσαίου, κυρίως, μεγέθους.

Επομένως, κάθε πρόταση για σύναψη εμπορικής συμφωνίας θα πρέπει να αντιμετωπίζεται από την πλευρά της ελληνικής εταιρίας, κατ’ αρχήν, με επιφυλακτικότητα και θα πρέπει η ελληνική εταιρία, πριν προβεί σε οποιαδήποτε συμφωνία, να ελέγξει διεξοδικά την κινεζική εταιρία (ύπαρξη νόμιμης άδειας λειτουργίας, ύπαρξη νόμιμου πιστοποιητικού εισαγωγών-εξαγωγών, εάν οι εμφανιζόμενοι ως εκπρόσωποι της κινεζικής εταιρίας ανήκουν όντως στο προσωπικό της εταιρίας, κλπ.) καθώς και τις σχετικές προτάσεις της κινεζικής εταιρίας για ενδεχόμενη συνεργασία. Το έργο ελέγχου της ύπαρξης και αξιοπιστίας των κινεζικών επιχειρήσεων αναλαμβάνουν συνήθως εταιρίες συμβούλων ή δικηγορικά γραφεία.

Στη συνέχεια, η ελληνική εταιρία, στην περίπτωση των εισαγωγών από την Κίνα, θα πρέπει να διασφαλίσει, πριν προβεί στην πληρωμή, ότι θα παραλάβει τα εμπορεύματα σύμφωνα με τους όρους της παραγγελίας. Σε αυτήν την περίπτωση απαιτείται η επιτόπου παρουσία της ελληνικής εταιρίας στην Κίνα ή η συνεργασία της με κάποια κινεζική εταιρία, η οποία θα αναλάβει το έργο του ελέγχου των εμπορευμάτων. Στην περίπτωση των εξαγωγών προς την Κίνα, ο Έλληνας εξαγωγέας θα πρέπει να διασφαλίσει, πριν προβεί στην αποστολή των εμπορευμάτων, ότι θα λάβει τα χρήματά του.

Οι συνηθέστερες μορφές που λαμβάνουν οι εν λόγω απάτες είναι οι εξής:

1) Προκαταρκτική συνεννόηση μέσω διαδικτύου και πρόσκληση προς την αλλοδαπή επιχείρηση να επισκεφθεί την Κίνα, όπου, λέγεται, ότι θα συναφθεί συμβόλαιο για μεγάλη παραγγελία και ευνοϊκούς όρους. Στην περίπτωση, εισαγωγής, η κινεζική επιχείρηση εξαφανίζεται, αφού πρώτα παραλάβει την προκαταβολή για το παραγγελθέν εμπόρευμα (που είναι, κατά κανόνα, μεγάλης ποσότητας) ή για την παροχή υπηρεσιών διαμεσολάβησης έναντι τρίτων. Στην περίπτωση εξαγωγής, η κινεζική εταιρία “αναγκάζει” την αλλοδαπή εταιρία να καταβάλλει διάφορα ποσά πριν την υποτιθέμενη υπογραφή της σύμβασης και κατόπιν εξαφανίζεται.

2) Ορισμένες κινεζικές εταιρίες ζητούν από τις αλλοδαπές εταιρίες την αποστολή πρόσκλησης στη χώρα τους, ώστε να τις επισκεφθούν για να υπογράψουν σχετικές συμβάσεις. Σε πολλές περιπτώσεις, έχει αποδειχθεί, ότι ο σκοπός δεν είναι η σύναψη εμπορικής συμφωνίας, αλλά η απόκτηση της βίζας εισόδου στην Ε.Ε. Στη συνέχεια, οι υποτιθέμενοι εκπρόσωποι της κινεζικής εταιρίας εξαφανίζονται (λαθρομετανάστευση).

