

CAUTELE NELLE TRATTATIVE COMMERCIALI

La Cina rappresenta in genere un partner commerciale ottimo ed affidabile come dimostrato dagli straordinari dati di interscambio di questo Paese con il resto del mondo.

Data la dimensione del commercio estero ed il numero elevatissimo di imprese coinvolte è possibile che vi siano operatori poco professionali intenzionati ad approfittare della buona fede ed inesperienza dei partner esteri.

Infatti, le numerose opportunità offerte da questo mercato e il desiderio di concludere rapidamente un affare che appare particolarmente conveniente spingono talvolta gli operatori a decisioni avventate che in taluni casi si rivelano molto rischiose.

In considerazione del crescente numero di esperienze non positive, che lo ripetiamo sono comunque una piccola minoranza sul totale dei rapporti commerciali in essere, abbiamo ritenuto opportuno evidenziare alcune pratiche sospette poste in atto da alcune imprese locali che sono altamente rischiose e possono celare delle vere e proprie truffe.

Prima di illustrare le citate pratiche riteniamo comunque necessario ricordare le cautele che è buona norma adottare quando si affronta qualsiasi trattativa di affari:

1. non intraprendere trattative di affari con operatori senza prima aver raccolto informazioni sull'esistenza e l'affidabilità della controparte;
2. non aver fretta di concludere un affare e non cedere all'insistenza, alle pressioni, all'imposizione di termini urgenti per effettuare un ordine o accettare una proposta della controparte;
3. non lasciarsi abbagliare da affari apparentemente molto vantaggiosi e da ordini di grandi dimensioni;
4. accettare solo forme sicure di pagamento;
5. non dimenticare che internet è solo un mezzo di comunicazione pratico e veloce, e che fare acquisti on-line è una pratica che non elimina la necessità di adottare tutte le consuete cautele nella verifica dell'esistenza e della affidabilità della controparte;

Quindi, prima di intraprendere trattative commerciali con operatori cinesi non noti, è opportuno raccogliere informazioni sia sull'affidabilità della controparte che sulla validità delle condizioni proposte (effettiva esistenza di dazi, tasse, particolari pratiche descritte come necessarie per la conclusione del contratto in Cina, ecc.).

Gli Uffici ICE in Cina offrono servizi gratuiti e a pagamento per aiutare le imprese italiane a valutare l'esistenza e l'affidabilità della controparte cinese.

Gli Uffici ICE in Cina possono inoltre fornire assistenza alle imprese italiane per l'azione di contatto con la controparte cinese per la soluzione amichevole di controversie. Cogliamo l'occasione per ricordare che l'intervento dell'ICE, e delle istituzioni in generale, è finalizzato esclusi-

vamente a facilitare il contatto tra le due controparti per il raggiungimento di una soluzione amichevole, non ha carattere vincolante e non sostituisce le eventuali azioni di tipo legale.

Pertanto, se il nostro intervento si dimostra infruttuoso, e' opportuno che l'impresa italiana ricorra all'assistenza di un legale per ricercare una soluzione possibilmente extra-giudiziale alla controversia.

ESEMPI DI PRATICHE SOSPETTE

Richiesta di pagamenti anticipati per campionature o ordini di prova

Aziende o privati italiani hanno individuato fornitori cinesi sul web, senza effettuare alcuna verifica sull'esistenza e l'affidabilità della controparte cinese, e dopo qualche scambio di messaggi - molto spesso via msn o skype - hanno concordato l'invio di un ordine di prova, con pagamento tramite bonifico bancario. Una volta effettuato il pagamento non hanno mai ricevuto la merce né la restituzione del pagamento anticipato. Quasi sempre diventa impossibile entrare in contatto con la ditta cinese che spesso scompare del tutto.

In alcuni casi, un piccolo ordine di prova è andato a buon fine, ma poi lo schema di truffa si è ripetuto quando l'impresa ha effettuato il successivo ordine di importo più elevato.

Questo tipo di truffe implica di solito pagamenti per importi di circa 1.000 Euro che in quanto limitati non destano particolare sospetto, ma in pratica la possibilità di recuperare il denaro è pressoché inesistente.

Richiesta di effettuare una missione in Cina per perfezionare il contratto di vendita

Dopo l'avvio della negoziazione la controparte cinese richiede all'impresa italiana di recarsi in Cina per perfezionare il contratto di vendita. Di norma tale viaggio in Cina viene mostrato come essenziale alla conclusione dell'accordo e alla firma del contratto, mentre è bene ricordare che non è assolutamente necessaria la presenza fisica in Cina per perfezionare il contratto di vendita.

Alcune imprese italiane nella speranza di concludere un affare, e senza assumere informazioni sulla controparte cinese, hanno intrapreso il viaggio e hanno riferito che dopo brevi negoziazioni hanno firmato il contratto e si sono poi viste richiedere dalla controparte cinese una "piccola somma" in contanti (si parla di importi dell'ordine di 3-4.000 Euro) per "ottenere la licenza di importazione" o per "fare degli omaggi" alle personalità coinvolte nella trattativa. Nella speranza di concludere l'affare e non sapendo reagire con prontezza, trovandosi magari a negoziare in città meno conosciute in zone remote della Cina, oppure, avendo subito vere e proprie minacce, queste imprese si sono trovate a pagare tali somme ma una volta tornate in Italia non sono più riuscite a contattare la controparte cinese in quanto sia il nome della società che i nomi delle persone si sono rivelati inesistenti.

