

Handelsmissie 2009 CHINA



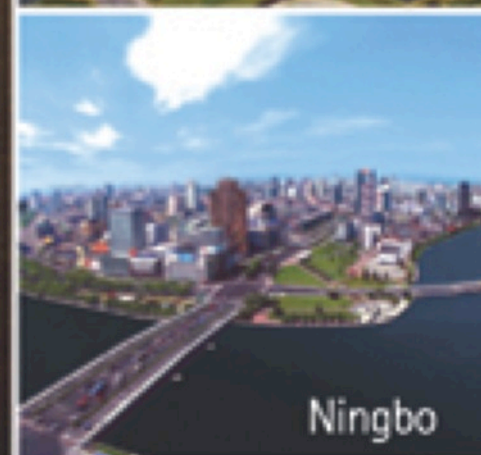
Initiatiefgroep Solvay.....
Vrije Universiteit Brussel.....



Shanghai



Hangzhou



Ningbo

INISOL

BICCS
Brussels Institute of
Contemporary China Studies

Opportunities ontstaan wanneer mensen vol ambitie hun ideeën in praktijk omzetten. Sinds 1978 kiezen de studenten handelsingenieur van de Vrije Universiteit Brussel er voor om hun lot in eigen handen te nemen en hun eigen kansen te creëren. Initiatiefgroep Solvay of kortweg INISOL groepeerde een twintigtal laatstejaarsstudenten die zich ertoe verbinden gedurende het hele jaar zich 100 % in te zetten om hun ambities waar te maken.

Gedurende het eerste semester organiseren wij een bedrijvenforum waar ondernemingen uit uiteenlopende sectoren zich op een informele manier bekend kunnen maken bij laatstejaarsstudenten. We bereiden sollicitatietrainingen in meerdere talen voor en lichten de masterstudenten in over het studieprogramma via het Vademecum.

Tijdens het tweede semester volgt dan ons paradepaardje, de buitenlandse handelsmissie. Elk jaar doen wij ons uiterste best om deze zo goed mogelijk voor te bereiden. Dit vergt een grote inspanning van onze kant om dit op poten te zetten, maar elk jaar opnieuw is bewezen geweest dat het meer dan de moeite was.

Ook de bestemming is van cruciaal belang en dit jaar hebben we dan ook gekozen voor wat naar mijn mening een land vol opportuniteiten is. Als studenten economie is het niet aan onze aandacht ontsnapt dat China een economische grootmacht geworden is, die in de toekomst alleen maar aan belang zal winnen.

Mijn team barst dan ook van enthousiasme, creativiteit en ambitie om te vertrekken en Uw bedrijf ter plaatse te vertegenwoordigen. Ik nodig u dan ook uit om onze brochure door te nemen en eveneens een kijkje te nemen op onze website www.inisol.com om zo verder kennis te maken met de Initiatiefgroep Solvay, haar projecten en leden.

Ik heb er dan ook het volste vertrouwen in dat een dynamische samenwerking in een ontplooiende markt fantastische prospecten zal opleveren, en verheug mij dan ook op onze samenwerking.

Christophe Maesele

Voorzitter Handelsmissie 2008-2009



Voorwoord	01
Inhoudstafel	02
Inisol... Wie zijn wij	03
Handelsmissie	06
Historiek	06
Doel	07
Werkwijze	08
Waarom is dit een buitenkans voor U?	09
Financiële steun via FIT	10
China	14
Economische situatie	14
Politiek	15
Buitenlandse handel	16
Kansrijke sectoren	19
Onze uitvalsbasis	24
Driehoek Shanghai–Hangzhou–Ningbo	27
Hangzhou	27
Shanghai	27
Ningbo	28
Praktische informatie	31
BICCS	32
Epiloog	33



INISOL: WIE, WAAROM? EN WAT?

WIE? Al 30 jaar lang staat Inisol voor Initiatiefgroep Solvay zijnde, de vereniging van laatstejaarsstudenten handelsingenieur aan de Solvay Business School van de Vrije Universiteit Brussel. Het zijn een twintigtal gemotiveerde laatstejaarsstudenten, die zich elk jaar opnieuw vol enthousiasme inzetten om een ruime waaier van activiteiten te organiseren.

WAAROM? Inisol streeft ernaar om de kloof tussen collegezalen en de bedrijfswereld te verkleinen. Deze vereniging geeft aan (laatstejaars)studenten de gelegenheid de opgedane kennis (theorie) in praktijk om te zetten.

WAT? Hierbij een greep uit het ruime aanbod van activiteiten:

Het bedrijvenforum; Op het jaarlijks bedrijvenforum krijgen een groot aantal befaamde ondernemingen de gelegenheid om zichzelf voor de stellen aan de laatstejaarsstudenten handelsingenieur, toegepaste economische wetenschappen, burgerlijk ingenieur, informatica, rechten en bio-ingenieur.

De sollicitatietrainingen; Eenmaal men een interessante opportuniteit gevonden heeft kunnen de sollicitatietrainingen helpen om de sollicitatie-interviews en bijhorende tests tot een goed einde te brengen.

Het vademecum; In ons vademecum kunnen de studenten derde Bachelor en eerste Master Handelsingenieur een overzicht en toelichting vinden van alle keuzevakken van het curriculum Handelsingenieur.

De nieuwsbrief; Twee maal per jaar vinden oud studenten, professoren en assistenten een Nieuwsbrief in hun bus. Hierdoor blijven ze op de hoogte van alle activiteiten die Inisol organiseert. Wij beschikken ook over een persteam dat contacten met de pers onderhoudt.

De Handelsmissie; Traditiegetrouw organiseren we ook dit jaar een handelsmissie. Deze handelsmissie geeft aan ondernemingen en studenten de unieke kans om samen te werken. Wij zijn trots om te melden dat onze handelsmissie dit jaar in overleg met onze begeleiders richting China, meer bepaald Hangzhou, gaat. Voor de eerste maal trekt het handelsmissieteam naar het "land van de draak", we kunnen dus gerust van een mijlpaal spreken in de geschiedenis van INISOL.

Steeds tot uw dienst!

Het INISOL team 2008-2009

Steven De Schepper

Voorzitter INISOL 2008-2009

Annelies Heemeryck

Ondervoorzitter INISOL 2008-2009



Exclusief voor vrije beroepen, zelfstandigen en ondernemers:



U hebt ambitie, maar u staat ook voortdurend onder druk. Wat u nodig hebt, is dus geen klassieke bankier maar een partner die u ondersteunt bij alle sleutelmomenten van uw professionele loopbaan. Daarom hebben wij voor u een gespecialiseerde adviseur, die passende oplossingen biedt voor uw onderneming en die niet aarzelt bij u langs te komen indien u dat wenst. Een proactieve vertrouwenspersoon die uw leven makkelijker maakt en die verder kijkt dan kant-en-klare formules. Omdat hij slechts één objectief voor ogen heeft: uw business *boosten* om uw dromen waar te maken.

**Maak vandaag nog een afspraak in een Fortis-kantoor
of op www.fortisbanking.be/professionelen**

FORTIS 
Getting you there

Geachte,

Het is nu stilaan een traditie geworden dat de studenten handelsingenieur van de Solvay Business School van de Vrije Universiteit Brussel een handelsmissie inrichten.

Het doel hiervan is de laatstejaarsstudenten kennis te laten maken met het bedrijfsleven van Belgen in het buitenland. Hiermee wordt bijgevolg een brug geslagen tussen de universiteit en de bedrijfswereld. En dit is een duidelijke win-win-situatie. Enerzijds doen de studenten immers nuttige ervaring op in de praktijk; anderzijds houden de bedrijven nauw contact met de universiteit. Daarenboven geeft dit de opleiding ook een internationale dimensie.



Dit jaar is de keuze gevallen op China. Dit is een zeer slimme keuze. Dit land is niet alleen een "rising star" op economisch gebied, maar is tevens het gastland voor de Olympische spelen en staat bijgevolg in het centrum van de belangstelling.

Als nieuw verkozen rector van de Vrije Universiteit Brussel, maar tevens als sportman steun ik dit initiatief en de keuze van het land dan ook tenvolle.

Ik wens alle deelnemers en organisatoren van deze handelsmissie bijgevolg heel veel succes toe!