3) Παραγγελίες από καταστήματα ηλεκτρονικών παραγγελιών (e-shops), τα οποία, συνήθως, εισπράττουν προκαταβολικά την εξόφληση της παραγγελίας και στη συνέχεια εξαφανίζονται ή δεν εκτελούν την παραγγελία με τους συμφωνηθέντες όρους. Σε τέτοια περιστατικά, η νομική δίωξη του κινέζου εξαγωγέα είναι σχεδόν αδύνατη, αφού η εταιρεία - εξαγωγέας ουσιαστικά δεν υφίσταται. Τον τελευταίο διάστημα είχαμε πολυάριθμα κρούσματα εξαπάτησης Ελλήνων πελατών από ηλεκτρονικά καταστήματα της Κίνας. Πίσω από αυτά κρύβονται συχνά οι ίδιες εταιρείες, που αλλάζουν, κατά καιρούς, ιστοσελίδες.

4) Σε αρκετές περιπτώσεις, κινεζικές εταιρίες ζητούν από τις ξένες εταιρίες την καταβολή των τελωνειακών τελών ή άλλων παρόμοιων τελών ή ποσοστό επί της αξίας της παραγγελίας για δήθεν κάλυψη συμβολαιογραφικών εξόδων για την θεώρηση των συμβάσεων. Τέτοιου είδους απαιτήσεις είναι νομικά ανυπόστατες.

Προκειμένου να προφυλαχτείτε, θα συνιστούσαμε, μεταξύ άλλων, να λάβετε υπόψη σας και τα εξής:

α) Να φροντίζετε να διερευνάτε – στο μέτρο του δυνατού - τη φερεγγυότητα του υποψήφιου κινέζου εταίρου σας, προτού προβείτε σε οποιανδήποτε συναλλαγή με αυτόν, ζητώντας του να σας προσκομίσει τα στοιχειώδη εχέγγυα αξιοπιστίας:

1. Αντίγραφο άδειας λειτουργίας
2. Αντίγραφο πιστοποιητικού πραγματοποίησης εισαγωγών – εξαγωγών

Επισημαίνουμε ότι στην Κίνα δεν διαθέτουν όλες οι εταιρίες τη συγκεκριμένη άδεια, και γι’ αυτό αναθέτουν τις εισαγωγές ή εξαγωγές σε τρίτους. Σε αυτήν την περίπτωση, συνιστούμε να διευκρινίζετε από ποια εταιρία πρόκειται να γίνει η εισαγωγή ή εξαγωγή και να ελέγξετε και αυτή την εταιρία.

1. Έγγραφο φορτωτικής όπου να φαίνεται η φόρτωση εμπορεύματος για λογαριασμό κάποιου ξένου πελάτη.

**Εφόσον η οποιαδήποτε εταιρεία αρνηθεί να σας παρέχει τα παραπάνω πιστοποιητικά, τότε αυτό αποτελεί ένδειξη ότι θα πρέπει μάλλον να αρχίσετε να αντιμετωπίζετε με επιφυλακτικότητα το ενδεχόμενο συνεργασίας με αυτήν.**

β) Θα πρέπει να συνάπτετε πλήρες συμβόλαιο με την κινεζική εταιρεία, το οποίο να σας καλύπτει σε περιπτώσεις μη τήρησης των όρων της παραγγελίας, κατά προτίμηση με τη βοήθεια ενός δικηγορικού γραφείου στην Κίνα.

Εφόσον, στην περίπτωση εισαγωγής, δεν αγοράζετε απευθείας από το εργοστάσιο αλλά μέσω μεσίτη, το συμβόλαιο θα πρέπει να είναι τριμερές (εσείς – μεσίτης – παραγωγός). Να φροντίζετε να εξακριβώνετε, εάν ο συνεταίρος σας είναι ο παραγωγός ή ο μεσίτης και να προσαρμόζετε ανάλογα το συμβόλαιο. Το εργοστάσιο παραγωγής είναι απαραίτητο να το γνωρίζετε και να το συμπεριλαμβάνετε στη συμφωνία, γιατί διαφορετικά, σε περίπτωση εξαπάτησης, θα είναι εξαιρετικά δύσκολο να αποζημιωθείτε, αφού δεν θα υπάρχει κεφάλαιο προς δέσμευση.

