

***Manuale Operativo
di Diritto Commerciale Cinese***

di Giovanni Pisacane

PREMESSA

Il presente manuale operativo nasce dal meticoloso lavoro di raccolta, studio ed approfondimento della normativa cinese.

L'obiettivo ambizioso che ci siamo posti nel predisporre questo manuale è quello di fornire un quadro puntuale, anche se volutamente semplificato, del sistema/paese Cina visto sotto l'aspetto giuridico, ma senza tralasciare anche altri aspetti, altrettanto importanti, e relativi al quadro economico, alle tecniche negoziali, ai profili mercantili del commercio con la Cina ed alle problematiche di marchiatura, sicurezza dei prodotti e diritto ambientale.

Si tratta di uno strumento semplice ed estremamente operativo, che ha richiesto un notevole lavoro di aggiornamento delle fonti di diritto cinese, in continua evoluzione, come del resto lo stesso sistema paese.

Questo manuale è anche un piccolo atto di amore e rispetto per la Cina, paese difficile e per molti versi misterioso e contraddittorio, ma che affascina proprio per la sua complessità.

Comprendere questo immenso paese vuol dire anzitutto conoscerlo profondamente ed affrontarlo con la massima disponibilità a recepirne lo spirito, la filosofia e la mentalità della gente, che molto spesso segna il vero divario tra la norma scritta ed il diritto vivente.

L'esperienza fatta in questi anni di lavoro in Cina mi ha insegnato ad interpretare, prima ancora che la legge cinese, i cinesi stessi che interpretano la legge ed il loro modo di vivere, di pensare e di relazionarsi.

Ringrazio, infine, l'intero team di professionisti che mi ha coadiuvato e supportato in questo lavoro: la Prof.ssa Margherita Sportelli che ha curato la redazione del terzo capitolo relativo alle tecniche negoziali, l'Avv. Daniele Zibetti e l'Avv. Sara M. Carrella per il paziente lavoro di aggiornamento, sistemazione dei dati e delle numerose fonti nonché il dott. Fabrizio Ceriello (per la parte degli aspetti mercantili) e il dott. Daniele Barbone (per la parte del diritto ambientale e di sicurezza dei prodotti), infine un doveroso ringraziamento alle mie indispensabili collaboratrici Ms. Jia Xu Feng e Mrs. Bessie Liu.

Avv. Giovanni C. Pisacane¹

¹ Per informazioni e contatti: g.pisacane@greatwayadvisory.com

Giovanni C. Pisacane è un avvocato specializzato in diritto privato internazionale. E' stato partner di importanti studi legali internazionali ed attualmente è il managing partner della Greatway Advisory Ltd. che ha uffici a Shanghai ed Hong Kong.

INDICE

1. Quadro Economico
2. Diritto contrattuale
 - 2.1 Le fonti del diritto contrattuale
 - 2.2 Uniform Contract Law (UCL). Disposizioni generali
3. Tecniche negoziali
4. Tipologie contrattuali
 - 4.1 Contratto di compravendita
 - 4.2 Contratto di compravendita d'azienda
 - 4.3 Contratto di locazione
 - 4.4 Contratto di leasing
 - 4.5 Contratto d'appalto
 - 4.6 Contratto di trasporto
 - 4.7 Contratti tecnologici
 - 4.7.1 Contratti di R&S
 - 4.7.2 Contratti di trasferimento tecnologico
 - 4.8 Contratto di distribuzione
 - 4.9 Contratto d'agenzia
 - 4.10 Franchising
 - 4.11 Mutuo (Loan Contracts)
 - 4.12 Contratti di fornitura di utilities
5. Diritto societario
 - 5.1 Società commerciali
 - 5.2 Società di trading
6. Tipologie societarie
 - 6.1 Ufficio di rappresentanza e sede secondaria
 - 6.2 Joint Venture
 - 6.1.1 Equity Joint Venture
 - 6.1.2 Contractual Joint Venture
 - 6.3 WFOE - Wholly Foreign Owned Enterprise
 - 6.4 Altre modalità di investimento
 - 6.5 JV e WFOE a confronto

- 6.6 FICE - Foreign Investment Commercial Enterprise
- 6.7 Le Holding
- 6.8 Le società di diritto commerciale cinese – SOEs
 - 6.8.1 Previsioni Generali
 - 6.8.2 Limited Liability Company
 - 6.8.3 Limited Liability Company Unipersonale
 - 6.8.4 Joint Stock Company
- 6.9 Cenni di diritto fallimentare
- 7. Diritto doganale
- 8. Normativa del lavoro
 - 8.1 Contrattazione collettiva
 - 8.2 Contratti di lavoro conclusi da imprenditori stranieri
 - 8.3 La nuova legge in materia di diritto del lavoro
- 9. Proprietà intellettuale
 - 9.1 Come proteggere il proprio diritto di privativa
 - 9.1.1 Registrazione
 - 9.1.2 Accordi volti ad assicurare i segreti industriali
 - 9.1.3 Altri meccanismi di tutela
 - 9.2 Brevetti per invenzione
 - 9.3 Marchio CCC (China Compulsory Certification)
- 10. Diritto Immobiliare
 - 10.1 Il Trust nella normativa cinese. Cenni
- 11. Normativa Fiscale
 - 11.1 Accordo italo-cinese per evitare le doppie imposizioni e prevenire le evasioni fiscali
 - 11.2 Normativa IVA
 - 11.3 Rimborsi IVA
 - 11.4 CIT
- 12. Profili pratici e mercantili del commercio con la Cina
 - 12.1 Logistica e trasporti
 - 12.1.1 trasporto marittimo
 - 12.1.2 trasporto aeroportuale
 - 12.1.3 trasporto ferroviario

- 12.1.4 trasporto stradale
- 12.1.5 sviluppo delle aree interne
- 12.1.6 previsioni per il futuro
- 12.2 Imballaggi
- 12.3 Cenni al sistema bancario e alle forme di pagamento negli scambi con la Cina
- 12.4 Sistema di cambio
- 13. Protezione del consumatore. Cenni
 - 13.1 Qualità dei prodotti
 - 13.2 Responsabilità da prodotto
 - 13.3 Tutela del consumatore
 - 13.4 Concorrenza sleale
- 14. La sicurezza dei prodotti esportati dalla Cina verso l'UE
 - 14.1 Marcatura CE
 - 14.2 D.lgs. 21 maggio 2004, n. 172
 - 14.3 Alimenti e prodotti di origine animale
 - 14.4 Apparecchiature elettriche ed elettroniche
 - 14.5 Il Protocollo Reach
- 15. Sistema di risoluzione delle controversie
 - 15.1 Il sistema giudiziario
 - 15.2 Arbitrato

In appendice:

- Tabella delle novità normative per il 2007 e nuovi disegni di leggi in discussione
- Principali Convenzioni internazionali firmate dalla PRC
- Riferimenti normativi
- Siti d'interesse

INDICE ABBREVIAZIONI ED ACRONIMI

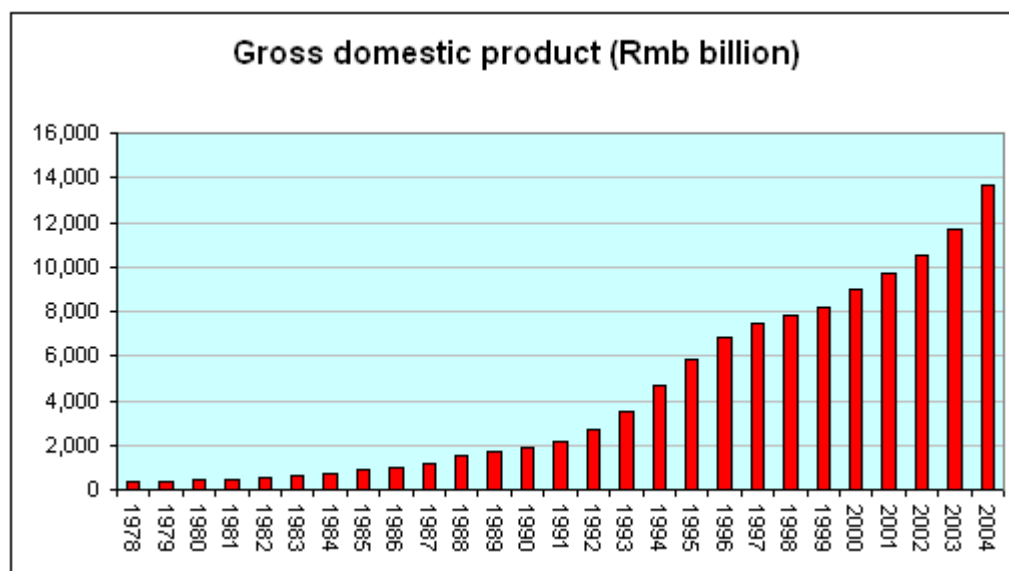
CJV	Contractual Joint-Venture
CL (UCL)	Legge sui Contratti
CLE	Legge sui Contratti Economici
CLES	Legge sui Contratti Economici Stranieri
CLT	Legge sui Contratti legati alla Tecnologia
CNP	Congresso Nazionale del Popolo
EJV	Equity Joint-Venture
FIE	Foreign Invested Enterprise
FICE	Foreign Invested Commercial Enterprise
FTZ	Free Trade Zones
IP	Intellectual Property
JV	Joint-Venture
MOF	Ministry Of Finance
MOFCOM	Minister of Commerce
OCSE	Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico
PGDC	Principi Generali di Diritto Civile
PRC	Repubblica Popolare Cinese
RMB	Renminbi / Yuan
RO	Representative Office
SAFE	State Administration of Foreign Exchange
SAR	Special Administrative Region
SEZ	Special Economic Zones
SOC	State-Owned Enterprise
SOE	State-Owned Commercial banks
WFOE	Wholly Foreign-Owned Enterprise
WTO	World Trade Organization

1. QUADRO ECONOMICO ²

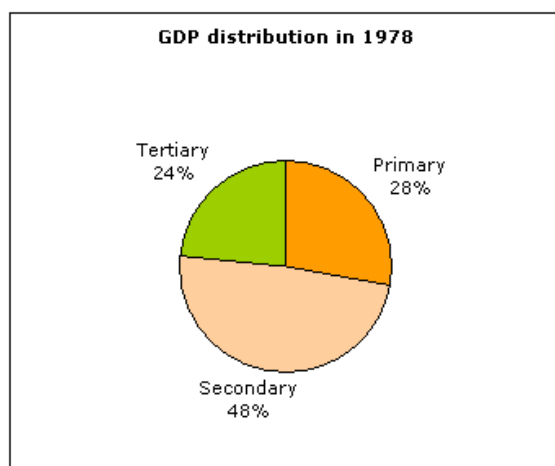
Il prodotto interno lordo (P.I.L.) della Cina è stato, nel 2005, di 18.232,1 miliardi di RMB (ca. 1.823 miliardi di Euro) con un tasso di crescita del 9,9 % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Di questo totale, il valore dell'industria primaria è stato di 2.271,8 miliardi di RMB (ca. 227 miliardi di Euro); quello dell'industria secondaria di 8.620,8 miliardi di RMB (ca. 862 miliardi di Euro) e quello del terziario di 7.339,5 miliardi di RMB (ca. 733 miliardi di Euro).

Ancor più sorprendente è l'andamento del primo semestre del 2006 che riporta un dato provvisorio di 9.144,3 miliardi di RMB (ca. 914 miliardi di Euro), con un tasso di crescita record del 10,9 % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Il tutto senza contare che si tratta, assai verosimilmente, di dati sottostimati.



Source: National Bureau of Statistics, China Statistical Yearbook 2004; National Bureau of Statistics plan report.



Source: National Bureau of Statistics, China Statistical Yearbook 2004; National Bureau of Statistics plan report.

² Ministero cinese del commercio (MOFCOM) – Foreign Market Access Report 2006.

Il 2005 ha segnato un ulteriore sviluppo del commercio estero della Cina. Il volume del commercio con l'estero ha raggiunto quota 1.422,5 miliardi di USD (ca. 1.133 miliardi di Euro) alla fine del 2005 con una crescita del 23,2%.

Le esportazioni hanno superato i 762 miliardi di USD con una crescita annua del 28,4 % mentre le importazioni sono aumentate del 17,6% raggiungendo la somma di 660,2 miliardi di USD.

Il saldo che ne deriva porta ad un disavanzo commerciale di 102 miliardi di USD, più che triplicato rispetto all'anno precedente quando era stato di circa 33 miliardi di USD (a fronte di esportazioni per 593,7 miliardi di USD e importazioni per 560,8 USD).

L'andamento del primo semestre del 2006 fa rilevare già un volume d'affari complessivo di 942,1 miliardi di USD, a fronte di esportazioni per 508,9 miliardi di USD ed importazioni per 433,2 miliardi di USD, per un disavanzo di 75,7 miliardi di USD.

Il volume di scambi della Cina nel 2005/2006 è stato il terzo più elevato del mondo.

INTERSCAMBIO TOTALE E SALDO COMMERCIALE DELLA CINA (2001- 2007) (Valori espressi in miliardi di USD)

ANNO	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 Giugno	VAR. %
IMPORTAZIONI	225,1	243,6	295,2	412,8	560,8	660,2	433,2	21,12
ESPORTAZIONI	249,2	266,7	325,6	438,4	593,7	762,3	508,9	24,71
SCAMBI TOTALI	474,3	511,3	620,8	851,2	1.154,5	1.422,5	942,1	23,5
SALDO PER LA CINA	24,1	23,1	30,4	25,6	32,9	102,1	75,7	50,2

A seguito del rapido sviluppo del commercio e degli investimenti cinesi, alcuni partner commerciali hanno predisposto una serie di barriere commerciali per proteggere i propri mercati interni. Secondo il WTO, 16 paesi hanno iniziato pratiche antidumping contro i prodotti cinesi. Il valore totale riguardante questi casi è di USD 1,26 miliardi.

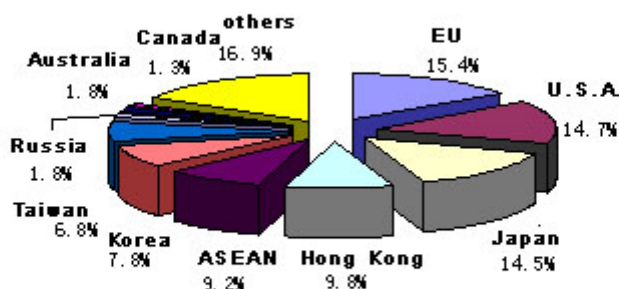
Dalla nascita del WTO nel 1995 al 2004, i membri del WTO hanno avviato 2537 procedure anti-dumping di cui 356 contro prodotti cinesi.

RAPPORTI COMMERCIALI CON L'ITALIA³

L'Unione Europea è il primo partner commerciale della Cina a livello mondiale, mentre, tra i paesi della Comunità Europea, l'Italia si attesta al quinto posto.

³ Dati forniti dal World Trade Atlas - 2004,2005,2006 Elaborazioni dati ICE Pechino e relative proiezioni

Top Ten Trading Partners



Note: Ranking by export value.

(Source: Network Center of MOFCOM)

Secondo recenti statistiche, il valore totale degli scambi commerciali tra l'Italia e la Cina nel 2005 è stato pari a 18,63 miliardi di USD, evidenziando una crescita del 18,6 % rispetto al 2004. Di questa cifra le esportazioni cinesi verso l'Italia hanno superato gli 11,69 miliardi di USD mentre le importazioni hanno raggiunto i 6,93 miliardi di USD.

Il volume d'affari è in costante aumento e basti pensare che, nel periodo gennaio - giugno 2006, i dati relativi all'interscambio bilaterale hanno evidenziato una crescita ulteriore rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, per un valore complessivo che è già pari a 13,39 miliardi di USD, con importazioni pari a di 4,81 miliardi di USD ed esportazioni verso l'Italia pari a 8,58 miliardi di USD.

Secondo i dati diffusi dal Ministero del Commercio della Cina, tra il 1979 ed il 2004, l'Italia ha investito sul territorio cinese per un ammontare contrattuale di 4,9 miliardi di USD.

Va infine segnalato che gli scambi tecnologici tra la Cina e l'Italia occupano una posizione rilevante. Ed infatti, dal 1981 alla fine del 2003, i due paesi hanno firmato 2275 contratti sull'introduzione di tecnologie, per un valore di 11,72 miliardi di USD. Va anche segnalato il costante aumento degli investimenti cinesi all'estero che, nel corso del 2005, sono cresciuti del 123 %, pari a 12,3 miliardi di dollari.

INTERSCAMBIO E SALDO RAPPORTI ITALIA-CINA (2001-2007)

(Valori espressi in miliardi di USD)

ANNO	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 Giugno	VAR. %
IMPORTAZIONI	3,08	3,78	4,31	5,08	6,44	6,93	4,81	19,43
ESPORTAZIONI	3,80	4,01	4,82	6,65	9,23	11,69	8,58	25,92
SCAMBI TOTALI	6,88	7,79	9,13	11,73	15,67	18,62	13,39	23,39
SALDO PER L'ITALIA	-0,72	-0,23	-0,51	-1,57	-2,79	-4,76	-3,77	35,12

ACCORDO PER LA PROMOZIONE E LA PROTEZIONE DEGLI INVESTIMENTI

Una breve menzione merita anche l'Accordo per la promozione e la protezione degli investimenti siglato a Roma il 28 gennaio 1985 tra la Repubblica Italiana ed il Governo della Repubblica Popolare Cinese (ratificato dall'Italia con l. n. 109/1987) allo scopo di intensificare la cooperazione economica fra i due Paesi e creare favorevoli condizioni per gli investimenti di residenti e società di ciascun Paese nel territorio dell'altro Paese e riconoscendo che la promozione e la protezione di tali Investimenti sarà vantaggiosa per la prosperità economica dei due Paesi.

In estrema sintesi, tale accordo prevede che ciascuna parte contraente promuoverà nel modo migliore possibile gli investimenti nel suo territorio da parte di residenti e società dell'altra parte contraente, consentirà tali investimenti in conformità con le leggi e regolamenti ed accorderà a tali investimenti un trattamento equo e ragionevole.

Con la dicitura "investimento" l'Accordo identifica (sebbene non in via esclusiva):

- beni mobili, immobili, diritti reali di godimento e di garanzia;
- quote societarie e altri tipi di partecipazione;
- diritti di proprietà intellettuale e di proprietà industriale;
- concessioni di legge per la ricerca e per l'estrazione o lo sfruttamento di risorte naturali.

Si prevede la garanzia che il trattamento accordato agli investimenti (e alle attività connesse) da parte di residenti o società di ciascuna parte contraente nel territorio dell'altra parte contraente non sia meno favorevole di quello accordato agli investimenti di residenti o società di ogni paese terzo.

L'Accordo specifica, però, che tale trattamento non si estende ai vantaggi accordati ai residenti ed alle società in base all'appartenenza di quella parte contraente ad una Unione Doganale, Mercato Comune o Zona di Libero Scambio, o in base ad un accordo concluso fra quella parte contraente e un paese terzo per evitare la doppia tassazione o per facilitare gli scambi di frontiera.

Tale trattamento paritetico si estende anche agli indennizzi che una parte dovesse ricevere a seguito di eventuali espropriazioni, o in caso di guerre, calamità naturali, ecc...

L'Accordo assicura che ciascuna parte, nell'ambito delle sue leggi e regolamenti, garantisca il libero trasferimento dei beni relativi all'investimento operato nel suo territorio da residenti o società dell'altra parte contraente:

- proventi e royalties;
- ratei di rimborso di prestiti destinati alla diretta partecipazione negli investimenti;
- spese per la gestione dell'investimento nel territorio dell'altra parte contraente;
- fondi supplementari necessari per il mantenimento dell'investimento nel territorio dell'altra parte contraente;

- Il ricavato della totale o parziale cessione e/o liquidazione dell' investimento, compresa la liquidazione risultante da ogni evento menzionato al comma 3 dell'art.4.

Si ammette, anche, la possibilità di consentire un trattamento più favorevole qualora ciò sia previsto dalle leggi e dai regolamenti o da altre specifiche disposizioni.

Ogni controversia che dovesse sorgere fra le parti contraenti in merito all'interpretazione ed all'applicazione dell'Accordo sarà composta, per quanto possibile, mediante consultazioni amichevoli fra le due parti attraverso i canali diplomatici oppure sarà affidata ad un collegio arbitrale internazionale.

2. DIRITTO CONTRATTUALE

Considerato il rapido sviluppo dell'economia cinese, a partire dal 1978, il Governo cinese ha adottato la cosiddetta politica della "porta aperta" attraverso la quale ha cercato di sostenere le attività commerciali con l'estero contemperando le esigenze di autonomia negoziale con i principi socialisti di controllo statale.

Un primo passo concreto in questa direzione fu compiuto nel 1985 con l'adozione del *PRC Foreign Economic Contract Law* (FECL) che concerneva i contratti economici coinvolgenti interessi economici stranieri.

Rispetto all'*Economic Contract Law* (ECL), del 1981, che disciplinava esclusivamente le transazioni commerciali tra persone giuridiche cinesi, il FECL concedeva alle parti una limitata autonomia negoziale in materia di contenuti contrattuali, legge applicabile e foro competente per la risoluzione delle controversie, mantenendo tuttavia il controllo statale sulle transazioni commerciali con l'estero.

La costante dialettica tra autonomia negoziale e controllo statale e la necessità di porre fine alla controproducente distinzione tra diritto interno e contratti di diritto internazionale, ha dato vita, nel marzo del 1999, al *PCR Contract Law* meglio noto come *Uniform Contract Law* (UCL) in materia contrattuale, con lo scopo di "proteggere i diritti e gli interessi delle parti, preservare l'ordine economico e sociale e promuovere una modernizzazione socialista del paese"⁴.

Quest'ultimo provvedimento, che ha abrogato tutte le previgenti leggi speciali riguardanti particolari tipi di contratto (oltre alle già citate ECL e FECL ricordiamo anche la *Technology Contract Law* - TCL e la *Technology Imported Contract Law* - TICL), ha dato una spinta decisiva nel senso di una disciplina contrattuale uniforme.

2.1 Le fonti del diritto contrattuale

La principale fonte in materia contrattuale sono i principi generali di diritto civile (PGDC), anche detti "basic law", adottati dal Congresso nazionale il 12 aprile 1986.

I PGDC regolano, infatti, in via sussidiaria a quanto stabilito dalle varie leggi speciali, tutti gli atti di autonomia privata.

Va anche considerata la *Secured Interests Law* adottata il 30 giugno 1995.

Tra le leggi speciali, la più importante è, come detto, l'UCL del 1999 che, ispirandosi ad un'economia di mercato, prevede un restringimento dell'intervento governativo negli atti dei privati, un maggior spazio alla libera autonomia delle parti in ordine ai contenuti contrattuali ed ha il merito di aver reso tipici molti contratti diffusi nel mercato economico-giuridico cinese.

Questa nuova legge, al pari delle previgenti leggi speciali, non esclude il richiamo ai Principi generali di diritto civile e alle leggi e regolamenti locali, e prevede, inoltre, all'art. 123, che le disposizioni dettate per specifici tipi contrattuali prevalgono su

⁴ *PRC Contract Law* (UCL) - Art. 1.

quelle generali contenute nella legge stessa.

2.2 Uniform Contract Law (UCL). Disposizioni principali

In base all'UCL -*Uniform Contract Law*- le parti possono stipulare un contratto se fornite di capacità giuridica.

Disposizioni generali

Un contratto deve sempre contenere:

- nome e domicilio delle parti;
- oggetto del contratto;
- quantità, qualità e prezzo;
- tempo, luogo e modalità di esecuzione;
- responsabilità per la rottura del contratto;
- procedura di risoluzione di eventuali controversie.

Qualora determinati aspetti risultino male individuati nel contratto la UCL prevede una serie di regole di interpretazione (artt. 61 e ss.). Per quanto riguarda la previsione della legge applicabile e del foro competente, in linea di massima esiste un principio di libera scelta delle parti, salvo casi particolari. (*In merito alla legge applicabile si consiglia di leggere le regole emanate dalla Suprema Corte il 23 luglio 2007 ed applicabili a partire dall'agosto 2007*)

Forma

E' ammesso il contratto sia in forma orale che scritta, sebbene per alcune tipologie contrattuali sia espressamente richiesta la forma scritta.

I documenti che soddisfano la forma scritta possono essere un preliminare improprio, una lettera, un messaggio elettronico di qualunque tipo, ed in generale qualunque supporto, cartaceo o meno, in cui sia possibile manifestare per iscritto la propria volontà.

Formazione dell'accordo contrattuale

Il contratto si conclude con l'incontro tra la proposta e l'accettazione della stessa tra le parti.

La proposta è efficace quando giunge a conoscenza della controparte; essa può essere revocata prima o appena giunta al destinatario, ma in ogni caso prima che la controparte l'abbia accettata.

Distinta dalla proposta è l'offerta pubblica (*yaoyue yaoqing*): vedi ad esempio i prezzi fissati nei cataloghi pubblicitari, che non vincolano contrattualmente l'offerente. Considerata l'importante distinzione tra le due figure, si consiglia di chiarire espressamente la natura della proposta/offerta in modo da non indurre in errore la controparte.

La UCL prevede che l'accettazione sia l'espressione con cui viene accettata l'offerta. Si prevede, altresì, che normalmente l'accettazione debba essere comunicata per iscritto, fatta eccezione per quelle situazioni in cui l'accettazione è fornita con un metodo in uso secondo i costumi e la pratica di determinate transazioni commerciali.

Se una parte fornisce la propria accettazione quando l'offerta è ormai scaduta, tale accettazione varrà alla stregua di una controproposta.

Condizioni generali

Con una disposizione simile a quella presente nel nostro codice civile (art. 1370 – 1469 quater), l'UCL detta, in tema di condizioni generali del contratto, una serie di previsioni volte a proteggere la parte che si trovi di fronte a un contratto "per adesione" e prevede che la parte che fissa le condizioni generali del contratto osservi il principio della correttezza contrattuale. Il contratto, infatti, deve richiamare l'attenzione dell'altra parte sulle clausole contenenti ipotesi di esclusione o limitazione della responsabilità e deve spiegarne il significato, nel caso in cui gliene fosse fatta richiesta.

Inoltre, a norma dell'art. 53 UCL, ogni clausola contrattuale che stabilisca un'esclusione di responsabilità nelle ipotesi di danni alla proprietà derivanti da dolo o da colpa grave o di lesione personale, è considerata invalida.

Luogo

Il luogo in cui il contratto è concluso, è generalmente quello in cui il contratto si è formato ovvero il luogo in cui è stato sottoscritto o, nei contratti per corrispondenza, quello in cui è stata ricevuta l'accettazione.

Obbligo di riservatezza

Tra le obbligazioni delle parti, la legge fissa un esplicito divieto di rivelare o utilizzare, in maniera impropria, le informazioni confidenziali di carattere tecnico o economico acquisite durante la conclusione del contratto.

In caso contrario la parte che abbia violato l'obbligo di riservatezza sarà responsabile degli eventuali danni verificatisi a seguito della sua condotta scorretta.

Invalidità

Le ipotesi di invalidità contrattuale sono stabilite dalla legge (art. 52) nei casi in cui le parti:

- abbiano concluso un contratto fraudolentemente, coercitivamente o in danno agli interessi dello Stato;
- abbiano agito in danno agli interessi della collettività o di terzi;
- abbiano inteso perseguire scopi illegali;
- abbiano violato previsioni legislative, amministrative o relative allo stato sociale.

Rappresentanza

L'UCL ha cercato di risolvere il frequente problema del "falsus procurator" (*sanjiao zhai*), prevedendo che il contratto concluso da un soggetto per conto di un altro non è vincolante per quest'ultimo, qualora la persona che ha agito sia priva di potere

rappresentativo, oppure abbia agito oltre i limiti del potere conferitole o tale potere sia venuto meno (art. 48 LC). In questo caso la responsabilità per il contratto concluso rimarrà in capo al *falsus procurator*.

La controparte potrà:

- se in buona fede, estinguere il contratto, con effetto dalla notificazione dell'atto di risoluzione;
- richiedere al *falsus dominus* la ratifica del contratto concluso.

Il contratto concluso dal *falsus procurator* si considera comunque valido se la controparte ha fatto affidamento, in buona fede, sull'esistenza di una procura in capo alla persona con cui ha concluso il contratto (art. 49).

Inadempimento contrattuale

Nei casi d'inadempimento contrattuale, la controparte potrà richiedere l'adempimento della prestazione o la risoluzione, l'applicazione di rimedi alternativi o il risarcimento dei danni.

Tra le misure alternative, spesso utilizzate nelle ipotesi di disaccordo in merito alla qualità della merce, figurano la riparazione, sostituzione, restituzioni o riduzione del prezzo.

Il risarcimento è calcolato in base ai danni subiti e conseguenti all'inadempimento ma non si estende ai danni non prevedibili.

Sospensione dell'esecuzione

La UCL prevede che la parte cui è richiesto di eseguire per prima la propria obbligazione possa sospendere l'esecuzione se riceve ragionevoli e responsabili informazioni che dimostrino che l'altra parte si trova in una delle seguenti situazioni:

- situazione operativa seriamente deteriorata;
- trasferimento dei beni o prelievo dei capitali al chiaro fine di sottrarsi alle obbligazioni;
- grave perdita di reputazione in ambito commerciale;
- altre situazioni da cui si evince l'impossibilità o la probabile impossibilità di far fronte all'obbligazione.

La parte che intenda sospendere l'esecuzione della propria obbligazione per uno dei summenzionati motivi ha l'onere di comunicarlo per iscritto all'altra parte e l'obbligazione dovrà essere eseguita quando l'altra parte fornisca idonee garanzie.

Una volta sospesa l'esecuzione nel modo sopraindicato, la parte che ha ritenuto di procedere alla sospensione può rescindere il contratto nel caso in cui l'altra parte non ripristini entro un ragionevole periodo di tempo la propria potenziale idoneità a far fronte agli impegni assunti o non fornisca le adeguate garanzie.

Risoluzione del contratto

Le parti possono risolvere il contratto quando:

- lo scopo del contratto è divenuto impossibile da raggiungere a causa di forza maggiore;
- prima della scadenza del termine per eseguirlo una delle parti conferma espressamente o palesa dalle proprie azioni che non adempirà alla propria obbligazione principale;
- una delle parti ritarda l'esecuzione della propria obbligazione principale e prosegue nell'inadempimento anche dopo un ragionevole periodo dalla richiesta della controparte;
- una delle parti ha ritardato l'adempimento delle proprie obbligazioni o ha tenuto comportamenti inadempienti, sino a rendere impossibile il raggiungimento dello scopo del contratto;
- altri casi di risoluzione sono previsti dalla legge.

Limiti temporali all'esercizio delle azioni contrattuali

Il termine entro cui esercitare un'azione giudiziale in relazione ad un contratto di vendita internazionale di beni mobili o un contratto di importazione/esportazione di strumenti tecnologici è di quattro anni dal momento in cui la parte è venuta a conoscenza o avrebbe dovuto sapere dell'inadempienza.

Per gli altri tipi contrattuali, tale termine, è dettato dalle leggi speciali che rispettivamente li disciplinano. Per proporre azione giudiziale il termine è in genere di due anni salvo le azioni per risarcimento per lesioni fisiche; vendita di beni di qualità inferiore alla media; ritardo nel pagamento di una rata o rifiuto di adempiervi; perdita o danneggiamento di un bene lasciato in custodia di altri, per le quali i termini sono ridotti ad un anno.

In ogni caso il diritto ad agire in via giudiziale non può essere esercitato trascorsi vent'anni.

Risarcimento del danno

La UCL prevede che l'ammontare dei danni risarcibili a fronte della rottura contrattuale sia equivalente alle perdita economica che dalla rottura deriva alla parte non inadempiente, compresi i mancati benefici che sarebbero derivati dall'esecuzione del contratto, tenuto conto che l'ammontare non potrà in ogni caso essere superiore ai danni astrattamente prevedibili in caso di rottura al momento della sottoscrizione del contratto. Si tratta, in sostanza, delle figure italiane del danno emergente e del lucro cessante. Le parti possono, tuttavia, accordarsi per liquidare i danni o per stabilire una clausola di pre-determinazione dei danni. Sempre meglio non parlare di "clausola penale" che in linea di principio viene considerata illegittima e dunque sindacabile in caso di contenzioso (lo stesso dicasi per il diritto di Hong Kong).