Paul De Knop
Rector-elect



Historiek

Inisol verkende voor het eerst buitenlandse bodem in 1990, met de handelsmissie naar Rusland. Door de jaren heen is de handelsmissie uitgegroeid tot een waar begrip in de bedrijfswereld. Ondertussen hebben er tientallen bedrijven deelgenomen aan één of meerdere van onze missies. Deze bedrijven, die U in de lijst hieronder kan terugvinden, zijn afkomstig uit allerlei sectoren. Wegens de verscheidenheid aan diensten die wij aan de ondernemers bieden, is er immers plaats voor de meest uiteenlopende opdrachten in onze missie.

De omvang van de lijst en het feit dat sommige bedrijven al herhaaldelijk deelnamen, is een blijk van het vertrouwen dat aan onze handelsmissies wordt geschonken.

Acquisitie Belgium	Christal NV
Agfa-Gevaert	Codifar
Ahlers	Crops NV
Alpex	Dafra
Aluvan	Deba NV
AMI International	De Ballon
AMTS International	De Boer NV
Arplam Group	Deceuninck Plastics
APT	Deknudt NV
ATP International BVBA	De Kerpel Willy
Auto Control Consult	De Kom BVBA
Automatic Systems	Demiddel
Avasco Industries	Devomat Industries
Barry-Callebaut AG	Diva Consulting
Beaulieu	Duc D'O Chocolaterie NV
Blockx NV	Echo Engineering
Brood-Banket-Patisserie Stevens BVBA	Ecowater Systems Europe NV
Brouwerij Strubbe	Erni
Brouwland BVBA	Eur-O-Compound
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	First Selectin België NV
Camargue	Global Trader
C&C Laser BVBA	Hansen Transmissions
Cerdi	Heating Service
Chantelly	HelvoetPharma
Chemlab	Herbavita
Chem-lat NV	Hewlett Packard
Chocolaterie Camargue BVBA	Horeca Play
Chocolaterie Johan&Co	IBM Belgium
InternedBased	Interlock
Intersoft Electronics	Joco Ltd.
Jean Alan NV	Katoen Natie
Lanxes	Labotics
Lapauw	Rectavit
Magnetrol	Reilly Chemicals
Massive	RS Scan International
MDBTE group	SA OLAER Benelux NV
Meert n.v.	Santens
Meura	Sapa RC System
Mevi	Sega
Meubels Bauwens	Seyntex NV
Mooss Pharma	Sidmar
Muyle	Sobeltec
Mylène	Structural Europe



OLO-Lighting	Supremo NV
Paper Pak	Technopol
Pauwels International	Tessi&Lineo NV
Peter Poussenier BVBA	Unie Design
Philips	Van de Vecken
Plastiflex	Venta Decoration
Pralibèlè	Vesalius College
Procter&Gamble	Vinçotte International SA
PSM Lighting	Voka
Qarad BVBA	Welness International Netwerk

Vorige bestemmingen van onze handelsmissie waren o.a. Rusland, Maleisië, Taiwan, Tunesië, Thailand, India, de Verenigde Arabische Emiraten, Brazilië, Argentinië en Dubai.

Doel

Een team laatstejaarsstudenten handelsingenieur zal, in februari-maart 2009, drie weken lang het beste van zichzelf geven om de Belgische economie ten volle te vertegenwoordigen in het bruisende China. Wij bieden Uw bedrijf een uitgebreide waaier aan mogelijkheden om de markt in China te exploreren en te benutten. Zo kunnen wij U helpen bij export, import, marktverkenning en in feite alle opdrachten die aansluiten bij de noden en wensen van Uw bedrijf.

Hieronder vindt U een lijst van enkele van de diensten die wij U kunnen aanbieden.

- Site engineering
- Marktonderzoek
- Onderzoek en aanbevelingen voor een geslaagde marketingmix
- Opsporen van mogelijke leveranciers en klanten
- Bezoek en interne controle van Uw filialen in China
- Onderzoek van distributie - en opslagmogelijkheden
- Opzetten van een congres of conventie
- Onderzoek naar en verslaggeving over strategische opportuniteiten binnen Uw sector
- Documentatie verzamelen rond goederen, diensten, wetgeving, projecten,...
- Onderzoek van aan - en verkoopmogelijkheden

Deze lijst is uiteraard niet volledig, hij is enkel bedoeld om U een idee te geven van wat wij onder andere voor Uw bedrijf kunnen betekenen. Maar ook minder traditionele opdrachten werden in het verleden tot een zeer goed einde gebracht. Wij vermelden bijvoorbeeld :

- Een opdracht van Sega om in Taiwan illegale consoles op te sporen. Dit mondde uit in een lokalisatie en opdoeking van drie illegale productie-ateliers;
- Structural Europe NV, producent van drukvaten, kon na deelname aan de handelsmissie naar Finland, onderhandelingen starten met geïnteresseerde bedrijven. Structural Europe NV nam reeds driemaal deel aan ons initiatief.



Werkwijze

Een eenvoudige formule

Wanneer U wenst te participeren, zal één van de studenten van het team met U samenwerken. De precieze opdracht die in China zal worden uitgevoerd, wordt dan door U in samenspraak met die student bepaald. U kiest zelf hoe de samenwerking verloopt. Indien nodig kan U de student zelfs, naast de nodige zelfstudie, een interne opleiding geven, verzorgd door Uw bedrijf. Het is de bedoeling dat er een situatie wordt gecreëerd van onderlinge verstandhouding en dat een goede voorbereiding leidt tot een geslaagde missie. Zo worden de beste omstandigheden gecreëerd om de opdracht met een maximum aan professionalisme en bekwaamheid te volbrengen.

Een sterke ondersteuning

Het handelsmissieteam is een groep zeer gemotiveerde studenten onder academische begeleiding van Prof. Dr. R. S'Jegers en geassisteerd door Michaël Dooms. Reeds maanden zijn wij druk in de weer om de voorbereidingen te treffen voor ons verblijf in China.

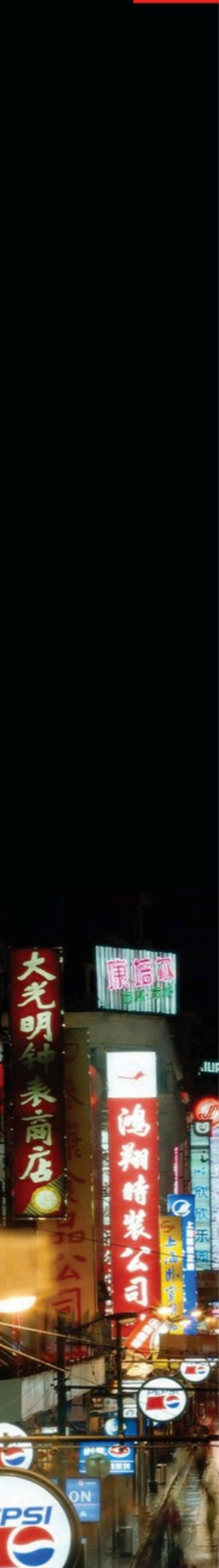
Bovendien werken wij samen met onder andere de Belgische ambassade, Flanders Investment&Trade en het Agentschap van Buitenlandse Handel om professioneel advies te verkrijgen en contactpersonen ter plaatse te regelen. Praktische zaken zoals transport, communicatiemogelijkheden, de eerste afspraken,... worden zo veel mogelijk voor het vertrek geregeld, zodat er meteen vanaf de eerste dag gewerkt kan worden!

De eigenlijke missie

Tijdens de missie houden wij U continu op de hoogte over de evolutie in het uitvoeren van Uw opdracht. Wij zullen daarbij gebruik maken van alle communicatiemiddelen waarover wij beschikken. Dit stelt U in de mogelijkheid om ons te begeleiden en de opdracht eventueel bij te sturen naar de noden van Uw bedrijf.

De follow-up

Na afloop van onze missie maken wij een uitgebreid verslag op. Hierin bespreken we welke acties we hebben ondernomen om Uw opdracht uit te voeren en al de resultaten die we behaald hebben. Uiteraard zullen wij ook een mondeling onderhoud met U regelen. Als innovatie dit jaar, willen wij een bijeenkomst organiseren waarop alle deelnemende studenten en bedrijven aanwezig zijn. Op deze manier worden er tips en ervaringen uitgewisseld die het welslagen van de missie kunnen vervolledigen en eventueel zelfs perspectieven geopend naar de toekomst toe.



Waarom is dit een buitenkans voor U?