γ) Εφόσον, στην περίπτωση εισαγωγής, πρόκειται για παραγγελίες σημαντικού ύψους, απαραίτητη κρίνεται η μετάβασή σας στην Κίνα και η επίσκεψη στους χώρους του εργοστασίου της εταιρείας. Το ίδιο ισχύει και στην περίπτωση σημαντικών εξαγωγών, διότι η άμεση αντίληψη της εικόνας και υποδομής του κινέζου εισαγωγέα είναι αναγκαία για την ανάπτυξη μακροχρόνιων και σταθερών δεσμών καθώς και για τη διασφάλιση του προς εξαγωγή προϊόντος, από τυχόν νοθείες ή οικειοποίηση του εμπορικού σήματος, κλπ.

Η Κίνα είναι μια τεράστια σε μέγεθος αγορά, και γι’ αυτό δεν έχει το βαθμό διαφάνειας ούτε τους μηχανισμούς προστασίας που συναντάμε στην Ευρώπη. Εάν δεν διορίσετε έναν επιτόπιο αξιόπιστο αντιπρόσωπο ή δεν προβείτε σε ίδρυση δικού σας Γραφείου Αντιπροσώπευσης, τα περιστατικά εξαπάτησης θα είναι δύσκολο να τα αποφύγετε εντελώς, εφόσον, βέβαια, θέλετε να διατηρήσετε μακροχρόνιες εμπορικές σχέσεις με την Κίνα. Η πρόληψη είναι η καλύτερη λύση, γιατί, το να κινηθείτε νομικά ως ξένος επιχειρηματίας στην Κίνα συνεπάγεται εξαιρετικά χρονοβόρες και δαπανηρές διαδικασίες, που συνήθως δεν αποβαίνουν και καρποφόρες.

(επιστροφή στα περιεχόμενα)

(επιστροφή στη στρατηγική του εξαγωγέα και επενδυτή)

**ΕΞΑΠΑΤΗΣΗ ΜΕΣΩ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ (ONLINE FRAUD)**

Το διαδίκτυο αποτελεί ένα πολύ διαδεδομένο μέσο εξαπάτησης ξένων επιχειρήσεων ή ιδιωτών στην Κίνα.

Ως Εξαπάτηση μέσω διαδικτύου (online fraud) θεωρείται κάθε τύπος απάτης που χρησιμοποιεί μία ή περισσότερες υπηρεσίες του διαδικτύου για να διενεργήσει απατηλές συναλλαγές πώλησης ή αγοράς, να παραπλανήσει υποψήφια θύματα προσφέροντας

ψευδείς πληροφορίες και ανύπαρκτες υπηρεσίες ή να αποσπάσει ευαίσθητου περιεχομένου πληροφορίες για να χρησιμοποιηθούν προς όφελος τρίτων.

Οι χώροι όπου διαπράττεται η εξαπάτηση μέσω διαδικτύου είναι chat rooms, e-mails, message boards, auctions online ή ιστοσελίδες.

Οι πιο συχνές κατηγορίες εξαπάτησης μέσω διαδικτύου είναι:

**1. Απατηλές συναλλαγές αγοράς ή πώλησης**

Περιπτώσεις απατηλών συναλλαγών πώλησης ή αγοράς είναι:

-**αγορές μέσω διαδικτύου**, όπου τα προς πώληση προϊόντα έχουν πολύ χαμηλές τιμές. Συνήθως, απαιτείται η προκαταβολή όλου του ποσού ή ενός μέρους του για τη γρήγορη αποστολή της παραγγελίας. Όταν το θύμα καταβάλλει το ποσό είτε δεν λαμβάνει ποτέ τα παραγγελθέντα προϊόντα είτε παραλαμβάνει ουσιωδώς διάφορα. Οι πιθανότητες να ανακτήσει τα χρήματα είναι, γενικά, πολύ μικρές.

- **προσφορά συνεργασίας από κινεζικές επιχειρήσεις σε ξένες**: κινεζικές επιχειρήσεις προσεγγίζουν ξένες, ζητώντας να αγοράσουν προϊόντα τους σε μεγάλες ποσότητες και προσφέροντάς τους υψηλής αξίας συμβόλαια με ιδιαίτερα ευνοϊκούς για την ξένη εταιρεία χρηματοοικονομικούς όρους. Οι κινεζικές εταιρείες δεν συζητούν καν την τιμή πώλησης ή τις προδιαγραφές που πρέπει να έχει το προϊόν για την κινεζική αγορά. Έπειτα από τις προκαταρκτικές συζητήσεις, η κινεζική εταιρεία είτε προσκαλεί την ξένη επιχείρηση να επισκεφθεί την Κίνα για να υπογράψουν το συμβόλαιο είτε ζητάει από την ξένη επιχείρηση πρόσκληση για να επισκεφθεί τη χώρα όπου εδρεύει.