Se l'ammontare previsto da detta clausola è inferiore rispetto al danno effettivamente causato dalla rottura contrattuale, la parte danneggiata può adire l'autorità giudiziale o un organismo arbitrale al fine di ottenere un ulteriore risarcimento.

Se, invece, tale clausola dovesse risultare considerevolmente più alta rispetto ai danni effettivamente cagionati dalla rottura del contratto, la parte potrà rivolgersi al giudice o ad un organismo arbitrale per ottenere un'adeguata riduzione.

3. TECNICHE NEGOZIALI

Le negoziazioni svolgono una molteplicità di funzioni che vanno ben al di là del semplice raggiungimento dell'accordo contrattuale, permettendo, in particolare, di comprendere le intenzioni della controparte, di stabilirne la posizione di forza o di debolezza, nonché di individuare gli obiettivi comuni.

In Cina le negoziazioni hanno, se possibile, un'importanza ancora maggiore e possono essere assimilate ai preparativi per un matrimonio.

L'obiettivo perseguito dalla controparte cinese non è, come nella migliore tradizione occidentale, l'efficienza e il profitto, quanto piuttosto la soddisfazione di una condizione generale di armonia (*hexie/hemu*), idonea a soddisfare un ideale di equilibrio proprio della tradizione e della psicologia cinese.

Da ciò deriva il costante bisogno di procedere a frequenti e reiterati confronti all'interno del gruppo che rallentano spesso l'iter negoziale.

Se infatti il partner occidentale conta i minuti che lo separano dalla sottoscrizione del contratto, i cinesi possono condurre le trattative all'infinito portando la controparte all'esasperazione: tuttavia, quanto l'iter appare lungo tanto la fase finale, una volta appurata la attendibilità della controparte occidentale e la bontà di quello che i cinesi chiamano "lo spirito dell'accordo", sarà inaspettatamente veloce.

Durante la negoziazione si alternano fasi anche apparentemente contraddittorie e tali da disorientare il negoziatore che non sia adeguatamente preparato per la Cina.

Alla prima fase di apparente passività dell'operatore cinese, che sembra arroccato in posizione difensiva ma è in realtà in condizione attenta di ascolto sia per cogliere i punti di debolezza e sia eventualmente quelli di forza della controparte negoziale, segue, a mano a mano che proseguono le trattative, una sempre maggiore reattività, che lo porta a subissare il partner straniero con mille domande focalizzate spesso sullo stesso oggetto.

Inutile poi aspettarsi o stimolare obiezioni dirette o personali ad aspetti particolari del contratto, il partner cinese cercherà sempre un approccio indiretto al problema: "questa clausola non è gradita al Ministero del Commercio" o "per questa clausola dovremmo chiedere una specifica approvazione del Consiglio d'amministrazione", ecc.

A questo punto ha inizio la fase di consultazione interna al team, che spesso è composto anche da più di 20 persone in qualità di referenti per ogni settore coinvolto.

La lentezza nel prendere le decisioni è inoltre dettata dal doveroso rispetto verso il capo che è più anziano e saggio. Secondo la tradizione cinese le trattative vanno, infatti, condotte con i vertici manageriali ed è anzi considerato sintomo di poca serietà inviare al tavolo delle trattative dei corrispondenti troppo giovani e inesperti.

Infine, agli occhi dell'operatore cinese, assume un valore diverso anche la stipula del contratto: firmare il contratto è solo l'inizio di una relazione, una dichiarazione di fiducia piuttosto che la conclusione, giuridicamente vincolante, di un rapporto commerciale.

In conclusione, per ottenere buoni risultati con i partner cinesi, l'operatore occidentale dovrà armarsi di molta pazienza, rispettare ritualità e regole del gioco locali, pur rivendicando in queste condizioni di reciprocità, migliorare la propria conoscenza degli orientamenti di valore della cultura orientale, che persistono nella contemporaneità pur tra le contraddizioni e le commistioni della modernizzazione avanzata e della impetuosa crescita economica del Paese.

3.1. La Cina non è l'Occidente

H.H. Lim (1956), un artista cino-malese che vive a Roma da molti anni, noto e apprezzato dalla critica d'arte nazionale e internazionale, ha rappresentato di recente attraverso una delle sue performance artistiche il concetto di "pazienza", uno di quelli che saremmo portati a credere stereotipi orientali, mettendo in scena e in video se stesso durante un lungo, immoto e silenzioso dialogo con un pesce.

L'artista tiene in mano una lenza, che incombe sulla grande vasca dove il pesce si aggira solitario, ma non si sa se voglia davvero catturarlo.

Questo dialogo muto è anche una sfida, simbolo della comunicazione cinese.

Per negoziare efficacemente il primo passo da compiere è quello di cercare di colmare la distanza comunicativa. Per usare le parole dell'artista, *non è sufficiente essere geni, la sopravvivenza è affidata alla resistenza.*

Per affidarci di contro alle parole di un uomo d'affari di fama come Vincent Lo, artefice del risanamento immobiliare dell'area di Xintiandi a Shanghai, i due fattori di successo nel contesto cinese sono "la perseveranza e la comprensione della cultura".

Se lo stereotipo della imperscrutabilità cinese è spesso una realtà, ciò avviene soprattutto perché non siamo in grado di comprenderne i codici culturali della comunicazione.

Lo stile cinese è contenuto e riservato a confronto con quello occidentale, che appare più aperto o diretto.

La parola cinese per definirlo è *hanxu*, che infatti include i significati di "contenere, mantenere in serbo", ma anche di "accumulare e risparmiare".

Che cosa vuol dire? Significa che i cinesi preferiscono risparmiare parole, piuttosto che profonderle, il che implicherebbe una perdita di senso e di valore.

La preferenza della comunicazione implicita rende quindi possibile negoziare con gli altri i significati⁵.

I cinesi inoltre sono socializzati a non esprimere apertamente le emozioni, soprattutto quelle violente o negative, che nella loro tradizione medica associano agli stati patologici⁶.

⁵ Gu, Y.G. (1990), *Politeness phenomena in modern Chinese*, Journal of Pragmatics, 14, 237-57

⁶ Bond, M.H. (1993), *Emotions and their expression in Chinese culture*, Journal of Nonverbal Behaviour, 17 (4), 245-62

Un proverbio cinese dice *huo cong kou shu*, ovvero che “ogni calamità deriva dalla bocca”, fonte potenziale di pericolosi conflitti.

E’ per la sensibilità cinese verso la conservazione di rapporti interpersonali armonici che si rende particolarmente importante un uso attento e prudente della parola.

“Noi cinesi non esprimiamo direttamente quello che pensiamo, vi accenniamo soltanto. Siamo attenti a quello che diciamo perché abbiamo paura di sbagliare. In Cina fai presto a rovinarti la reputazione, forse per questo siamo tanto attenti con le parole – testimonia Fan Hongying, dottoressa di medicina tradizionale cinese, che insegna agopuntura a Roma. – *Xi zi ru jin*, fai uso delle parole come fossero oro, dice il proverbio cinese.

Gli italiani invece esagerano, mettono i superlativi dappertutto, il vino è buonissimo, i posti incantevoli ... noi cinesi siamo abituati alla moderazione. La vostra mimica facciale mi stupisce: per un cinese muovere troppo gli occhi e la bocca quando si parla, agitarsi troppo è segno di maleducazione”.

Il silenzio mette a disagio noi occidentali, i cinesi invece tacciono per farvi capire che avete la loro attenzione.

L’uso del silenzio, dell’ascolto e l’arte della pausa nel discorso possono essere un potente strumento negoziale, che noi siamo poco adusi a gestire.

Anche l’osservazione critica è poco gradita, e non solo quando sia rivolta verso la controparte. Osservazioni critiche sulle linee di governo del nostro stesso Paese, sugli indirizzi di politica economica, sulla propria azienda, i propri colleghi o il proprio ordine professionale, alle quali a volte ci lasciamo andare *shiftando* dall’oggetto dell’affare a considerazioni più astratte, non sono comprensibili e disorientano i cinesi, che sono nazionalisti, dotati di spirito di gruppo e non comprendono un interlocutore che parli male del gruppo al quale appartiene o della propria nazione. Spesso, rispetto alle modalità comunicative degli occidentali, rilevano di non capire bene se stiamo scherzando o parlando seriamente; di contro noi spesso non capiamo, quando i cinesi annuiscono o restano in silenzio, se stiano dicendo sì o no.

E’ buona norma ricordare che, nonostante la rapida modernizzazione dell’economia e la migliore trasparenza del diritto, anche se ci sembra di aver capito tutto della Cina, le sorprese non mancano e la competenza interculturale è di là da venire.

3.2. Comunicare tra Italia e Cina

E.T. Hall e M.R. Hall imputano un differente grado di *contestualizzazione della comunicazione* alle diverse culture⁷. Secondo gli studi degli Hall, Svizzeri, Americani, Tedeschi, Inglesi, in quest’ordine, preferiscono generalmente l’uso del linguaggio esplicito e della comunicazione diretta, operando una netta definizione della realtà, tra bianco e nero, e richiedendo un uso puntuale delle asserzioni e delle negazioni, con risposte precise, sì o no.

Definiscono tali culture di “basso contesto”.

⁷ Hall E.T., Hall M.R., *Understanding Cultural Differences*, Inter-cultural Press, Yarmouth (ME, USA), 1990.

Di contro, Giapponesi, Cinesi, Indiani, Arabi - e nel mezzo di questo *continuum* ideale la cultura italiana - preferiscono il linguaggio implicito, la comunicazione indiretta, l'uso delle ellissi e delle sospensioni, l'enfasi posta sul contesto e sul significato che sta attorno alle parole, curando le sfumature e le allusioni.

Definiscono quindi tali culture di "alto contesto".

Questa differenza corrisponde peraltro a differenti processi mentali: logico, lineare e sequenziale per l'Occidente, che discende dalla matrice aristotelica del pensiero, focalizzato sul *problem-solving*; olistico, simultaneo e intuitivo per l'Oriente, che usa l'immagine allusiva dei caratteri ideografici e la mutevolezza pittografica del segno per comunicare le idee.

Ogni lingua porta con sé un bagaglio nascosto di presupposti: guardando alla superficie del discorso, inconsciamente siamo portati ad associarvi il nostro bagaglio, invece di quello di colui che sta comunicando. Questo bagaglio è il "sottotesto": noi vi leggiamo il nostro invece che quello dei cinesi.

E' perciò che, il fatto che essi non diano spiegazioni chiare e dirette o non dicano sì né no è spesso interpretato come una mancanza di volontà di condivisione delle informazioni, piuttosto che come un orientamento di valore culturale, una abitudine antica volta da una parte alla strategia dell'osservazione invece che a quella dell'azione, dall'altra a non offendere l'interlocutore con dichiarazioni brusche e perentorie.

I cinesi sono sensibilissimi e per loro "perdere" o far perdere "la faccia" è un evento gravissimo.

Quando l'armonia si spezza a causa di un conflitto, le due parti non potranno confrontarsi per discutere e risolvere la questione: questo momento è noto ai cinesi con la parola *xinjie*, che vuol dire "nodo che stringe il cuore", ed è un evento temutissimo nel corso delle trattative.

Per evitare questa rottura comunicativa, la parte cinese si aspetta che il partner comprenda intuitivamente il problema e, maturata dentro di sé questa percezione, indichi che ne è consapevole e quindi disponibile a venirne a capo, senza però esplicitarlo.

Si tratta di un gioco raffinato in grado di snervare gli occidentali, ma in Cina gli affari si fanno anche sviluppando l'intuizione e le capacità percettive, che sono qualità legate allo sviluppo della persona piuttosto che a mere competenze tecniche.

Ciò significa che la fiducia cinese si acquista prima dimostrando tatto, maturità percettiva e di gestione delle emozioni, poi competenze tecnologiche o scientifiche: entrambe le condizioni sono necessarie e da sole non sufficienti.

Qualora il conflitto sia comunque inevitabile o già occorso, è necessario l'intervento di una terza parte: la figura del mediatore (*zhongjianren*), che garantisce la espressione di entrambe le parti e ristabilisce la comunicazione. Nel contesto cinese la soluzione conciliativa delle controversie può essere una scelta alternativa alla risoluzione giuridica.

Nella negoziazione, l'approccio comunicativo ad alto contesto si esprime attraverso la esposizione prioritaria di tutti i fattori di una situazione, il *background*, le questioni correlate ma secondarie, mentre solo in un secondo momento si offre il punto di vista.

Nella lingua cinese, la struttura *yinwei ... suoyi*, che vuol dire "poiché ..., allora...", rappresenta la struttura normale della comunicazione quotidiana.

L'ampiezza e la precedenza del primo campo (*yinwei* ...) dà l'impressione agli occidentali che i cinesi "non giungano al nocciolo della questione" e che non siano in grado di scambiare efficacemente le informazioni, né di porre obiettivi.

In realtà, benché tale approccio richieda molta pazienza nella prima fase (*yinwei* ...), che serve a sviluppare informazione e conoscenza e quindi a porre le basi appropriate della relazione, quando la prassi di questa prima fase sia stata corretta, la successiva (quella del *suoyi*) è rapidissima.

3.3. Le *guanxi* e la concezione del Tempo

A questa preferenza del linguaggio corrisponde una correlata preferenza nell'uso del tempo. Svizzeri, Americani, Tedeschi, Inglesi ne hanno una coscienza lineare ed esatta, che li fa propendere verso l'impegno finalizzato al raggiungimento degli obiettivi; Giapponesi, Cinesi, Indiani e Arabi ne hanno una coscienza più relativa ed elastica e si sentono impegnati soprattutto verso le persone e i rapporti sociali: lo investono quindi per costruire e cementare relazioni e sviluppare veri e propri *network*, reti complesse di obbligo reciproco e mutuo vantaggio.

Questi *network* relazionali sono noti con il nome di *guanxi*.

La più bella definizione delle *guanxi* è stata coniata congiuntamente da Ying Lun So e Antony Walker dell'Università di Hong Kong: "Le relazioni nelle economie occidentali *oliano le ruote* del business, ma non rappresentano né un modello organizzativo né un elemento sostitutivo della legislazione commerciale.

Nella società cinese invece le *guanxi* rappresentano tutto ciò in modo complesso: un metodo di organizzazione dell'economia, un'alternativa alle risoluzioni giuridiche"⁸.

In Cina è necessario che la fiducia sociale preceda ogni accordo, e gli accordi sono presi sulla base della fiducia reciproca; la buona volontà è considerata molto importante e sulla base delle buone intenzioni è pure possibile che si richiedano modifiche dopo che un accordo sia già stato firmato dalle controparti.

Nelle buone prassi della *business community* occidentale invece competenze e rendimento sono sempre considerati più importanti delle buone intenzioni e i contratti hanno valore giuridico vincolante, ci si aspetta inoltre che le trattative siano rapide, lo scambio di informazioni efficiente, mentre la efficacia si misura con il metro della velocità: gli affari sono affari e i rapporti personali non c'entrano.

D'altronde la percezione cinese del tempo è sempre stata più ciclica rispetto al tempo newtoniano, che scorre in una sola direzione: i cinesi hanno l'esperienza storica dei mutamenti e cicli dinastici, del repentino rivolgersi delle fortune, delle inondazioni dei grandi fiumi che percorrono il loro territorio, della precarietà della vita umana rispetto alle imponenti forze naturali, perciò tendono a stare nel mezzo di questo equilibrio precario e sanno accettare i cambiamenti, né considerano alcunché come immutabile ed eterno, "figuriamoci un piccolo contratto scritto da uomini in questa micro-fase della storia dell'umanità".

Per quanto assurdo possa risuonarci, la psicologia dell'uomo cinese si muove proprio in questo campo meta-storico e ne impronta le prassi della vita quotidiana, quelle della economia e del commercio.

⁸ Ying Lung So, Walker Anthony, *Explaining guanxi. The Chinese Business Network*, Routledge, New York, 2006.

3.4. Le percezioni della negoziazione

Questa percezione del Tempo fa sì che Americani e Nord-Europei, ma anche i negoziatori italiani, percepiscano le negoziazioni con i Cinesi come un processo senza fine.

L'ambito contrattuale inoltre è troppo fluido per i nostri gusti e le richieste di modifiche all'accordo vengono interpretate come un indice di cattiva fede e una dimostrazione dello stereotipo per il quale i cinesi sono "ambigui, inaffidabili, poco trasparenti".

Per i cinesi tuttavia, il contratto, lungi dal concludere l'accordo, serve a definirne "lo spirito", ovvero le intese di principio, aprendo e inquadrando l'accordo entro un *frame* condiviso, mentre la trattativa resta sempre un corpo dinamico, non fossilizzabile entro i vincoli contrattuali. Il lungo tempo che la trattativa richiede serve a cementare la reciproca conoscenza.

Fissare "tempi e modi", secondo il nostro stile negoziale, ai cinesi appare limitativo rispetto a quelle che essi considerano le potenzialità infinite aperte da "un rapporto privilegiato di fiducia", quello che la firma di un contratto dovrebbe sancire.

Questa è la concezione tradizionale della negoziazione e, per quanto molte imprese private e multinazionali cinesi abbiano avviato insieme alla modernizzazione tecnologica anche la occidentalizzazione delle prassi, la maggior parte delle SOEs (*State Owned Enterprises*) come gli interlocutori governativi conservano comportamenti negoziali di questo tipo.

Ciò non significa che il negoziatore occidentale debba "sposare" le modalità cinesi *tout court*, quanto piuttosto che comprenderne le regole del gioco, avere chiaro il quadro normativo del Paese e informazioni aggiuntive sul contesto politico-amministrativo locale sono condizioni fondamentali per intraprendere una qualsiasi relazione d'affari e porsi nella corretta posizione, per spiegare con chiarezza che è proprio del nostro stile negoziale definire tempi e modi e che questa migliore definizione per noi non è indice di rigidità e non pregiudica il rapporto di fiducia amichevole.

Il gioco negoziale poggia dunque su un delicato equilibrio di conoscenza, tatto, sensibilità culturale, pazienza e determinazione al contempo, ma anche sul rispetto del procedimento rituale dell'esperienza.

3.5. L'etichetta aiuta ma non basta

Preparare un ambiente favorevole alle trattative con procedure corrette di incontro e accoglienza è un ottimo modo per iniziare, ma non è sufficiente per giungere alla meta.

Nei primi incontri il livello di formalità è molto elevato. Al momento delle presentazioni il galateo cinese prescrive che il biglietto da visita venga porto con entrambe le mani, tenendolo per gli angoli, con un lieve cenno del capo inclinato.

Ricevendo il biglietto da visita da parte di un ospite cinese, è bene fare la stessa cosa e leggerne il nome ad alta voce, con un cenno di apprezzamento, prima di riporlo.

Il cognome cinese precede il nome: il cognome è sempre monosillabo, il nome può essere monosillabo o bisillabo. Chiamare una persona cinese per nome invece che per cognome è molto scortese, anche dopo aver acquisito familiarità con essa: i cinesi

sono diventati tolleranti a questo proposito, ma dopo ... “molti pugni nello stomaco”, alla fine coloro che sono molto esposti ai contatti con l’Occidente assumono un nome proprio occidentale di elezione, non solo per facilitare la nostra pronuncia, ma soprattutto per evitarci la *gaffe* dell’utilizzo del nome proprio cinese e del riconoscimento tra nome e cognome.

Comprendere perché il nome proprio sia un vero e proprio tabù è questione sofisticata che riguarda specificamente la sensibilità culturale: nella lingua cinese “nome” si pronuncia *ming* (la lingua cinese è anche dotata di toni, che si impongono a ciascuna parola monosillabica, *ming* con il significato di “nome” ha il secondo tono, che è ascendente) ed è pressoché omofono di un’altra parola, che significa “destino” (anche “destino” si pronuncia *ming*, ma con tono diverso, il quarto, che è discendente). L’associazione mentale tra il nome proprio e il destino discende da questa similitudine fonetica e sviluppa una particolare sensibilità nei cinesi, che ritengono che a nessuno sia dato di pronunciarsi sul destino di un altro.

I cinesi hanno anche una elevata sensibilità verso il rispetto dei ruoli gerarchici: nei contesti più tradizionali è bene utilizzare l’appellativo di ruolo: direttore Zhang, presidente Hu, amministratore Li, etc.

Le generazioni più giovani, invece, per esempio il figlio o la figlia del direttore Zhang probabilmente si saranno dati un nome occidentale, che potremo usare se ci verrà chiesto di farlo.

Nelle riunioni, alle quali sono presenti molte persone, è bene rivolgersi al leader e continuare tutto il tempo a parlare guardando lui: i cinesi non sostengono a lungo lo sguardo diretto, bisogna comunque rivolgersi a una persona guardandola, ma evitare di fissarla negli occhi per troppo tempo, utilizzando invece un criterio di maggiore gradualità.

In alcuni casi può risultare difficile riconoscere nei comportamenti i ruoli gerarchici, che pure sono molto forti e necessitano di simboli di status per essere resi evidenti.

Questo avviene perché un proverbio cinese dice: *qiang da chu tou niao*, il fucile colpisce sempre il primo uccello di ogni stormo: mettersi in evidenza dunque è considerato molto pericoloso, più utile è secondo i cinesi la tecnica della ritrazione.

E’ possibile constatarne gli effetti e l’efficacia anche in fase negoziale.

Data la sensibilità verso le posizioni di ruolo e le gerarchie, inviare al tavolo negoziale qualcuno che abbia una posizione aziendale di spicco è considerato un segno di rispetto nei confronti della controparte, di contro un negoziatore troppo giovane o che non appaia adeguatamente legittimato dai ranghi più elevati dell’organigramma aziendale, per quanto abile, avrà scarse possibilità di successo sullo scacchiere negoziale cinese.

3.6. Le fasi della negoziazione

J.L. Graham e N.M. Lam definiscono quattro fasi fondamentali nel processo negoziale e operano una comparazione semplificata ma interessante tra attitudini mostrate dai negoziatori americani e preferenze dei negoziatori cinesi, sottolineando la distanza culturale che li separa⁹.

La prima fase pone le basi della *conoscenza preliminare*: per gli Americani dovrebbe concludersi rapidamente attraverso incontri veloci, contatti informali e chiamate

⁹ Graham, J.L., Lam, N.M., *The Chinese Negotiation*, HBR, 2003, October 1st.

impersonali, per definire gli obiettivi e l'oggetto del business; per i Cinesi è l'inizio di un lungo processo di corteggiamento, fatto di contatti formali e rituali sociali, che si conclude con la ricerca di un intermediario, garante della fiducia, per definire le potenzialità dell'accordo e la possibilità di condivisione di una relazione d'affari.

La seconda fase è quella dello *scambio delle informazioni*: per gli Americani, data anche la piena autorità dei negoziatori, l'efficacia dello scambio è dato dalla linearità delle vie dirette e dalla chiara formulazione delle proposte; per i Cinesi, data anche la parziale autorità dei negoziatori e la necessità del consenso all'interno del gruppo, "per raggiungere la meta – come recita il proverbio – è meglio non prendere la via più diretta", mentre per definire correttamente il contesto si rende necessario, piuttosto che avanzare delle proposte, chiedere il maggior numero possibile di spiegazioni.

La terza fase è quella della *persuasione*: per gli Americani in questa fase occorrono aggressività e assertività ed è bene incalzare la controparte; per i Cinesi ulteriori e continue interrogazioni e domande vengono utilizzate come tecnica di persuasione per snervare l'interlocutore e condurlo a migliori concessioni finali, vincerà eventualmente chi manifesti la migliore capacità di resistenza. E' bene tuttavia specificare che i Cinesi non sono orientati a una negoziazione *win to lose* e che preferiscono mettere l'accento sui vantaggi raggiunti da entrambe le parti attraverso l'accordo, proprio in virtù di quel principio di armonia (*hexie/hemu*) che essi prediligono.

La quarta fase dovrebbe definire le *condizioni dell'accordo*: per gli Americani è sufficiente che esso abbia come oggetto "un buon affare", per i Cinesi occorre che dia l'avvio a "una buona relazione d'affari", preferibilmente a lungo termine.

Per quanto semplificate, queste linee guida rappresentano una buona griglia di aiuto per individuare il proprio orientamento negoziale a confronto con quello di due culture antitetiche.

Quasi tutte le attività della vita cinese hanno poi un doppio risvolto: quello pubblico e quello privato. Le trattative non fanno eccezione: il loro livello pubblico si esprime nelle riunioni e nei consigli di amministrazione, il loro livello privato include invece le discussioni che si svolgono nel *backstage* e la condivisione di momenti di evasione, atti a rompere il ghiaccio, dal lauto banchetto alla serata al karaoke, quando la nostra capacità di bere e di fumare viene messa a dura prova.

Per quanto lo sviluppo di queste abilità non sia stata ancora inserita nei corsi di MBA, H. Chee e C. West ritengono, e non per facezia, che non sarebbe una cattiva idea incentrare su questi temi, coadiuvati ovviamente da adeguate tecniche formative, alcuni punti dei programmi delle *business school* orientate alla formazione delle capacità manageriali per competere in Asia¹⁰.

Un ulteriore modello negoziale utilizzato dagli analisti in applicazione al "caso Cina" è quello di P. Kirkbride, S. Tang e R. Westwood¹¹.

Secondo questo modello, la *prima fase* è definita dell'*esplorazione*, durante la quale ciascuna parte esplora il *background* dell'altra, le sue posizioni, il grado di flessibilità.

¹⁰ Chee, H., West, C., *Myths About Doing Business in China*, Palgrave Mcmillan, 2004; ed. italiana: *Fare affari in Cina tra miti e realtà*, Etas, 2005.

¹¹ Kirkbride P.S., Tang S.R., Westwood R.I., "Chinese Conflict Preferences and Negotiating Behaviour: Cultural and Psychological Influences", *Organization Studies*, 12 (3), KPMG, *Business Week*, 3 Novembre 2003.

Nella negoziazione cinese, la fase esplorativa verte prima di tutto sulla analisi delle potenzialità insite nella costruzione di una *guanxi* con la controparte: i cinesi ne misurano letteralmente il peso e quindi passano a individuare i principi generali sui quali fondare la relazione, esplorando le aree di interesse comune.

Questa prima fase richiede evidentemente una buona dose di tempo e di energie ma è sottovalutata dai negoziatori occidentali, che la considerano eccessivamente ritualistica e non necessaria. Nel caso in cui alle nostre manifestazioni di impazienza i cinesi rispondano scortesemente, il che può tuttavia accadere nonostante la loro avversione per i conflitti, è bene non avventurarsi in una guerra di posizioni: quando un cinese è scortese, è lui che ha “perso la faccia”, probabilmente dietro la scortesia c’è una debolezza della sua strategia, che – se sappiamo leggerla – ci ha appena rivelato, noi siamo in vantaggio, sta a lui mostrare che in qualche modo intende ricucire la situazione e a noi eventualmente offrirgli la via d’uscita che conviene a entrambi.

La seconda fase è quella della *strutturazione delle aspettative*, durante la quale le informazioni disponibili servono a costruire la percezione della reciproca posizione di forza e ciascuna parte cerca di creare una percezione favorevole per sé e sfavorevole per l’altra, sondando il terreno della quantità e del valore delle concessioni disponibili.

Da un canto i cinesi tendono a “dare la faccia” alla controparte, lodandola per strappare le migliori concessioni; dall’altra occultano ogni proprio bisogno o debolezza perché ogni dichiarazione in tal senso, almeno a livello pubblico delle trattative, potrebbe far loro “perdere la faccia”.

La terza fase è quella dello *sviluppo delle soluzioni*, durante la quale si abbandona l’enfasi sulle reciproche posizioni di forza o vantaggio e si cercano le condizioni comuni dell’accordo.

E’ in questa fase che la prospettiva “olistica” della negoziazione cinese si pone più chiaramente, perché i cinesi non tendono a risolvere le questioni un punto dopo l’altro, a fasi successive o di sviluppo consequenziale, ma sempre interrelate e connesse le une alle altre (attitudine che deriva loro dalla matrice del pensiero taoista), mentre sono propensi a risolvere tutte le questioni d’un colpo solo, alla fine.

Se perciò lo sviluppo delle soluzioni appare lungo ed elaborato, è da questa attitudine che deriva invece la sensazione che la fase finale sia incredibilmente rapida e per noi inaspettata e improvvisa: in realtà è solo il risultato di un processo condotto in modo differente.

Lo sviluppo delle soluzioni implica sempre una buona dose di compromessi e concessioni reciproche, un *do ut des* che può avere anche connotazioni negative nelle prassi d’Occidente, ma che per i cinesi è l’esito naturale di ogni interazione, laddove essi minimizzano quanto terreno ciascuna parte abbia ceduto ed enfatizzano invece il riconoscimento e il raggiungimento di un reciproco vantaggio.

La finalizzazione dell’accordo, con la firma del contratto, diventa in questo contesto la “fotografia del rapporto instauratosi tra le parti”, la sintesi di un processo più complesso e in tal senso non è intoccabile, ma perfettibile¹².

La specificità culturale della prospettiva dello sguardo cinese sul mondo ha come conseguenza naturale e ineludibile una sensibile differenza nelle prassi negoziali e

¹² Chen M.J., *Inside Chinese Business*, Harvard Business School Press, Boston, 2001.

nell'ambito delle strategie, ciò che rende necessari un impegno aggiuntivo di conoscenza e la capacità di gestione delle differenze.

4. TIPOLOGIE CONTRATTUALI

L'UCL - *Uniform Contract Law*- disciplina in modo dettagliato ben 15 tipologie contrattuali. Tra queste verranno di seguito trattate le più rilevanti nell'ambito dei rapporti commerciali internazionali.

4.1 Contratto di compravendita

In base al capitolo 9 della UCL, il contratto di compravendita è quel contratto in base al quale: "il venditore trasferisce la proprietà dei beni ad un compratore che in cambio ne paga il prezzo".

Secondo il diritto cinese, il trasferimento della proprietà si realizza con la consegna del bene venduto, eccetto nei casi stabiliti dalla legge o dalle parti (art. 133). Le parti, inoltre, possono accordarsi nel senso che la titolarità sul bene resti in capo al venditore fino al pagamento del prezzo.

Sebbene l'UCL non faccia esplicito riferimento alle convenzioni internazionali di cui la Cina è parte, le norme che regolano la consegna, il passaggio dei rischi, il rischio connesso alla perdita o al danneggiamento della merce nonché le garanzie, sono conformi alle previsioni della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili.

Proprietà Intellettuale

In relazione alla proprietà intellettuale, su cui la Convenzione di Vienna tace, l'UCL contiene una serie di norme che stabiliscono, nelle ipotesi in cui manchi uno specifico accordo tra le parti o non vi sia un'espressa previsione legislativa, che i diritti di proprietà intellettuale non si trasferiscono automaticamente con la proprietà del bene stesso.

Qualità della merce

Le controversie aventi ad oggetto la qualità della merce sono piuttosto frequenti in Cina.

L'art. 148 dell'UCL permette al compratore di rifiutare la merce non conforme o chiedere la risoluzione del contratto. Questa norma va però coordinata con l'art. 62, in base al quale, nelle ipotesi in cui gli standard qualitativi non siano chiari, l'interpretazione degli stessi, viene fatta sulla scorta di standard statali, i quali spesso non sono tarati su chiari parametri di rendimento.

E' pertanto consigliabile per l'acquirente includere nel contratto delle specifiche sulla qualità dei beni.

In caso di difetto del prodotto, responsabile diretto verso l'acquirente è comunque il venditore, il quale dovrà provvedere a riparare, sostituire o ritirare il prodotto stesso, nonché risarcire l'acquirente dei danni eventualmente subiti.

Oltre alla garanzia per vizi sulla cosa, il venditore, secondo l'art. 150, è tenuto a tenere sollevato il compratore da ogni pretesa che un terzo estraneo al contratto possa vantare riguardo al bene oggetto del contratto, salvo diversa prescrizione di

legge. Tale obbligo non è dovuto nel caso in cui il compratore, al momento della conclusione del contratto, sapeva o avrebbe dovuto sapere, secondo l'ordinaria diligenza, che la cosa venduta avrebbe potuto essere oggetto di pretese da parte di terzi (art. 151).