- DE PRIJS: **€3.500** (waarvan een groot deel **gesubsidieerd** wordt. Voor meer informatie zie naar de sectie "Financiële steun via FIT")
- Wij zijn een team **gemotiveerde** laatstejaarsstudenten van een vijfjarige opleiding handelsingenieur. Wij zullen onze opgebouwde economische, technologische en talenkennis aanwenden om Uw opdracht met een maximaal professionalisme uit te voeren.
- Wij worden zowel tijdens onze voorbereidingen als tijdens ons verblijf in China **begeleid** door Prof. Dr. R. S'Jegers en Michaël Doms.
- De contacten die wij reeds hebben opgebouwd met verscheidene economische instellingen garanderen een **professionele ondersteuning van experts** ter zake.
- Het grote voordeel van **teamwerk**. Een groep studenten zal zich samen verdiepen in Uw opdracht. Zij benaderen en beoordelen alles op verschillende manieren, zodat elk aspect tot in de puntjes wordt uitgewerkt.
- De Chinese taal vormt voor ons geen beperking aangezien we ter plaatse zullen bijgestaan worden door **tolken**.



Financiële steun via FIT



Flanders Investment & Trade

Sedert de invoering van het besluit van de Vlaamse regering van 23 maart 2007 (Belgisch Staatsblad van 23/04/2007) kunnen kleine en middelgrote ondernemingen met een exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest subsidies ontvangen voor prospectiereizen die ondernomen worden door studenten.

Hieronder volgt een kort overzicht van wat deze subsidies inhouden en aan welke criteria moet voldaan worden.

Om in aanmerking te komen voor een subsidie, moeten de deelnemende bedrijven rekening houden met volgende voorwaarden:

- De onderneming moet een KMO (maximaal 250 werknemers, jaaromzet van maximaal 50 miljoen euro of balanstotaal van maximaal 43 miljoen euro, maximaal 25% van het kapitaal in handen van een grote onderneming) zijn, met zijn exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest;
- Er worden maximaal 3 reizen naar eenzelfde land of regio gesubsidieerd binnen een periode van 5 jaar;
- De goederen en/of diensten waarvoor prospectie wordt gedaan, moeten bij de productie, verwerking of prestatie een duidelijke toegevoegde waarde creëren in het Vlaamse Gewest. Enkel initiatieven die een substantiële meerwaarde hebben voor Vlaanderen kunnen gesteund worden;
- Voor dezelfde kosten mag geen andere financiële steun ontvangen zijn van een andere instelling of overheid;
- De bestemming moet een nieuwe markt zijn voor de onderneming. Het moet dus gaan om een land waar de onderneming nog geen of slechts een beperkte afzet (minder dan 5% van het exportcijfer) heeft. Daarbij steunt FIT bij voorkeur initiatieven buiten de Europese Economische Ruimte;
- De steun wordt toegekend voor één afgevaardigde per reis. De steun wordt slechts toegekend op voorwaarde dat de aanvragende onderneming de begunstigde is van de subsidie en niet de student of de onderwijsinstelling, en dat het initiatief past in een schoolse opleiding.

Afhankelijk van het initiatief varieert het bedrag van de steun van 250 euro tot 49 500 euro. Hierbij komt BTW niet in aanmerking. In het geval van een prospectiereis heeft de subsidie betrekking op de reis- en verblijfskosten van de student. De reiskosten omvatten de kosten voor de verplaatsing naar het betrokken land, alsook de kosten voor binnenlandse verplaatsingen. De forfaitaire vergoeding voor de verblijfskosten dekt onder meer de hotelkosten, maaltijden en communicatiekosten en wordt toegekend per overnachting.

Om deze steun te ontvangen, moeten de bewijsstukken van de opgelopen kosten en een gedetailleerd reisverslag worden neergelegd bij de centrale zetel van FIT. Dit moet uiterlijk drie maanden na het initiatief en wordt door INISOL zelf verzorgd.



De aanvraag voor financiële steun moet uiterlijk 15 kalenderdagen vóór afreisdatum door de opdrachtgevende KMO worden ingediend. Dit kan zowel schriftelijk als elektronisch. In sommige gevallen voorziet FIT een hoogdringendheidsclausule. Belangrijk is dat deze aanvraag de volgende elementen bevat:

- Een volledig ingevuld en ondertekend aanvraagformulier
- Een grondige beschrijving van het initiatief samen met een chronologisch afsprakenprogramma
- Een kostenraming

Binnen 45 werkdagen na de indiening van de volledige aanvraag zal FIT een beslissing nemen over de toekenning van de subsidie en over de toekennings- en uitbetalingsvoorwaarden. De aanvrager wordt hiervan schriftelijk op de hoogte gebracht.

Voor bijkomende informatie of voor het online aanvragen van een subsidie verwijzen we U graag door naar de website van Flanders Investment & Trade (www.flandersinvestmentandtrade.be of www.fitagency.be).



Geachte Mevrouw, Mijnheer,

Naar jaarlijkse gewoonte organiseert de Initiatiefgroep Solvay van de VUB, beter bekend als INISOL, een handelszending waarbij de laatstejaarsstudenten 'handelsingenieur' de tijdens hun studies opgedane theoretische kennis in veldwerk omzetten. Tijdens het academiejaar 2008-2009 worden de blikken op China gericht.



Flanders Investment and Trade heeft de toekomstperspectieven van deze jongeren steeds actief ondersteund, hetzij direct via het aanleveren van info en contacten, hetzij indirect via subsidiëring van de deelnemende, opdrachtgevende KMO's. De voorbije jaren werd bvb. De hulp ingeroepen van de provinciale kantoren en het buitenlands netwerk voor de missies naar de Verenigde Arabische Emiraten, Australië, Zuid-Afrika, India en Brazilië.

De keuze voor China spreekt voor zich: het is een land met een enorm potentieel voor onze Vlaamse exporteurs. De groei van hun BNP met 11,9 % in 2007 en een toename van onze export met 6,12 % over de periode 2006-2007 getuigen hiervan. Opportuniteiten liggen in de milieusector, die door de grootstedelijke vervuiling sterk aan belang wint, alsook in de sector van de machinebouw (+10%).

Het verleden heeft ons geleerd dat de opdrachten van de deelnemende bedrijven intensieve studie en arbeid vergen, dat de academische begeleiding intens is en het finale resultaat een hoge nuttigheidswaarde heeft. Door zich te laten vertegenwoordigen door deze studenten kunt U als Vlaamse KMO via de handelszending 'China' uw producten en diensten promoten en ondersteuning vinden in uw prospectie van de lokale markt.

Interesse? Gelieve dan contact op te nemen via:

Initiatiefgroep Solvay - VUB
Secretariaat ESP
Pleinlaan 2
1050 Brussel
Tel: +32 2 629 38 58
E-mail: bestuur@inisol.com

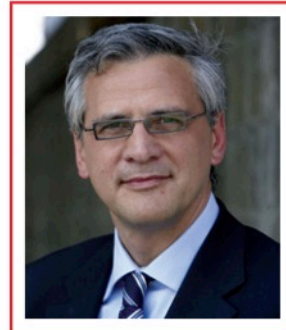
Koen Allaert
Gedelegeerd Bestuurder FIT



Geachte,

Als Minister-President van de Vlaamse regering steun ik met genoegen het initiatief van de studenten handelsingenieur van de managementsschool Solvay om het bedrijfsleven dichterbij de academische opleiding te betrekken, o.a. door de organisatie van een handelsmissie.

De voorbije jaren heeft deze formule haar succes bewezen en ook de bedrijven hebben duidelijk interesse om met de hulp van de studenten een nieuwe markt te verkennen.



Een belangrijk aspect van het project is het bij elkaar brengen van de academische opleiding en de realiteit binnen onze ondernemingen. Eén van de belangrijkste uitdagingen is een goede afstemming van de opleiding die jongeren genieten en de verwachtingen van het bedrijfsleven.

Ontwikkelen van talent en internationalisatie staan ook hoog in het vaandel van de campagne 'Vlaanderen in Actie' waarmee de Vlaamse regering Vlaanderen tot een topregio wil maken in 2020. Het initiatief van INISOL kadert hier volledig in.

Ik ben er van overtuigd dat de INISOL handelsmissie ook dit jaar weer een succes wordt.

Met vriendelijke groeten,

Kris Peeters

Vlaams minister-president



Algemeen

Met een totale oppervlakte van 9 571 300 km² is China een van de grootste landen ter wereld, gesitueerd in Zuid - Oost Azië. Het land wordt begrensd door verschillende andere landen zoals Rusland, Kazachstan, Mongolië, Afghanistan, India, Nepal, Vietnam,.... China bestaat uit een 23-tal provincies en heeft Beijing als hoofdstad.