Απώτερος στόχος στην πρώτη περίπτωση είναι η απόσπαση χρηματικών ποσών (για παράθεση δείπνου, δώρα, μεσιτεία, αμοιβή διευκόλυνσης, έξοδα συμβολαιογραφικής επικύρωσης του συμβολαίου, κ.λ.π.), ενώ στη δεύτερη η έκδοση βίζας για την παράνομη είσοδο στη χώρα όπου εδρεύει η ξένη επιχείρηση.

**2. Παροχή ψευδών πληροφοριών**

Στην κατηγορία αυτή υπάγονται περιπτώσεις παροχής ψευδών πληροφοριών από τον απατεώνα, με στόχο τη διαστρέβλωση του κανονιστικού πλαισίου των συναλλαγών και την επίτευξη παράνομου κέρδους. Ο απατεώνας στηρίζεται, κατά κύριο λόγο, στην άγνοια ή ελλιπή πληροφόρηση του υποψήφιου θύματος σχετικά με τη νομοθεσία και τις πρακτικές των εμπορικών συναλλαγών στην Κίνα, ώστε να το παραπλανήσει και να του αποσπάσει παρανόμως χρήματα. Τέτοιες περιπτώσεις είναι:

- **Συμβολαιογραφική επικύρωση του συμβολαίου (notarization fee):** η ύποπτη κινεζική εταιρεία αναφέρει στην ξένη εταιρεία, ότι για να μπορέσει να ολοκληρωθεί η συναλλαγή και να αποκτήσει ισχύ το συμβόλαιο, απαιτείται συμβολαιογραφική επικύρωση του συμβολαίου, και για το λόγο αυτό ζητούν την καταβολή σημαντικού χρηματικού ποσού. Αυτό δεν είναι αληθές παρά μόνο στην περίπτωση που το συμβόλαιο περιλαμβάνει στοιχεία, όπως η πληρωμή σε ξένο νόμισμα ή το συμβόλαιο το ίδιο αποτελεί και την εγγύηση της καταβολής των χρημάτων. Και σε αυτή την περίπτωση, όμως, η δαπάνη που απαιτείται είναι πολύ μικρή.

**- Εγγραφή domain name στο διαδίκτυο:** μεμονωμένα άτομα στην Κίνα, που δηλώνουν ότι είναι εκπρόσωποι οργανισμών ή εταιρειών παροχής domain name στο διαδίκτυο, προσεγγίζουν ξένη εταιρεία και την προειδοποιούν ότι δήθεν κινεζική εταιρεία απευθύνθηκε σε αυτούς για την εγγραφή domain name με το ίδιο εμπορικό όνομα ή σήμα της ξένης εταιρείας. Τα άτομα αυτά συνιστούν στην ξένη εταιρεία να λάβει μέτρα προστασίας των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας της, κατοχυρώνοντας κινεζικό domain name, ώστε να εμποδίσουν τον –ανύπαρκτο- παραποιητή από το να προσβάλλει

τα δικαιώματά της. Στόχος των απατεώνων είναι, στην πραγματικότητα, η απόσπαση χρηματικού ποσού (για τις δήθεν υπηρεσίες τους), ενώ στην πραγματικότητα δεν θα δημιουργηθεί ποτέ domain name.

Η διαπίστευση των εταιρειών παροχής domain name γίνεται από την κρατική αρχή οργάνωσης και ελέγχου της πληροφόρησης στο διαδίκτυο, China Internet Network Information Center (CNNIC), η οποία τηρεί και κατάλογο με τις εταιρείες αυτές (περισσότερες πληροφορίες: http://www.cnnic.net.cn/en/index/0K/05/01/02/index.htm ).