Richiesta di denaro per coprire le spese di una missione in Italia per perfezionare l'ordine o il contratto di acquisto

Durante una trattativa commerciale l'impresa cinese richiede, come essenziale per la conclusione del contratto, il viaggio di propri rappresentanti in Italia, pretendendo anche il pagamento di anticipi in denaro per il finanziamento della missione e lettere di invito per il rilascio del visto per l'ingresso in Italia.

Anche in questo caso si tratta di pratiche sospette. Come abbiamo già ricordato, non occorre la presenza in loco di entrambe le parti per il perfezionamento di un contratto.

Peraltro, molto spesso la richiesta di lettere di invito per ottenere un visto d'affari da imprese cinesi non note nasconde il tentativo di aggirare le leggi italiane in tema di emigrazione. Le aziende italiane non devono rilasciare con leggerezza lettere di invito a operatori cinesi che non siano ben conosciuti, in quanto potrebbero essere chiamate a risponderne in sede penale.

Offerta e sollecitazioni da parte di ditte cinesi a effettuare la registrazione del dominio web in Cina del marchio della propria azienda

L'impresa italiana viene contattata da una azienda cinese, spesso avente indirizzi e-mail ingannevoli che simulano indirizzi di agenzie governative, che si offre di registrare il dominio web in Cina. Di solito tale offerta, con annessa richiesta di pagamento di diverse centinaia di Euro, si fa pressante e l'impresa italiana viene sollecitata a accettare sotto la minaccia che la registrazione del proprio marchio è stata richiesta da un'altra impresa.

Al riguardo è bene tenere presente che:

la registrazione dei domini web in Cina, così come altrove, è assolutamente libera ed esistono numerosi provider collegandosi ai quali, direttamente on-line, chiunque può registrare un dominio con le estensioni ".cn" ".com" oppure ".com.cn" posto che il nome non sia stato già registrato; trattandosi di registrazione automatica on-line il provider non è assolutamente obbligato ad effettuare indagini preliminari volte a verificare che il soggetto che richiede la registrazione di un certo nome sia anche il titolare del relativo marchio; non risulta esistere una sorta di diritto di prelazione in base al quale l'eventuale titolare di un marchio (che corrisponda ad un nome) debba avere la precedenza per registrare un dominio con lo stesso nome del marchio e, in ogni caso, ciò presupporrebbe comunque la registrazione del marchio in Cina; il costo per la registrazione di un dominio in Cina è di circa 20 Euro su base annuale.

CAUTELA NEGLI ACQUISTI DA FORNITORI CINESI DI PRODOTTI CHE NECESSITANO DI OMOLOGAZIONI, CERTIFICAZIONI E IL RISPETTO DI DETERMINATI STANDARD EUROPEI

Tra le cautele nelle trattative con operatori cinesi devono essere menzionate anche quelle relative alla verifica preventiva all'acquisto per i prodotti che necessitano di omologazioni, certificazioni e il rispetto di determinati standard per la loro commercializzazione nella UE o nei mercati terzi.

Alcune imprese attratte dalla convenienza dei prezzi e desiderose di concludere rapidamente un affare hanno acquistato da fornitori cinesi prodotti non omologati o privi delle certificazioni richieste per la loro commercializzazione e poi non sono riuscite successivamente, per le ragioni

più svariate, a ottenere dal fornitore cinese la sostituzione con merci a norma o la restituzione di quanto pagato.

In questi casi, salvo casi di malafede palese e premeditata, non siamo in presenza di una truffa, tuttavia l'invito alla cautela è d'obbligo. Occorre quindi informarsi puntualmente sulle norme vigenti sui mercati dove si intende commercializzare i prodotti importati dalla Cina ed allo stesso tempo acquisire dalla controparte cinese tutta la documentazione che testimoni in modo inequivocabile la conformità dei prodotti agli standard richiesti.

Un esempio di questa casistica è dato dall'acquisto di autoveicoli e motocicli non omologati da arte di imprese italiane poi non sono più riuscite a rivendere in Italia in quanto il fornitore non è stato in grado di produrre la documentazione corretta e conforme a quanto richiesto dalla legge.

In tutti questi casi, oltre alle cautele preventive, un serio ed ampio controllo di qualità pre-spedizione può risolvere molti dei problemi anzidetti.

CONSIGLI PRATICI

Prima di intraprendere trattative commerciali con una controparte cinese non conosciuta vi consigliamo di raccogliere le seguenti informazioni:

- controllate la validità dell'indirizzo e dei contatti dell'impresa cinese, spesso nomi e indirizzi che agli occhi di un italiano sembrano normali e completi risultano invece inutilizzabili ai fini dell'identificazione di una impresa cinese;
- verificate la professionalità dell'operatore cinese chiedendogli copia della business licence;
- verificate se la controparte cinese è in grado di effettuare direttamente operazioni di import-export chiedendogli copia del certificato di import/export;
- raccogliete informazioni da fonti diverse e controllatele l'una con l'altra, chiedete referenze e controllate la reputazione dell'azienda presso clienti e fornitori;
- richiedete informazioni commerciali riservate sulla controparte cinese. Gli Uffici ICE in Cina offrono il servizio di informazioni riservate con un costo il cui preventivo può essere chiesto direttamente agli uffici;
- negoziate forme di pagamento sicure e anticipate;
- per gli acquisti pagate solo dopo che una società di vostra fiducia ha effettuato il controllo di qualità sulle merci in partenza;
- in caso di incertezza o quando non siete in grado di valutare una situazione rivolgetevi all'ICE, alle altre istituzioni italiane, ma anche alla vostra banca di fiducia o a degli esperti in materia.