Naar schatting heeft China meer dan 1,33 miljard inwoners, waardoor dit land het meest bevolkte land ter wereld is. Chongqing is met 28 miljoen inwoners de grootste stad van China. Shanghai en Beijing volgen respectievelijk op de tweede (18 miljoen inwoners) en derde plaats (12 miljoen inwoners).

In China wordt vooral Mandarijn Chinees (de basis van de nationale taal van China) gesproken. Daarnaast worden er nog verschillende andere dialecten gehanteerd. De Chinese ideogrammen zijn gemeenschappelijk voor alle dialecten, enkel de uitspraak is verschillend.

Economische situatie

China heeft sinds de jaren '70 een enorme economische groei ervaren en wordt aanzien als één van de grootste economische wereldkrachten met zeer veel potentieel. Ondanks het feit dat het inkomen per inwoner nog steeds vrij laag ligt, blijft de economie zich verder ontwikkelen. In de periode tussen 1978 en 1998 is het BBP enorm gestegen, alsook de buitenlandse investeringen. In 2006 bedroegen deze laatste maar liefst 78 miljard USD. De gemiddelde economische groei van de voorbije vijf jaar (2003-2007) bedroeg 10,6 % en men verwacht voor 2008-2009 opnieuw een groeipercentage van 9,4 %. Daarenboven behoort China tot een van de BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China).

BBP	
2007	3241,8 miljard USD
per hoofd	2453 USD
Groeï BBP	
2007	11,40%
2008 (raming)	9,80%
2009 (prognose)	9,00%
Inflatie	
2007	4,80%
2008 (raming)	6,50%
2009 (prognose)	4,30%
Totale export 2007	1209,7 miljard USD
Totale import 2007	893,4 miljard USD



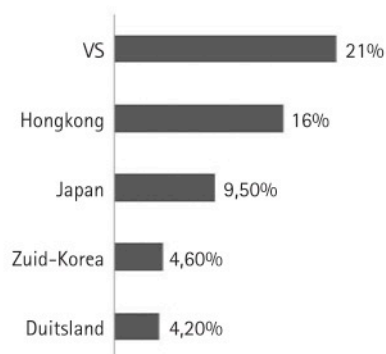
De landbouw is veruit de belangrijkste sector waarin meer dan de helft van de Chinezen actief zijn. In 2007 is het echter wel de industriële sector die het grootste aandeel heeft in het BBP (42,8 %), op de voet gevolgd door de dienstensector (40%). Landbouw eindigt op de voorlaatste plaats (11,7%).

Verder is China de grootste rijst- en tarweteler in de wereld en een belangrijke producent van gierst, gerst, pinda's, graan, sojabonen en aardappels. Andere belangrijke afgewerkte producten zijn katoen, tabak, oliezaad, zijde, thee, suikerriet en suikerbiet.

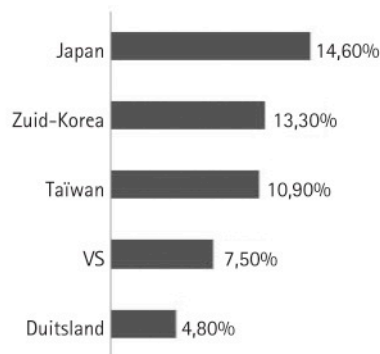
Het land is eveneens één van de belangrijkste mineraalproducerende landen van de wereld. De minerale rijkdom bestaat onder meer uit steenkool, antimonium, tin, magnesium, kwik,...

De belangrijkste exportpartners van China zijn o.a. de Verenigde Staten, Hongkong en Japan. Machines, elektronica, informatica, kleding en staal zijn enkele van de voornaamste exportproducten. Japan vertegenwoordigt de grootste importmarkt. China importeert voornamelijk machines, petroleum en derivaten, wetenschappelijke apparatuur, kantoorapparatuur en gegevensverwerking en plastic.

Belangrijkste afzetmarkten (2006)



Belangrijkste importmarkten (2006)



Munt

De nationale munt is de Renminbi (CNY) met als eenheid Yuan.

Wisselkoers: 1 CNY = 0,09260 (1 juli 2008).

Politiek

Op politiek vlak ligt de absolute macht bij de Chinese Communistische Partij (CCP), die de Chinese maatschappij domineert en controleert. Met circa 70 miljoen leden is de CCP de grootste politieke partij in de wereld.

Sinds maart 2003 vormen president Hu Jintao en premier Wen Jiabao de regering. Deze eerste heeft al enkele positieve hervormingen doorgevoerd en heeft sinds 2004 alle belangrijke politieke machtsposities in handen.

Het moderne Chinese politieke systeem bestaat uit drie machtspijlers: overheidsinstellingen, de CCP en de People's Liberation Army (PLA). Het zijn vooral de leiders van de CCP die het politieke beleid van de drie pijlers uitzetten.



Buitenlandse handel

Het tekort op de Vlaamse handelsbalans is in 2007 sterk gestegen (tot bijna 4 miljard euro). Dit is te wijten aan de enorme stijging van de invoer van Chinese producten. De Vlaamse uitvoer naar China bedroeg 2,5 miljard euro in 2007, wat onder de verwachtingen bleef. Hiermee blijft China de 14e exportbestemming van Vlaanderen. Vooral de Vlaamse export van edelstenen, edele metalen en diamant bleef onder peil. Aangezien deze sector bijna een kwart van de Vlaamse afzet in China vertegenwoordigt, weegt dit resultaat zwaar door op de totale Vlaamse uitvoer.

De belangrijkste Vlaamse exportproducten naar China zijn:

- Edelstenen, edele metalen en diamant (24,74 %)
- Machines en mechanische werktuigen (15,58 %)
- Organische chemische producten (10,94 %)
- Kunststof en toepassingen (10,75 %)
- Elektrische machines en apparatuur (5,07 %)

De invoer vanuit China is in 2007 sterk toegenomen, met een stijging van meer dan 16 % (tot 6,3 miljard euro). Hiermee is China de sterkste stijger uit de top tien van de Vlaamse leveranciers. Dit resultaat is vooral te wijten aan de spectaculaire stijging van de import van onedele metalen.

De belangrijkste Vlaamse importproducten uit China zijn:

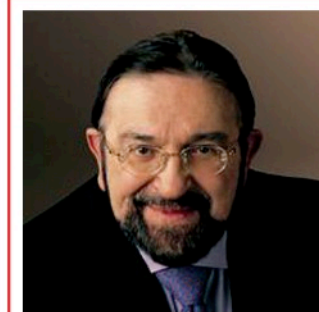
- Elektrische machines en apparatuur (15,05 %)
- Machines en mechanische werktuigen (14,99 %)
- Edelstenen, edele metalen (9,84 %)
- Kleding (9,32 %)
- Meubelen (5,41 %)



Goede vaart naar China!

Bravo voor wat de initiatiefgroep Solvay opnieuw onderneemt. Ditmaal een handelsmissie naar China.

Alexander DE CROO, mijn zoon, MBA van Kellogg Northwestern Chicago als Fulbright behaalde enkele jaren terug zijn einddiploma aan het Solvay instituut van onze VUB, universiteit waar mijn echtgenote en mijn dochter Ariane hun diploma in de rechten behaalde en ik meer dan 40 jaar deeltijds Common Law en Civil Law doceerde.



Met gemotiveerde aanmoediging steun ik dit initiatief.

Gedurende 40 jaar ononderbroken lidmaatschap van het Federaal Parlement, telkenmale verkozen uiteraard, zit ik nu bijna 10 jaar ononderbroken de Adviescommissie van Europese Zaken van de Kamer voor.

Als Minister van Buitenlandse Handel, toen de gewesten terzake nog geen bevoegdheid hadden, maar ook als Minister van Verkeerswezen en als Voorzitter van de Kamer heb ik meerdere malen China bezocht. 25 jaar terug legde ik de eerste steen van Bell Shanghai ... één van de eerste gemengde ondernemingen met Belgisch en Chinees kapitaal.

Later werd het fel in waarde gestegen Belgisch aandeel verzilverd en gestort in een investeringsfonds die nu mijn goede collega Rik DAEMS, gewezen Minister en Open VLD Volksvertegenwoordiger als Vice-Voorzitter in zijn bestuur telt.

Een 5-tal bezoeken bracht ik aan China over de laatste 25 jaar: de verandering aldaar is kolossaal.