**3. Απατηλές μεταβιβάσεις χρημάτων**

Το είδος αυτό απάτης διαπράττεται μέσω spam e-mails που προσφέρουν συνεργασία σε ιδιώτες για τη μεσολάβησή τους σε διαδικασίες μεταβίβασης χρημάτων από μια χώρα σε άλλη με αντάλλαγμα υψηλές αμοιβές.

Η δικαιολογία που προσφέρουν οι απατεώνες για να πείσουν έναν ιδιώτη να μεσολαβήσει είναι το κέρδος που προκύπτει από τις χαμηλότερες τραπεζικές αμοιβές για τις ιδιωτικές συναλλαγές σε σχέση με τις εταιρικές. Το άτομο που μεσολαβεί έναντι μεσιτείας, υποτίθεται ότι λαμβάνει από την ανύπαρκτη εταιρεία τραπεζικές ή ταξιδιωτικές επιταγές, που στην πραγματικότητα είναι πλαστές, και όταν τις εξαργυρώσει με πραγματικά χρήματα τα αποστέλλει σε κάποιο υποτιθέμενο ενδιάμεσο της εταιρείας μέσω εξειδικευμένης εταιρείας μεταβίβασης χρηματικών ποσών, όπως η Western Union. Η συμφωνία είναι ότι το θύμα θα κρατήσει ένα ποσοστό της τάξης του 10% από τα χρήματα που θα εξαργυρώσει.

**4. Απόσπαση ευαίσθητου περιεχομένου πληροφοριών**

Στην κατηγορία αυτή υπάγονται spam e-mails και ψευδείς διαφημίσεις στέλνονται σε υποψήφια θύματα για να τα παρασύρουν σε ύποπτους ιστότοπους, όπου τους ζητούνται προσωπικές πληροφορίες ή πληροφορίες για τραπεζικούς λογαριασμούς και πιστωτικές κάρτες. Στόχος των απατεώνων είναι να χρησιμοποιήσουν τις πληροφορίες αυτές για παράνομες δραστηριότητες ή για να αποσπάσουν παράνομα χρήματα από τα θύματα. Συχνή είναι, επίσης, και η περίπτωση αποστολής spam e-mail από κάποια υποτιθέμενη τράπεζα, που ζητάει από τον πελάτη της να επιβεβαιώσει σε μια ξεχωριστή ιστοσελίδα προσωπικά δεδομένα, όπως στοιχεία του τραπεζικού του λογαριασμού, με τη δικαιολογία της ενημέρωσης του ειδικού ιστότοπου με την καρτέλα του πελάτη.

**Ενδείξεις** για περίπτωση απάτης αποτελούν οι ακόλουθες:

- **Απλοί ιστότοποι**, με ανακριβείς ή ελλιπείς πληροφορίες για την εταιρεία, απουσία διεύθυνσης, φωτογραφιών και/ή αγγλικού κειμένου.

- **Στοιχεία επικοινωνίας που ανήκουν στην εταιρεία παροχής του e-mail** (όπως Google, Yahoo, Sohu κ.α.).

- **Πρόσφατη σύσταση της εταιρείας** και περίοδος λειτουργίας της λιγότερη του έτους. Σύμφωνα με την κινεζική νομοθεσία περί εμπορικών εταιρειών, οι κινεζικές εταιρείες δεν χρειάζεται να καταθέσουν το κεφάλαιό τους κατά τους πρώτους τρεις μήνες από την ίδρυσή τους. Ως εκ τούτου, η εικόνα μιας νομιμοφανούς εταιρείας χρησιμοποιείται ως κάλυψη για τη διενέργεια απάτης κατά τη διάρκεια των πρώτων τριών μηνών από την ίδρυσή της.

- **Ανεπάρκεια εχεγγύων** για τη δραστηριότητα της εταιρείας και απροθυμία παροχής του πρωτότυπου ή αντιγράφου της άδειας λειτουργίας.

- **Αποστολή μέσω e-mail ή φαξ σημαντικών εγγράφων** της εταιρείας ή των υπαλλήλων στον υποψήφιο πελάτη ή συνεργάτη, όπως αντίγραφα ταυτότητας ή εξουσιοδοτήσεις (οι Κινέζοι είναι, γενικά, επιφυλακτικοί και σπάνια θα κοινοποιήσουν σε τρίτους προσωπικά στοιχεία).