Pagamento

Questo avviene generalmente presso la sede del venditore, salvo il caso in cui lo stesso non sia condizionato alla consegna della merce o dei documenti, quest'ultimi nelle ipotesi di lettere di credito.

Il pagamento può anche avvenire nel luogo in cui i beni sono conservati o dove viene consegnata la documentazione relativa allo scambio della merce.

4.2 Contratto di compravendita d'azienda

All'aprile del 2003 risalgono le c.d. Interim o Tentative Provisions (riviste poi nel settembre 2006), una serie di leggi volte a disciplinare l'acquisto di imprese private, statali e di società. (Acquisition of Domestic Enterprises by Foreign Investors)

Tale normativa oltre a disciplinare la materia delle fusioni e acquisizioni societarie, detta disposizioni di particolare interesse circa l'acquisto di azioni e l'acquisto di azienda (assets) di società locali da parte di investitori stranieri.

Per procedere ad un'acquisizione d'azienda, l'investitore straniero dovrà ottenere un'approvazione espressa delle autorità cinesi.

Le Interim Provisions prevedono, infatti, l'esame, da parte di specifiche commissioni ministeriali, di tutta una complessa e lunga documentazione. Tali documenti, redatti obbligatoriamente in cinese, sono, in particolare: il parere positivo del proprietario dell'azienda all'acquisizione, la documentazione attestante l'avviso ai creditori ed il piano di assestamento dei dipendenti.

Va precisato che pur essendo prescritta per legge la redazione di un piano di assestamento, l'acquirente può evitare di succedere nei rapporti lavorativi o nella titolarità passiva delle obbligazioni dovute a titolo previdenziale, nell'ipotesi in cui oggetto dell'acquisizione sia soltanto l'azienda e non l'intero capitale azionario. In questo caso, infatti, i lavoratori non sono trasferiti automaticamente dal venditore all'acquirente. Il venditore deve porre fine ai contratti di lavoro in corso e l'acquirente, se vuole, può offrire nuovi contratti ai lavoratori.

L'esito della richiesta di acquisizione dovrebbe essere comunicato entro 30 giorni dal ricevimento di tutta la comunicazione predetta.

In caso di esito positivo della domanda, la società acquirente è tenuta a notificare ai creditori l'acquisizione d'azienda.

I creditori possono chiedere, nel termine di 10 giorni dal ricevimento della notifica o dalla pubblicazione, garanzia alla società ceduta che i loro crediti verranno adempiuti.

La legge applicabile all'operazione di acquisizione è esclusivamente quella cinese, in deroga alla legge sui contratti del 1999, che stabilisce che nel caso di contratto in cui una parte sia straniera, le parti possono scegliere la legge applicabile.

Alle autorità cinesi sono riconosciuti poteri di tutela antitrust per reprimere le transazioni che portino ad eccessive concentrazioni sul mercato o a concorrenze scorrette, violino gli interessi dei consumatori o danneggino in altro modo lo Stato.

4.3 Contratti di locazione

Mentre l' UCL si limita a disciplinare i soli contratti di locazione relativi ad oggetti (*wu*), la locazione di terreni è disciplinata in modo specifico dalla *PRC Land Administration Law* del 1999¹³.

Le imprese straniere possono affittare terreni ed edifici da proprietari cinesi per una durata non eccedente i 20 anni. I contratti di durata superiore ai sei mesi devono essere redatti per iscritto.

Il conduttore non è responsabile per i danni occorsi alla cosa locata durante il periodo di locazione, salvo il caso di danni causati da un uso della cosa contrario al contratto.

Il locatore è tenuto alla riparazione e manutenzione della cosa locata, mentre il conduttore è responsabile per i danni dovuti alla mancata manutenzione del bene.

Il conduttore può sublocare, dietro consenso del locatore, il bene pur rimanendo responsabile in via principale per il pagamento dei canoni e per i danni causati dal subconduttore.

In assenza di contrarie pattuizioni, il pagamento dei canoni deve avvenire a conclusione del contratto di locazione se annuale, o nel caso di termini più lunghi, su base annuale.

Diversamente dal contratto di compravendita, non è prevista alcuna garanzia per l'evizione in caso di richieste vantate da terzi. In questi casi il conduttore ha la facoltà di chiedere la riduzione del canone o la risoluzione del contratto di locazione.

Il proprietario dell'immobile locato può cedere il contratto di locazione ma è tenuto a darne notizia al conduttore che ha il diritto di rifiutare la cessione.

4.4 Contratto di leasing

Originariamente e per lungo tempo il governo cinese ha previsto forti limitazioni all'ingresso di finanziamenti diretti stranieri. Per tale motivo, molte istituzioni finanziarie straniere hanno aggirato tali ostacoli attraverso la predisposizione di contratti di leasing.

¹³ Si veda § 10. Diritto Immobiliare

Questa tipologia contrattuale, per la prima volta disciplinata nella UCL, definisce il leasing come quel contratto, da redigere obbligatoriamente per iscritto, nel quale il "lessor" acquista dei beni indicati dal "lessee" che ne fa uso pagando un canone, con riserva di acquistare i beni stessi per il valore rimanente al termine della locazione.

Per la legge ed ai fini dei procedimenti per bancarotta, il "lessee" non vanta alcun diritto di proprietà sui beni in leasing, salvo che le parti non concordino diversamente.

Se le parti si accordano affinché la proprietà locata si trasferisca al locatario, ma questi non adempie al pagamento di una rata, il locatore può risolvere il contratto e riprendersi il bene locato. In ogni caso il conduttore può esigere che gli venga rifuso almeno in parte quanto pagato per la locazione, nel caso in cui il valore del bene in locazione riottenuto dal locatore sia maggiore dell'ammontare dei canoni non pagati.

4.5 Contratto d'appalto

In base all'art 253 dell'UCL, l'appaltatore deve predisporre le apparecchiature necessarie a procedere ai lavori concordati in contratto.

E' possibile subappaltare i lavori solo dietro consenso del cliente, salvo il caso di lavori minori per i quali è sufficiente la semplice comunicazione.

L'appaltatore è responsabile qualora i lavori effettuati non rispondano ai requisiti tecnici contrattualmente stabiliti. In questo caso, su richiesta della controparte, l'appaltatore dovrà procedere alla revisione o riparazione del lavoro, o alla riduzione del prezzo concordato o ancora al pagamento di una penale.

Laddove invece il committente non paghi per i lavori effettuati, l'appaltatore avrà un diritto d'ipoteca sul lavoro ultimato. E' pertanto opportuno concordare le conseguenze del mancato o ritardato pagamento.

Durante l'esecuzione del contratto, l'appaltatore è tenuto a mantenere come confidenziali tutte le informazioni tecniche ricevute.

4.6 Contratto di trasporto

I contratti internazionali di trasporto merci sono regolati dalla Convenzione Internazionale di Amburgo di cui la Cina è firmataria, pertanto, raramente si verificano conflitti tra le norme internazionali e le disposizioni della UCL.

Il venditore è tenuto ad ottenere i necessari permessi di trasporto e a concordare con lo spedizioniere le modalità d'imballaggio. Fino alla consegna della merce a destino, la proprietà della stessa rimane in capo al venditore che può revocare l'ordine di spedizione o modificarlo cambiando il destinatario della merce.

Il compratore è tenuto a notificare al venditore l'avvenuto ricevimento della merce e ad ispezionarla entro un congruo tempo, decorso il quale la merce si intenderà

accettata.

Eccettuate le ipotesi di forza maggiore o caso fortuito, lo spedizioniere si assume la responsabilità per i danni occorsi alla merce durante il trasporto. I danni andranno calcolati in base al valore della merce al momento della consegna. Nel caso in cui lo spedizioniere non dovesse essere pagato, questi ha un diritto d'ipoteca sulla merce consegnata.

Nei trasporti multimodali, lo spedizioniere principale si assume la responsabilità del trasporto per intero.

4.7 Contratti tecnologici

Il capitolo 18 dell'UCL ripropone e modifica le previsioni della Technology Contract Law del 1987 in tema di contratti tecnologici con investitori esteri.

I contratti tecnologici hanno il compito precipuo di incentivare lo sviluppo scientifico e tecnologico del paese, pertanto tutti gli accordi che comportano un monopolio della tecnologia o impediscono il progresso tecnologico sono considerati invalidi.

Parte integrante di tali contratti sono le informazioni di natura tecnico-scientifica, da definirsi in dettaglio, che saranno utilizzate dal licenziatario.

Spesso, infatti, la mancanza di informazioni analitiche può essere utilizzata, dal licenziatario cinese, come motivo di risoluzione del contratto.

E' comunque prevista la possibilità di risoluzione anticipata del contratto in corso d'opera, solo a favore della società per la quale è sviluppata la tecnologia. Tale previsione ha lo scopo di evitare che la controparte possa utilizzare autonomamente la tecnologia sviluppata per conto terzi.

4.7.1 Contratti di R&S

Gli artt. 326 e 327, regolano i contratti di ricerca e sviluppo che dovranno, obbligatoriamente essere redatti in forma scritta.

In base a tali contratti, il committente è tenuto a pagare i costi di R&S, a fornire informazioni tecniche base e assistenza alla società ricercatrice, e ad accettare i risultati della ricerca stessa.

Di contro, la società ricercatrice dovrà completare e consegnare i lavori richiesti predisponendo i risultati in modo che siano fruibili per il committente.

Ogni parte è responsabile per il corretto adempimento delle rispettive obbligazioni ed è tenuta al risarcimento dei danni in caso di violazione delle stesse.

E' prevista la possibilità di una risoluzione anticipata del contratto nel caso in cui la tecnologia da svilupparsi sia stata resa pubblica da terzi, facendo così venir meno l'oggetto stesso del contratto.

E' buona norma predisporre all'interno del contratto delle clausole penali (possibilmente garantite con lettere di credito) per assicurare che non si verifichino episodi di violazione della proprietà intellettuale.

Dietro consenso della committente, la società ricercatrice può conseguire il diritto a brevettare la ricerca, mentre la prima mantiene gratuitamente il diritto allo sfruttamento economico.

Qualora non vi fossero disposizioni chiare in merito alla proprietà intellettuale della ricerca, questa appartiene in maniera eguale ad entrambe le parti.

4.7.2 Contratti di trasferimento tecnologico

Le disposizioni della UCL in merito a questo tipo di contratti riflettono la politica cinese in tema di acquisizioni tecnologiche.

Il contratto di trasferimento tecnologico, redatto in forma scritta, non può essere utilizzato per estendere la protezione brevettuale oltre i limiti temporali fissati per i singoli brevetti.

Il licenziante è tenuto a fornire tutte le informazioni necessarie all'implementazione della licenza assicurandone l'utilizzabilità e la riservatezza. Inoltre, all'interno del contratto, è tenuto ad indicare in modo chiaro il proprietario della tecnologia.

Per quanto riguarda le obbligazioni del licenziatario, questi dovrà utilizzare il brevetto nei termini contrattualmente concordati e pagare una royalty per l'uso dello stesso.

Più che proibire il trasferimento a terzi del brevetto, nella maggior parte dei casi le parti sottoscrivono un accordo di riservatezza attraverso il quale si disciplina l'eventuale trasferimento delle informazioni confidenziali tra le parti.

La legge ammette, inoltre, la possibilità per le parti di dividere i guadagni derivanti dalla tecnologia trasferita e fa divieto al licenziante di fissare clausole contrattuali che limitino la possibilità del licenziatario di sviluppare la tecnologia trasferita. Il contratto in questione deve seguire una procedura di registrazione che prevede anche una sorta di giudizio di merito sul contenuto dell'accordo. La procedura di registrazione è necessaria anche per ottenere l'autorizzazione da parte della banca del licenziatario di pagare al licenziante soggetto di diritto estero le royalties fuori dal territorio della Repubblica Popolare Cinese.

4.8 Contratto di distribuzione

Premessa

La distribuzione di beni in Cina ha incontrato da sempre diversi ostacoli.

Sin dall'avvio, alla fine degli anni '70, della politica della porta aperta, il governo cinese ha mantenuto una stretta sorveglianza sulle attività di import-export. In quegli anni fu infatti istituito "il sistema dei diritti al commercio con l'estero" (*Foreign Trade Rights*), in base al quale solo alcune società espressamente "approvate" avevano il diritto di intraprendere attività di import-export.

Ciò comportava la necessità, per la società straniera intenzionata ad esportare in

Cina, di coinvolgere, nelle proprie transazioni commerciali, un'apposita società di import-export cinese, con un conseguente aggravio di spese.

Tale quadro normativo si è andato lentamente modificando, prima con l'ingresso nel 2001 della Cina nel Wto e successivamente con due "rivoluzionarie" normative del 2004.

Si tratta in particolare del 1) regolamento sull'amministrazione degli investimenti stranieri nel settore della distribuzione, emanato il 16 aprile 2004 dal Ministero del Commercio ed entrato in vigore il 1 giugno 2004; e 2) la legge sul commercio internazionale, emanata dal Parlamento il 6 aprile 2004, con efficacia dal 1 luglio 2004.¹⁴

Ed infatti, con l'entrata in vigore della legge sul commercio internazionale, qualunque soggetto può diventare titolare dei *Foreign Trade Rights* attraverso una semplice registrazione. La predetta registrazione, regolata dall'art. 9, è richiesta all'autorità responsabile per il commercio straniero presso il Consiglio di Stato. Nel caso in cui il distributore straniero non adempia alle predette formalità, l'autorità a tutela dei consumatori non potrà avviare le procedure per il riconoscimento, l'esame e il rilascio di beni importati ed esportati.

Il governo cinese si riserva la facoltà di conservare il regime di approvazione per il rilascio del diritto al commercio con l'estero in riferimento a prodotti specifici elencati periodicamente in apposite liste rese pubbliche dalle autorità cinesi. In tali liste sono, altresì, indicate le imprese autorizzate all'importazione ed esportazione dei beni predetti, le quali sono le uniche a poter porre in essere tali transazioni, salvo che lo Stato non decida che, per alcuni beni e in determinate quantità, possano importare ed esportare anche imprese non autorizzate.

La legge vieta qualsiasi comportamento da parte dei distributori commerciali stranieri che sia in contrasto con leggi e regolamenti amministrativi anti-monopolistici. Contro tali comportamenti l'autorità responsabile per il commercio straniero può adottare gli opportuni provvedimenti.

Aspetti peculiari

Oggetto del contratto di distribuzione è il dovere-potere della società cinese di promuovere e distribuire sul mercato della RPC i prodotti di una società straniera.

Tra le obbligazioni contrattuali poste a carico del distributore vi è generalmente quella di contribuire allo sviluppo e all'ampliamento del mercato di vendita, di occuparsi della pubblicità e della promozione del prodotto studiando nuove strategie di marketing.

Le società straniere esercitano, in ogni caso, un attento controllo sulle attività di marketing promosse dalla società cinese, al fine di assicurarsi che siano omologhe alle proprie.

Le parti possono statuire a favore del distributore un diritto di esclusiva. Tale clausola viene però spesso condizionata, per motivi cautelativi, al raggiungimento di

¹⁴ Si veda *infra* § 5.1

un certo fatturato in un determinato lasso di tempo, non ottenuto il quale, la società cinese distributrice perderebbe il diritto all'esclusiva mantenendo eventualmente l'incarico di distribuzione.

Considerato che quasi tutti i contratti di distribuzione hanno indirettamente ad oggetto la proprietà intellettuale (marchio, brevetti ecc.) delle merci, è consigliabile predisporre delle clausole contrattuali che tutelino i titolari dei diritti in questione e obblighino alla riservatezza su tutte le informazioni correlate.

La durata del contratto d'agenzia può essere predeterminata dalle parti o indeterminata.

E' prevista la possibilità per le parti di determinare le cause di risoluzione anticipata del contratto. Previsioni tipiche sono la scelta della società straniera di cancellare le spedizioni di prodotti, l'obbligo del distributore di restituire o eliminare tutto il materiale pubblicitario e promozionale, nonché di cessare di qualificarsi verso terzi quale distributore dei prodotti della società.

Una volta cessato il rapporto contrattuale, il distributore non potrà rivendere le scorte di magazzino rimastegli, salvo che non sia la società straniera stessa a riacquistarle.

In merito alla legge applicabile al contratto, questa può essere liberamente scelta dalle parti.

Differenze tra il contratto di distribuzione e d'agenzia

I termini "agente" e "rappresentante" sono spesso utilizzati in maniera intercambiabile. Per questo motivo le compagnie straniere dovrebbero definire in modo chiaro le attività della controparte evitando l'insorgere d'equivoci sull'inquadramento giuridico del contratto.

La distribuzione riguarda la vendita di beni da parte di società straniere ad enti cinesi, i quali, a loro volta, li rivendono per proprio conto - e non quali agenti della società straniera - o direttamente ai consumatori o indirettamente per mezzo di rivenditori o comunque di altri intermediari.

Al contrario, il rapporto di agenzia prevede la nomina da parte della società straniera di un soggetto giuridico locale quale agente preposto alla vendita dei suoi beni in nome e per conto della società esportatrice.

Ogni contratto concluso dall'agente con un consumatore, rivenditore o intermediario cinese vincola direttamente la società straniera. Il guadagno dell'agente deriva dalle provvigioni sugli affari conclusi.

4.9 Contratto d'agenzia

Il rapporto d'agenzia, così come la concessione di vendita, non è disciplinato in Cina da alcuna normativa specifica.

L'agente ed il proponente hanno dunque ampia libertà nella negoziazione delle

relative clausole contrattuali, purchè vengano rispettati i principi di cui al capitolo 21 della UCL.

In base a tale legge il contratto di agenzia (*weituo hetong*) è quel contratto con cui il proponente incarica l'agente, persona fisica o giuridica, della conclusione di affari per proprio conto; tale incarico può essere generale o limitato soltanto ad alcuni affari. I contratti conclusi dall'agente nei limiti dei poteri conferitigli dal proponente sono direttamente vincolanti per quest'ultimo, anche nel caso in cui l'agente stipuli il contratto a suo nome e il terzo sappia del rapporto di agenzia, salvo che ci siano prove evidenti che l'agente agiva per proprio conto.

Obblighi dell'agente

L'agente è, in generale, tenuto ad agire secondo le istruzioni del proponente; in casi d'emergenza nei quali risulti difficile ottenere istruzioni dal proponente, l'agente può procedere in autonomia notificando prontamente l'accaduto.

Proprio al fine di evitare l'insorgere di contrasti con l'agente, è consigliabile definire contrattualmente i limiti dei poteri concessi a quest'ultimo e le relative ipotesi di responsabilità per violazione.

La legge pone, inoltre, a carico dell'agente, l'obbligo di stilare regolarmente dei report, da notificare al proponente, sulle attività svolte.

L'agente deve condurre personalmente l'affare, salvo che non sia stato autorizzato dal proponente a delegarlo ad una terza persona, la quale potrà essere istruita anche direttamente dal proponente. L'agente sarà responsabile per la scelta dell'incaricato e per le informazioni a lui impartite.

Obblighi del proponente

Da parte sua, il proponente è tenuto a sollevare l'agente dagli oneri da questi sopportati nel procacciamento e conclusione degli affari.

In seguito alla conclusione dell'affare da parte dell'agente, il proponente deve provvedere a versargli il dovuto compenso. Quando, invece, il rapporto di agenzia è risolto o l'affare non poteva essere portato a termine per ragioni di cui l'agente non è responsabile, il proponente deve comunque pagargli una percentuale adeguata della retribuzione che sarebbe stata dovuta nel caso di buon esito dell'affare, salvo diverso accordo delle parti.

Qualora l'attività d'agenzia sia svolta a titolo oneroso, l'agente si considera responsabile per tutti i danni eventualmente occorsi al proponente a seguito della propria attività.

Nel caso invece di rapporto sorto a titolo gratuito, l'agente sarà responsabile dei danni cagionati solo nel caso di attività compiute con dolo o colpa grave.

Nel caso in cui vi siano due agenti che agiscono congiuntamente, essi rispondono solidalmente per i danni di cui siano responsabili.

Una volta stipulato il contratto con un agente, il proponente non può affidare a terzi incarichi associati all'oggetto del rapporto d'agenzia, se non incorrendo in una ipotesi di responsabilità per danni nei confronti del proprio agente.

Durata

La durata del contratto d'agenzia può essere predeterminata dalle parti o indeterminata.

In ogni caso il contratto d'agenzia viene naturalmente a scadenza in caso di morte, fallimento o incapacità sopravvenuta delle parti.

Le parti sono libere di determinare le ipotesi di risoluzione anticipata del contratto che svolgerà i propri effetti dal momento della notifica alla controparte.

E' comunque previsto l'obbligo di risarcimento danni nelle ipotesi di risoluzione non giustificata.

La legge cinese stabilisce, inoltre, nelle ipotesi di risoluzione anticipata del contratto per cause non imputabili all'agente, l'obbligo del proponente di corrispondere un'indennità all'agente proporzionata al lavoro svolto.

Legge applicabile

In merito alla legge applicabile al contratto di agenzia, la legislazione cinese concede alle parti libertà di scelta, purchè il contratto presenti degli elementi di collegamento rispetto alla legge scelta. La presenza di un proponente straniero può quindi giustificare il richiamo ad una normativa straniera.

Qualora le parti non individuino nel contratto la legge applicabile, questa verrà individuata in base ai criteri di collegamento interni al contratto stesso.

4.10 Franchising

Originariamente regolamentato sulla base dei soli principi generali del diritto civile, il contratto di franchising è stato organicamente disciplinato nel 1997 dalle "Misure concernenti l'amministrazione dei contratti di franchising" emanate dal Ministro del Commercio Interno (le c.d. "Trial Measures") e riformato nel maggio 2007.

Attraverso tali disposizioni il Governo cinese ha voluto standardizzare dette operazioni proteggendo, al contempo, i diritti del franchisor e quelli del franchisee e promuovendo lo sviluppo delle catene di vendita.

Le Trial Measures prevedono due tipi di franchising, il franchising diretto, in base al quale il franchisee ottiene il diritto ad esercitare il franchising senza poterlo concedere a terzi, e il master franchising che prevede espressamente la possibilità di concedere un sub-franchising a terzi in quel territorio.

Tra gli obblighi del franchisor, la legislazione in oggetto prevede il training del personale del franchisee e la fornitura, a quest'ultimo, del manuale operativo e delle informazioni necessarie per l'avvio del business. Il franchisee è invece tenuto, tra

l'altro, a preservare la reputazione commerciale del franchisor e ad accettare le istruzioni e la supervisione di quest'ultimo.

Va comunque detto che esistono una serie di ostacoli che rendono difficile l'affermazione di questa figura contrattuale.

Non è un segreto che le regioni della difficoltà di ingresso di gruppi interamente stranieri come franchise companies in Cina si trovano nell'assenza di una regolamentazione precisa in materia. Basti pensare che la prima legge sul franchising in Cina, fu emanata, come detto, solo il 14 novembre 1997 e che si rivolgeva essenzialmente agli operatori interni senza alcuna specifica previsione per le imprese straniere per le quali vigeva il divieto di costituire FOEs (Foreign Owned Enterprises) nei settori del commercio e della vendita al dettaglio.

La strada della Joint venture finiva, così, per essere l'unica percorribile. Proprio in considerazione dei susseguiti motivi, molte società straniere preferivano stipulare degli accordi di licenza d'uso. In questo modo il licenziante si obbliga a fornire la merce, a prestare assistenza e a concedere l'uso del marchio ottenendo un corrispettivo economico per ognuna di queste attività.

Tale limitazione è, però, ormai superata, poiché il 1 febbraio 2005 sono entrate in vigore le Administrative Rules of Commercial Franchising (promulgate l'11 dicembre 2004) dove è stato espressamente previsto che le FICEs (Foreign Invested Commercial Enterprise, ossia le società commerciali di diritto cinese ma a capitale straniero), possano effettuare attività all'ingrosso e al dettaglio, porre in essere contratti di agenzia ed effettuare attività di franchising.

Tale normativa fornisce, altresì, una definizione legale del franchising, prescrive che il franchisor registri i contratti di franchising ed ogni altro documento relativo alla franchise presso le autorità locali e, al tempo stesso, renda pubbliche tutte le informazioni sulla propria attività.

Al fine di ulteriormente snellire le procedure e favorire lo sviluppo del franchising il SCC (State Council of China) ha, da ultimo, recentemente promulgato le Regulations on Administering Commercial Franchising che entreranno in vigore a partire dal 1 maggio 2007.

Si prevede, ad esempio, che il franchisor debba essere necessariamente una società e non una persona fisica, essere titolare di un marchio registrato e di un sistema di vendita per il cui trasferimento a terzi parti non esistano limitazioni, poter offrire ai franchisees supporto strategico garantendo la fornitura non solo di prodotti, ma anche di consulenza commerciale e tutto il know how necessario alla realizzazione del progetto.

Anche in merito al contratto di franchising è prevista maggiore flessibilità ma anche maggiori responsabilizzazione in capo al franchisor.

Come novità importante della recente normativa vi è, poi, l'abolizione di fatto della previsione per cui il franchisor debba aver già gestito direttamente nel territorio della Repubblica Popolare Cinese almeno due negozi per un periodo superiore ad un anno (è stata ampliata la previsione del cd. *"Two Plus One"* con l'eliminazione della previsione *"Whitin the PRC"* -art. 7.4 della precedente normativa). Questo implica una apertura importante per gli investitori stranieri che potranno dimostrare di aver controllato per un anno due punti vendita anche all'estero e non necessariamente nel territorio della Repubblica Popolare Cinese.

Ferme queste previsioni, resta, invece, priva di specifica regolamentazione la possibilità che un'impresa straniera operi direttamente come franchisor in Cina. Tale soluzione è, di fatto, consentita e avviene a seguito di un permesso rilasciato dal Ministero del Commercio cinese. Assai probabile che nei prossimi mesi il Governo cinese adotti anche specifiche e rilevanti regolamentazioni in tal senso, contribuendo così a fare definitiva chiarezza in materia.

Approvate il 6 aprile 2007, sono anche entrate in vigore le Misure amministrative relative alla registrazione e prevedono appunto la obbligatoria registrazione on line di tutte le attività in franchising presenti sul territorio cinese, tramite il sito governativo www.mofcom.gov.cn. Le autorità competenti per la registrazione hanno la responsabilità circa la riservatezza dei dati forniti dai richiedenti.

Il quadro sinteticamente illustrato dimostra, pertanto, come, negli ultimi dieci anni anche nel settore del franchising, la Cina, nel solco tracciato con l'ingresso nel WTO del 2001, rappresenta un mercato straordinariamente ricco e che cerca, via a via, di regolamentarsi sempre più e di offrire tutela giuridica, verso quella ricerca della certezza del diritto che ha rappresentato lo storico tallone di Achille nella recente ascesa del paese da quando si è aperto ai mercati.

La Cina, infatti, con un tasso di incremento medio previsto per gli anni a venire superiore al 50%, rappresenta il mercato del franchising in assoluto a più alta crescita a livello mondiale. I settori che presentano importanti prospettive riguardano non solo il settore alimentare, ma anche, ad esempio, abbigliamento, cosmetica, catene di discount, riparazione e manutenzione auto, articoli per la casa ed il bricolage, settore immobiliare, istruzione e formazione, benessere, lavanderie e video & foto.

Primo mercato come dimensioni, classe media in smisurata crescita con un bacino di acquirenti potenzialmente enorme, limitazioni per gli stranieri in costante diminuzione, costi di attivazione relativamente bassi... perché dunque non è ancora davvero decollato per le imprese straniere l'uso del franchising in Cina e, sinora, salvi i grandissimi gruppi, i franchisors sono essenzialmente imprese nazionali?

Secondo gli analisti più autorevoli il successo di un sistema di franchising poggia le basi sulla certezza di operare in un paese in cui vi siano strutture legali stabili e sicure con particolare riguardo alla tutela della proprietà intellettuale. Il franchisor deve sentire che il suo marchio, il suo prodotto e il suo know-how sono al sicuro sia dal franchisee che dai terzi.

Le univoche previsioni di ulteriori tassi di crescita dei consumi interni e le dimensioni del mercato fanno sì che la Cina rappresenti, senza dubbio, il più interessante mercato al mondo per chi intenda utilizzare il sistema di vendita in franchising.

Le recenti novità normative e le aspettative di ulteriori imminenti regolamentazioni non possono che lasciar suggerire (pur con le dovute cautele e con la necessità di sondare prima il mercato e i potenziali franchisees attraverso l'aiuto di consulenti qualificati) che anche per le aziende italiane il franchising può davvero costituire un'importante opportunità da tenere in considerazione.

4.11 Mutuo (Loan contracts)

La UCL, in linea con le concezioni contrattualistiche di scuola anglofila, non prevede una distinzione tra il contratto di mutuo (oneroso) ed il contratto di comodato (gratuito) come avviene secondo il codice civile italiano. Si parla genericamente di contratto di prestito (loan contract) e si stabilisce che tale tipo di contratto deve essere stipulato per iscritto, salvo diversa pattuizione tra le parti.

Il modello è, per la verità, più riconducibile al nostro mutuo, dal momento che si prevede un obbligo di pagamento degli interessi al momento della restituzione della cosa ricevuta in prestito.

Il contratto deve prevedere l'indicazione del tipo di bene, del quantitativo, dell'uso consentito, della rata di pagamento, del termine e del modo di riscatto.

Il richiedente deve rappresentare dettagliatamente la propria situazione finanziaria al momento della richiesta e il prestatore ha il diritto di esaminare e di supervisionare l'uso del bene.

Importante ricordare che qualora il contratto di prestito non preveda interessi in caso di mancati pagamenti delle rate, il richiedente dovrà comunque pagare interessi calcolati sul periodo del prestito effettivamente goduto.

4.12 Contratti di fornitura di utilities

Un breve cenno meritano, infine, i contratti per la fornitura delle c.d. *utilities* (appuntamento, acqua, gas, elettricità, ecc...) solo per ricordare che il fornitore di tali tipologie di beni strumentali, a norma dell' UCL, è responsabile per i danni causati all'utente dalla mancata fornitura del servizio, solo qualora abbia omesso di notificare per iscritto l'avviso di interruzione o di sospensione del servizio stesso.

Esattamente come avviene in Italia, anche in Cina il fornitore può sospendere il servizio se, dopo una richiesta scritta di pagamento, l'utilizzatore persiste nella morosità.

5. DIRITTO SOCIETARIO

Dilaniata dalla costante contraddizione tra principi socialisti ed economia di mercato, la normativa sugli investimenti stranieri in Cina si è andata sviluppando a partire dalla metà degli anni ottanta ed è tutt'oggi, in particolare a seguito dell'ingresso della Cina nel WTO, oggetto di numerose modifiche ed "adeguamenti" rispetto alle legislazioni occidentali.

Il corpo normativo fondamentale da tenere costantemente presente per gli operatori stranieri interessati ad investire in Cina, è composto dalle seguenti leggi:

- la Sino-Foreign Equity Joint Venture Law del 1979;
- le Sino-Foreign Equity Joint Venture Law Implementing Regulations del 1983;
- la Foreign Economic Contracts Law del 1985;
- la Wholly Foreign Owned Enterprises Law del 1986 e le Implementing Rules di essa del 1990;
- la Sino-Foreign Cooperative Joint Venture Law del 1988 e le sue Implementing Rules del 1995;
- la Foreign Investment Enterprises Income Tax Law del 1991 e le successive Implementing Rules;
- gli Establishment of Foreign Investment Companies Limited by Shares Tentative Provisions del 1995 e le Foreign Exchange Control Regulations, entrate in vigore nell'aprile del 1996.

All'interno del quadro normativo suesposto, non va dimenticata la *PRC Company Law* (CL), entrata in vigore il 1 Luglio del 1994, che ha segnato un importante passo verso la modernizzazione del sistema societario del paese, riformando il tradizionale modello di società statale (SOEs) e cercando di attrarre maggiori investimenti dall'estero.