Made in China, Made by China

China werd voor duizenden producten, in de breedste zin van het woord, de workshop van de wereld. Maar het "made in China" wordt stilaan het "made by China".

Bijna 300 maal de oppervlakte van België en, nu de statistieken zouden kloppen, met 150 keer onze bevolking is China een land met meerdere sporen.

De olympische spelen 2008 in Bejing, de wereldtentoonstelling 2010 in Shanghai, de enorme présence van China in de internationale instanties - sedert ettelijke decennia in de veiligheidsraad - maar nu ook actief economisch en politiek wereldwijd: zowel in Latijns Amerika als in Afrika speelt deze zeer grootmogendheid in spe een flink stijgende rol op politiek, economisch en zelfs op militair vlak.

Weliswaar gehandicapt in zijn hypersnelle ontwikkeling - die treft ongeveer zijn 250 miljoen Chinezen - door gebrek aan energie of ecologisch gehypothekeerde energie verwekking (de grootste reserve van steenkool in de wereld) heeft China onder andere ook te kampen met bevoorrading aan zoet water.

De ongelooflijke grootsteden - men is nu aan de 5de ring van Bejing bezig - waar Shanghai en omgeving - de langste brug ter wereld en de snelste trein - worden stilaan ingelopen door buitengewone ontwikkelingen in het landelijke China waar zich de grootste steden ter wereld bevinden, bezadelen dit land met uitzonderlijke uitdagingen.



Bij de BRIC landen – Brazilië, Rusland, Indië, China – term uitgevonden in 2001 –voorspellen economen dat China dit en enkele tijd 20 % van de wereldeconomie zou kunnen uitmaken.

China met enorme kapitaalreserves – men spreekt van duizenden miljarden dollars – als reëel monetaire overschot te wijten aan de koers van de nationale munt en de buitengewone overschot van uitvoer vis-à-vis de invoer speelt China een pijlsnel stijgende rol zelfs in onze Europese economieën.

Eén van de grootste aandeelhouders van het Belgische Fortis is een Chinese verzekeringsmaatschappij, een aantal participaties en overnames van Chinese makelij vindt men in Europese productie en dienstverlenende sectoren, speciaal in de logistiek.

In een zogenoemde communistische egalitaire maatschappij is de competitie feller dan ooit elders opgemerkt: in de sport, in de wetenschap, in de cultuur, in de muziek, de stedenbouw, binnenkort de ruimte en de uitvindingen!

Of nu de economie China leidt of de politiek de economie beheerst, wie zal het weten. Naar China gaan is voor jonge mannen en vrouwen met de universitaire vorming van de Solvay school aan onze Vrije Universiteit Brussel een must.

Van harte veel succes voor deze nieuwe kweekvijver van toekomstige kaderleden en leiding gevende personen waar onze economie – moeder van sociale, culturele en maatschappelijke welvaart – nood aan heeft.

Herman De Croo

Minister van Staat

Uittredend Kamervoorzitter, nu Ondervoorzitter.



Kansrijke sectoren

Men kan stellen dat er over het algemeen voor de meeste niche-producten en hoog-technologische uitrustingsgoederen een markt bestaat in China. Vele investeerders baseren zich op het misverstand dat men producten van lage kwaliteit en lage technologie kan uitvoeren naar China. Dit is echter vaak niet het geval aangezien Chinezen meestal op zoek zijn naar producten die gekenmerkt worden door een hoge kwaliteit en een geavanceerde technologie.

Voor vele consumptiegoederen begint er in China een afzetmarkt te komen. Ondanks het feit dat China 1,3 miljard inwoners telt, blijven deze goederen voorbehouden aan 50 - 100 miljoen mensen. Alleen zij beschikken immers over de nodige koopkracht. Daarbij komt nog dat deze bevolkingslaag over het hele land verspreid is met als grootste concentratie de steden in het oosten zoals Beijing en Shanghai. Positief is wel dat hun aantal stelselmatig toeneemt.

Verder dient er opgemerkt te worden dat tegenwoordig iedereen een voet aan grond wil krijgen in China, waardoor de internationale en lokale concurrentie bikkelhard is. Een goede voorbereiding is dan ook van levensbelang.

Bouwsector

De bouwsector is alomtegenwoordig in China. Ondanks de kleine importvraag naar bouwmaterialen zoeken de kustprovincies toch naar kwalitatief hoogstaande bouwmaterialen. Een permanente aanwezigheid in China is aangewezen als men in deze sector succes wil boeken.

Diamant

Dankzij de toenemende koopkracht van de Chinezen en de opstart van de Sjanghai Diamond Exchange enkele jaren geleden kent deze markt een groeiende tendens. In juni 2007 werd de Belgian Diamond Clob of China opgericht met als doel onze diamanten in China te promoten.

Gezondheids- en cosmeticaproducten

Deze sector kent de laatste jaren een sterke groei. De belangrijkste gebruikers zijn vrouwen tussen de 15 en 40 jaar die gevestigd zijn in de steden. Ook hier liggen de opportuniteiten voornamelijk in de nichemarkten binnen deze sectoren, aangezien de meeste buitenlandse bedrijven alreeds sterk vertegenwoordigd zijn in China.

Havens

Traditioneel is deze sector gesloten. De lokale havens nemen echter meer en meer het heft in eigen handen en willen zelf bepalen welke producten of diensten ze aanwerven. Hierdoor lijkt een geleidelijke opening van deze sector niet veraf, waardoor er verschillende mogelijkheden bestaan voor bedrijven om in zee te gaan met deze havens. Dit kan door Chinese partnerships aan te gaan of door persoonlijke inspanningen.



Logistiek en transport

Een opmerkelijke tendens is dat de kwaliteit van de uitgevoerde producten stilaan begint te primeren op de kwantiteit. Geleidelijk aan beginnen de Chinezen de internationale markt te veroveren met hun eigen, kwalitatief hoogstaande producten. De grootste hindernis hier is echter logistiek. Enkel via de supply chain kunnen hoogstaande, kwaliteitsvolle producten vervoerd worden en niet FOB (Free on Board). Vlaamse logistieke bedrijven kunnen hierbij van grote hulp zijn.

Milieutechnologie

De milieuproblemen in China blijven aanhouden, maar toch begint men ook hier milieubewuster te worden. Deze sector blijft moeilijk, maar biedt wel veel opportuniteiten. Enkele knelpunten zijn de dure technologie in vergelijking met de lokale technologie, het probleem van kopiëren en het onderhandelen met lokale overheden. Het aangaan van strategische allianties met grote bedrijven kan dan ook nuttig zijn.

Tuinbouw

"Groen" is het nieuwe codewoord in China. Chinese overheden zijn eindelijk bereid om het probleem van vervuiling en verwoestijning aan te pakken. Om deze verwoestijning te onderdrukken, is er in het noorden van China een groot project (Three North Project) op poten gezet. Verder neemt de groei van groene plantsoenen in steden steeds meer en meer toe.

Voedingsproducten en dranken

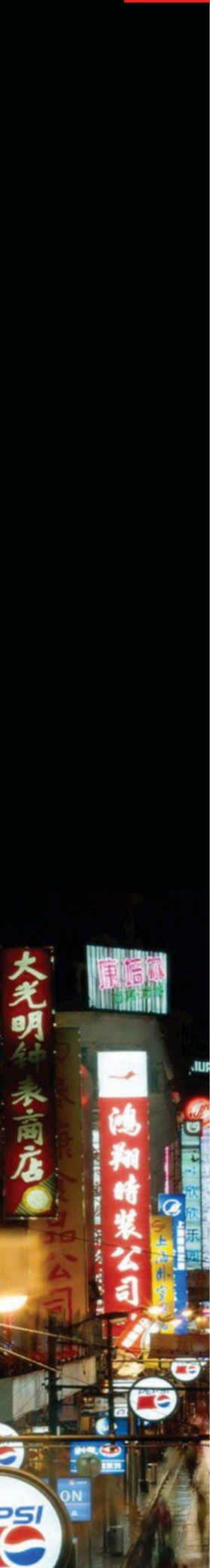
De Chinese voedingsindustrie heeft de afgelopen jaren een enorme groei gekend (met een gemiddeld groeipercentage van 15 % per jaar). De markt voor ingevoerde voedingsproducten blijft echter wel nog steeds een vrij kleine markt. Toch kent de sector ook enkele succesverhalen. Zo worden de Belgische chocolade en het Belgische bier steeds meer en meer bekend.

Consumptiegoederen

Naar aanleiding van een versoepeling van het handelsregime krijgen zowel Chinese als buitenlandse bedrijven meer en meer het recht om producten in te voeren. Op die manier bereiken Vlaamse exportproducten op een vertrouwde en meer efficiënte manier de Chinese consument. Een eerste marktverkenning laat een vroegere marktpositionering toe.

Industriële investeringsgoederen

De Chinese industrie wordt gedwongen om haar machinepark en productiemethodes te 'upgraden'. Reden hiervoor is de verhoogde concurrentie van modern uitgeruste westerse bedrijven. Deze bedrijven werken immers met kwalitatief betere en zelfs goedkopere producten, die aan verlaagde tarieven en via eigen distributiekkanalen de markt opkomen.



Landbouwproducten

De Chinese markt voor granen is erg gesloten. De prijzen van producten als tarwe, maïs, sojabonen, eetbare olie en suiker liggen bijna tweemaal hoger dan de wereldmarktprijs. Traders krijgen echter wel alle kansen om de Chinese markt te bewerken door de verlaging van de importtarieven.

Telecommunicatie

China voelt zich verplicht om efficiënte buitenlandse operatoren meer toegang te verlenen tot de markt en dit niet enkel als toeleverancier van uitrustingsgoederen, maar ook als netwerkoperator.

Dienstensector

In deze veel omvattende sector biedt China de mogelijkheid aan buitenlandse bedrijven om zich op middellange termijn in het land te vestigen en hun diensten te verstrekken.



Beste studenten,

De Vlaamse leeuw en de Chinese draak, het zijn twee handen op één buik. Een handelsmissie van studenten naar China is in dat opzicht natuurlijk toe te juichen. Bij wijze van smaakmaker voor de missie wil ik als Vlaams minister, bevoegd voor Buitenlandse Handel, dan toch ook een aantal belangrijke klemtonen in het beleid meegeven.



Vlaanderen heeft al geruime tijd een speciale aandacht voor China, het land dat tot de zogenaamde BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China) behoort, landen met sterk opkomende economieën. Zo steeg vorig jaar de uitvoer naar die landen met 12 procent. Het aandeel van deze landen in de totale uitvoer bedroeg in 2007 5,7%, in plaats van 5,4% in 2006. Nogal wat technologische bedrijven uit Vlaanderen exporteren naar de BRIC-landen. Steeds meer bedrijven starten een eigen vestiging in China, als antwoord op de groeiende markten en wegens de schaarste aan ingenieurs in Europa. Tussen 1999 en 2006 stelden we zelfs een verdubbeling vast van de investeringen van Belgische bedrijven in de BRIC-landen.

Omgekeerd investeren deze landen ook in Vlaanderen. Hoewel de investeringen vanuit India en China in 2007 daalden, lijkt de tendens in Vlaanderen goed te zijn. Met elk 4% van het totaal aantal nieuwe investeringen halen zowel India als China net niet de top 5. Nieuwe investeerders in Vlaanderen zijn onder meer Huawei Technologies, Holida en Hisense.

Eén van de belangrijke instrumenten om deze investeringen aan te zwengelen is het buitenlands FIT-netwerk (Flanders Investment and Trade) in Beijing, Shanghai, Ghuangzhou en Hong Kong. Ook de aanwezigheid van het Vlaamse bedrijfsleven op de wereldtentoonstelling van 2010 in Shanghai zal nog tot meer vruchtbare resultaten leiden. Voor 2008 en 2009 wordt op het vlak van investeringen een sterke stijging van Azië en het Midden-Oosten voorspeld.

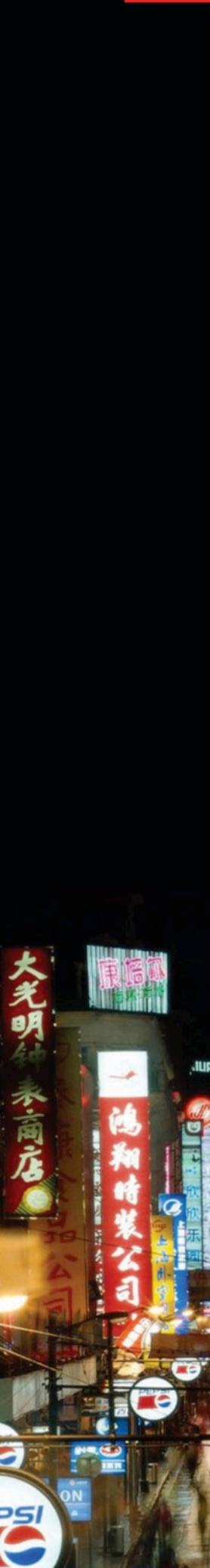
Ook de handelsmissies van de Vlaamse overheid zijn belangrijk. Tijdens die missies wordt het belang van een goede samenwerking met de verschillende overheden beklemtoond. Internationaal ondernemen speelt een belangrijke rol in de socio-economische ontwikkeling van Vlaanderen. En daarom investeert de Vlaamse overheid dan ook in internationaal ondernemen.

Wie internationaal ondernemen zegt, zegt ook 'globalisering'. Ik ben van mening dat we geen angst mogen hebben van globalisering. Integendeel. Globalisering biedt vele opportuniteiten. En daar komen we opnieuw bij onze Aziatische tijgers en de BRIC-landen. Nieuwe kenniscentra ontstaan in de opkomende economieën in Azië. China en India schakelen stilaan over van een factorgedreven economie, met de inzet van goedkope productiefactoren naar een hogere ontwikkelingsstrap, de efficiëntie-gedreven economie, met een verbeterde efficiëntie waarmee goederen en diensten geproduceerd worden. Wij mogen in Vlaanderen niet blind zijn voor deze ontwikkeling en moeten onze blik openstellen voor deze evolutie.

Ik ben er overtuigd van dat jullie reis richting China deze blik ook nog meer zal verruimen. Veel succes,

Patricia Ceysens

Vlaams Minister van Economie, Ondernemen, Wetenschap, Innovatie en Buitenlandse Handel



Beste studenten,

Net als andere jaren schreven jullie mij aan in verband met de organisatie van de jaarlijkse handelsmissie, die jullie als handelsingenieurs in spe inrichten en die inmiddels tot een heuse traditie is uitgegroeid.

Op zich is het al lovenswaardig als studenten zelf initiatieven ontwikkelen die nauw aansluiten bij de opleiding. In de regel zorgt dit immers voor een ware "verrijking" van de studies. In dit geval brengen jullie bovendien een aantal elementen in die ontegensprekelijk extra dimensies aan jullie opleidingsprogramma geven.



Concreet denk ik aan de combinatie die jullie maken van leren en werken, de brug die jullie slaan tussen universiteit en bedrijf. Zeker bij academische opleidingen ligt dit niet altijd voor de hand. Voor vele pas afgestudeerden is de overgang naar het professionele leven daardoor vaak een stap in het ongewisse. Een initiatief als de handelsmissie kan die overgang minder bruusk maken en er tegelijk toe bijdragen dat het omzetten van het academische kennen naar het professionele kunnen vlotter verloopt.

Omgekeerd kan ook het bedrijfsleven zijn voordeel doen met die brug: de bedrijven waarvoor jullie tijdens de handelsmissie aan de slag gaan, maken kennis met een kersvers team handelsingenieurs – in – wording, kunnen de banden aanhalen met de vakgroep en de professoren die jullie begeleiden én krijgen de kans om marktonderzoeken te laten uitvoeren waarvoor ze anders misschien niet de mensen of de middelen hebben.

Daarnaast is er uiteraard ook de internationale dimensie. Een studie- of stageverblijf in het buitenland geeft ontegensprekelijk een stevig duwtje aan de persoonlijke ontwikkeling, als student én als mens. Niet zelden vraagt zo een verblijf om het creatief aanwenden van je kennis, het inleven in nieuwe denkpatronen, het gepast inzetten van je sociale vaardigheden, het aanboren van verborgen talenten.

Dit alles geldt des te meer in een minder vertrouwde, niet- Europese omgeving. Jullie keuze voor een missie naar China is in die zin zonder twijfel een bijkomende en boeiende uitdaging. En bovendien kijken de bedrijven mee voor wie jullie tijdens die missie ook écht aan de slag gaan.

Ik wens jullie team dan ook een prima voorbereiding van de handelsmissie en uiteraard ook een succesvol verblijf in China.