Sulla base delle statistiche governative, si può dire che la CL abbia raggiunto, in parte, gli obiettivi prefissati. Ed infatti, alla fine del 2001, circa 2700 tra piccole e grandi SOEs si sono convertite in "companies"¹⁵ e il numero delle società registrate è aumentato considerevolmente attestandosi, nel 2002, a circa 992,000.

Tale legge è stata recentemente riformata, da ultimo il 27 ottobre 2005, e le modifiche sono entrate in vigore a far data dal 1 gennaio 2006 (NLC New Company Law)

Tale legge assume una notevole importanza in quanto, fino alla sua entrata in vigore la possibilità per gli stranieri di operare sul mercato cinese era limitata alla costituzione di due sole tipologie societarie: la *joint-venture* e la *wholly foreign-owned enterprise*.

Con la nuova legge sulle società commerciali, invece, si è aperta anche per le imprese estere la possibilità di acquistare quote di capitale di società cinesi già esistenti.

Attualmente quindi, l'investitore straniero che voglia avviare un'attività d'impresa

¹⁵ Report of Chinese Enterprise Development 2001 (*Zhongguo Qiye Baogao 2001*) - Enterprise Management Publishing House, Beijing 2001.

nel territorio della Repubblica Popolare Cinese, ha la possibilità di scegliere tra le seguenti tipologie di investimento:

- costituire un **ufficio di rappresentanza** o una **sede secondaria** (seppur la sede secondaria è più una possibilità tecnica che reale v. 6.1);
- costituire una **joint-venture** con un partner cinese nelle forme di:
 - equity joint-venture sino-estera - EJV, o
 - contractual joint-venture sino-estera - CJV;
- costituire una "**società interamente controllata**" (wholly owned-foreign company - WFOE);
- acquisire una società già esistente.

Tutta la materia degli investimenti stranieri è, inoltre, regolata dal Foreign Investment Industrial Guidance Catalogue del 1995 (modificato alla fine del 2002 ed attualmente in fase di revisione), di seguito solo "Catalogo", emanato allo scopo di orientare gli investimenti esteri verso quei settori ritenuti prioritari per lo sviluppo economico-industriale del Paese.

Il Catalogo suddivide, infatti, gli investimenti stranieri in quattro tipologie:

- incoraggiati
- permessi
- limitati
- vietati

Le attività **incoraggiate** hanno ad oggetto progetti di investimento che favoriscono:

- il trasferimento tecnologico o lo sviluppo di nuove o avanzate tecnologie;
- lo sviluppo e il progresso delle tecniche di sfruttamento delle risorse energetiche e delle telecomunicazioni;
- la prevenzione dell'inquinamento ambientale e lo sviluppo dell'urbanizzazione delle aree centro occidentali del Paese.

Le attività **ad accesso limitato** attengono invece a progetti che utilizzano tecnologia datata o comunque già diffusa in Cina, o relativi a settori nei quali è presente la pianificazione statale.

Le attività **vietate** riguardano, infine, tutte quelle attività di prevalente interesse pubblico (settore minerario, farmaceutico, ecc.) o comunque tutte quelle che mettono in pericolo la sicurezza dello Stato.

Le attività non comprese nel catalogo sono, per esclusione, permesse a tutti gli operatori industriali e commerciali.

Con l'ultima edizione del Catalogo, il governo cinese, oltre ad aver aumentato il numero delle attività incoraggiate (passate da circa 190 a circa 260) e ridotto quello delle attività vietate (da oltre 100 a 75), ha introdotto alcune importanti novità "incoraggiando" le imprese a capitale straniero che svolgono attività ad accesso ristretto, ma che esportano il 100% del loro prodotto e "permettendo" alle imprese

straniere che esportano il 70% del loro prodotto di svolgere attività ad accesso limitato.

5.1 Società commerciali

Come già accennato¹⁶, il 1 giugno 2004 sono entrate in vigore le nuove norme sulle società di distribuzione a capitale straniero. Tale rivoluzionaria normativa ha rimosso lo storico divieto, per gli operatori commerciali stranieri, di provvedere direttamente alla distribuzione dei propri prodotti in Cina.

Fino ad allora, infatti, le società straniere che avessero voluto svolgere attività di penetrazione del mercato cinese, avevano due alternative o rivolgersi a poche grandi società di diritto cinese in possesso di licenza di distribuzione o fornire ai propri prodotti un minimo di valore aggiunto tramite operazioni di lavorazione o assemblaggio eseguite da unità produttive appositamente costituite in loco.

La nuova Legge sul Commercio Estero del 2004, promulgata in seguito all'adesione della Cina al WTO, ha esteso, a tutte le società e agli imprenditori, il diritto di svolgere attività di commercio con l'estero (import/export) senza distinguere tra società domestiche o società con capitale straniero.

Abolita la necessità di munirsi di apposita licenza di distribuzione, è stata introdotta una più semplice procedura di registrazione presso un apposito Registro.

Per procedere alla registrazione, la società dovrà presentare i seguenti documenti:

- modulo di registrazione compilato;
- fotocopia della licenza commerciale;
- fotocopia del numero di certificazione dell'organizzazione;
- fotocopia del provvedimento di autorizzazione dell'investimento estero;
- copia autentica di un certificato di credito.

La registrazione viene effettuata entro 5 giorni dal deposito della domanda. Entro 30 giorni dalla domanda di registrazione andranno poi completate le formalità di registrazione presso le autorità doganali, tributarie e le altre autorità competenti.

Anche la normativa del 2004 fissa però alcuni limiti allo svolgimento delle attività commerciali, in primo luogo le società commerciali devono essere approvate dal Ministero del Commercio di Pechino e non, come in genere avviene, a livello locale; inoltre, il capitale sociale non può essere inferiore ai 300.000 RMB (ca. 30.000 Euro) per società impegnate nel commercio al dettaglio e a 500.000 RMB (ca. 50.000 Euro) per le vendite all'ingrosso.

Sono, poi, previsti alcuni limiti quanto all'apertura di punti vendita la cui dimensione non può superare i 3000 mq se la società non dispone di più di tre punti vendita nella provincia e non più di 30 in tutta la Cina.

¹⁶ *Supra* § 4.8.

5.2 Società di trading

Sempre del 2004 è la *Foreign Trade Law*, che prevede un sistema di concessione, a semplice richiesta, dei *Foreign Trade Rights*, diritti di commercio con l'estero¹⁷.

Grazie a questa legge oggi è ammessa la costituzione di società di trading ad intero capitale straniero, in grado di vendere in Cina prodotti importati o acquistati in loco, così come di vendere all'estero prodotti acquistati in Cina o altrove.

In passato, l'unica possibilità per le società straniere interessate alla costituzione di società di trading era rappresentata dalle varie zone franche presenti sulla costa orientale del paese tra cui la più nota è Waigaoqiao.

Waigaoqiao, situata a 20 chilometri da Shanghai, è la prima e la più vasta zona franca della Cina. Costituita nel 1990 per volontà del governo centrale di Pechino, Waigaoqiao ha costituito il primo tentativo di apertura del commercio con l'estero agli stranieri, potendosi costituire al suo interno società interamente detenute dall'investitore straniero (*Waigaoqiao Free Trade Companies*).

Ovviamente la prima ripercussione della nuova disciplina, sarà quasi certamente la perdita d'interesse per la costituzione di società di trading all'interno di queste zone franche.

Va comunque considerato che non tutte le società cinesi godono degli FTR, pertanto è sempre consigliabile verificare, di volta in volta sulla *business licence*, che la società con cui si sta concludendo il contratto sia effettivamente autorizzata ad importare o esportare la merce oggetto dell'accordo.

5.3 Le nuove norme sulle EPZs (Export Processing Zones)

Le nuove norme sulle EPZ (entrate in vigore dal 1 gennaio 2006) chiariscono che le EPZ (zone di trasformazione al fine export) sono delle aree speciali approvate dallo State Council e sotto la supervisione della dogana all'interno di un'area ristretta.

Il Ministero del commercio (MOFCOM) è l'autorità che governa le politiche di esportazione all'interno delle EPZ.

Le EPZ sono delle aree speciali in cui si trasformano e si lavorano merci importate in Cina a condizioni fiscali e doganali privilegiate ma che, al termine della lavorazione, devono necessariamente essere esportate e non possono essere immesse nel mercato interno.

Alcune tipologie di esportazioni sono vietate all'interno delle EPZ, come ad esempio quelle che prevedono procedure di trasformazione ad un alto consumo energetico.

Le EPZ della costa est della Cina sono vincolate a trasformazioni ad alto livello tecnologico.

¹⁷ Come nota 5.

È consentito il trasferimento dei beni in trasformazione da una all'altra EPZ, purché vi sia l'approvazione del comitato manageriale di ciascuna delle EPZ coinvolte nell'operazione.

6. TIPOLOGIE SOCIETARIE

Esistono differenti modalità per avviare un'attività in Cina e diverse forme societarie che possono essere utilizzate dagli investitori stranieri.

Se le forme di investimento più diffuse sono essenzialmente la Joint Venture societaria (EJV) o contrattuale (CJV) e la Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE), il primo passo per l'ingresso nel mercato cinese è l'apertura di un Representative Office (RO) o di una sede secondaria (branch).

6.1 Ufficio di rappresentanza e sede secondaria

L'ufficio di rappresentanza è un ufficio aperto da un'impresa straniera per instaurare, in nome e per conto della casa madre, rapporti con imprese o clienti cinesi.

Vi sono, però, alcune restrizioni che rendono peculiare la posizione di questi uffici in Cina, prima tra tutte il divieto di ricevere compensi per l'attività svolta o di sottoscrivere contratti che generano profitti. Compito di questi uffici è, infatti, esclusivamente quello di negoziare contratti che successivamente saranno sottoscritti dalla casa madre, ovvero svolgere attività di promozione e marketing.

Parimenti non viene normalmente riconosciuta agli uffici di rappresentanza la facoltà di importare o vendere prodotti.

Uffici di Rappresentanza che non sono autorizzati a svolgere attività commerciali dirette, salvo che si tratti di uffici di rappresentanza di società che forniscono servizi di consulenza di tipo legale, di "auditing", contabile o fiscale ed altri servizi per conto della casa madre, nonché uffici di banche, assicurazioni e società di trasporto. Tali RO sono considerati come delle vere e proprie "branch" della casa madre, quindi come dei centri generatori di profitti e, di conseguenza, sono autorizzati a fatturare, concludere contratti in nome proprio ricevere pagamenti.

Si considera, infatti, che rispetto tale RO (consulenza legale, contabile, fiscale, uffici di banche o assicurazioni, ecc..) non sia possibile distinguere tra promozione, marketing e attività della casa madre dato che ciò che viene "venduto" è un servizio.

L'ufficio di rappresentanza non può, in ogni caso, svolgere le procedure di importazione per i beni da vendersi in Cina, per cui il cliente cinese dovrà trovare i canali (gli intermediari) per importare le merci proposte dall'ufficio di rappresentanza.

Tra i poteri riconosciuti sempre agli uffici di rappresentanza vi è quello di assumere dipendenti, aprire conto correnti bancari, ottenere il collegamento alle linee telefoniche, affiggere insegne contenenti la denominazione e i marchi dell'azienda ed utilizzare biglietti da visita.

Il personale locale del RO solitamente deve essere necessariamente assunto attraverso particolari agenzie governative (ad esempio la FESCO - Foreign

Enterprises Services Company). Il Representative Office paga i salari del personale locale, oltre ad una sorta di commissione percentuale, direttamente all'agenzia, che si cura successivamente di pagare lo staff e di versare i differenti contributi previdenziali (che solitamente sono comprensivi di trattamento previdenziale, assicurazione sanitaria, fondo per il sussidio per gli alloggi e per lo stato di disoccupazione ed hanno una incidenza del 50% rispetto al "netto in busta" per il lavoratore). Il personale direttamente proveniente dalla casa madre deve registrarsi presso il Tax Bureau Immigration Department ed il Public Security Bureau al fine di ottenere permesso di lavoro, visa e permesso di residenza. La tassazione sul reddito (Individual Income Tax) per i lavoratori espatriati varia con una scala progressiva tra lo 0 ed il 45% a seconda del reddito. Accade spesso, sebbene non sia in pienamente linea con le disposizioni di legge, che gli expatriates abbiano parte del loro salario pagato in Cina e parte nel Paese di residenza (dove peraltro hanno impegni finanziari quali ad esempio, mutui per l'acquisto della casa ovvero di altri beni). Anche nei casi in cui ciò non avvenga, è bene sottolineare che per evitare il rischio di una doppia sottoposizione alla tassazione, la Cina abbia stipulato numerosi Trattati internazionali contro la doppia imposizione, in forza dei quali è possibile di vedersi restituita le tasse eventualmente già pagate in Cina dall'Amministrazione fiscale del Paese di residenza (sebbene tale procedura possa rivelarsi piuttosto lunga).

E' previsto l'obbligo, per i RO, di comunicare alle autorità competenti la cessazione delle attività almeno con 30 giorni d'anticipo.

Successivamente, l'ufficio di rappresentanza dovrà pagare tutti i debiti e le imposte eventualmente dovute. La società madre straniera è responsabile per eventuali inadempimenti.

In base agli articoli 192 e seguenti della nuova Company Law, una compagnia straniera può costituire in Cina una propria "branch" (sede secondaria) anche in questo caso non fornita di autonoma personalità giuridica. Pertanto la responsabilità di tutte le obbligazioni stipulate e contratte dalla sede secondaria rimangono in capo alla società straniera che ne ha curato la costituzione con tutto il suo patrimonio.

La branch, diversamente dal RO, è sempre fornita dei poteri necessari per svolgere attività produttive e commerciali, ed è legittimata a sottoscrivere contratti e ad emettere fatture.

Per svolgere tali attività, la branch deve comunque ottenere una licenza commerciale, che andrà sempre esposta presso la propria sede insieme allo statuto della società madre.

Quando una società straniera stabilisce una sede secondaria nel territorio cinese deve dotarsi di un rappresentante o di un agente in loco che assuma il controllo della branch e deve fornire alla sede secondaria le risorse necessarie per le attività che dovrà svolgere.

La sede secondaria deve indicare nel proprio nome la nazionalità e la forma di responsabilità della relativa società straniera e deve altresì tenere in sede una copia dello statuto della stessa società.

L'art. 197 della CL afferma espressamente che una branch stabilita all'interno del territorio cinese dovrà rispettare le leggi cinesi e non potrà danneggiare il pubblico

interesse sociale cinese e che i diritti e le pretese di legge saranno tutelati secondo la normativa della Cina.

L'art. 198 della CL prevede, infine, che qualora una società straniera intenda abbandonare una o più sedi secondarie costituite nel territorio cinese, dovrà risolvere i debiti ed effettuare una liquidazione secondo quanto la stessa CL dispone per la liquidazione delle società e che prima della liberazione dai debiti non potrà trasferire alcuna proprietà della branch fuori dalla Cina.

Nonostante la sede secondaria fosse prevista anche dalla precedente legge societaria (1994) va detto che pochissime sono, in realtà, le branches costituite in Cina, poiché manca tuttora il regolamento di attuazione.

Si tratta pertanto di una forma di investimento che, al momento, salvo particolari casi, finisce per essere più teorica che reale.

Procedure di registrazione

Al fine di costituire un ufficio di rappresentanza o una sede secondaria è necessario, ottenere l'approvazione del locale dipartimento del Ministero dell'Industria e del Commercio (MOFCOM), salvo nei casi di società bancaria, di assicurazioni, di trasporti o di spedizione marittima, per le quali è necessario rivolgersi agli uffici ministeriali competenti per materia.

Normalmente è richiesto che un'impresa cinese si comporti come una sorta di "sponsor" dell'impresa straniera e che contatti il MOFCOM al fine di far ottenere l'approvazione per la costituzione del RO.

Vi sono organismi quali il Foreign Enterprises Service Corporation (FESCO, ossia società di servizi per le imprese straniere) che si occupano specificamente di aiutare le imprese straniere a trovare "sponsor" o agiscono in prima persona come "sponsor".

Va detto che nonostante l'approvazione da parte del MOFCOM sia tuttora necessaria, la sponsorizzazione da parte dell'impresa o della società cinese non ha più lo stesso peso che aveva in passato.

Una volta ottenuta l'approvazione, entro 30 giorni dalla stessa, dovrà essere presentata una specifica domanda di registrazione presso l'Autorità Statale dell'Industria e del Commercio (SAIC) e dovranno essere versate le tasse di registro (ammontanti all'incirca a 12.000 RMB).

La SAIC normalmente impiega tra i 30 ed i 60 giorni per approvare la domanda di registrazione.

Al termine di questa procedura, all'ufficio di rappresentanza o alla sede secondaria verrà rilasciata una licenza commerciale (business license) in base alla quale l'investitore straniero potrà avviare le proprie attività nel territorio cinese.

I documenti da depositare per ottenere l'approvazione dell'ufficio periferico del MOFCOM e la registrazione presso la SAIC sono i seguenti:

- domanda di autorizzazione e domanda di registrazione sottoscritte dal legale rappresentante della casa madre;
- certificato della Camera di Commercio del paese di origine dell'investitore comprovante l'esistenza della società che intende costituire l'ufficio di

rappresentanza. In Italia la visura camerale della società deve prima essere legalizzata in prefettura e poi deve essere presentata al Consolato cinese¹⁸ e con il costo di 40 Euro e dopo una breve attesa (ca. 1 settimana) il Consolato rilascia il documento nella forma idonea per la costituzione del RO;

- atto di costituzione della società estera;
- dichiarazione originale del Consiglio d'Amministrazione della società che attesti la decisione di aprire una *branch* o un ufficio di rappresentanza in Cina;
- lettera di referenze da parte di una banca del paese di origine dell'investitore che provi la affidabilità finanziaria della società madre;
- i documenti di identità ed il curriculum vitae del legale rappresentante;
- copia del contratto di locazione dell'ufficio di rappresentanza.

Tutti i documenti dovranno essere in originale e redatti in lingua cinese ed inglese. I documenti in lingua italiana dovranno essere tradotti in inglese.

Si noti bene che spesso a livello locale possono essere richiesti altri documenti ad integrazione della lista di cui sopra, pertanto è bene verificare in anticipo quella che è la documentazione esatta da presentare.

Conclusa questa prima fase di registrazione e una volta ottenuta la business license, entro 30 giorni l'ufficio di rappresentanza dovrà essere fiscalmente registrato presso lo *State Tax Bureau* ed il *Local Tax Bureau* e dovranno anche essere contattate le autorità doganali al fine di risolvere le procedure di ingresso in Cina di tutta l'attrezzatura importata necessaria per avviare l'ufficio.

Pur essendo in teoria privi di profitti, gli uffici di rappresentanza, che svolgono attività commerciali reali o presunte, sono soggetti alla *Corporate Income Tax* che, recentemente riformata (v. al punto 11.4) prevede ora un'aliquota comune pari al 25% come imposta sui profitti (*Income Tax*) ed una aliquota tra il 5% e 5.5% come *Business Tax*.

È molto importante, al fine di assicurarsi che il RO rimanga esente da imposizione fiscale, che la società straniera indichi specificamente che lo scopo della costituzione del RO sarà lo svolgimento di una "attività autorizzata" e che l'obiettivo dell'ufficio è quello di fornire servizi ai clienti e scambiare informazioni con tutti gli interessati.

Bisogna evitare l'errore (che commettono molte imprese straniere) di indicare nella domanda che lo scopo del RO è quello di vendere merci o comunque di impegnarsi in qualsiasi attività che generi profitto. La domanda, infatti, non sarebbe approvata.

In tal caso, inoltre, si corre il rischio di subire un accertamento fiscale e di essere considerati dalle autorità cinesi come dei soggetti d'imposta paragonabili alle altre forme societarie.

L'Autorità Statale dell'Industria e del Commercio (SAIC) o la sue diramazioni locali conservano l'autorità di verificare le attività effettivamente svolte dal RO ed hanno, altresì, il potere di ispezionare i registri di ciascun ufficio di rappresentanza.

¹⁸ Il Consolato cinese si trova a Milano (Via Benaco 4) e a Firenze (Via dei Robbia 89).

6.2 Joint Venture

Le Joint Ventures sono accordi di collaborazione con cui due o più imprese, pur mantenendo la propria indipendenza giuridica, collaborano per la realizzazione di un progetto di natura industriale o commerciale, che si caratterizza per l'utilizzo sinergico delle risorse portate dalle singole imprese partecipanti oltre ad un'equa suddivisione dei rischi legati all'investimento.

In genere si dividono in: Equity Joint Venture, Contractual Joint Venture e Cooperative Joint Venture.

Procedura di costituzione di una Joint-Venture

Il percorso che porta alla costituzione di una JV ovvero alla sottoscrizione dell'atto costitutivo tra la società straniera e quella cinese, si snoda, schematicamente, attraverso le seguenti fasi:

1. Studio di fattibilità del progetto in primo luogo rispetto al *Foreign Industrial Investment Guidance Catalogue (supra § 5)*, per determinare la categoria in cui ricade il proprio settore di *business* ("incoraggiato", "permesso", "limitato", oppure "vietato");

2. Indagine sul partner cinese, in particolare con riferimento al tipo e alla dimensione dell'azienda, al tipo di impianto utilizzato, alla qualità della manodopera e all'affidabilità finanziaria.

Si noti bene che in Cina è piuttosto difficile ottenere informazioni attendibili sulla solidità finanziaria delle aziende locali. Pur prevedendo la legge l'obbligo di certificazione del bilancio, nella prassi solo le grandi società rispettano tale disposizione.

3. Sottoscrizione della lettera d'intenti, con indicazione dei tempi e dei modi in cui le parti intendono procedere alla realizzazione del progetto comune;

4. Redazione del *business plan*, del contratto di joint venture e dello statuto della società, e presentazione dei medesimi alla competente autorità per approvazione.

Tutta la documentazione va redatta in lingua cinese.

5. Richiesta della *Business Licence* e registrazione della società presso varie altre autorità.

Solitamente vengono anche allegati alla domanda i pareri preliminari rispetto al progetto degli organi amministrativi eventualmente coinvolti a seconda della tipologia di progetto.

Il termine della procedura è stabilito in 90 giorni, anche se l'eventuale richiesta di integrazioni o modifiche del Joint Venture contract da parte dell'Amministrazione può determinare un azzeramento del primo termine e conseguentemente un allungamento considerevole della tempistica.

Prelievo fiscale

L'imposta sui profitti (o income tax), per tutte le società a capitale straniero è stabilita dalla "Income Tax Law" al 33%. Tale aliquota è composta per un 30% da imposte nazionali, mentre il restante 3% è destinato alle imposte locali. In linea di principio la tassa viene calcolata sul reddito netto complessivo della società, dedotti costi, spese di gestione, ammortamenti e perdite pregresse. In alcune zone, quali le cd. Special Economic Zones, le Economic and Technological Development Zones, e le Coastal Open Economic Zones sono previste aliquote preferenziali che variano tra il 15 ed il 24%.

6.2.1 Equity Joint Venture

La Equity Joint Venture (EJV), disciplinata dalla "Law of the People's Republic of China On Chinese-Foreign Equity Joint Ventures" del 1979 e successive modificazioni, è una società di diritto cinese a responsabilità limitata. Si caratterizza per avere un capitale misto, di cui almeno il 25% (e non più del 99%) di proprietà di un partner straniero.

La società, costituita sulla base di un contratto (atto costitutivo) tra la parte cinese e quella straniera, deve ottenere l'approvazione del Ministero per il Commercio (MOFCOM) e dei relativi dipartimenti competenti per territorio, nonché, nei casi di attività "limitate" di cui al "Catalogo"¹⁹, quella di altri enti specifici.

Una volta ottenuta la licenza (*business licence*) dal MOFCOM, gli amministratori della EJV dovranno, entro 30 giorni, procedere alla registrazione presso una serie di altre autorità locali tra cui l'ufficio delle imposte, quello del lavoro e quello doganale.

La normativa nazionale non prevede un ammontare minimo del capitale sociale, ma si limita a richiedere che esso sia "appropriato rispetto alle dimensioni ed all'oggetto dell'operazione e della produzione". Comunque, in base ad una prassi costante, è molto raro vedere una EJV approvata con un capitale inferiore a 1.000.000 di RMB (ca. 100.000 Euro).

Il capitale sociale può essere versato, in un'unica soluzione, entro sei mesi dalla registrazione della società oppure in diverse soluzioni con un anticipo di almeno il 15%.

Oltre alla valuta, il capitale sociale può essere costituito da know-how o da macchinari - in misura non superiore al 20% del capitale sociale (su questo punto si configura adesso una grande differenza con le imprese cinesi, atteso che la nuova Company Law ha previsto la possibilità per le SOEs che i conferimenti diversi dal denaro arrivino sino al 70% del capitale sociale).

Ogni apporto straniero in macchinari deve essere, per legge, stimato dall'ufficio statale competente (CIQ). Nel caso in cui il valore dei beni periziati dovesse risultare inferiore a quanto contrattualmente stabilito, la parte potrà richiedere o una nuova

¹⁹ *Supra* § 5.

perizia o integrare in valuta la differenza di valore.

Per quanto riguarda la durata dell'accordo societario, la legge lascia piena libertà alle parti, ponendo come unico divieto la costituzione della società a tempo indeterminato.

Se entro i sei mesi che precedono la scadenza del contratto, questo non viene rinnovato, si procede alla liquidazione della società ed alla ripartizione tra le parti dei proventi.

Altre cause di liquidazione della società previste dalla legge sono:

- Quando la società ha pesanti perdite e non è in grado di proseguire l'attività;
- Quando uno dei soci è inadempiente rispetto alle obbligazioni previste nel contratto di JV o nello statuto e la società non è in grado di proseguire l'attività;
- Quando la società non riesce a raggiungere gli obiettivi operativi prefissati;
- Quando cause di forza maggiore (guerre, calamità ecc.), provocano pesanti perdite che impediscono il proseguo dell'attività;
- Al verificarsi delle eventuali ulteriori cause di scioglimento previste nel contratto di JV e nello statuto.

La legislazione cinese prevede, in tema di liquidazione, due distinte procedure, una "ordinaria" ed una "speciale". La prima si applica quando le parti raggiungono un accordo sulla nomina dell'organo chiamato a dirigere le operazioni di liquidazione (il c.d. "comitato di liquidazione"), la seconda invece tanto nel caso in cui non vi sia accordo, quanto nel caso in cui sorgano particolari problemi nel corso della procedura ordinaria.

Per quanto riguarda la legge applicabile al contratto, in base alla *PRC Contract Law* del 1999, la legislazione cinese si applicherà al contratto solo se questo è stato concluso in territorio cinese.

Le clausole arbitrali sono comunemente accettate dalle controparti cinesi con una preferenza per la Camera Arbitrale di Stoccolma. Negli ultimi anni, sono spesso individuate come fori alternativi, le camere arbitrali di Hong Kong e Singapore.

Organi societari

Non essendo prevista la costituzione di un'assemblea, il consiglio di amministrazione (*Board of Directors*), composto da almeno tre membri, è l'unico organo di gestione della società.

Di regola se l'investitore straniero nomina il presidente del consiglio (*General Manager*) di amministrazione, è lasciato al partner cinese il diritto di nominare il vicepresidente (*Deputy General Manager*).

Mentre il consiglio di amministrazione è chiamato a decidere sulle questioni di maggiore rilievo della vita societaria quali: l'approvazione del bilancio, la distribuzione degli utili, lo sviluppo societario, l'assunzione di dipendenti e la

nomina degli altri organi societari (direttore generale e capo contabile), il direttore è responsabile per la gestione ordinaria della società, con il supporto di uno o più vicedirettori. E' quindi necessario prevedere nel dettaglio tanto i poteri conferiti a tali soggetti, quanto la ripartizione di competenze tra *General Manager* ed i *Deputies* per evitare conflitti di competenze e conseguenti rischi di paralisi decisionale.

Il consiglio d'amministrazione deve essere convocato almeno una volta l'anno. Il *quorum* necessario per una valida costituzione del consiglio è di due terzi degli amministratori, mentre alcune decisioni devono necessariamente essere prese all'unanimità (aumento o riduzione del capitale sociale, cessione di quote, liquidazione, fusioni, ecc.).

6.2.2 Contractual Joint Venture

Inizialmente, non essendo state promulgate norme specifiche, le attività delle CJV erano regolate in base alla prassi ed alle norme introdotte, nel 1979, per le EJV. Nove anni più tardi, nell'aprile del 1988, veniva emanata la Legge sulle joint-venture contrattuali sino-estere ("Legge CJV") successivamente integrata dal Regolamento di Attuazione del 1995.

Tale normativa prevede due tipi di CJV: una "pura", rappresentata da un semplice rapporto contrattuale tra i partners simile ad un accordo di partnership temporanea, ed una "ibrida" a metà tra una CJV pura ed una EJV che, al contrario, prevede la nascita di una persona giuridica nuova ed autonoma rispetto alle parti.

Come la EJV, anche la CJV viene costituita attraverso la sottoscrizione di un contratto tra l'operatore straniero e quello cinese, approvato dal MOFCOM, o dal suo sostituto locale.

Rispetto ad una EJV, però, la CJV si caratterizza per una maggiore flessibilità rappresentata dal fatto che i soci sono liberi di ripartire gli utili derivanti dall'operazione in modo indipendente dalle rispettive quote di partecipazione. Il metodo di ripartizione degli utili deve comunque essere indicato nel contratto di joint-venture.

Organi societari

Mentre nel caso di CJV societaria, la società è amministrata da un consiglio di amministrazione, per la CJV contrattuale è previsto semplicemente un organo di gestione comune.

Come per la EJV, qualora la parte straniera nomini il presidente del consiglio di amministrazione, la parte cinese avrà diritto di nominare il vicepresidente.

Se nella prassi il direttore generale si occupa della gestione ordinaria, la legge prevede la possibilità di affidare la gestione corrente ad una società terza, dietro approvazione unanime del Consiglio d'Amministrazione o dell'organo di gestione.

La contabilità della CJV deve essere tenuta in territorio cinese, pena l'inibizione delle attività.

Nel caso di CJV “pura”, mancando un soggetto giuridico distinto dai soci della stessa, questi ultimi mantengono una responsabilità illimitata per i debiti della CJV, e, di norma, sono singolarmente tenuti a versare le imposte relative ai propri profitti.

6.3 Wholly Foreign-Owned Enterprise

La WFOE, disciplinata dalla “Legge sulle WFOE” del 12 aprile 1986 e dal Regolamento di Attuazione del 1990, è divenuta negli ultimi anni lo strumento privilegiato dagli operatori stranieri.

Con questa forma societaria, l’investitore straniero costituisce una società a responsabilità limitata di diritto cinese da esso totalmente gestita e amministrata.

Il successo delle WFOE va ricondotto alle modifiche, apportate nel 2000, alla sua originaria disciplina.

In passato, infatti, la costituzione di società ad intera partecipazione straniera era soggetta ad una serie di limitazioni, tra cui la previsione dei settori di investimento vietati, il disposto dell’art. 3 della legge sulle WFOEs in base al quale queste società dovevano essere “ technology-oriented” o ancora l’obbligo di esportare più del 50% della propria produzione.

L’eliminazione di queste barriere ha così agito da volano per la diffusione delle WFOE.

Come le JV, viste precedentemente, la WFOE deve ottenere l’approvazione da parte dell’autorità competente. Prima però del deposito della domanda di costituzione, l’investitore straniero è tenuto a presentare, presso le autorità locali, una relazione contenente dati ed informazioni sugli obiettivi che si intendono perseguire con la WFOE, sull’oggetto sociale, il tipo di produzione, la tecnologia e gli impianti che verranno utilizzati ed altri dati relativi alla vendita, al fabbisogno in termini energetici ed ai mezzi utilizzati per la produzione.

Un adempimento del tutto preliminare è anche la scelta del nome della società. In Cina è il nome cinese della costituenda società che avrà dignità legale, mentre il nome in inglese verrà utilizzato solo per fini di “comunicazione esterna”.

L’autorità competente a livello locale è tenuta a rilasciare il proprio parere entro 30 giorni dal deposito della relazione.

Successivamente all’approvazione della “relazione”, l’investitore dovrà depositare, presso il MOFCOM, domanda di costituzione, insieme a copia dello statuto, oltre ai vari altri documenti relativi all’attività dell’investitore straniero o degli investitori se più di uno.

Una volta ottenuta l’approvazione del Ministero rimangono ancora gli adempimenti di registrazione presso la locale SAIC (Administration for Industry and Commerce).

Sebbene per legge cinese le società debbano avere un capitale minimo di 30,000 RMB per WFOE non è fissata dalla legge una soglia minima di capitale sociale, ma è

previsto che esso sia proporzionato alla dimensione delle operazioni d'impresa e all'investimento totale così come risulta dallo studio di fattibilità che deve essere presentato per l'approvazione della nascente società. (Vedasi le *Interim Measures Concerning the Ratio of Registered Capital to Total Investment of Sino-Foreign Equity JV Enterprises promulgated by the State Administration for Industry and Commerce (SAIC)*).

Il capitale sociale può essere versato, in un'unica soluzione oppure in diverse soluzioni.

Se il capitale è versato in più rate, la prima "rata" deve necessariamente essere versata entro 90 giorni dalla costituzione della WFOE e il restante dovrà essere versato in un tempo che va da uno a tre anni a seconda dell'ammontare del capitale sociale.

Oltre alla valuta, il capitale sociale può essere costituito da know-how o tecnologia o da macchinari - in misura non superiore al 20% del capitale sociale (su questo punto, come detto, si configura adesso una grande differenza con le imprese cinesi, atteso che la nuova Company Law ha previsto la possibilità per le SOEs che i conferimenti diversi dal denaro arrivino sino al 70% del capitale sociale).

E' fatto divieto all'investitore straniero di conferire immobili al capitale sociale.

La normativa cinese prevede, poi, anche espresse limitazioni e regolamentazioni a seconda della forma societaria assunta dalla WFOE: così, ad esempio, una WFOE che voglia costituirsi come una Joint Stock Company (l'equivalente di una nostra S.p.A.) dovrà avere un capitale sociale non inferiore a 30 milioni di RMB (ca. 3 milioni di Euro) quando invece (come vedremo meglio più avanti al punto) per tutte le altre J.S.C. il capitale sociale non deve essere inferiore a 5 milioni di RMB (ca. 500.000 Euro). Sul punto va segnalato che, prima dell'ultima riforma di diritto societario entrata in vigore dal 1 gennaio 2006, tale limite era di 10 milioni di RMB e che dunque ora, la differenza di capitale sociale minimo tra la J.S.C. interna e quella interamente partecipata da stranieri si è ulteriormente ampliata.

Un'ulteriore limitazione riguarda le società straniere che si occupano di investimenti e per le quali (siano esse WFOE, EJV o CJV) è richiesto un capitale sociale di almeno 240 milioni di RMB (ca. 24 milioni di Euro - 30 milioni USD) da versare solo in RMB o in moneta convertibile.

Anche le WFOE, come le JV, non possono essere costituite a tempo indeterminato. La durata delle stesse deve essere indicata nella domanda di costituzione della società e un'eventuale proroga deve essere chiesta almeno 180 giorni prima della scadenza.

6.4 JV e WFOE a confronto

I vantaggi delle JV

1. Non sono soggette a limitazioni, come le WFOE, rispetto ai settori d'attività;
2. Molti investitori stranieri ritengono che la presenza di una controparte cinese

possa avvantaggiare la JV dinanzi alle autorità locali;

3. Riduzione dei costi di start-up e diversificazione dei rischi.

I vantaggi di una WFOE

1. La procedura di costituzione di una WFOE è sicuramente meno lunga e costosa di quella di una JV dove è necessario stilare una lettera d'intenti, il contratto di JV e le eventuali clausole ancillari.
2. Gli obiettivi del team manageriale occidentale e quello cinese hanno per motivi culturali un diverso approccio alla gestione societaria che può diventare causa di incomprensioni e scontri.
3. Molti investitori stranieri sono riluttanti a concludere una JV, condividendo così con la controparte cinese la propria tecnologia per paura di un suo uso improprio.

6.5 Foreign-Invested Commercial Enterprises (FICE)

Un accenno merita la specifica disciplina (rinnovata nell'aprile del 2004) relativa alle imprese straniere che esercitino un'attività commerciale (FICE).

Sono, dunque, venute meno le limitazioni che vincolavano le JV o le WFOE all'importazione in Cina di materie prime o semilavorate per uso proprio e all'esportazione di prodotti direttamente lavorati da loro.

Alle imprese a investimento straniero non era, in genere, consentito di commerciare altri prodotti, compresi quelli lavorati dai loro partners o affiliati.

Le nuove norme in materia di investimenti stranieri nel commercio (MFIC) hanno consentito, a partire dal 11 dicembre 2004, alle FICEs di distribuire in Cina prodotti importati e lavorati, di strutturare sistemi di vendita in franchising, di provvedere a servizi di deposito, inventario, e fornitura.

La FICE può essere costituita sia in forma di JV che di WFOE.

Tale evoluzione normativa evidenzia il sempre maggiore progresso della Cina, dopo l'ingresso nel WTO, nell'impegno a permettere agli investitori esterni di esercitare il commercio.

Attualmente le imprese straniere possono, dunque, scegliere due vie per acquisire diritti commerciali: possono creare una nuova FICE oppure ampliare lo scopo di una già esistente FIE.

Una FICE si considera tale quando si occupa dei seguenti settori:

- agenzia con commissione;
- vendita all'ingrosso di beni e relativi servizi correlati;
- vendita al dettaglio;
- franchising (con relative licenze di marchio, ecc...).

Quanto al Business Scope:

Una FICE per la vendita al dettaglio deve impegnarsi nel seguente business:

- vendita al dettaglio / Importazioni di beni funzionali alla propria attività / acquisto ed esportazione di beni domestici / altri servizi correlati.

Una FICE per la vendita all'ingrosso deve impegnarsi nel seguente business:

- vendita all'ingrosso / rapporti di agenzia con commissioni / import e export / altre attività correlate.

Il capitale sociale di una FICE non potrà essere inferiore a 500.000 RMB (ca. 50.000 Euro).

Una FICE non potrà essere costituita per una durata superiore a 30 anni (per le FICE localizzate nell'area medio occidentale tale periodo può arrivare sino a 40 anni).

6.6 Altre modalità di investimento

Processing Assembly

Tale accordo, finalizzato alla produzione di un determinato prodotto, fissa una rigida suddivisione degli obblighi e delle attività tra le parti.

L'operatore cinese è tenuto a fornire i locali ed i macchinari per la produzione oltre alla forza lavoro, mentre, al partner straniero competono le materie prime o i semi lavorati che saranno finiti secondo le proprie specifiche.

Il prodotto finale sarà acquistato dal partner straniero dietro versamento al partner cinese di una somma (la *processing fee*) e verrà esportato e venduto sui mercati esteri.

Compensation Trade

Questo accordo, utilizzato principalmente per promuovere e migliorare le aziende cinesi esistenti, pone a carico del partner straniero l'obbligo di fornire, know-how, tecnologia e macchinari, ricevendone in cambio, una parte o la totalità dei prodotti per un periodo di 2-3 anni.

Al termine dell'accordo, i macchinari e la tecnologia rimangono in proprietà al partner cinese.

Build Operate and Transfer (BOT)

Si tratta di una sorta di concessione di sfruttamento su grandi opere infrastrutturali quali autostrade, ponti ecc., realizzati dalla parte straniera.

Allo scadere del periodo di concessione, la proprietà di tutta l'opera viene trasferita all'autorità amministrativa cinese designata (municipalità, provincia, ecc.).

6.7 Le Holding

Il 4 aprile 1995 il MOFTEC (ora inglobato nel MOFCOM) ha emanato le "Provisional Regulations Concerning the Establishment of Investment Companies with Foreign Investment", seguite nel 1996 da una "Explanation" dello stesso MOFTEC ad integrazione dei regolamenti del 1995.

La normativa, che risponde all'esigenza degli operatori stranieri di gestire unitariamente molteplici attività condotte in Cina, ha riscosso notevole successo; basti pensare che, dal 2003, le più importanti compagnie internazionali hanno costituito in Cina ben 218 holding.

Una "holding" può essere costituita sia nella forma di WFOE sia in quella di JV, l'importante è che siano rispettati i seguenti criteri:

- un patrimonio sociale non inferiore a 3,2 miliardi di RMB (ca. 320 milioni di Euro - 400 milioni USD) nell'anno precedente ed un capitale sociale di almeno 240 milioni di RMB (ca. 24 milioni di Euro - 30 milioni USD), da versarsi interamente entro i primi due anni dal rilascio della *business licence*;
- l'aver già costituito una società con un capitale non inferiore a 80 milioni di RMB (ca. 8 milioni di Euro - 10 milioni USD) e l'aver ottenuto l'approvazione ministeriale per almeno tre progetti di investimento; o in alternativa l'aver costituito almeno 10 società in Cina con un capitale totale di 240 milioni di RMB (ca. 24 milioni di Euro - 30 milioni USD);

Inoltre, se si intende adottare la formula della JV il patrimonio sociale della controparte cinese non può essere inferiore a 100 milioni di RMB (ca. 10 milioni di Euro 12 milioni USD).

Mentre in precedenza il capitale doveva essere utilizzato per la costituzione di nuove società a capitale straniero, oggi è possibile investire il capitale sociale versato anche per l'acquisizione di società domestiche di diritto cinese.

Diversamente da quanto previsto nella previgente disciplina, che limitava la possibilità di costituire holding soltanto ai settori dell'agricoltura, delle infrastrutture e dell'energia, oggi queste possono operare in tutti i settori "incoraggiati" o "permessi" dal Catalogo²⁰, anche se le Supplementary Provisions to the Interim Provisions on Investment Company Established with Foreign Investment emanate dal MOFTEC (ora inglobato nel MOFCOM) nel 1999, incoraggiano le holding ad operare nel campo della ricerca e sviluppo tecnologico.

Comunque si noti bene che le società holding possono fornire servizi **soltanto** alle proprie controllate.

La procedura di registrazione e le autorità competenti per l'approvazione sono quelle comuni agli altri tipi di società a capitale straniero.

La holding e le altre imprese costituite con i capitali della stessa rimangono

²⁰ *Supra* § 5.

comunque persone giuridiche indipendenti ed autonome l'una dall'altra.

6.8 Le società di diritto cinese - SOEs

La *PRC Company Law*, adottata nel 1993 e modificata nel 1999, nel 2004 e, da ultimo, nel 2005 ha riformato la disciplina delle *State-Owned Enterprises* (SOEs) cercando in questo modo di attrarre ulteriori investimenti stranieri in Cina.

La nuova legge è entrata in vigore a far data dal 1 gennaio 2006 e contiene una disciplina organica della *Limited Liability Company* assimilabile alla nostra **S.R.L.** (è stata anche introdotta la previsione della **One-Person L.L.C.**, assimilabile alla nostra **S.R.L. unipersonale**) e della *Joint Stock Company* simile alla nostra **S.P.A.**

Con il termine "Company" la nuova legge intende dunque riferirsi ad una delle due tipologie di società sopraindicate costituite nel territorio della repubblica Popolare Cinese e disciplinate secondo le previsioni della legge stessa.

Le FIE's sono, come visto, di regola disciplinate secondo leggi speciali ma, qualora non vi siano normative specifiche, la Company Law si applica anche alle Foreign Investment Enterprises.

6.8.1. Previsioni Generali

I primi 22 articoli della legge individuano una serie di previsioni generali che si applicano tanto alla L.L.C. quanto alla J.S.C.

Tra gli aspetti significativi e di differenza rispetto alla normativa societaria italiana si segnalano alcune specifiche che evidenziano la mentalità cinese e che è sempre bene tenere in grande considerazione.

Così si afferma che la Società deve rafforzare l'educazione professionale dei dipendenti e corroborarne le qualità personali.

Si garantisce che un'organizzazione del Partito Comunista Cinese sia stabilita all'interno della società al fine di compiere le attività del partito e, al contempo, la società deve necessariamente fornire le condizioni per le suddette attività.

L'art. 20 prevede che i soci della società non possono ledere gli interessi della società né quelli degli altri soci abusando dei propri diritti di socio, né ledere gli interessi dei creditori della società abusando dello status indipendente della persona giuridica o della propria responsabilità limitata.

Se, tuttavia, uno dei soci causa una qualche perdita a danno della società o degli altri soci a seguito dell'abuso dei propri diritti di socio, sarà costretto ad un indennizzo.

Se invece elude il pagamento dei propri debiti abusando dello status indipendente della persona giuridica o della propria responsabilità limitata e con ciò causa un serio danno a carico degli interessi dei creditori, sarà ritenuto responsabile in via congiunta con la società.

L'art. 22 prevede che ogni decisione presa dall'assemblea dei soci o dal consiglio di amministrazione che violi norme di legge o regolamenti amministrativi sarà nulla.

Qualora le procedure di convocazione delle assemblee dei soci o del consiglio di amministrazione siano avvenute in violazione di leggi, di regolamenti o di norme interne alla società, le relative delibere potranno essere impugnate entro sessanta (60)

giorni.

Se i soci intendono promuovere una causa di questo tipo, il Tribunale può, su richiesta della società, disporre che essi rilascino un'adeguata garanzia.

6.8.2 Limited Liability Company (ovvero società a responsabilità limitata)

Se si passa ad affrontare direttamente le varie tipologie societarie previste dalla Company Law, emerge che la limited liability company è quella società dove la responsabilità dei propri soci è limitata rispetto alla partecipazione al capitale sociale e dove la società risponde delle proprie obbligazioni con tutto il patrimonio.

Costituzione

Per procedere alla costituzione della società devono essere rispettate le seguenti prescrizioni:

- numero dei soci corrispondente a quello richiesto dalla legge;
- il capitale sociale deve corrispondere ai minimi previsti per legge;
- lo statuto deve essere stato formato di comune accordo tra i soci. (La legge non richiede la predisposizione dell'atto costitutivo e dello statuto, ma di un unico documento che riassume le funzioni di entrambi);
- il nome della società e la sua struttura interna deve essere conforme a quanto stabilito dalla legge;
- la società deve aver un proprio domicilio.

Una L.L.C. non può avere più di 50 soci che abbiano apportato capitale.

Nello Statuto devono risultare:

- il nome e il domicilio della società;
- lo scopo della società;
- il capitale registrato;
- i nomi dei soci;
- le forme, le somme e le date dei conferimenti dei soci;
- l'organizzazione della società, la sua struttura nonché le rispettive funzioni e regole procedurali;
- il nome del legale rappresentante della società.

Registrazione

Una volta predisposta tutta la documentazione necessaria, il legale rappresentante della società deve provvedere alle formalità di registrazione presso il Registro delle Imprese.

La competente autorità rilascerà la relativa Business Licence che certifica la costituzione della società medesima.

La licenza commerciale è revocata nel caso in cui la società non avvii la propria attività entro 6 mesi dalla sua costituzione, o interrompa, senza giusta causa, la propria attività per un periodo superiore a 6 mesi.

Successivamente la società andrà registrata presso le autorità doganali, fiscali e del lavoro.

Capitale sociale

Il capitale sociale di una società a responsabilità limitata cinese deve corrispondere all'ammontare dei conferimenti sottoscritti da tutti i soci e registrati presso il registro delle società. L'ammontare dei contributi iniziali effettivamente versati dai soci non potrà essere inferiore al 20% del capitale sociale e il margine dovrà essere pagato dai soci entro due (2) anni dal giorno in cui la società è costituita; per una società finanziaria tale termine per versare tutti i contributi si prolunga sino a cinque (5) anni.

È stata, dunque, eliminata l'originaria restrizione che prevedeva l'obbligo di versare subito l'intero capitale sociale.

I conferimenti possono effettuarsi in denaro o con altri mezzi. Il valore dei conferimenti effettuati con mezzi diversi dal denaro deve essere verificato in modo che gli stessi non finiscano per essere sovrastimati o sottostimati.

La nuova legge ha, dunque, eliminato ogni limitazione quanto alla tipologia di conferimenti diversi dal denaro e che, pertanto, oggi possono essere anche partecipazioni azionarie o perfino proprietà intellettuale.

I conferimenti in denaro pagati dai soci non possono essere inferiori al 30% del capitale sociale. Anche su questo punto la nuova normativa ha comportato una vera e propria svolta rispetto a quanto si prevedeva in precedenza, ossia che i conferimenti diversi dal denaro dovessero limitarsi a non più del 20% del capitale sociale.

I conferimenti in denaro devono essere effettuati in un apposito conto bancario intestato alla società, secondo le previsioni dello statuto. Una volta effettuati, i conferimenti sono oggetto di verifica da parte di un organo di controllo. Qualora il valore dei conferimenti sia inferiore a quello dichiarato, il socio dovrà provvedere a versare la differenza.

Se, dopo la costituzione della società, emerge che i conferimenti diversi dal denaro hanno valore inferiore rispetto a quanto dichiarato, la differenza dovrà essere coperta dal socio che li ha apportati e i soci fondatori della società sono corresponsabili.

Organi societari

Rispetto alle società a capitale straniero per le quali sono previste le sole due figure del Consiglio d'Amministrazione e del Direttore Generale, per le SOEs la legge ha stabilito una suddivisione tra i poteri esecutivi, conferiti al *Board of Directors* (Consiglio d'amministrazione) e quelli di sorveglianza del *Supervisory Board* (simile al nostro Collegio Sindacale). E' inoltre prevista la presenza del *Shareholder's Meeting* (Assemblea dei soci) .

Assemblea dei soci

In base agli art. 37 e ss. della CL, all'assemblea dei soci competono le seguenti decisioni:

- determinare i piani di investimento e le linee guida della società;
- nomina, revoca e remunerazione degli amministratori, e dei membri del collegio sindacale;
- approvazione delle relazioni degli amministratori e dei sindaci;
- approvazione del bilancio, distribuzione dei dividendi e risanamento delle eventuali perdite;
- approvazione delle delibere di aumento o riduzione del capitale, di scioglimento e di liquidazione della società;
- emissione di obbligazioni;
- approvazione delle politiche societarie.

Le procedure di riunione e votazione dell'assemblea possono essere fissate dai soci stessi nello statuto, salvo che la legge non detti una disciplina specifica.

A questo riguardo la CL stabilisce che l'avviso di indizione dell'assemblea deve essere inviato ai soci almeno 15 giorni prima della data fissata e che l'assemblea si riunisce in via ordinaria o in via straordinaria con riguardo all'adozione di risoluzioni su questioni particolarmente importanti.

Le assemblee straordinarie possono essere convocate su richiesta di un numero di soci pari almeno ad $1/10$ di chi ha diritto di voto o su richiesta di almeno $1/3$ degli amministratori o dei membri del collegio sindacale.

Le decisioni relative a modifiche del capitale sociale, fusioni, scissioni, acquisizioni, trasformazioni o scioglimento della società, dovranno essere approvate dai soci che rappresentino almeno $2/3$ del capitale sociale.

Il diritto di voto espresso da ciascun socio è proporzionale alla partecipazione detenuta nel capitale sociale.

Consiglio d'Amministrazione

In base all'art. 45 della CL, il Consiglio d'Amministrazione può essere composto da un minimo di 3 ad un massimo di 13 consiglieri.

La durata in carica degli stessi è disciplinata nello statuto, ma non può essere superiore a tre anni. Gli amministratori possono, allo scadere di tale termine, essere rieletti per lo stesso tempo. Nelle more delle scadenze temporali (prima dell'elezione dei nuovi amministratori o della rielezione di quelli vecchi), se il numero degli amministratori è inferiore a quello previsto dalla legge o dallo statuto, gli amministratori con la carica scaduta conservano il loro ruolo sinchè i nuovi non si installano.

I consiglieri possono essere rieletti ma non sollevati dall'incarico, senza giusta causa, prima dello scadere dei termini.

L'art. 51 prevede, tuttavia, che una società di piccole dimensioni o con un ristretto

numero di soci ha la facoltà di servirsi di un Direttore Esecutivo senza dover costituire alcun Consiglio di Amministrazione.

Ai sensi dell'art. 47 della CL, i poteri conferiti al Consiglio d'Amministrazione comprendono:

- la convocazione delle assemblee dei soci e la verbalizzazione delle stesse;
- l'esecuzione delle deliberazioni assembleari;
- la decisione in merito ai piani operativi d'investimento della società;
- l'adozione di piani finanziari, comprese gli aumenti e riduzioni del capitale sociale;
- la formulazione di piani di marketing;
- la redazione di piani di acquisizione, fusione, trasformazione e liquidazione della società;
- l'assunzione dei dipendenti della società;
- l'adozione di regolamenti interni.

La nuova CL ha abolito il precedente disposto che prevedeva obbligatoriamente in capo al presidente del CdA il ruolo di rappresentante legale della società.

Oggi è possibile che la rappresentanza legale sia conferita ad un amministratore delegato o ad un manager della società.

Collegio Sindacale

Secondo l'art. 52 della CL quest'organo deve essere composto da almeno tre membri, salvo che la società non sia di piccole dimensioni; in questo caso sarà possibile nominare uno o due sindaci e non è necessario creare il collegio.

Il collegio sindacale rimane in carica tre anni ed i membri possono essere rieletti.

Il collegio sindacale è composto da rappresentanti dei soci e dei dipendenti rispetto alla proporzione fissata nello statuto.

I rappresentanti dei lavoratori devono essere eletti dai dipendenti della società attraverso l'assemblea dei lavoratori o l'assemblea dei soci. Il collegio sindacale deve avere un presidente che deve essere eletto da almeno la metà dei sindaci e che ha il compito di convocare e presiedere tutte le riunioni del collegio.

È fatto espresso divieto a ciascun amministratore o direttore della società di assumere anche l'incarico di sindaco.

Le funzioni del collegio prima dell'ultima riforma riguardavano essenzialmente:

- il monitoraggio delle condizioni finanziarie della società;
- il controllo sui membri del Consiglio d'Amministrazione con riguardo allo svolgimento dei relativi compiti;
- la proposta di convocazione dell'assemblea straordinaria dei soci;
- e tutti gli altri poteri attribuitigli nello statuto.

Ora sono state previste anche le ulteriori funzioni di:

- proposta di rimozione dall'incarico dell'amministratore o del manager che violi la legge, i regolamenti amministrativi, le disposizioni statutarie o le decisioni dell'assemblea dei soci;
- potere di richiedere all'amministratore o al manager di apportare modifiche e correzioni rispetto ad un comportamento che possa aver danneggiato gli interessi della società;
- il potere di portare avanti proposte all'assemblea dei soci;
- la possibilità di iniziare azioni legali contro gli amministratori o i manager ai sensi dell'art 152 della CL.

I sindaci hanno diritto di presenziare alle riunioni del CdA senza diritto di voto.

Come si può notare il ruolo svolto dal Collegio Sindacale è sempre stato piuttosto marginale, ed è per questo che con l'ultima riforma le autorità cinesi ne hanno ampliato in parte le funzioni.

Non possono rivestire la carica di amministratore, sindaco o direttore generale:

- incapaci o interdetti;
- persone sottoposte a condanne per corruzione, concussione, appropriazione indebita, reati contro l'ordine economico, qualora non siano trascorsi più di cinque anni dalla data della condanna;
- persone prive di diritti politici per effetto di condanne penali, qualora non siano trascorsi più di cinque anni dalla data della condanna;
- persone che hanno rivestito la carica di amministratore, sindaco o direttore generale di società fallite e che sono state dichiarate responsabili per fallimento, qualora non siano trascorsi più di tre anni dalla sentenza di fallimento;
- persone che hanno rivestito la carica di legale rappresentante di società la cui licenza commerciale è stata revocata, qualora non siano trascorsi più di tre anni dalla sentenza di revoca;
- persone insolventi.

Scioglimento e liquidazione

La società si scioglie nei seguenti casi:

- 1) scadenza del termine di durata;
- 2) qualora si verifichi un caso di scioglimento previsto dallo statuto;
- 3) delibera di scioglimento dell'assemblea dei soci;
- 4) scioglimento per fusione o scissione.

Nei casi di scioglimento, la società deve nominare un comitato di liquidazione entro 15 giorni che nelle società a responsabilità limitata è formato dai soci stessi.

In caso di fallimento, è il tribunale fallimentare a nominare i liquidatori.

6.8.3 Limited Liability Company Unipersonale

Con la nuova legge di diritto societario è stato eliminato il vincolo per cui la costituzione di una società a responsabilità limitata unipersonali era concessa solo nelle ipotesi di socio unico pubblico.

È, ora, possibile (art. 58 Company Law) costituire liberamente L.L.C. unipersonali con socio unico, sia esso persona fisica o persona giuridica.

Ciascuna persona fisica può costituire solo una L.L.C. unipersonale.

Una L.L.C. unipersonale deve, in fase di registrazione, fornire chiare indicazioni circa il fatto che è fondata da una sola persona fisica o giuridica e ciò deve risultare senza incertezza anche dalla business license.

Gli articoli dello statuto saranno formulati dal socio.

Non è richiesto alcun consiglio di amministrazione e ogni decisione presa dalla società deve risultare per iscritto e conservata nella società dopo la sottoscrizione del socio.

La L.L.C. unipersonale deve, al termine di ogni anno fiscale, fornire un resoconto finanziario che dovrà essere sottoposto ad una società di contabilità.

L'art. 64 della CL prevede, infine, che se il socio unico di una L.L.C. unipersonale non è in grado di provare che il patrimonio della società è indipendente dal suo patrimonio personale, allora sarà considerato corresponsabile personalmente per i debiti della società.

6.8.4 Joint Stock Company

Una Joint Stock Company è una società nella quale l'intero capitale è suddiviso in azioni di uguale valore e la responsabilità dei soci è limitata al valore del capitale sottoscritto. La società risponderà dei propri debiti con tutto il patrimonio.

Costituzione

L'art. 77 della CL detta le condizioni che devono essere soddisfatte affinché si possa procedere alla costituzione di una Joint Stock Company, come segue:

- capitale sociale non inferiore al minimo di legge;
- numero di soci iniziatori rispondenti al numero di legge (i soci iniziatori devono essere almeno due e non possono essere più di duecento, di cui almeno la metà residenti in Cina) ;
- emissione delle azioni conforme alla legge;
- disponibilità di una sede operativa;
- Nome della società e struttura in linea con le previsioni della Joint Stock Company.

Le società per azioni possono essere costituite per "promozione" o per "offerta al pubblico".

La costituzione per promozione prevede che gli iniziatori costituiscano una società sottoscrivendo contestualmente tutte le azioni che possono essere emesse dalla società. La costituzione per offerta al pubblico significa che gli iniziatori costituiscono una società sottoscrivendo solo una parte delle azioni che possono essere emesse dalla società e offrendo la restante parte al pubblico.

I soci iniziatori devono impegnarsi nei lavori “preparatori” e devono stilare una sorta di “accordo” tra loro al fine di palesare i rispettivi diritti e le rispettive obbligazioni nel corso della costituzione della società.

Nella S.p.A. costituita per promozione il capitale sociale deve corrispondere al totale capitale azionario sottoscritto dai promotori. L’ammontare minimo di capitale effettivamente versato dovrà essere pari ad almeno il 20% del totale del capitale sociale e il restante ammontare dovrà essere pagato dai promotori entro due anni dalla costituzione della società, salvo che per una società di investimenti per cui il restante capitale deve essere versato entro 5 anni.

Finchè tutto il capitale sociale non è stato versato, le azioni non possono essere offerte ad altri per la sottoscrizione.

Nella S.p.A. costituita per offerta al pubblico il capitale sociale deve corrispondere al capitale effettivamente versato al momento della costituzione della società e gli iniziatori devono sottoscrivere una parte delle azioni non inferiore al 35% del totale.

Poiché, come vedremo poco dopo, il capitale sociale di una J.S.C. non può essere inferiore a 5 milioni di RMB (ca. 500.000 Euro) ciò significa che gli iniziatori di una società che intendano costituirla per offerta al pubblico dovranno immediatamente versare tale somma minima (a prescindere dal numero e dalla percentuale di azioni a cui tale somma corrisponde rispetto al resto delle azioni che saranno offerte al pubblico), e che, invece, in caso di costituzione per promozione dovrà essere immediatamente versato solo il 20 %.

Norme statutarie

Lo statuto societario di una S.p.A. deve contenere:

- il nome e la sede della società;
- lo scopo;
- la forma di costituzione;
- il numero di azioni totali, il valore di ogni azione e l’ammontare di capitale sociale;
- il nome di ogni iniziatore, le azioni sottoscritte da ciascuno di loro, la forma dei contributi;
- la composizione, i poteri e le regole procedurali del consiglio di amministrazione;
- l’indicazione del legale rappresentante della società;
- la composizione, i poteri e le regole procedurali del collegio sindacale;
- i metodi di distribuzione degli utili;
- le ragioni di scioglimento e i metodi di liquidazione;
- le metodologie di annunci al pubblico;
- le materie demandate all’assemblea dei soci.

Registrazione

Una volta predisposta tutta la documentazione necessaria, il legale rappresentante della società deve provvedere alle formalità di registrazione presso il Registro delle Imprese.

La competente autorità rilascerà la relativa Business Licence che certifica la costituzione della società medesima.

Successivamente la società andrà registrata presso le autorità doganali, fiscali e del lavoro.

Capitale sociale ed azioni

In base all'art. 81 della CL riformata nel 2005, il capitale sociale minimo per una società per azione è di 5 milioni di RMB (è stato abbassato da 10 milioni di RMB, fatte sempre salve eventuali previsioni specifiche di legge, v. ad esempio quanto detto per le imprese straniere che vogliono costituirsi come J.S.C.)

I conferimenti possono effettuarsi in denaro o con altri mezzi. Il valore dei conferimenti effettuati con mezzi diversi dal denaro deve essere verificato in modo che gli stessi non finiscano per essere sovrastimati o sottostimati.

La nuova legge ha, dunque, eliminato ogni limitazione quanto alla tipologia di conferimenti diversi dal denaro e che, pertanto, oggi possono essere anche partecipazioni azionarie o perfino proprietà intellettuale.

I conferimenti in denaro pagati dai soci non possono essere inferiori al 30% del capitale sociale. Allo stesso modo di quanto si è visto per la L.L.C. (Limited Liability Company) anche per la S.p.A. è stato enormemente innalzato il precedente limite per cui i conferimenti diversi dal denaro non potevano superare più del 20% del capitale sociale.

Il capitale sociale è suddiviso in azioni dello stesso valore nominale. Le azioni, nominative o al portatore.

All'atto di sottoscrizione delle azioni, i soci sono tenuti a versarne il valore corrispondente.

Non possono essere emesse azioni ad un prezzo inferiore al loro valore.

Il capitale sociale può essere interamente sottoscritto da una società a capitale straniero o può essere parzialmente partecipata anche da un partner cinese.

Nel primo caso la società a capitale straniero dovrà aver sottoscritto tutto il proprio capitale e aver regolarizzato la propria posizione previdenziale.

L'emissione delle azioni deve svolgersi secondo i principi di trasparenza, chiarezza e giustizia.

Per emettere nuove azioni devono sussistere le seguenti condizioni:

- le precedenti azioni emesse sono state integralmente sottoscritte e l'emissione

- deve essersi verificata da almeno un anno;
- la società ha chiuso con utili i bilanci degli ultimi 3 esercizi;
- i bilanci degli ultimi 3 esercizi sono corretti e veritieri.

Organi societari

Anche per la società per azioni, la CL prevede la presenza del *Shareholder's Meeting* (Assemblea dei soci), del *Board of Directors* (Consiglio d'amministrazione) e del *Supervisory Board* (Collegio Sindacale).

Assemblea dei soci

Esattamente come per la Limited Liability Company, anche per la Joint stock Company l'assemblea dei soci ha il ruolo di:

- determinare i piani di investimento e le linee guida della società;
- nomina, revoca e remunerazione degli amministratori, e dei membri del collegio sindacale;
- approvazione delle relazioni degli amministratori e dei sindaci;
- approvazione del bilancio, distribuzione dei dividendi e risanamento delle eventuali perdite;
- approvazione delle delibere di aumento o riduzione del capitale, di scioglimento e di liquidazione della società;
- emissione di obbligazioni;
- approvazione delle politiche societarie.