Met vriendelijke groeten,

Frank Vandenbroucke,
Vlaams minister van Werk, Onderwijs en Vorming





Dit jaar bevindt onze uitvalsbasis zich in de Yangtze River Delta, ook wel de Yangtze Gouden Driehoek genoemd. De focus ligt voornamelijk op de driehoek Shanghai-Hangzhou-Ningbo, stuk voor stuk belangrijke steden in dit gebied. Shanghai ontwikkelt zich momenteel om één van de belangrijkste economische centra van Azië te worden. Anno vandaag wordt de stad aanzien als hét financieel en handelscentrum van China. Samen met Hangzhou en Ningbo is de regio goed op weg om andere economische ontwikkelingsgebieden voorbij te streven op gebied van economische groei en productiviteit. Het business- en investeringsklimaat is dus uiterst gunstig. Daarenboven wordt de aantrekkelijkheid van het gebied ondersteunt door de aanwezigheid van enkele van 's lands grootste zee- en luchthavens.

Het is duidelijk dat deze regio heel wat opportuniteiten biedt, waar ook wij willen op inspringen. Daarom lijkt het ons een gemiste kans om als succesvol bedrijf deze aantrekkelijke regio niet te exploreren!



Hangzhou

"One of China's largest seaports"



Shanghai

"China's capital showpiece" (BBC News 2008)

Beijing •

Shanghai •
Hangzhou • Ningbo



Ningbo

"Golden city for its foreign investment environment" (World Bank 2006)

Geachte,

Het buitenland is een uitstekende manier om je bedrijf te laten groeien. Export maakt je minder afhankelijk van de binnenlandse markt en je spreidt je omzet(risico's) over een grotere regio. Je komt ook in aanraking met buitenlandse leveranciers en afnemers, die wellicht op andere gebieden een goede partner kunnen worden. Je maakt tevens kennis met andere personen en nieuwe systemen die je dwingen kritisch naar je eigen manier van werken te kijken. Zo ontwikkelt je bedrijf een frisse kijk op marketing, dienstverlening, verpakkingen, after-sales en prijsbeleid.

Exporteren vereist een goede voorbereiding en doorzettingsvermogen. Er kan twee tot drie jaar zitten tussen het besluit om te exporteren en het moment dat de eerste factuur de deur uitgaat. Het is uiterst belangrijk om de nodige research te verrichten en informatie in te winnen over de nieuwe markt. Vaak spreek je de taal niet en ben je niet vertrouwd met de cultuur, de economie en de wetgeving. Exporteren is dan ook een erg intensief proces. Bedrijven hebben niet altijd de tijd om missies grondig voor te bereiden. Verkennende rapporten en marktonderzoek van studenten kunnen een nuttig hulpmiddel zijn. Studenten kunnen ook bijdragen tot het intensiveren van de bestaande contacten en het verder uitbouwen van het netwerk van potentiële samenwerkingspartners.

De handelsmissie van INISOL, waarbij een student voor 3 weken naar een groeimarkt wordt gestuurd om er onder academische begeleiding een specifieke opdracht uit te voeren, paste als ondersteuning dan ook perfect in het exportbeleid van onze onderneming.

De all-in formule maakt het op financieel vlak een haalbare kaart voor een KMO. Het feit dat het project kan rekenen op omkadering van Flanders Investment & Trade en Pricewaterhouse Coopers wekt vertrouwen.

We waren uitermate tevreden over het enthousiasme en de inzet van de studente die ons bedrijf in Brazilië heeft vertegenwoordigd.

In september mogen we een aantal Braziliaanse partners in België verwelkomen om de opgestelde samenwerkingsakkoorden te ondertekenen.

Mireille Dirix

Partner - CEO diva consulting bvba



Hangzhou

Hangzhou, de hoofdstad van de Chinese provincie Zhejiang, ligt ongeveer 180 km ten zuidwesten van de Chinese metropool Shanghai. Vandaag de dag wordt de stad aanzien als één van de welvarendste steden van China. Hangzhou heeft zich ontpopt tot een waar bolwerk van Chinees entrepreneurship waardoor het economische belang meer en meer toeneemt. Het uiterst gunstige business- en investeringsklimaat wordt verder in de hand gewerkt door snelle en efficiënte transportovereenkomsten. Eveneens cruciaal voor de economische groei is de overvloedige stroom van buitenlandse investeringen. Vijf strategische industrieën vormen de basis voor de economie van deze stad: textiel en kleding, elektronische en informatietechnologie, farmaceutica en chemicaliën, fabricage van machinerie en voeding en drank. Daarbuiten staat Hangzhou bekend als een echte toeristische trekpleister en dit omwille van de natuurlijke schoonheid.

Als politiek, economisch en cultureel zwaartepunt van de provincie Zhejiang, wordt verwacht dat Hangzhou, met zijn vijf zeer sterke strategische industrieën en zijn positief investeringsklimaat, het economische landschap van China zal blijven domineren!

Shanghai

Shanghai is officieel opgericht in 1553 bij het bouwen van de stadsmuur. In termen van populatie is Shanghai de grootste stad van China met meer dan 20 miljoen inwoners in het hoofdstedelijk gebied. Het is gelegen aan de centraal oosterse kust, aan de monding van de Yangtze rivier.

Oorspronkelijk was Shanghai gespecialiseerd in het vissen en in textiel. Dankzij haar gunstige ligging en haar grote haven is Shanghai één van de belangrijkste Chinese steden geworden wat buitenlandse handel betreft. Het vormt een sterk ontwikkeld handelscentrum tussen het oosten en het westen, en vertegenwoordigt een multinationaal centrum voor handel en financiën. Als gevolg van de sterke economische hervormingen van 1990 is Shanghai verder uitgegroeid tot de grootste wereldhaven om zo de positie van Rotterdam over te nemen.

Shanghai maakt ongeveer 7037 km² van China uit en wordt onderverdeeld in 19 divisies waarvan 18 districten en 1 provincie. Het centrale handelsgebied bestaat hoofdzakelijk uit Lujiazui op de oostelijke oever van de Huangpu rivier en The Bund en Hongqiao op de westelijke oever.

GDP: US\$ 157,8 billion (2007)
Economische groeivoet: 13,3% (2007)
Het financiële centrum en handelscentrum bij uitstek van China
Grootste Chinese aandelenmarkt
Shanghai Metro: een van de sterkst groeiende systemen op wereldvlak



Ningbo

In de provincie Zhejiang vinden we de grote havenstad Ningbo terug. Deze snelgroeiende stad is gelegen ten zuiden van Hangzhou. Ningbo behoort tot één van de vier grootste zeehavens van China op gebied van import en export.

Ningbo's economie centreerde zich traditioneel rond de voedings- en textielsector. Tegenwoordig ontwikkelen er zich volop nieuwere industrieën. We vinden er onder andere (petro)chemische bedrijven, staalindustrie, papierproductie en scheepswerven terug. Ondertussen hebben zich al 12.000 buitenlandse bedrijven gevestigd in Ningbo, waaronder Exxon, Bp, Concord Oil,...

Recente investeringen in infrastructuur verankeren Ningbo's handelspositie. Zo is in mei 2008 een nieuwe brug geopend van 36km lang. Deze verbindt Ningbo met Hangzhou en Shanghai. Ze zal de plaatselijke economie een gigantische boost geven. Andere belangrijke investeringen dienen om nieuwe industrieën te lokken en te ondersteunen.

Dat Ningbo een sterk groeiende stad vol opportuniteiten is, bewijzen de cijfers van vorig jaar. In 2007 steeg de export met 33% ten opzichte van 2006 naar 38,26 miljard USD. De import steeg in 2007 t.o.v. 2006 met 35,7% naar 18,24 miljard USD.

<http://nl.wikipedia.org/wiki/Ningbo>

<http://www.china-briefing.com/news/2008/07/24/taking-advantage-of-beilun-port-the-ningbo-economic-and-technical-development-zone.htm>



Geachte,

Als gedelegeerd bestuurder van UNIZO, de Unie van Zelfstandige Ondernemers, steun ik met genoegen het initiatief van laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de Solvay Business School om het bedrijfsleven dichterbij de academische opleiding te betrekken, o.a. door de organisatie van handelsmissies naar groeiemarkten. Dit jaar werd China gekozen.



De voorbije jaren heeft deze formule haar succes bewezen en ook onze KMO's hebben duidelijke interesse om met de hulp van de studenten een nieuwe markt te verkennen. Bovendien kan het ook de toekomstige handelsingenieurs aanzetten tot een toekomst als ondernemer.