L'assemblea ordinaria deve tenersi almeno una volta l'anno, mentre quella straordinaria deve essere convocata entro due mesi dal verificarsi delle seguenti situazioni:

- a richiesta del CdA, del Collegio sindacale o dei soci che rappresentino il 10% delle azioni;
- qualora il numero degli amministratori sia inferiore di due terzi (2/3) rispetto alle previsioni di legge o a quanto previsto nello statuto;
- qualora ci siano perdite che raggiungano un terzo del capitale sociale;
- quando il CdA o il Collegio Sindacale ritengono opportuna la convocazione;
- Negli altri casi previsti dallo statuto.

I soci devono essere avvisati delle riunioni dell'Assemblea almeno 30 giorni prima delle stesse.

Ad ogni azione corrisponderà un voto. Le decisioni più importanti sono prese con una maggioranza di 2/3 dei votanti presenti.

Il socio può incaricare un rappresentante affinché partecipi all'assemblea. Il rappresentante deve presentare la procura sottoscritta dal socio della società e deve esercitare il diritto di voto.

L'assemblea dei soci deve predisporre i registri delle decisioni prese. Il presidente dell'assemblea dei soci e gli amministratori presenti devono sottoscrivere il registro che deve essere conservato con il libro dei soci.

Consiglio d'Amministrazione

I poteri conferiti al Consiglio d'Amministrazione comprendono:

- la convocazione delle assemblee dei soci e la verbalizzazione delle stesse;
- l'esecuzione delle deliberazioni assembleari;
- la decisione in merito ai piani operativi d'investimento della società;
- l'adozione di piani finanziari, comprese gli aumenti e riduzioni del capitale sociale;
- la formulazione di piani di marketing;
- la redazione di piani di acquisizione, fusione, trasformazione e liquidazione della società;
- l'assunzione dei dipendenti della società;
- l'adozione di regolamenti interni.

Il numero degli amministratori deve essere compreso tra 5 e 19 membri.

Il CdA può includere rappresentanti dei lavoratori (democraticamente eletti nelle assemblee dei lavoratori)

La durata in carica degli stessi è disciplinata nello statuto, ma non può essere superiore a tre anni. Gli amministratori possono, allo scadere di tale termine, essere rieletti per lo stesso tempo. Nelle more delle scadenze temporali (prima dell'elezione dei nuovi amministratori o della rielezione di quelli vecchi), se il numero degli amministratori è inferiore a quello previsto dalla legge o dallo statuto, gli amministratori con la carica scaduta conservano il loro ruolo sinché i nuovi non si installano.

Il Presidente del CdA deve essere eletto da almeno la metà degli amministratori. Costui convoca e presiede le riunioni del CdA ed esamina le delibere di quest'ultimo, presiede anche l'assemblea dei soci.

La nuova CL ha abolito il precedente disposto che prevedeva obbligatoriamente in capo al Presidente del CdA il ruolo di rappresentante legale della società.

Oggi è possibile che la rappresentanza legale sia conferita ad un amministratore delegato o ad un manager della società.

Il CdA deve essere convocato almeno due volte l'anno e ai fini del raggiungimento del quorum è necessaria la presenza di metà dei consiglieri.

Tutti gli amministratori rispondono solidalmente nelle ipotesi di violazioni di legge o amministrative compiute dal CdA.

Gli amministratori devono partecipare personalmente alle riunioni del consiglio e non possono delegare ad altri rappresentanti. In caso di impossibilità possono delegare ad un altro amministratore, a mezzo di una procura da cui risulti lo scopo della delega.

La società ha divieto assoluto di prestare denaro, sia direttamente che indirettamente, agli amministratori (e ai sindaci e ai manager).

La società è, altresì, tenuta a rivelare regolarmente ai soci le informazioni relative alle remunerazioni degli amministratori, dei sindaci e dei managers.

Collegio Sindacale

Quest'organo deve essere composto da almeno tre membri.

Il collegio sindacale rimane in carica tre anni ed i membri possono essere rieletti.

Il collegio sindacale è composto da rappresentanti dei soci e dei lavoratori dipendenti. La percentuale dei lavoratori non può essere inferiore ad 1/3 ma può anche essere prevista in misura maggiore dalle norme statutarie.

I sindaci rappresentanti dei lavoratori devono essere eletti dall'assemblea dei lavoratori o dall'assemblea dei soci.

Il collegio sindacale deve avere un Presidente che deve essere eletto da almeno la metà dei sindaci e che ha il compito di convocare e presiedere tutte le riunioni del collegio.

È fatto espresso divieto a ciascun amministratore o direttore della società di assumere anche l'incarico di sindaco.

Le funzioni del collegio prima dell'ultima riforma riguardavano essenzialmente:

- il monitoraggio delle condizioni finanziarie della società;
- il controllo sui membri del Consiglio d'Amministrazione con riguardo allo svolgimento dei relativi compiti;
- la proposta di convocazione dell'assemblea straordinaria dei soci;
- e tutti gli altri poteri attribuitigli nello statuto.

Ora sono state previste anche le ulteriori funzioni di:

- proposta di rimozione dall'incarico dell'amministratore o del manager che violi la legge, i regolamenti amministrativi, le disposizioni statutarie o le decisioni dell'assemblea dei soci;
- potere di richiedere all'amministratore o al manager di apportare modifiche e correzioni rispetto ad un comportamento che possa aver danneggiato gli interessi della società;
- il potere di portare avanti proposte all'assemblea dei soci;
- la possibilità di iniziare azioni legali contro gli amministratori o i manager ai sensi dell'art 152 della CL.

I sindaci hanno diritto di presenziare alle riunioni del CdA senza diritto di voto.

Il collegio sindacale deve riunirsi almeno ogni sei mesi.

I sindaci possono anche proporre di convocare incontri straordinari del collegio.

Non possono rivestire la carica di amministratore o sindaco:

- incapaci o interdetti;
- persone sottoposte a condanne per corruzione, concussione, appropriazione indebita, reati contro l'ordine economico, qualora non siano trascorsi più di cinque anni dalla data della condanna;
- persone prive di diritti politici per effetto di condanne penali, qualora non siano trascorsi più di cinque anni dalla data della condanna;
- persone che hanno rivestito la carica di amministratore, sindaco o direttore generale di società fallite e che sono state dichiarate responsabili per fallimento, qualora non siano trascorsi più di tre anni dalla sentenza di fallimento;
- persone che hanno rivestito la carica di legale rappresentante di società la cui licenza commerciale è stata revocata, qualora non siano trascorsi più di tre anni dalla sentenza di revoca;
- persone insolventi.

Scioglimento e liquidazione

La società si scioglie nei seguenti casi:

- 1) scadenza del termine di durata;
- 2) qualora si verifichi un caso di scioglimento previsto dallo statuto;
- 3) delibera di scioglimento dell'assemblea dei soci;
- 4) scioglimento per fusione o scissione.

Nei casi di scioglimento, la società deve nominare un comitato di liquidazione entro 15 giorni.

In caso di fallimento, è il tribunale fallimentare a nominare i liquidatori.

Previsioni speciali per le società quotate in borsa

Per le Joint Stock Companies quotate in borsa si prevede che gli amministratori siano indipendenti e che le concrete misure per assicurare tale indipendenza siano formulate dallo State Council.

Una società quotata deve avere una segretaria del CdA che sarà responsabile della preparazione delle riunioni del CdA, della conservazione della documentazione, delle informazioni di "disclosure", ecc...

Se uno degli amministratori ha relazioni con l'impresa coinvolta nella materia oggetto di discussione al CdA, dovrà astenersi dalla votazione. Il CdA non può essere tenuto alla presenza di meno della metà degli amministratori. La decisione deve essere presa da più della metà degli amministratori non astenuti, ma se il numero degli amministratori non astenuti presenti è inferiore a tre persone, la materia dovrà essere sottoposta all'assemblea dei soci.

6.9. Cenni di diritto fallimentare

Il regime di diritto fallimentare (bankruptcy) attualmente in vigore in Cina è assai insoddisfacente e distante dai parametri occidentali. L'unica legge ad hoc che lo governa (*Bankruptcy Law*) è una legge provvisoria del 1986 che si applica esclusivamente alle aziende statali (SOEs) e che è servita, di fatto, al governo cinese per aprire le porte alle liberalizzazioni smantellando in parte il tradizionale sistema delle grandi aziende di Stato.

I fallimenti delle altre tipologie di imprese vengono assai genericamente disciplinati dalla legge di procedura civile o dagli orientamenti della Suprema Corte.

Le principali problematiche riguardano, quindi:

- la mancanza di una normativa uniforme applicabile in tutto il paese e a tutti i tipi di debitori (con particolare riguardo alle differenze tra una SOE e una FIE);
- il fatto che a seconda della tipologia di soggetto coinvolto può essere necessaria l'autorizzazione del MOFCOM o di altre diramazioni governative prima di iniziare la procedura fallimentare;
- la circostanza per cui le normative sono incentrate, di fatto, esclusivamente alla ricollocazione dei dipendenti e al riutilizzo dei beni aziendali disinteressandosi pressoché totalmente della tutela dei creditori;
- l'effetto per cui i creditori hanno pochi mezzi legali per partecipare alla procedura fallimentare e per trovare tutela.

Le stesse Autorità Cinesi hanno più volte riconosciuto che il sistema in vigore è totalmente inadeguato alle esigenze dell'economia cinese odierna.

Per cercare di ovviare a tali inconvenienti il 27 agosto 2006 è stata, finalmente, approvata la nuova normativa in materia fallimentare e che è entrata in vigore a partire dal 1 giugno del 2007 (*New Enterprise Bankruptcy Law of the People's Republic of China*) e che sostituisce la precedente legge ad interim.

La prima nota fondamentale riguarda la circostanza per cui, ora, la legge non si applica più soltanto alle SOEs, bensì a qualunque persona giuridica.

Restano tuttora fuori dalla previsione normativa i fallimenti individuali o delle società o associazioni senza limitazioni di responsabilità.

Senza addentrarsi in quelle che sono le disposizioni della nuova legge, in breve, si può anticipare che le nuove linee guida di tale riforma sono incentrate su una maggiore protezione per i creditori, tanto in riferimento alle imprese cinesi che a quelle straniere.

La precedente legge non chiariva affatto il modo esatto di liquidare una società o di dividere l'attivo tra lavoratori dipendenti e creditori.

La nuova legge appoggia, dunque, il principio internazionale di proteggere al meglio gli investitori (pur rimarcando che per prima cosa vanno tutelati i lavoratori), là dove in passato venivano tutelati, di fatto, esclusivamente i dipendenti.

La nuova legge prevede nuove e maggiori responsabilità per i dirigenti e proibisce ai quadri più importanti delle singole industrie di accettare incarichi di responsabilità

in altre compagnie nei tre anni successivi alla bancarotta. Inoltre, i regolatori statali potranno chiedere una bancarotta d'ufficio per le istituzioni finanziarie che abbiano dei problemi di mercato.

Un retaggio del protezionismo statale si ravvisa nell'eccezione per cui la nuova legge prevede, per le circa 2000 imprese a intera partecipazione statale o di proprietà dello stato, la possibilità di dichiarare una sorta di bancarotta volontaria che passa attraverso il risarcimento dei dipendenti.

Le imprese ricomprese in questa lista potranno usufruire di tale agevolazione già sin dai prossimi mesi prima dell'entrata in vigore della nuova norma.

Per tutte le altre imprese la legge entrerà in vigore, come detto, dal 1 giugno 2007.

La nuova legge consente, infine, la riorganizzazione delle società in fallimento se si presenta la possibilità di un salvataggio.

7. SISTEMA DOGANALE

A questo punto merita un breve accenno il sistema doganale cinese che trova la propria principale fonte di regolamentazione nella *Customs Law* del 22 gennaio 1987, modificata a luglio del 2000, regolamentazione successivamente modificata ed integrata con l'entrata in vigore a partire dal 1° gennaio 2004 delle nuove "*Regulations of the People's Republic of China on Import and Export Customs Duty*", emanate dal Consiglio dello Stato il 29 ottobre 2003.

In base a tale normativa al momento dell'arrivo nel territorio cinese la persona incaricata del trasporto delle merci ha l'obbligo di recarsi presso l'autorità doganale competente e presentare la licenza di importazione, nonché tutta la documentazione prevista. In teoria tutti i prodotti importati ed esportati in Cina sono soggetti ad ispezione da parte del China Commodity Inspection Bureau (CCIB). I prodotti venduti in Cina devono anche essere contrassegnati con il nome del prodotto e del produttore e relativo indirizzo, gli ingredienti e relative quantità, la data di produzione e di scadenza, le avvertenze, le istruzioni per il trasporto ed il magazzinaggio.

Di recente è stata introdotta, per alcuni prodotti specifici periodicamente aggiornati, la *Compulsory Product Certification System* (Cpcs). Si tratta di una certificazione obbligatoria, da presentare prima dell'ingresso della merce in Cina, attestante la sicurezza del prodotto da commercializzare.

E' necessario premettere che la normativa sui dazi doganali può essere oggetto di frequenti revisioni, soprattutto per quanto concerne l'identificazione dei beni soggetti al dazio, e la misura dello stesso. Tali modifiche possono essere decise dai Paesi ed intervenire principalmente in considerazione delle politiche economiche decise dai governi e dalle relazioni commerciali, più o meno forti, instaurate con altri Paesi.

Per quanto concerne la Cina nel corso degli ultimi anni vi sono stati diversi fattori che hanno dato impulso al cambiamento: l'attenzione riservata dalla Cina agli investimenti stranieri e la volontà di aderire all'Organizzazione Mondiale per il Commercio hanno comportato, dal 1992 ad oggi, la progressiva diminuzione delle aliquote applicate sui principali beni (si calcola che l'aliquota media si sia infatti ridotta dal 43% del 1992 a circa il 17% dei nostri giorni).

E' possibile notare come la più recente normativa abbia ridotto tariffe, eliminato le aliquote in relazione a numerosi prodotti, introdotto nuovi sistemi di valutazione dei dazi doganali, eliminato controlli e sussidi governativi (anche se in alcuni casi si registrano ancora situazione anomale in materia di sussidi) ed in generale, abbia avuto l'obiettivo di introdurre una disciplina più semplice e flessibile.

In generale, i dazi doganali in Cina vengono fissati in considerazione del valore dei prodotti (CIF per le importazioni, FOB per le esportazioni) che ne formano l'oggetto, a cui vengono applicate aliquote differenti, a seconda dello status posseduto dal Paese contraente, secondo la seguente classificazione:

- Paesi membri della WTO (most favoured countries);
- Paesi non membri della WTO, ma con cui la Cina ha stipulato accordi commerciali;
- Paesi non membri della WTO, ma con cui la Cina ha stipulato accordi speciali;
- Altri Paesi.

Sempre in linea generale, la legge prevede alcuni casi di esenzione, tra cui:

- i campionari e prodotti di pubblicità senza valore commerciale;
- gli aiuti gratuiti concessi dai governi stranieri e dalle organizzazioni internazionali;
- i casi in cui il dazio dovuto per la partita di merci è inferiore a 50 RMB;
- i carburanti, i materiali ed gli alimenti necessari per i mezzi di trasporto.

Per alcuni prodotti importati o esportati temporaneamente, dietro il rilascio di apposita garanzia, è possibile ottenere l'esenzione dal pagamento dei dazi, purché i beni siano riportati nei paesi di origine entro 6 mesi; tale termine può essere prolungato su domanda dell'interessato ai competenti uffici doganali.

Si tratta, fra gli altri, dei seguenti beni:

- i beni inviati a fiere e convegni;
- i beni utilizzati in gare sportive o in eventi culturali;
- materiali e attrezzature per le registrazioni cinematografiche e televisive;
- i campioni;
- materiali e attrezzature per la ricerca, l'istruzione, la medicina;
- le apparecchiature e attrezzature per installazione, collaudo, etc.

E' previsto che le operazioni di sdoganamento siano effettuate entro 14 giorni dall'entrata delle merci nel territorio cinese ed almeno 24 ore prima della loro uscita nel caso di esportazione.

L'omessa presentazione della dichiarazione doganale entro tre mesi dall'ingresso delle merci in Cina comporta la possibilità per l'ufficio doganale di confiscare le stesse. Le licenze di importazione sono gestite dal Dipartimento di Commercio Estero del Ministero per il Commercio (MOFCOM).

I documenti idonei a provare la definitiva importazione della merce in Cina sono la dichiarazione doganale di importazione della Repubblica Popolare Cinese ed il modello unificato dello sdoganamento, che possono essere presentati alternativamente. In essi deve essere contenuta l'indicazione del pagamento dei dazi doganali, tutti gli elementi che possano far ricondurre il documento all'esportazione effettuata e devono essere timbrati e firmati dalla locale autorità doganale. I documenti possono essere prodotti in originale o in copia conforme.

Gli altri documenti che devono accompagnare la merce sono:

- fattura commerciale, redatta in inglese ed in tre copie, contenente tutti gli elementi previsti dalla legge;
- certificato di origine rilasciato dalla Camera di Commercio;
- certificato sanitario per i prodotti alimentari, contenitori, utensili, animali vivi, loro carni e derivati e pelli grezze;
- certificato fitosanitario per piante e derivati, semi, cereali, soia, frutta e legname;

- certificato di analisi per prodotti farmaceutici, alimentari, bevande, cosmetici, tabacco, cotone, fibre chimiche, pelli;
- certificato di qualità, quantità, congruità prezzo, rilasciato dal Bureau of Commodity Inspection;
- documenti di trasporto via mare (polizza di carico, packing list, polizza assicurativa);
- documenti di trasporto via aerea (lettera di vettura aerea, packing list).

Dal 1° gennaio 2004 l'aliquota media dei dazi per le "nazione più favorite" è ulteriormente scesa dall'11% al 10,4%, grazie alla riduzione delle aliquote di oltre 2.400 prodotti.

Rimangono ovviamente prodotti su cui i dazi incidono ancora in misura significativa.

Nei prossimi anni si prevede comunque che proseguirà il trend di diminuzione dei dazi, a mano a mano che il processo di integrazione della Cina con gli altri Paesi WTO proseguirà. A partire dal 1° gennaio 2005 è stata introdotta una ulteriore diminuzione dei dazi su alcune categorie di beni: ad esempio, per il tasso doganale medio relativo ai prodotti agricoli vi è stata la diminuzione dal 50% al 15%, mentre le tariffe relative ad automobili e parti di automobili sono diminuite rispettivamente del 25% e del 10%.

Sono previste, inoltre, facilitazioni per le FIE che possono usufruire dell'esenzione da dazi doganali e da IVA per le importazioni di beni in conto capitale. La concessione dell'agevolazione è subordinata al verificarsi delle seguenti condizioni:

- a) che i beni costituiscano parte dell'investimento che lo straniero si era impegnato ad apportare all'interno di una FIE all'atto della sua costituzione;
- b) che la FIE sia impegnata in attività ad alto contenuto tecnologico o in progetti considerati "incoraggiati" da parte dell'autorità cinese;
- c) che le importazioni diano luogo a trasferimento di know-how.

Vanno, poi, ricordati i benefici legati alla localizzazione nelle Free Trade Zones, zone speciali caratterizzate dalla possibilità di potervi fare transitare merci in esenzione da tasse e dazi doganali; l'imposizione si ha solo nell'eventuale momento successivo in cui le merci varcano il confine tra la zona franca ed il territorio cinese vero e proprio.

In caso di violazione delle legislazioni di importazione, ed in particolare qualora non si disponga dell'opportuna licenza d'importazione, i beni importati possono essere soggetti a confisca o rimandati al loro porto d'origine. Le altre violazioni danno luogo a multe che possono raggiungere il valore della merce importata o il doppio dei dazi doganali normalmente praticati.

Nello specifico delle relazioni tra Cina e Unione europea si segnala che in data 23 dicembre 2004 è stata pubblicata sulla Gazzetta ufficiale dell'Unione europea (serie L 375) una decisione, adottata dal Consiglio il giorno 8 dello stesso mese, avente ad oggetto l'adozione dell'accordo di cooperazione e di assistenza amministrativa reciproca in materia doganale, tra l'Unione europea e la Repubblica Popolare Cinese.

L'importanza di tale accordo non va certo sottovalutata, potendosi anzi definirsi quasi "epocale", perché è la prima volta che la Cina decide di collaborare attivamente con il mondo occidentale a livello di cooperazione amministrativa violando, in tal modo, una millenaria tradizione di assoluta riservatezza sui propri affari interni.

L'accordo in questione, che semplifica le procedure doganali tra Cina e Unione europea, implica anche assistenza amministrativa reciproca e la creazione di un Comitato misto di cooperazione doganale per consentire di vigilare sul corretto funzionamento dell'accordo.

L'obiettivo primario di tale intesa è quello di ridurre e prevenire i fenomeni di usurpazione, contraffazione e dumping dei prodotti provenienti dall'area del sud-est asiatico e, tutti quei fenomeni che possano creare delle patologie nei normali scambi internazionali.

8. NORMATIVA DEL LAVORO

La principale normativa di riferimento in materia di diritto del lavoro in Cina è rappresentata dalla PRC Public Employment Law, detta anche "Labor law" promulgata il 5 luglio 1994 ed entrata in vigore l'1 gennaio 1995.

Da allora la Cina ha continuato ad incrementare il quadro normativo in materia di diritto del lavoro con un'ampia legislazione complementare, emanata sia a livello nazionale che locale.

Avendo riguardo al solo comparto degli investimenti stranieri, due sono le regolamentazioni specifiche che sono andate ad integrare la Labor law: *le Regulations on labour Management in Foreign Investment Enterprises* (nel caso in cui il datore di lavoro sia una società a capitale straniero) e *le Administrative Regulations on the Employment on Foreigners in Cina* (nel caso in cui il lavoratore sia un cittadino straniero).

Attraverso tale normativa, il Governo Cinese Questo ha tentato di bilanciare le esigenze di maggiore flessibilità del mercato del lavoro, proprie di un'economia in rapido sviluppo, con le esigenze di una vasta classe di lavoratori cinesi.

Si è cercato, in questo modo, di tutelare i diritti e gli interessi dei lavoratori soppiantando il vecchio regime basato sulla centralità del sistema "iron rice-bowl".

Il termine "impresa" non è di facile determinazione, infatti, a titolo puramente esemplificativo, esso ricomprende le *state-owned enterprises* (SOEs), le *foreign-invested enterprises* (FIEs), le *limited liability companies*, le *branches of foreign companies*, le *collectively-owned and private-owned enterprises* ecc.

Da notare che per i *representative offices* non è prevista la possibilità di impiegare direttamente lavoratori cinesi, pertanto rimangono esclusi dalla categoria "imprese".

Il termine lavoratore non è definito nella labor law; tuttavia una definizione indiretta può essere ricavata dalla "Labor Union Law" del 2001, ai sensi della quale per *lavoratore* si deve intendere *qualsiasi individuo che presta un'attività fisica o mentale all'interno di imprese, istituzioni e autorità governative site nel territorio cinese, e che ricava dal salario i principali mezzi per il proprio sostentamento*.

Entrando nel merito della Labor law, è indispensabile un preliminare richiamo agli art. 10-11-12-13 della stessa legge, in quanto costituiscono i principi cardine della normativa in materia di lavoro.

In base all'art. 10 della Labor law, lo Stato ha un preciso obbligo di favorire e creare opportunità di impiego, tramite la promozione, lo sviluppo economico e la formazione di leggi che aiutino le imprese ad espandersi.

Inoltre a livello locale, le pubbliche amministrazioni devono promuovere la creazione di agenzie di lavoro e uffici di collocamento (art. 11).

Ai sensi degli artt. 12 e 13 sono invece vietate le discriminazioni contro lavoratori di razza o religione diversa e sono fissati precisi obblighi, in capo ai datori di lavoro, di garantire una parità di trattamento tra uomini e donne.

8.1 Contrattazione collettiva

La normativa di riferimento in tema di contrattazione collettiva è dettata dalle *Regulations for Collective Contracts*, emanate dal Ministero del Lavoro nel 1994.

In base ai principi generali in materia di contratti di lavoro, possono considerarsi vincolanti solamente i contratti pienamente conformi alle leggi; sono pertanto invalidi contratti conclusi in violazione di disposizioni di legge o per mezzo di minacce, inganni od ogni altro mezzo illegittimo.

L'eventuale invalidità, comportante l'inefficacia assoluta del contratto, deve essere dichiarata da un collegio arbitrale o da un giudice.

In genere i contratti di lavoro devono essere conclusi per iscritto e depositati entro 1 mese dalla conclusione presso le competenti autorità del lavoro (nel caso in cui il contratto venga redatto in lingua diversa dal cinese, è necessario depositare anche una traduzione dello stesso).

Gli elementi essenziali del contratto sono:

- durata;
- descrizione della mansione che dovrà essere svolta dal dipendente;
- condizioni di lavoro e misure di protezione;
- remunerazione;
- disciplina del rapporto di lavoro;
- cause di risoluzione del rapporto;
- responsabilità per violazione degli obblighi contrattuali.

Per legge non è previsto l'obbligo di redigere i contratti di lavoro secondo le previsioni fissate nei contratti collettivi ma, nel caso in cui i sindacati dei lavoratori lo richiedano, il datore di lavoro non può rifiutarsi.

Le *Regulations for Collective Contracts* prevedono che i contratti collettivi, approvati dalle associazioni dei lavoratori, devono necessariamente disciplinare:

- retribuzione, orari di lavoro e ferie;
- aspetti previdenziali-assicurativi;
- modalità di modifica o risoluzione del contratto collettivo;
- durata del contratto collettivo.

Principali aspetti del rapporto di lavoro

a) Periodo di prova

Le parti sono libere di concordare un periodo di prova la cui durata dipende dal termine del contratto e comunque non può superare, in base alla normativa nazionale, i sei mesi.

Particolari regole possono essere dettate a livello locale.

Durante questo periodo le parti (lavoratore e datore di lavoro) possono in ogni momento recedere dal contratto qualora si verificano particolari condizioni.

b) Retribuzione

Secondo la legge cinese, le imprese sono libere di determinare i livelli di retribuzione in base alle indicazioni stabilite dalla contrattazione collettiva per ogni singola categoria di impresa.

La normativa nazionale prevede, inoltre, che il livello salariale venga incrementato annualmente in ragione dello sviluppo economico dell'impresa, soprattutto con riguardo all'indice dei prezzi al consumatore e alle c.d. "gonzi zhidao xian" (una sorta di linee guida salariali) emesse dalle autorità locali.

Per le Foreign Investment Enterprises (FIEs) esiste un duplice obbligo: (i) adeguare il piano retributivo annuale alle linee guida salariali entro 30 giorni dalla loro pubblicazione; (ii) richiedere l'approvazione dei propri piani annuali, così come modificati o integrati, ai competenti organi locali.

La discrezionalità nella determinazione dei livelli retributivi da parte delle FIEs può incontrare il limite del salario minimo garantito, deciso dallo Stato, al di sotto del quale la retribuzione non può scendere.

Specifici standard minimi possono essere dettati anche a livello locale.

c) Orario di lavoro, lavoro straordinario, ferie

L'orario di lavoro in Cina è stato gradualmente ridotto, passando dalle 48 ore settimanali alle 44 ore, fino allo stato attuale in cui l'orario di lavoro non deve superare le 8 ore giornaliere e le 40 ore settimanali.

Ai sensi della Labor law, il datore di lavoro, previo accordo con le rappresentanze sindacali, può, qualora esigenze tecnico-produttive lo richiedano, aumentare l'orario fissato dalla legge.

Tuttavia non è possibile prolungare l'orario di lavoro per più di un'ora al giorno e per più di 36 ore mensili e in generale ogniqualvolta la salute mentale e fisica del lavoratore ne risulti compromessa.

Particolari deroghe sono consentite per il personale dirigente, per il personale addetto alla vendita o alla sicurezza.

Al lavoratore devono essere garantiti due giorni di riposo settimanale (generalmente il sabato e la domenica).

Il lavoro straordinario deve essere remunerato nel modo seguente:

- salario almeno pari al 150% di quello ordinario nel caso in cui si lavori oltre l'orario normale;
- salario almeno pari al 200% di quello ordinario nel caso in cui si lavori nei giorni destinati alle ferie;
- salario almeno pari al 300% di quello ordinario nel caso in cui si lavori nelle festività.

Le ferie devono invece essere organizzate in modo tale da garantire le feste nazionali tassativamente indicate dalla legge o dai regolamenti, come il capodanno, il giorno della nazione ecc.

d) Tutela delle condizioni di salute e sicurezza dei lavoratori

Il datore di lavoro ha l'obbligo di organizzare un sistema per la tutela delle condizioni di salute e igiene dei lavoratori che, in base agli standard e alle norme di legge, sia tale da garantire la sicurezza e la salute dei lavoratori, la prevenzione degli infortuni e la riduzione dei rischi.

In materia di sicurezza sono poi previsti precisi obblighi specifici a carico dei datori di lavoro, come l'obbligo di far eseguire visite mediche periodiche, di procedere alla formazione e informazione dei lavoratori in merito ai rischi connessi all'attività lavorativa, di osservare tutte le cautele previste in caso di lavori altamente pericolosi.

Una speciale protezione è dettata in materia di lavoro femminile e minorile.

e) Obbligo di riservatezza

La legge cinese tutela il segreto aziendale.

Tuttavia, le informazioni tecniche e commerciali non sono protette fintanto che il datore di lavoro non adotta specifiche misure per garantire la riservatezza (come i *confidentiality agreement*).

Ciò nonostante, le parti sono libere di inserire nel contratto clausole che obbligano a mantenere il riserbo sulle informazioni tecniche e commerciali di proprietà del datore di lavoro.

f) Risoluzione del rapporto

I contratti di lavoro possono essere risolti di comune accordo tra le parti.

Entro sette giorni dalla risoluzione del rapporto il datore di lavoro è tenuto a darne comunicazione alle competenti autorità locali del lavoro.

Nell'ambito di una FIE, il datore di lavoro è libero di risolvere il contratto in modo immediato e unilaterale, ogniqualevolta si verifichi una delle seguenti circostanze:

- durante il periodo di prova, i lavoratori dimostrino di non avere le qualifiche richieste;
- i lavoratori compiano gravi violazioni della normativa del lavoro o dei regolamenti dettati dal datore di lavoro;
- i lavoratori causino danni rilevanti al datore di lavoro in seguito a gravi violazioni dei propri doveri;
- i lavoratori siano penalmente perseguibili.

In aggiunta, sono previsti casi ulteriori nei quali il datore di lavoro può risolvere il contratto, dandone però un preavviso di 30 giorni:

- il lavoratore è inidoneo e continua a rimanere tale anche dopo il periodo di prova o dopo lo spostamento ad altre mansioni;
- a causa di malattia o infortunio indipendenti dal lavoro, il lavoratore non può più adempiere alle proprie mansioni né a qualunque altro incarico all'interno dell'azienda;
- il contratto di lavoro non può più essere adempiuto a causa di cambiamenti sopravvenuti in merito a presupposti fondamentali nell'assetto contrattuale (qualora non si raggiunga un accordo modificativo tra le parti).

Da sottolineare che, in caso di malattie o infortuni connessi all'attività lavorativa, per coloro che ricevono cure mediche durante il periodo di malattia, alle lavoratrici madri, le disposizioni di cui sopra non possono essere applicate.

Qualora il datore di lavoro receda dal rapporto di lavoro, il lavoratore avrà diritto ad un'equa liquidazione.

Il lavoratore, al di fuori dei casi in cui può recedere dal rapporto lavorativo senza particolari formalità (durante il periodo di prova, se costretti al lavoro per mezzo di violenza o minaccia ecc.), è tenuto a darne comunicazione scritta al datore di lavoro con 30 giorni di preavviso.

g) risoluzione delle controversie

Sono sostanzialmente tre le possibilità di risoluzione delle controversie che potrebbero eventualmente insorgere tra lavoratore e datore di lavoro:

- conciliazione;
- arbitrato;
- giudizio.

Possono inoltre essere costituiti appositi comitati di conciliazione, composti da rappresentanti dei lavoratori, datori di lavoro e associazioni sindacali.

Nell'ambito di queste ultime viene di norma scelto il presidente.

Le decisioni emesse da questi comitati vengono eseguite dalla parti solo se vi è una volontà comune in tal senso.

h) contratti di lavoro con stranieri

L'impiego dei lavoratori stranieri trova la sua principale disciplina nei "Regolamenti di amministrazione sull'impiego di stranieri" approvati dal Ministero del lavoro nel 1996.

Tale regolamentazione riguarda i lavoratori stranieri impiegati in Cina nell'ambito di enti cinesi registrati, FIEs e RO di imprese straniere.

L'assunzione dei lavoratori stranieri da parte di imprese cinesi è subordinata alla concessione da parte della Repubblica Popolare Cinese di un certificato di permesso all'impiego di dipendenti stranieri.

Da sottolineare che è prevista una responsabilità penale per il datore di lavoro che impieghi i lavoratori senza tale certificato.

I lavoratori stranieri intenzionati a lavorare in Cina devono soddisfare le seguenti caratteristiche:

- avere almeno 18 anni di età e godere di un buono stato di salute;
- possedere le necessarie qualifiche per quel particolare tipo di lavoro;
- non avere a proprio carico un giudizio penale pendente o una sentenza di condanna penale definitiva;
- disporre di validi documenti di riconoscimento.

Per particolari categorie professionali (esperti o professionisti di fama internazionale, collaboratori del governo ecc.) il certificato di permesso e di impiego non è necessario.

Il termine massimo di un contratto di lavoro per lavoratori stranieri è di 5 anni.

Tale termine può però essere rinnovato su domanda del datore entro 30 giorni dalla scadenza del contratto originario.

8.2 Contratti di lavoro conclusi da imprenditori stranieri

Considerato che negli ultimi anni la Cina ha creato una molteplicità di sistemi per attrarre gli investitori stranieri (imprese a capitale straniero, joint-venture straniere o a capitale straniero), particolare attenzione meritano i rapporti di lavoro che si instaurano tra lavoratori cinesi e le citate forme di impresa estera.

L'investitore straniero, all'atto della costituzione di una FIE dovrebbe tentare di calcolare il numero dei lavoratori necessari in ragione della propria attività lavorativa (lavoratori specializzati, non specializzati, ingegneri, supervisori, manager ecc.), al fine di concedere alla controparte cinese la minore discrezionalità possibile nel preventivare dei lavoratori cinesi da impiegare nell'impresa straniera.

Sono possibili tre modalità di reclutamento del personale impiegato in una FIE:

- reclutamento presso dipendenti della parte cinese;
- reclutamento presso dipendenti della parte straniera;
- reclutamento diretto dei lavoratori locali.

Attraverso le numerose agenzie di lavoro sorte negli ultimi anni risulta possibile allo stato attuale procedere ad un reclutamento "sul posto" di lavoratori cinesi.

Tenendo presente quanto detto a proposito della retribuzione, al momento della costituzione di una FIE risulta conveniente per l'imprenditore equiparare il livello medio delle retribuzioni del proprio staff a quello previsto dalle regolamentazioni nazionali e locali per lo staff locale (impiegato nello stesso settore di competenza).

La normativa cinese consente di licenziare i lavoratori, come sopra specificato, nei soli casi di colpa grave, comportamento scorretto o grave violazione della normativa del lavoro o dei regolamenti aziendali.

Considerato il ristretto ventaglio di possibilità nell'ambito delle quali è possibile procedere al licenziamento dei lavoratori, è consigliabile per l'investitore straniero stipulare contratti a termine o specificare nei contratti stessi le condizioni risolutive.

Come già evidenziato, è prevista dalla normativa cinese la possibilità di prevedere in capo al dipendente, qualora sia a conoscenza dei segreti commerciali del datore di lavoro, l'obbligo di non svolgere, alla cessazione del rapporto con questo, attività in concorrenza con quelle della società o intraprendere affari simili, per un certo periodo di tempo (generalmente non superiore a tre anni).

La parti sono tuttavia libere di stipulare un patto di non concorrenza e in cambio il datore di lavoro, sarà tenuto a corrispondere una certa somma di denaro.

8.3 La nuova legge in materia di diritto del lavoro

La Nuova legge di diritto del lavoro cinese Labor Contract Law è stata approvata il 29 giugno 2007 ed entrerà in vigore a partire dal 1 gennaio 2008.

La legge obbligherà i datori di lavoro cinesi, comprese le imprese possedute da stranieri (FIEs), a revisionare e riformulare i contratti di lavoro attualmente in vigore oltre che a ripensare integralmente la politica di reclutamento delle risorse umane.

Di seguito elencate per punti le principali modifiche introdotte dalla nuova legge:

- Periodi di prova più limitati

La nuova legge prevede che il periodo di prova possa applicarsi solo a contratti di lavoro della durata di almeno tre mesi.

Il periodo di prova potrà durare al massimo un mese per contratti di durata inferiore ad un anno; sino ad un massimo di due mesi per contratti di durata compresa tra uno e tre anni; sino ad un massimo di sei mesi per contratti di durata superiore ai tre anni.

- Contratti a tempo determinato meno vantaggiosi per i datori di lavoro.

In Cina sino ad ora il licenziamento di un lavoratore subordinato poteva avvenire solo a "determinate condizioni", secondo una previsione che, pur flessibile nella

propria ampiezza, comporta comunque la necessità di fornire una giustificazione. Per ovviare a tale, seppure generica, limitazione, la prassi recente comportava l'uso corrente di contratti a tempo determinato di durata assai breve, in modo che il datore di lavoro si poteva limitare a lasciar scadere il contratto senza necessità di trovare alcuna giustificazione a quello che era, di fatto, un licenziamento e senza pagare alcunché al lavoratore.

Ora, con la nuova legge, i contratti a tempo determinato non sono vietati ma sono fortemente disincentivati, infatti si prevede che:

- 1) per i contratti a tempo determinato la risoluzione anticipata può avvenire ora solo per giusta causa o per "perdite rilevanti" subite dal datore (viene quindi ristretto e limitato il campo)
- 2) ma soprattutto si prevede che il lavoratore abbia diritto comunque alla liquidazione se il contratto a tempo determinato non viene rinnovato alla scadenza.
- 3) le nuove disposizioni sui contratti a tempo determinato sono retroattive e pertanto si applicano anche ai contratti già in vigore.

- Perdite rilevanti – richiesta l'approvazione sindacale oltre i 20 licenziamenti

Attualmente il concetto di perdite rilevanti è applicabile quando il datore di lavoro è sull'orlo del fallimento o quando comunque inizia ad avere difficoltà produttive. La nuova legge modifica queste richieste a favore di una valutazione più ampia e obiettiva della condizione d'insieme del datore di lavoro (v. ad es. in caso di costruzione di un nuovo stabilimento o di un'acquisizione o di altre operazioni straordinarie che comportano investimenti importanti). Una semplice carenza finanziaria non potrà, dunque, più giustificare il concetto di "perdite rilevanti" senza una valutazione complessiva della situazione dell'impresa. In ogni caso, qualora il datore intenda licenziare più di 20 lavoratori dovrà comunque negoziare un accordo con il sindacato o con tutti i lavoratori interessati. In mancanza di accordo i licenziamenti saranno annullabili.

- Maggiore chiarezza sui risarcimenti in caso di licenziamenti fuori legge

Attualmente vi è poca chiarezza su come calcolare l'ammontare pagabile a titolo di risarcimento in caso di licenziamento illegittimo. La nuova legge prevede ora che in caso di licenziamento illegittimo il lavoratore abbia diritto al doppio della liquidazione. La liquidazione è calcolata come un mese di stipendio per ogni anno di lavoro, pertanto in caso di licenziamento illegittimo il lavoratore avrà diritto a due mensilità per ogni anno lavorato.

- Patti di non concorrenza più limitati

La nuova legge riduce dagli attuali tre anni a due anni il termine massimo per la durata di un patto di non concorrenza dopo la fine del rapporto di lavoro ed è ora necessario che vi sia una limitazione geografica.

Si stabilisce, inoltre, che affinché il patto di non concorrenza sia operativo il datore debba pagare al lavoratore l'equivalente di almeno il 100% di un anno di stipendio (non sono specificate le modalità di pagamento), a differenza di quanto avviene attualmente per cui è sufficiente il 50%. Va detto che tale profilo è ancora in discussione e potrà subire ulteriori modifiche.

- Rafforzato il ruolo dei sindacati

La nuova legge conferma e ribadisce una norma già in vigore che prevede la necessità per il datore di lavoro di comunicare al sindacato l'intenzione di licenziare, anche se per giusta causa.

Il datore di lavoro deve, infatti, confrontarsi sulla scelta, tenere in considerazione l'opinione del sindacato e, da ultimo, presentare una spiegazione scritta della decisione finale.

La nuova legge, inoltre, rafforza il potere dei sindacati nell'ambito della contrattazione collettiva. Si prevede, infatti, che ogni atto compiuto unilateralmente dal datore di lavoro senza la consultazione del sindacato sia vietato e che sia necessario gestire il problema dei contratti confrontandosi con una proposta necessariamente sindacale.

- Ulteriori disposizioni a favore dei lavoratori

La nuova legge include, infine, molte disposizioni esplicitamente a favore dei lavoratori: a fronte di disposizioni ambigue nei contratti, in caso di lite prevarrà l'interpretazione favorevole al lavoratore; i rapporti di lavoro "di fatto" senza previsioni scritte saranno intesi come a tempo indeterminato.

In conclusione, già da tali brevi punti sopra esposti si coglie chiaramente la volontà del governo cinese (almeno a livello ufficiale) di tutelare sempre maggiormente la posizione dei lavoratori subordinati quale parte contraente debole, uniformandosi così agli standard acquisiti dai paesi occidentali.

9. PROPRIETÀ INTELLETTUALE

Per descrivere la prospettiva della Cina rispetto alle istanze di protezione della proprietà intellettuale, può risultare efficace comprendere l'approccio filosofico dei cinesi: "...l'imitazione è il modo migliore per esprimere l'ammirazione per l'opera altrui...".

Intorno agli anni '90, gli Stati Uniti cominciarono a contestare ripetutamente l'inadeguatezza della legislazione cinese in tema di proprietà intellettuale, soprattutto in considerazione del fatto che le perdite legate alla violazione dei diritti di privativa erano stimate, nei soli USA, in circa 2 miliardi di dollari all'anno.

Per questi motivi la Cina, riconosciuta l'importanza della IP ai fini dello sviluppo del paese e delle buone relazioni commerciali con gli Stati stranieri e in previsione del suo ingrosso nel WTO, ha adeguato la propria legislazione sulla proprietà intellettuale ed ratificato la maggior parte dei trattati internazionali.

Schema degli accordi internazionali siglati dalla Cina

Marchio	Trattati Internazionali: <i>Convenzione di Parigi sulla protezione della proprietà intellettuale; Classificazione di Nizza dei beni e dei servizi; Accordo e Protocollo di Madrid concernente la registrazione di marchio.</i> Leggi interne: <i>PRC Legge Marchio; PRC legge sulla concorrenza sleale.</i>
Brevetti, Modelli d'utilità, Disegni	Trattati Internazionali: <i>Convenzione di Parigi sulla protezione della proprietà intellettuale; Accordo di Locarno sulla classificazione internazionale dei disegni; Convenzione di Strasburgo sulla classificazione internazionale dei brevetti; Trattato di Budapest sui microrganismi.</i> Leggi interne: <i>PRC legge sui brevetti; Regolamentazione della protezione in campo farmaceutico; Regolamentazione della protezione dei prodotti chimici per l'agricoltura.</i>
Diritti d'autore	Trattati Internazionali: <i>Convenzione di Berna sulla protezione dei lavori artistici e letterari; Convenzione di Ginevra per la protezione dei fonogrammi; Convenzione universale del diritto d'autore.</i> Leggi interne: <i>PRC legge sul diritto d'autore; Regole per la protezione dei software; Misure per la registrazione dei software.</i>
Segreti industriali	Trattati Internazionali: <i>Convenzione di Parigi per la protezione della proprietà industriale.</i> Leggi interne: <i>PRC legge sulla concorrenza sleale; Previsioni contro la violazione dei segreti industriali.</i>

Sebbene da un punto di vista meramente formale la legislazione cinese in materia sia equiparabile a quella adottata dai paesi occidentali, molto spesso gli investitori stranieri si trovano a dover affrontare problemi connessi alla violazione dei propri diritti di proprietà. Ecco perché di seguito si elencano alcune precauzioni da prendere per coloro che operano quotidianamente o intendono operare in Cina.

Per i nomi a dominio (*domain names*) occorre evidenziare che la crescita del mercato interno sta determinando, nuove esigenze di marketing per la promozione di prodotti destinati principalmente all'uso domestico. Questo fenomeno sta facendo emergere alcune problematiche in passato del tutto ignorate in Cina (ma già molto sentite nel resto del mondo), ed inerenti i conflitti che possono sorgere tra trade name, trademark e nome a dominio con suffisso .cn o com.cn.

Le imprese presenti in Cina stanno ora scoprendo che pur avendo registrato il proprio marchio, e pur essendo titolari di un web site con nome a dominio .com o .it, altre aziende concorrenti, per lo più cinesi stanno registrando nomi a dominio identici ai loro marchi o trade names con suffisso .cn e ciò al fine di effettuare abusive attività di marketing mediante i relativi web sites destinati al mercato interno.

Da un punto di vista pratico la portata di questo fenomeno è notevole e non più trascurabile. Basti considerare l'importanza che ha assunto il marketing via web in Cina. L'enorme diffusione di internet e la naturale propensione dei cinesi ad usare siti nella propria lingua nonché la facilità di fruizione e di accesso a siti .com.cn e .cn possono costituire elementi fondamentali nella promozione, diffusione e successo di un prodotto sul mercato interno.

Per registrare un nome a dominio occorre presentare una semplice richiesta ad una delle società a ciò debitamente autorizzate dalla CNNIC- China Internet Network Information Center-. La procedura non presenta particolari problematiche è abbastanza rapida e non molto costosa. Il suffisso .cn può essere acquisito sia da società cinesi che da società estere senza nessuna differenza o discriminazione di sorta..

Eventuali dispute in merito ai nomi a dominio .cn possono essere deferite al CIETAC -China International Economic and Trade Arbitration Center- che ha una sezione specializzata su questa materia.

E' bene precisare che il titolare di un marchio registrato non ha diritto di priorità in merito alla registrazione di un nome a dominio, ma esistono dei criteri di protezione in caso di uso abusivo del nome a dominio per atti di concorrenza sleale.

Se la registrazione di un nome a dominio costituisce violazione dei diritti di proprietà intellettuale legati al marchio può essere richiesta la cessazione dell'uso e la cancellazione del nome a dominio e la assegnazione al titolare del marchio.

In particolare in base all'art. 8 delle Domain Name Dispute Resolution Policy (CNDRP), l'azione innanzi al CIETAC può essere iniziata in tutti i casi in cui:

- vi sia una ipotesi di possibile confusione con il nome o il marchio del reclamante, sempre che quest'ultimo abbia dei diritti di proprietà industriale (marchio registrato) o un legittimo interesse;
- il titolare del nome a dominio non ha diritti o interessi legittimi in merito al nome a dominio ovvero alla maggior parte del nome a dominio;
- il titolare del nome a dominio ha registrato o sta usando il nome a dominio in cattiva fede.

Come accennato le decisioni assunte dal CIETAC possono consistere in un provvedimento di cancellazione o trasferimento del nome a dominio al legittimo titolare. Normalmente le decisioni sono assunte in 60 giorni dall'avvio della procedura.

Inoltre, secondo l'orientamento giurisprudenziale predominante, è possibile agevolmente chiedere un indennizzo nei seguenti casi:

- Ipotesi di abuso nell'uso del nome a dominio per rilevanti attività di e-commerce che abbiano portato una verosimile confusione nei consumatori;
- La registrazione (anche sotto forma di traduzione o traslitterazione) di un marchio notorio con lo scopo di trarne un profitto.

In tutti i casi in cui non sia possibile determinare l'ammontare esatto dei danni, la condanna non può eccedere in ogni caso i 500,000 RMB.

9.1 Come proteggere il proprio diritto di privativa

9.1.1 Registrazione

Ovviamente il primo e più semplice passo da compiere è quello di registrare il proprio diritto di proprietà intellettuale in Cina.

Marchio

E' possibile procedere alla registrazione del proprio marchio o attraverso la registrazione di marchio internazionale individuando la Cina come uno dei paesi in cui si chiede la protezione, o presentando una domanda di registrazione direttamente in Cina presso la SAIC.

La procedura di registrazione in loco può durare all'incirca 18 mesi e deve essere seguita da un agente abilitato alla registrazione. La registrazione ha durata decennale.

Una volta ottenuta la licenza di marchio questa andrà registrata entro tre mesi presso l'ufficio della proprietà intellettuale, a pena di sanzioni amministrative fino alla cancellazione del marchio

Brevetto

La legge sui brevetti, ha assunto la distinzione occidentale tra brevetti, disegni e modelli d'utilità, anche chiamati "piccoli brevetti" per il minor grado di innovatività richiesto ai fini della registrazione.

Si può procedere alla registrazione o in base al Trattato Internazionale di Cooperazione Brevettuale o con la registrazione presso l'ufficio cinese della proprietà intellettuale. Il periodo di protezione del brevetto è di 10 anni, mentre quello del modello di utilità è di 10.

Una volta ottenuta la licenza di brevetto questa andrà registrata entro tre mesi presso l'ufficio della proprietà intellettuale. Tale registrazione non condiziona la validità del brevetto stesso ma la rafforza rispetto ad eventuali violazioni commesse da terzi.

Copyright

Il sistema della tutela del diritto d'autore (copyright) attualmente vigente in Cina è strutturato sulla base della Costituzione, dei Principi Generali del Diritto Civile Cinese, della Legge sul diritto d'autore, delle Disposizioni attuative di quest'ultima, e delle interpretazioni giudiziarie della Corte Suprema. La questione della tutela dei prodotti dell'attività creativa dell'uomo è stato sottolineato espressamente dalla Costituzione del 1982.

Lo sviluppo economico-sociale e i cambiamenti necessari riguardo la tutela giuridica del diritto d'autore hanno determinato una prima serie di emendamenti del 2001 alla Legge sul diritto d'autore datata 1991.

Il 27 ottobre 2002 la Legge è stata poi profondamente modificata e l'adesione ai successivi trattati internazionali ha ulteriormente rafforzato il relativo tessuto normativo.

Il numero complessivo dei suoi articoli è stato portato a 60.

Le modifiche hanno riguardato i soggetti del diritto, le opere, il contenuto del diritto, le limitazioni al diritto, il contratto di cessione del diritto, i diritti affini e la tutela.

Questi hanno avuto tre obiettivi fondamentali:

A. La volontà della Cina di aderire al WTO aveva dovuto comportare alcuni riconoscimenti in materia di tutela giuridica del diritto d'autore, che tuttavia nella versione precedente della Legge non erano stati concretizzati o non erano stati perfezionati, per questo è stato necessario pervenire alle modifiche.

B. A causa del rapido sviluppo di Internet in Cina, siccome nella precedente versione della Legge mancava l'argomento della tutela del diritto d'autore nella Rete, è stato necessario adeguare e integrare la normativa.

C. Nell'attività giudiziaria degli ultimi anni, le controversie sul diritto d'autore hanno avuto un enorme incremento, con una notevole diversificazione della relativa casistica. Quindi è stato necessario un adeguamento della normativa che soddisfacesse le esigenze della pratica giudiziaria .

Secondo la legge cinese in materia sul Copyright sono tutelate le creazioni letterarie, artistiche e scientifiche di diverso tipo, comprese le opere cinematografiche, musicali, fotografiche e i software.

Ai sensi della Convenzione di Berna per la protezione delle Opere Letterarie ed Artistiche, l'Opera deve essere tutelata a partire dal momento della propria creazione, ma non è condizionata da nessuna registrazione, che rimane quindi facoltativa e comporta il vantaggio di semplificare la prova della titolarità in caso di violazione del proprio diritto. La "recordation" che viene fatta presso la National Copyright Administration richiede circa 60 giorni ed è una procedura abbastanza snella.

Se non esiste un limite temporale all'affermazione della propria paternità morale dell'opera, è però vero che il diritto allo sfruttamento commerciale della stessa si estingue invece dopo 50 anni dalla morte dell'autore.

Anche per la tutela del diritto d'autore valgono gli stessi strumenti previsti in riferimento a marchi e brevetti.

Lo strumento più utilizzato è, comunque, quello della causa civile, soprattutto se l'obiettivo è quello di ottenere un cospicuo risarcimento del danno.

Software

Presso il centro di registrazione software cinese è possibile registrare il proprio software. In realtà tale registrazione non è necessaria per i software di produzione europea o statunitense dal momento che i paesi in questione dovrebbero essere tutelati in base alla Convenzione di Berna.

Comunque una eventuale registrazione può essere consigliabile come prova della paternità del software. La registrazione cinese ha una durata di 25 anni, mentre per i software prodotti da membri della Convenzione di Berna è di 50 anni.

9.1.2 Accordi volti ad assicurare i segreti industriali

Qualora non si intenda procedere alla registrazione di proprietà intellettuali come invenzioni non brevettate o know-how, è sempre possibile tutelarsi attraverso accordi di segretezza o di non concorrenza nell'ambito di contratti di trasferimento tecnologico.

Spesso clausole di non concorrenza e segretezza vengono fissate anche all'interno dei contratti stipulati con i dipendenti.

Vengono generalmente definiti come segreti industriali:

- informazioni tecniche e di gestione, incluse disegni, processi, formule, tecniche di produzione, protocolli, know-how, liste clienti, informazioni dei fornitori, strategie e piani di marketing;
- notizie sconosciute al pubblico;
- notizie capaci di produrre benefici economici;
- notizie di valore pratico per il proprietario.

9.1.3 Altri meccanismi di tutela

Altro strumento classico utilizzato contro i contraffattori è la “lettera di diffida”.

In tale lettera, oltre a diffidare il contraffattore a continuare la produzione e la vendita dei beni, è possibile chiedere la distruzione dei prodotti invenduti e dei macchinari utilizzati.

Va però detto che, se nei confronti delle grandi aziende, generalmente attente alla propria reputazione, una eventuale lettera di diffida può rivelarsi un idoneo strumento di dissuasione nella prosecuzione delle attività illecite, minori probabilità di successo si ottengono generalmente con le piccole imprese.

Qualora la diffida non porti i risultati sperati e prima di adire l'autorità giudiziaria è buona norma accertare l'identità del contraffattore ottenendo le informazioni sociali o presso l'Aic (Administration of Industry and Commerce) dove devono registrarsi tutte le società o ingaggiando un'agenzia di investigazione specializzata.

Quest'ultima svolge di solito un ruolo particolarmente delicato dovendo, inoltre, raccogliere le prove della condotta illecita del contraffattore necessarie nella fase processuale.

9.2 Brevetti per invenzione

La legge del 12 marzo 1984, modificata il 4 settembre 1992 e il 25 agosto 2000 (di seguito solo “Legge Brevetti”), detta la disciplina dei brevetti nella Repubblica Popolare Cinese.

E' possibile brevettare “ogni nuova soluzione tecnica relativa ad un prodotto o ad un processo o un miglioramento delle stesse”.

Una volta stabilito cosa si intende per invenzione, occorre verificare se questa è brevettabile. A tal fine le condizioni stabilite dalla legge sono:

- novità;
- innovatività;
- applicabilità pratica.

Non possono, comunque, essere brevettate le scoperte scientifiche, metodi per la diagnosi di malattie, varietà di piante e/o animali e le sostanze ottenute dalle trasformazioni nucleari.

Occorre rilevare che per il diritto cinese, il know-how non è considerato una forma di tecnologia brevettabile e quindi non è soggetto a nessuna specifica tutela.

L'unica possibilità per il soggetto interessato è quindi quella di far ricorso alla disciplina generale in tema di concorrenza sleale.

La cinese ha adottato un sistema di registrazione in base al quale colui che per primo registra l'invenzione ne è il proprietario. Pertanto in caso di conflitto tra due

richiedenti, prevale chi ha depositato per primo la domanda.

Diversamente, gli USA adottano il principio della priorità nell'uso in base al quale prevale il richiedente che possa dimostrare di aver utilizzato per primo quella determinata invenzione.

Registrazione

L'autorità competente per la registrazione dei brevetti nella Repubblica Popolare Cinese è l'Ufficio Brevetti costituito in seno al Consiglio di Stato.

Chi intenda ottenere la registrazione di un brevetto deve depositare apposita domanda in lingua cinese ed in duplice copia avanti a tale ufficio, contenente:

- nome, nazionalità ed indirizzo del richiedente;
- nome, nazionalità ed indirizzo dell'inventore;
- dettagli relativi all'agente incaricato del deposito, munito di procura.
E', infatti, fatto obbligo ai richiedenti privi di residenza, domicilio o sede legale nel territorio della Repubblica Popolare Cinese di nominare un consulente di proprietà industriale per qualsiasi questione connessa alla domanda e alla registrazione del brevetto;
- descrizione del brevetto, comprensiva di titolo, oggetti, disegni o quant'altro sia necessario al corretto inquadramento dell'invenzione;
- se la domanda cade sotto una delle deroghe previste nell'art. 24 della legge (l'invenzione non perde la caratteristica della novità se nei sei mesi precedenti la domanda:
 - o è stata resa pubblica ad una fiera internazionale sponsorizzata e riconosciuta dal Governo Cinese;
 - o è stata resa pubblica ad un congresso accademico o tecnologico;
 - o è stata resa pubblica da un terzo senza il consenso del richiedente);
- dettagli relativi ad una precedente domanda di registrazione e l'eventuale reclamo di priorità;

Per priorità si intende la possibilità per il richiedente, già titolare di un brevetto registrato avanti un'autorità brevettuale di altra giurisdizione, di chiedere ed ottenere l'estensione dello stesso nella Repubblica Popolare Cinese. Nei casi di estensione di una domanda internazionale l'effetto della registrazione decorrerà dalla data di deposito della domanda di brevetto nel paese di origine.

Esame della domanda

Se in alcuni paesi i rispettivi uffici di registro procedono automaticamente ad una verifica di merito della domanda, in Cina, l'ufficio brevetti procede esclusivamente ad una verifica formale della domanda.

Un esame formale è invece possibile su richiesta del titolare, entro tre anni dal deposito della domanda. In mancanza la domanda si ritiene abbandonata.

I motivi di tale suddivisione risiedono nella volontà di ridurre la mole di lavoro

dell'ufficio brevetti e di dilazionare nel tempo il pagamento della tassa di esame della domanda.

Una volta concluso l'esame della domanda ed in caso di esito positivo dell'esame di merito, l'Ufficio Brevetti concede il brevetto, lo registra e ne dà notizia nel Bollettino Ufficiale.

La registrazione ha effetto dalla data della pubblicazione.

In caso di esito negativo, invece, l'Ufficio può o chiedere eventuali integrazioni della documentazione o emettere un provvedimento di rigetto.

I motivi di rigetto possono essere i seguenti:

- l'invenzione non è nuova;
- la domanda include più di una invenzione;
- la descrizione del brevetto non è sufficientemente chiara o completa;
- l'invenzione non è "una nuova soluzione tecnica relativa ad un prodotto o ad un processo o un miglioramento delle stesse";
- l'invenzione è contraria alla legge o al pubblico interesse.

Il richiedente può sempre impugnare le decisioni dell'Ufficio Brevetti davanti alla Camera del Riesame entro tre mesi dalla notifica del procedimento.

La Camera del Riesame può confermare o riformare la decisione dell'Ufficio Brevetti che può sempre essere impugnata dal richiedente avanti l'autorità giudiziaria ordinaria.

L'intero procedimento di registrazione dura in media dai 3 ai 5 anni.

Revocazione e invalidazione

Entro sei mesi dalla registrazione del brevetto, i terzi interessati possono presentare richiesta di revocazione o cancellazione dello stesso.

Il solo motivo per cui il brevetto può essere revocato è il caso in cui lo stesso non sia nuovo o innovativo o non abbia applicabilità pratica.

I motivi per cui, invece, può essere cancellato sono:

- la descrizione del brevetto non è sufficientemente chiara o completa;
- l'invenzione non costituisce una nuova soluzione tecnica rispetto al prodotto;
- uno o più brevetti sono stati registrati per la stessa invenzione;
- l'invenzione è contraria alla legge o al pubblico interesse;
- l'invenzione non riguarda una materia brevettabile.

Durata

Una volta ottenuta la registrazione, la tutela del brevetto ha durata ventennale. Non è prevista alcuna possibilità di rinnovo.

Il brevetto si estingue, prima della sua scadenza, nel caso di:

- mancato pagamento della tassa annuale;
- abbandono del brevetto con dichiarazione scritta del titolare.

Decorsi i primi due anni dalla data di registrazione, il titolare del brevetto è tenuto a pagare annualmente le tasse di registrazione.

Violazioni e Tutele

In base all'art. 11 della legge sui brevetti: *“una volta ottenuto il diritto di privativa su di un'invenzione, nessun ente o individuo, senza l'autorizzazione del titolare, può fare uso o vendere i prodotti brevettati, o usare il processo brevettato o usare o vendere il prodotto direttamente ottenuto dal processo brevettato, per motivi commerciali”*.

Pertanto qualsiasi attività contraria a quanto sopra statuito è considerata una violazione del diritto di privativa.

Uniche eccezioni all'uso del brevetto da parte di un terzo, riguardano i casi in cui sia stato lo stesso titolare del diritto a cederlo o a darlo in licenza o l'ipotesi di licenza obbligatoria.

Ed infatti, ai sensi dell'art. 48 e ss., l'Ufficio Brevetti, in caso di interesse dello Stato, o per motivi di ordine pubblico, può concedere in uso un brevetto registrato indipendentemente dalla volontà del titolare del brevetto.

Contro le violazioni del diritto di esclusiva sul brevetto, il titolare può adire alternativamente l'autorità amministrativa (SAIC, oppure Technical Supervision Bureau- TBS) ottenendo l'emissione di provvedimenti di natura ingiuntiva, o quella giudiziaria, laddove si intenda far anche richiesta di risarcimento danni.

A livello di azione amministrativa ci si può anche limitare a chiedere tutela presso le autorità doganali segnalando i prodotti contraffatti.

Si ribadisce che l'unica azione può far ottenere un risarcimento dei danni è quella promuovibile dinanzi alle Corti poichè con i rimedi “amministrativi”, oltre all'intimazione ad interrompere l'attività vietata, si può al massimo ottenere il sequestro, la confisca e al limite la distruzione dei prodotti contraffatti.

L'ammontare dei danni risarcibili viene, per legge, calcolato o sulla base del profitto ottenuto dalla controparte per effetto della contraffazione o sulla base delle perdite subite dal titolare del brevetto.

Il costo della promozione del procedimento innanzi alle autorità amministrative è orientativamente di 500 dollari, mentre per quello giudiziario i costi sono proporzionali all'entità della somma richiesta a titolo di risarcimento danni.

La durata del primo è all'incirca di 3 mesi, mentre del secondo un anno.

Per quanto riguarda il procedimento giurisdizionale, le Corti, oltre a poter condannare il responsabile al risarcimento del danno, hanno come ulteriore vantaggio quello di poter emettere, prima dell'inizio del giudizio di merito, un

provvedimento inibitorio dell'attività illecita e di poter disporre il sequestro sui prodotti contraffatti.

In questo caso il richiedente dovrà, comunque, prestare idonea garanzia.

Per altro il Governo cinese ha deciso di procedere ad una ulteriore e nuova modifica delle leggi sulla proprietà intellettuale, a neanche cinque anni dall'ultima riforma. Questa esigenza nasce dalla necessità di far fronte alle sempre più pressanti richieste dei Paesi Occidentali, di omologazione agli standard internazionali di tutela dell'IP, con particolare riguardo all'adozione di strumenti forti di lotta alla pirateria che ogni anno causa perdite per circa 16 miliardi di USD. (Del resto il 9 giugno 2007 sono entrati in vigore due trattati in materia di IPR: il trattato OMPI sul diritto d'autore (*WIPO Copyright Treaty, WCT*) ed il trattato OMPI sulle interpretazioni ed esecuzioni e sui fonogrammi (*WIPO Performances and Phonograms Treaty, WPPT*))

Secondo l'Ufficio Cinese Brevetti i lavori di revisione, di cui la Cina ha urgente bisogno, dovrebbero terminare intorno al 2008.