Het belangrijkste aspect van het project is het bij elkaar brengen van de universitaire opleiding en de realiteit binnen onze KMO's. Eén van de belangrijkste uitdagingen is een goede afstemming van de opleiding die jongeren genieten en de verwachtingen en noden van KMO ondernemers, en dit dient te gebeuren op alle niveaus. Met deze handelsmissie worden de universitaire opleiding en de dagelijkse werkelijkheid in de onderneming aan elkaar gekoppeld. De ondernemer leert er de kennis van de studenten beter toe te passen en de student kan zijn theoretische basis bijschaven aan de praktijk.

De handelsmissie op zich is ook van belang voor de KMO's. Internationalisatie is de belangrijkste mogelijkheid voor bijkomende groei voor de KMO die werkt op een kleine thuismarkt. Na een opleiding in de KMO zelf kan de student zich dus verdiepen in de mogelijkheden van een buitenlandse markt en volgens de strategie van de onderneming, een studie over mogelijke exportkansen uitvoeren. Met de keuze voor China wordt ook duidelijk ingespeeld op de belangstelling die onze ondernemers hebben voor de snel groeiende markten buiten Europa.

Ik ben er van overtuigd dat de INISOL handelsmissie ook dit jaar weer een succes wordt.

Karel Van Eetvelt
Gedelegeerd Bestuurder UNIZO



Geachte Mevrouw,
Geachte Heer,

Het is mij een waar genoegen U, als bedrijfsleider, het project van de Initiatiefgroep Solvay (INISOL) voor te stellen en aan te bevelen.

Het betreft een handelsmissie die wordt ingericht door de laatstejaars Handelsingenieur van de Solvay Business School aan de Vrije Universiteit Brussel, onder begeleiding van de Vice- Rector Onderwijs, Prof. Dr. R. S'Jegers.

Dit jaar is de groeiende economische grootmacht China aan de beurt, met als uitvalsbasis de metropool Shanghai.

De deelnemende bedrijven hebben hier een uitgelezen opportuniteit om een onbekende markt te verkennen en de mogelijkheden voor hen te ontdekken, door gebruik te maken van de knowhow van een groep gemotiveerde omzeggens afgestudeerde handelsingenieurs.

De bedrijfsleiders kunnen eigen onderzoeksprojecten voorstellen en in overleg een opdracht samenstellen met hun specifieke verzuchtingen.

In de huidige tendens van globalisering is het voor onze bedrijven meer dan ooit van cruciaal belang om aanwezig te zijn op de wereldmarkten.

Ik steun daarom dan ook met volle overtuiging dit belangwekkende initiatief, dat kadert in de wens van het bedrijfsleven om de academische vorming complementair te maken met de praktijkervaring.

Bovendien is dit geen alleenstaand initiatief, maar kent het een vervolg. Graag nodigen wij uit op ons seminarie dat plaatsvindt op dinsdagnamiddag 25 november te Fortis Leuven. Bovendien plant Voka in de loop van 2009 immers een bedrijvenmissie naar China. Dit biedt U de kans om de marktinformatie en de contacten, gegenereerd door de handelsingenieurs in spe, om te zetten in contracten.

Mis dan ook deze unieke kans niet om de opportuniteiten van China te exploreren!

Paul Hegge
Algemeen Directeur
Voka-Kamer van Koophandel Halle- Vilvoorde



Bestemming: Hangzhou

Data: 20 februari tot en met 15 maart 2009

Contactadres

INISOL

Vrije Universiteit Brussel

Solvay Business School

Pleinlaan 2

1050 Brussel

Tel & fax: 02/629 38 58

Website: www.inisol.com

Email: bestuur@inisol.com



Voorzitter Inisol

Steven de Schepper

Tel.0497/11.84.24

sdeschep@vub.ac.be



Ondervoorzitter Inisol

Annelies Heemeryck

Tel.0494/85.66.50

aheemery@vub.ac.be



Voorzitter Handelsmissie

Christophe Maesele

Tel.0497/73.86.03

cmaeseel@vub.ac.be

Kernteam



Gaele Tieleman



Audrey Matton



Kim Van Woensel



The Brussels Institute of Contemporary China Studies (BICCS), being cooperation between the Vrije Universiteit Brussel and Renmin University P.R. China, focuses on the current state of affairs in China and on the expected developments in the future, both of which are too often just a footnote in existing programmes in Chinese studies. This academic vision, combined with the quality of its lecturers, researchers and corporate partners, makes BICCS your preferred partner for education, research and consultancy on today's China.

FUNCTIONS



Activities	Business Development
- China-Europa Forum - Brussels China Forum - Expert conference - Seminars	- Corporate partnerships - Sponsorship & chairs - Business delegation - Active recruiting strategy
Research	Consultancies
- China's foreign & security policy - Contemporary Chinese law - China's foreign trade - China's economic policies	- Moving Seminars - China Europe Business Alliance - China Advice Day - China Law Helpdesk
Education	
- Postgraduate Programmes .China Business Development .Contemporary China Studies .Chinese Law .Contemporary Chinese Art .Investing in the EU	- Executive Trainings .Investing in China .Investing in Europe .Maximize Business Europe - Jean Monnet - EU project - Chinese Culture & Language



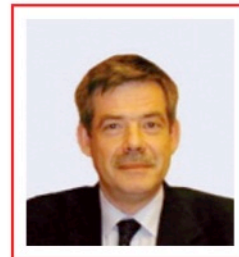
Vrije Universiteit Brussel

Brussels Institute of Contemporary China Studies
Vrije Universiteit Brussel
Pleinlaan 15, 1050 Brussels
Belgium, Europe

TEL: +32 (0)2 629 30 58
FAX: +32 (0)2 629 18 09
Email: biccs@vub.ac.be
Web: www.vub.ac.be/biccs



De handelsmissie, die de laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de studentenkring INISOL jaarlijks organiseren, is een initiatief waar de VUB en de faculteit ES volledig achterstaan: onze studenten krijgen op die manier een unieke kans om hun opgedane vaardigheden op minder bekend terrein uit te proberen. Dat dit een boeiende uitdaging is blijkt ieder jaar uit het enorme enthousiasme waarmee de deelnemende studenten zich op deze opdracht gooien.



Voor de achttiende editie gaat de missie richting China, een land dat op weg is om in de nabije toekomst de grootste economie ter wereld te worden. Voor jonge handelsingenieurs die op het punt staan af te studeren is dit een unieke gelegenheid om hun kennis en talent in dit boeiende maar ook minder toegankelijk land op de proef te stellen. Als directeur van het Brussels Institute of Contemporary Chinese Studies verheug ik er mij over dat we in onderling overleg de idee hebben ontwikkeld om er samen tegenaan te gaan; een initiatief dat ik naar ik hoop in de toekomst zal kunnen worden verder gezet.

Handelsmissies als deze hebben uiteraard de bedoeling handelsoportunities te traceren en die in rendabele projecten om te zetten. De studenten krijgen zo de kans om ervaring op te doen in een internationale omgeving, terwijl de deelnemende bedrijven hun afzetgebied kunnen uitbreiden of interessante samenwerkingsprojecten met complementaire lokale bedrijven kunnen opzetten. Dat is uiteindelijk de uitdaging waarvoor we staan in het huidige tijdperk van globalisering.

Ik wens de studenten, de deelnemende bedrijven en prof. dr R S'Jegers, die met assistentie van Michaël Dooms als de academische verantwoordelijke van deze missie optreedt, alle succes toe.

Gustaaf Geeraerts
Decaan ES
Directeur BICCS





*our talent
for your growth.*

De Belgische kmo's zijn de hoeksteen van onze economie. PwC adviseert en begeleidt bedrijven op hun traject naar buitenlandse groei vanuit een multidisciplinaire benadering. Niet betuttelend maar toegespitst op wat hen drijft en kenmerkt.

www.pwc.be

PRICEWATERHOUSECOOPERS 
the one firm for all talented people.

Imagine the Mona Lisa without Da Vinci.

Great ideas need great people

For more information visit our website
www.deloitte.be



Deloitte.

Audit • Accounting • Tax • Consulting • Corporate Finance •

Member of Deloitte Touche Tohmatsu.
Antwerp, Bruges, Brussels, Charleroi, Diegem, Ghent, Hasselt, Kortrijk, Leuven, Liège,
r, Roeselare, Turnhout.