Questa riforma premetterà di stimolare le innovazioni attraverso la semplificazione delle procedure di deposito e registrazione delle domande di brevetto.

Non è un caso, infatti, che la lagnanza principale degli imprenditori stranieri riguardi proprio il ritardo, dovuto principalmente all'enorme mole di lavoro arretrato, con cui vengono rilasciati i brevetti e che si risolve in una inadeguata tutela dell'innovazione. E', inoltre, previsto un rafforzamento delle procedure di "infringement" dei diritti di privativa sul modello dei paesi occidentali.

La SIPO ha inoltre suggerito l'introduzione di una regolamentazione ad hoc per le risorse biologiche e genetiche e la costituzione di corti specializzate per le controversie che hanno ad oggetto diritti di privativa.

La riforma, che coinvolgerà non solo la normativa brevetti ma anche quella inerente i marchi ed il diritto d'autore, dovrebbe permettere il rafforzamento della cooperazione cinese con i paesi occidentali nonché lo stimolo delle imprese all'innovazione ed alla commercializzazione dei diritti di IP.

9.3 Marchio

Tutta la materia relativa alla registrazione ed alla protezione dei marchi, è contenuta nella legge del 23 agosto 1982, e nei Regolamenti di attuazione della stessa.

Questa legge modificata nel 1993 e nel 2001, è stata nuovamente oggetto di revisione in adempimento al Trattato TRIPS - "*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*", ovvero "*Aspetti riguardanti la proprietà Intellettuale legati al Commercio*", siglato al termine dell'Uruguay Round ed entrato in vigore il 1 gennaio 1995.

Per ottenere protezione in Cina, il marchio deve essere registrato presso l'ufficio marchi cinese. E' possibile procedere alla registrazione del proprio marchio o attraverso la registrazione di marchio internazionale individuando la Cina come uno dei paesi in cui si chiede la protezione, o presentando una domanda di registrazione direttamente in Cina presso la SAIC.

I soggetti o le persone giuridiche straniere, per procedere alla registrazione del marchio devono avere la residenza, il domicilio o la sede legale in uno dei Paesi con cui la Cina ha stretto accordi di protezione dei marchi o essere parti di uno dei trattati internazionali sottoscritti dalla Cina.

Ogni richiedente che sia cittadino di uno degli stati firmatari della Convenzione di Parigi, può far valere in Cina un diritto di priorità ²¹ sul marchio da registrare, qualora la richiesta sia fatta entro sei mesi dalla richiesta di prima registrazione. In questo modo la domanda fatta in Cina risulterà retrodatata al momento della prima richiesta di registrazione.

Possono essere registrate le seguenti tipologie di marchio:

- marchio in lettere latine;
- marchio in ideogrammi cinesi;
- logo a colori o in bianco e nero.

E' invece vietata la registrazione di marchi:

- con un nome generico o simili a marchi già registrati;
- quelli semplicemente descrittivi delle qualità, componenti, peso, uso e quantità del prodotto che si intende registrare;
- quelli che possono creare confusione nel pubblico.

Non possono, inoltre, essere utilizzati come marchi:

- simboli, stemmi, bandiere o punzoni simili a quelli dello stato cinese, di paesi terzi o di organizzazioni internazionali;
- quelli simili a sigilli o timbri ufficiali di controllo e garanzia;
- simboli che hanno natura discriminatoria;
- quelli che possono causare detrimento alla morale socialista.

Registrazione

Prima del 2001 solo le persone fisiche straniere potevano registrare un marchio in Cina.

I documenti richiesti per la registrazione del marchio sono i seguenti:

- Domanda di registrazione redatta in cinese;
- Procura;
- 5 copie del marchio. Qualora il marchio sia a colori, oltre alle 5 copie previste è necessaria una sesta copia in bianco e nero. Il marchio stampato non deve essere più grande di 10 cm e più piccolo di 5 cm.

Per la registrazione dei marchi, sia per via internazionale che nazionale è applicabile la Classificazione di Nizza. La legge cinese prevede che, qualora si abbia intenzione

²¹ *Supra* § 9.2 - Registrazione.

di utilizzare il marchio per merce appartenente a classi diverse, dovrà essere depositata una domanda di registrazione per ogni classe di Nizza.

Allorché siano state fatte più domande di registrazione attinenti lo stesso marchio, il titolare del marchio sarà quello che per primo ha depositato la domanda. Se le domande sono state depositate contemporaneamente avrà diritto alla registrazione il soggetto che per primo ha utilizzato il marchio.

Qualora si intenda registrare il marchio di un prodotto farmaceutico, la legge prescrive l'integrazione della documentazione di cui sopra con un certificato, rilasciato dalle competenti autorità sanitarie, che attesti il diritto di produzione e vendita del prodotto.

Dopo che il marchio è stato registrato, eventuali modifiche a questo apportate configureranno un nuovo marchio, il quale dovrà essere sottoposto alla registrazione.

Esame della domanda

L'ufficio marchi esamina le richieste di registrazione nell'ordine cronologico di ricezione. Generalmente prima che la domanda sia esaminata trascorrono all'incirca tre mesi.

Qualora due o più richiedenti depositino domanda di registrazione per lo stesso marchio, il richiedente che per primo abbia fatto uso del marchio ha un diritto di priorità rispetto agli altri.

Una volta esaminato il marchio, se non ci sono registrazioni precedenti similari, l'Ufficio marchi lo approva e lo pubblica nella Gazzetta Marchi, in modo da permettere ai terzi interessati di presentare opposizione.

Se entro tre mesi non vengono presentate opposizioni, il marchio di considera registrato.

Nel caso in cui, l'Ufficio Marchi, dovesse rigettare la domanda di registrazione, il richiedente potrà presentare opposizione davanti alla Camera di Ricorso (TRAB - Trademark Review and Adjudication Board), entro 15 giorni dal ricevimento della notifica. Se il TRAB annulla la decisione, l'Ufficio Marchi dovrà registrare il marchio e rilasciare il certificato di Registrazione. Se il TRAB dovesse, a sua volta, rigettare la domanda di registrazione, tale decisione potrà, entro 30 giorni dal suo ricevimento, essere impugnata davanti all'autorità giudiziaria.

Motivi classici di rigetto sono:

- mancanza di distintività;
- nome o rappresentazione generica.

N.B: L'Ufficio Marchi Cinese è solito rigettare la domanda di registrazione quando il marchio presenta anche una **similarità fonetica o di significato** rispetto ad altri marchi. La prassi prevede che la similarità dipende dal fatto che i due terzi del marchio siano uguali o molto simili.

Un ulteriore accorgimento, sempre volto ad evitare il sorgere di confusione tra marchi, deve essere prestato nelle ipotesi di traslitterazione del marchio in ideogrammi cinesi. Anche in questo caso parole diverse potrebbero essere "foneticamente" considerate simili e pertanto rigettate.

La scelta della corretta traslitterazione è una operazione delicata. Si può decidere di traslitterare il significato o soltanto la fonetica (il "suono" del marchio in cinese), ma in entrambe i casi occorre un accorgimento "culturale" per evitare significati poco chiari o che non trasmettano il senso e la forza comunicativa del marchio.

Procedura di opposizione

A seguito dell'approvazione della domanda di registrazione del marchio, questo viene pubblicato nella Gazzetta Marchi e entro tre mesi della data di tale pubblicazione qualsiasi persona può opporsi alla registrazione del marchio. La decisione spetterà all'Ufficio Marchi, tuttavia, la parte soccombente può chiedere la revisione di tale decisione al TRAB.

Se l'Ufficio Marchi o il TRAB ritengono giustificata l'opposizione, non sarà approvata la sua registrazione.

Diritti del titolare

Secondo il diritto cinese, il titolare di un marchio ha l'uso esclusivo sullo stesso, il quale, tuttavia, sarà limitato al marchio riguardo il quale la registrazione sia stata approvata e limitatamente alla cose per le quali sia stato approvato l'uso del marchio. Inoltre, il titolare potrà utilizzare il relativo simbolo ® o la sigla TM (trademark).

E' però prevista la possibilità, ai sensi dell'articolo 5 della Legge Marchi, che due o più persone depositino congiuntamente la stessa domanda di marchio, diventando contitolari del diritto di esclusiva sul segno distintivo registrato.

Il titolare del marchio ne mantiene la proprietà ed ha l'obbligo di supervisionare e garantire la qualità dei beni.

Durata

La registrazione del marchio ha durata decennale (contata dalla data di approvazione della registrazione) ed è rinnovabile per un ulteriore periodo di 10 anni. Qualora il titolare del marchio intenda rinnovare la registrazione, deve farne richiesta all'Ufficio Marchi almeno sei mesi prima della scadenza.

In caso di mancata richiesta di rinnovo entro i suddetti termini, il marchio si intenderà cancellato.

In base alla Legge Marchi, i titolari di un marchio registrato possono concederne l'uso a terzi dietro redazione di un contratto scritto di licenza che andrà depositato, entro tre mesi dalla sottoscrizione, presso l'Ufficio marchi.

La mancata registrazione della licenza presso l'ufficio marchi impedisce al licenziatario di far valere i propri diritti di esclusiva sul marchio nei confronti di terzi.

Cancellazione

Il TRAB può procedere ad una cancellazione d'ufficio del marchio qualora la registrazione sia avvenuta in violazione dei divieti di cui sopra (9.3) o con mezzi fraudolenti.

E' prevista, inoltre, la possibilità per i terzi interessati di chiedere la cancellazione del marchio al TRAB se:

- il marchio registrato è una riproduzione, imitazione o traslitterazione di un marchio noto (in merito, vedi *infra* - Marchi noti, è prevista una tutela estesa anche a prodotti di natura diversa da quelli per cui il marchio è registrato);
- il marchio fu registrato da un agente privo dell'autorizzazione al deposito della domanda;
- il marchio contiene un'indicazione geografica ma il prodotto non è originario del luogo indicato;
- il marchio registrato lede i diritti di un precedente titolare di marchio.

Il termine per tale richiesta è di cinque anni dalla data di registrazione del marchio contestato. In caso di registrazione in mala fede di marchio noto, il termine di 5 anni non si applica.

La decisione del TRAB può essere impugnata dalla parte soccombente davanti all'autorità giudiziaria, entro 30 giorni.

Violazioni

Configurano violazioni del diritto di esclusiva sul marchio:

- l'utilizzo di un marchio identico o simile ad un marchio registrato per contrassegnare prodotti simili o uguali, senza l'autorizzazione del titolare;
- l'imitazione e la contraffazione del marchio registrato senza l'autorizzazione del titolare;
- la vendita di prodotti analoghi con marchio contraffatto;
- qualsiasi atto che possa pregiudicare il diritto esclusivo del titolare.

Per quanto riguarda le procedure esperibili dal titolare del marchio nelle ipotesi di violazione dei propri diritti di privativa, si rinvia a quanto precedentemente detto per la tutela brevettuale (§ 9.2 - Violazioni e Tutele).

Inoltre, è prevista una protezione doganale per il titolare della proprietà intellettuale che ha ottenuto il certificato rilasciato dalla Dogana per la proprietà intellettuale. In questi casi il titolare del diritto può chiedere all'autorità doganale di impedire l'importazione/esportazione della merce che viola i diritti attinenti alla proprietà intellettuale, la quale potrà essere confiscata e anche distrutta.

Uso del Marchio

L'uso effettivo del marchio in Cina è obbligatorio. Infatti, il mancato uso per un periodo di tre anni consecutivi senza motivi, comporta la decadenza del marchio.

Prima della cancellazione, l'ufficio Marchi chiederà al titolare del marchio di, entro 2 mesi, dare dimostrazione dell'effettivo uso del marchio, in mancanza, la registrazione del marchio sarà cancellata.

La cancellazione dovrà essere notificata e, la parte interessata potrà, entro 15 giorni, ricorrere al TRAB chiedendo la revisione della decisione dell'Ufficio Marchi. La decisione del TRAB potrà essere impugnata, entro 30 giorni, davanti all'autorità giudiziaria.

L'obbligo dell'uso del marchio può essere adempito anche tramite licenza d'uso ad altri soggetti. In questo caso una copia del contratto scritto dovrà essere depositato presso l'Ufficio Marchi. In mancanza la licenza non sarà riconosciuta ai fini di dimostrazione dell'uso effettivo del marchio.

Il marchio oggetto del contratto di licenza d'uso dovrà essere lo stesso di quello registrato dal titolare e il contratto non potrà prevedere una durata più lunga di quella della registrazione del marchio. Il titolare del marchio ha il dovere di curare la qualità della merce o del servizio riguardo al quale è stata data la licenza d'uso del marchio registrato.

In particolare, esistono tre tipi di contratti di licenza: Licenza unica, licenza esclusiva, e licenza generale.

Il contratto di licenza unica stabilisce la licenza esclusiva per un tempo limitato e per una zona geografica limitata. Il titolare del marchio non potrà utilizzare il marchio nel periodo e nella zona stabilita dalla licenza.

Il contratto di licenza esclusiva prevede una licenza esclusiva per un tempo limitato e per una zona geografica limitata. Al titolare del marchio è assicurata la possibilità di utilizzare il marchio nel periodo e nella zona stabilita.

Infine, nel contratto di licenza generale la licenza è concessa in via non esclusiva per un periodo di tempo limitato ed una zona specifica ed il titolare del marchio ha la facoltà di utilizzarlo e di concederlo in uso ad altri licenziatari.

Inoltre, il marchio registrato può anche essere ceduto. In questo caso, il contratto dovrà essere depositato presso l'Ufficio Marchi. Il cessionario avrà il diritto esclusivo all'uso del marchio soltanto dalla data della pubblicazione della Cessione.

Marchi noti

La Legge Marchi, modificata, come detto, rispetto a quanto stabilito nel Trattato TRIPS, contiene disposizioni specifiche a tutela dei c.d. marchi noti.

Il marchio è definito noto o celebre quando è particolarmente conosciuto dal pubblico dei consumatori e gode di elevato prestigio. Si noti bene che la notorietà deve riferirsi al mercato interno cinese.

Come visto prima, questa tipologia di marchio gode di una tutela rafforzata nei casi di contraffazione degli stessi (*supra* - Cancellazioni). Inoltre è protetto da contraffazione anche se riferito a beni e prodotti di natura diversa da quelli con cui il marchio è registrato.

9.4. Marchio CCC (China Compulsory Certification)

Assai importante è anche segnalare che in Cina esistono una serie di prodotti, nei settori della vita e della salute pubblica, dell'ambiente, della flora e della fauna, e della sicurezza nazionale, che richiedono una approvazione specifica (l'apposizione del marchio CCC) necessaria per poter essere venduti o esportati nel territorio cinese.

Tale sistema, creato il 1 maggio 2002 e reso effettivo dal 1 agosto 2003 comporta che i prodotti che non soddisfano le richieste del CCC possono essere trattenuti alle dogane cinesi e soggetti a multe.

Il marchio CCC è richiesto per 19 gruppi di prodotti, a loro volta suddivisi per un totale di 132 categorie di prodotti (per visionare la lista completa e per ogni più ampia informazione sul punto, si veda il sito www.ccc-mark.com).

Il marchio CCC ha sostituito e unificato i precedenti CCIB e CCEE.

La domanda per il CCC deve essere sottoposta ad una delle autorità autorizzate (ACB – Authorized Certification Body) direttamente dal produttore o da un suo agente autorizzato. Al momento l'Agenzia governativa cinese ha nominato 9 ACB (ciascuna specificamente competente per determinate categorie di prodotti).

10. DIRITTO IMMOBILIARE

Tutta la complessa materia relativa ai diritti di proprietà immobiliare è disciplinata in base alle previsioni costituzionali, art. 10-11 e 13, oggetto di una riforma del 2004, alla Legge sulla Proprietà Immobiliare dei Terreni del 1986, al Regolamento Provvisorio sulla cessione dei diritti d'uso sugli immobili urbani del 1990, al Regolamento sullo sviluppo degli investimenti stranieri e la gestione di appezzamenti di terreno del 1990, alla Legge sulla Proprietà Immobiliare Urbana del 1995 e al Regolamento sugli edifici ad uso abitativo di proprietà di enti stranieri del 1984.

Come detto, nel marzo 2004, la Costituzione cinese, che aveva già subito diverse modifiche nel 1988, 1993 e 1999, è stata ulteriormente emendata proprio rispetto alla disciplina della proprietà privata che, per la prima volta, ha ottenuto tutela nei confronti del regime di espropriazione per pubblico interesse dello Stato.

Ed infatti, art 11 co. 2: *“Lo Stato protegge i diritti e gli interessi del privato”* ed ancora art. 13 co. 2: *“Lo Stato protegge il diritto dei cittadini ad ereditare beni in proprietà privata”*.

Da ultimo, il 16 marzo 2007 il Congresso Nazionale ha approvato la nuova legge sulla proprietà privata che entrerà in vigore dal 1° ottobre 2007.

Il diritto cinese ammetteva l'esistenza dei diritti di proprietà privata esclusivamente per i fabbricati, mentre li escludeva per quanto riguarda i terreni.

In quanto paese a regime socialista: *“i terreni nelle città sono di proprietà dello Stato. I terreni nelle zone rurali e suburbane sono di proprietà della collettività (ovvero sempre dello Stato). [...] Nessuna organizzazione o individuo può appropriarsi, comprare, vendere o locare terreni”* (art. 10 della Costituzione).

Anche se lo Stato, in qualità di formale proprietario dei terreni, resta l'unico a poter concedere ai cittadini ed agli stranieri, mediante stipula di un contratto, il diritto di utilizzo su tali terreni dietro versamento di un corrispettivo, in realtà, con la nuova legge le concessioni (che durano fino a 70 anni per uso residenziale, 50 anni per uso industriale e 40 anni per uso commerciale) sono rinnovabili e quindi, di fatto, la regola dello Stato Socialista per cui i terreni sono dello Stato finisce con l'essere ormai nulla più che una forma.

Non a caso non sono mancati analisti che hanno sottolineato come la nuova legge sulla proprietà privata approvata il 16 marzo 2007 finisca con l'essere, di fatto, in contrasto con gli stessi principi costituzionali cinesi dello Stato socialista.

Tra le normative più interessanti per gli investitori esteri vi è la *Land Administration Law* del 2004, la *Opinion on the access of foreign investment into real estate* (11 luglio 2006) e la *Provisional regulation on urban use tax* (31 dicembre 2006).

Il requisito per ottenere il *land use right* (che è più simile ad un *bundle of rights* di common law che ad una sorta di diritto di usufrutto e che può poi essere costituito o da una *“allocation land use right”* ovvero un *“grant land use right”*) è la *“business*

existence” in Cina. Ciò implica come condizione fondamentale che l’investitore straniero operi attraverso una entità legale costituita in Cina prima di essere autorizzato ad acquisire i diritti d’uso sul terreno.

In particolare la *Opinion on the access of foreign investment into real estate* (11 luglio 2006) identifica tale entità nella FIE.

10.1 Il Trust nella normativa cinese. Cenni

Il 28 aprile 2001 il Comitato esecutivo del Congresso cinese ha adottato la prima trust law della Repubblica Popolare di Cina. Entrata in vigore in data 1 ottobre 2001, la legge cinese sul trust vede la luce dopo quasi otto anni di lavori preparatori.

Secondo l’art. 2 della legge cinese, per “trust” si intende l’atto con cui il disponente, basandosi nella fiducia in lui riposta, affida determinate utilità in suo possesso ad un trustee, ed il trustee dispone di tali utilità o le amministra, secondo i desideri del disponente, in proprio nome ma a vantaggio di un beneficiario o di uno scopo determinato.

Nonostante le imperfezioni e le lacune che sono in essa presenti, la trust law cinese si presenta interessante sotto numerosi profili. Essa rispetta tutti i requisiti posti dalla Convenzione de L’Aja dell’1 luglio 1985 relativa alla legge applicabile ai trust ed al loro riconoscimento ed introduce all’interno dell’ordinamento cinese un istituto che potrà costituire un valido supporto per la crescita economica e per lo sviluppo del benessere sociale.

Similmente a quanto avviene in common law, anche la trust law cinese riconosce nell’atto istitutivo del trust la coesistenza di due distinti ma complementari negozi: il negozio dispositivo ed il negozio istitutivo in senso stretto.

Quanto a quest’ultimo, un trust può essere istituito, inter vivos o mortis causa, per mezzo di un contratto, a seguito di disposizione testamentaria od in forza di ogni altro negozio concluso in conformità di “leggi o regolamenti”. Requisito essenziale per la validità del negozio istitutivo è che esso sia redatto in forma scritta, in un atto che indichi tassativamente i seguenti elementi: lo scopo del trust, le generalità del disponente e dei trustee, il beneficiario o la classe dei beneficiari, la descrizione della trust property, la definizione delle modalità con cui i beneficiari possono godere dei diritti loro attribuiti dal disponente.

11. NORMATIVA FISCALE

11.1 Accordo italo-cinese per evitare le doppie imposizioni e prevenire le evasioni fiscali

Vale la pena di ricordare che esiste tra la Repubblica Italiana ed il Governo della Repubblica Popolare Cinese un Accordo per evitare la doppia imposizione e prevenire l'evasione fiscale, del 31 ottobre 1986 (ratificato dall'Italia con legge n. 376/1989).

Senza dilungarsi, ci si limita, in estrema sintesi, a chiarire che tale Accordo prevede che se un residente dell'Italia possiede elementi di reddito che sono imponibili in Cina, l'Italia, nel calcolare le proprie imposte sul reddito (IRPEF, IRPEG, IRAP), può includere nella base imponibile di tali imposte detti elementi di reddito, a meno che espresse disposizioni dell'Accordo stesso non stabiliscano diversamente. In tal caso, l'Italia deve dedurre dalle imposte così calcolate l'imposta sui redditi pagata in Cina, ma l'ammontare della deduzione non può eccedere la quota della predetta imposta italiana attribuibile ai detti elementi di reddito nella proporzione in cui gli stessi concorrono alla formazione del reddito complessivo. Tuttavia, nessuna deduzione sarà accordata ove l'elemento di reddito venga assoggettato in Italia ad imposizione mediante ritenuta a titolo di imposta su richiesta del beneficiario di detto reddito in base alla legislazione italiana.

Quando, invece, un residente della Repubblica Popolare Cinese percepisce un reddito dall'Italia, in base all'ammontare dell'imposta dovuta in Italia su tale reddito ai sensi delle disposizioni dell'Accordo è concesso un credito sull'imposta cinese applicata a tale residente; l'ammontare del credito, tuttavia, non deve eccedere l'ammontare dell'imposta cinese calcolata su tale reddito conformemente alla legislazione ed alla normativa fiscale della Repubblica Popolare Cinese; quando il reddito proveniente dall'Italia è un dividendo pagato da una società residente dell'Italia ad una società residente della Repubblica Popolare Cinese che possiede non meno del 10 per cento delle azioni della società che paga i dividendi, il credito terrà conto dell'imposta dovuta in Italia dalla società che paga i dividendi in relazione al proprio reddito.

11.2 Normativa Iva

I principali riferimenti normativi per la disciplina dell'IVA sono il "Vat Tentative Regulations (13 dicembre 1993) ed il Vat Tentative Regulations Implementing Regulations (25 dicembre 1993).

L'Iva si applica alle vendite di beni in Cina, alle importazioni di beni in Cina, nonché alle prestazioni di determinati servizi (essenzialmente servizi di assemblaggio, manutenzione e riparazione). L'aliquota Iva ordinaria è pari al 17%. Per alcune categorie di beni (libri, riviste, fertilizzanti chimici, macchinari agricoli, ecc.) è prevista un'aliquota ridotta del 13%, mentre con riferimento ai progetti legati alle risorse naturali, si applica l'Iva al 5 o al 6%. È inoltre prevista un'aliquota ridotta pari al 6%, applicabile ai cosiddetti «small-scale tax payers», normalmente società di dimensioni molto ridotte con un contenuto fatturato.

Per alcuni beni non è prevista l'applicazione dell'IVA. Essi sono:

- ✓ prodotti agricoli venduti direttamente dal produttore;
- ✓ medicinali e strumenti per la contraccezione;
- ✓ macchinari e strumenti importati destinati alla ricerca scientifica, alla sperimentazione o all'insegnamento;
- ✓ macchinari e beni importati, forniti gratuitamente da Governi stranieri o da organizzazioni internazionali a titolo di aiuto;

Oltre all'IVA, può rendersi obbligatorio il più delle volte il pagamento di altre imposte indirette, tra cui si segnalano:

- Business Tax: viene applicata alla prestazione di un certo numero di servizi (servizi di trasporto, costruzioni, servizi finanziari e assicurativi, ecc.), nonché alla cessione di beni intangibili e di beni immobili. La Business Tax viene applicata con un'aliquota variabile tra il 3 ed il 20%.
- Consumption Tax: viene essenzialmente applicata sui beni considerati «di lusso» e deve essere pagata dai produttori o dagli importatori di tali beni. Prevede un'aliquota compresa tra il 3 ed il 45% del valore delle merci.
- Land Value Added Tax: si applica alle transazioni aventi ad oggetto diritti d'uso del terreno, edifici ed altre strutture insistenti sul terreno, quando si verifica una plusvalenza tra il prezzo di vendita ed il precedente prezzo di acquisto. La Land Value Added Tax viene applicata ad un'aliquota variabile dal 30 al 60%.
- Deed Tax: si applica alle transazioni relative al trasferimento di diritti d'uso del terreno o di beni immobili. L'aliquota varia dal 3 al 5% del valore della transazione.
- Stamp Tax: si applica ad alcuni documenti destinati ad avere effetto legale in Cina. Tra questi, i contratti per la vendita di beni, per la prestazione di servizi di assemblaggio, i contratti di costruzione e relativi a progetti di engineering, ecc. viene calcolata entro un limite massimo dello 0,1%.

11.3 Rimborsi IVA

Nella Repubblica Popolare Cinese, è possibile ottenere due diverse tipologie di rimborsi IVA per società a capitale straniero, in funzione del mercato di sbocco. Infatti, differenti sono le situazioni se la società straniera produce in Cina per poi vendere sul mercato locale, o, se questa desidera, esportare i propri output.

Nel primo caso, la circolare ministeriale 61, emanata in data 10 Maggio 2006 dal Ministero delle Finanze cinese congiuntamente allo State Administration of Tax stabilisce che è totalmente rimborsabile l'IVA sull'acquisto di macchinari produttivi; di questo diritto si possono avvalere tutte le imprese a capitale straniero che operino

nei settori indicati come “Officially encouraged” nel Foreign Investment Industrial Guide Catalogue (in allegato) che ha subito modifiche alla fine di dicembre 2005.

Purtroppo di molti documenti esiste solo la versione originale in cinese, ancora non tradotta in inglese.

Nel caso, invece, in cui le imprese straniere producano in Cina prodotti destinati all’esportazione, è necessario sapere che, in generale, la legge cinese stabilisce che le esportazioni non sono soggette alla Value Added Tax; ovviamente, per poter godere del rimborso VAT è necessario ottenere una preventiva autorizzazione all’export.

L’esenzione dalla VAT per le esportazioni si realizza secondo diversi meccanismi a seconda della data di registrazione delle aziende. Per tutte quelle che sono state registrate dopo il primo gennaio 1994 vale il criterio dell’ “Exempt Credit Refund” (ECR), in base al quale le imprese che vendono sia sul mercato interno cinese che su quelli esteri sono tenute a pagare l’imposta calcolata sull’intero fatturato, ma maturano il diritto ad un rimborso per la quota di fatturato realizzata con l’estero. In base a questo sistema imprese che esportano al di fuori dalla Cina l’intera produzione non sono soggette ad alcun versamento a titolo di IVA. L’ammontare dell’IVA alle importazioni viene calcolato sulla base del prezzo accertato dalle autorità doganali, maggiorato dei dazi e dell’eventuale tassa sul consumo. Se il prezzo presentato alle autorità doganali viene ritenuto eccessivamente basso e non viene fornita alcuna giustificazione in merito, è la stessa autorità doganale a determinarlo in maniera approssimativa, secondo ragionevolezza.

Le aliquote di rimborso variano da settore a settore, in particolare:

Prodotti agricoli (es.: semi di soia)	5%
Lavorazioni industriali che abbiano prodotti agricoli come materia prima	13%
Grano e farina, carne d’anatra, coniglio e lepre	13%
Prodotti derivanti da risorse naturali: petrolio greggio, metalli, polpa di legno, oro, fosforo, grafite naturale, ecc.	0
Navi, automobili, aerei, componenti, macchinari per la costruzione, strumentazione medica; equipaggiamenti elettrici, telefonici, e telegrafici; equipaggiamenti per la metallurgia e locomotive, con tasso corrente di rimborso al 17%	17%
Petrolio (commodity code 27101110)	11%
Prodotti derivati da risorse naturali: alluminio non lavorato, fosforo giallo e altri fosfori, nickel, leghe di ferro, molibdeno	8%
Prodotti derivati da risorse naturali:	5%

coke, semicoke di carbone, carbone, bitume, magnesio, feldspati, ecc.	
Prodotti derivati da risorse naturali: coke, semicoke di carbone, carbone, bitume, magnesio, feldspati, ecc. Con l'eccezione dei prodotti sopra menzionati, beni attualmente soggetti a rimborso del 17% (certi tipi di macchinari, prodotti tessili, ecc.)	13%
Con l'eccezione dei prodotti sopra menzionati, beni attualmente soggetti a rimborso del 15% (prodotti di chimica organica e inorganica, alcuni tipi di articoli d'acciaio e di ferro, plastica, giocattoli, orologi, ceramica e porcellana, fibre, gomma, articoli sportivi, pelli, valigie.	13%

Vale, infine, la pena di menzionare che, da circa un anno, il rimborso della VAT è di esclusiva competenza del Governo Centrale; questo cambiamento, introdotto dalla "Guo Fa [2005] No. 25 - Circular on Perfect Export Tax Rebate Sharing System" è stato attuato per evitare i problemi legati al ritardo nei rimborsi causati da alcune autorità locali particolarmente inefficienti, al fine di tutelare maggiormente gli investitori stranieri.

11.4 La Nuova Corporate Income Tax (CIT)

Il 16 marzo 2007 (data da ricordare anche per l'approvazione della nuova legge sulla proprietà privata), è stata approvata la nuova legge sulla tassazione delle imprese (Corporate Income Tax - CIT).

La nuova normativa uniforme per ogni impresa che opera in Cina, sia essa cinese o straniera, l'imposta sul reddito al 25%.

Si tratta di una novità assai rilevante poiché le imprese straniere pagavano un'aliquota sui profitti compresa tra il 15 e il 24 % (tranne in alcuni settori come quello bancario, assicurativo, di consulenza, ecc... per cui l'aliquota era al 33%), rispetto alle imprese cinesi che pagavano sempre il 33%.

Ora la regola vuole, invece, un'imposta del 25% per tutti gli operatori salve due eccezioni.

Per le aziende piccole e poco redditizie "*small and thin profit enterprises*" è prevista un'aliquota del 20%. L'assenza di un criterio preciso e la genericità della definizione lascia facilmente immaginare quali tentativi le imprese faranno pur di rientrare in questa categoria, diminuendo magari artatamente costi e ricavi.

Altra eccezione è costituita dalle imprese ad alta e nuova tecnologia "*high/new*

technology enterprises” per cui è prevista un’aliquota del 15%.

Anche in questo caso non è ancora chiara la definizione di quali tipo di imprese possano considerarsi comprese in questa categoria.

La nuova normativa entrerà in vigore a partire del 1 gennaio 2008 e prevede un periodo di transizione di cinque anni per entrare a pieno regime operativo, ciò significa che un’impresa straniera che attualmente paga il 15% si vedrà aumentare l’aliquota del 2% annuo sino ad arrivare al 25% in 5 anni.

L’opinione più diffusa ritiene, pertanto, che, oltre ovviamente a quelle già operative, un’impresa a capitale straniero costituita anche dopo l’approvazione della legge (16 marzo 2007) ma prima dell’entrata in vigore (1 gennaio 2008) possa ancora usufruire della precedente aliquota agevolata, con l’obbligo di uniformarsi in 5 anni.

Lo scopo della riforma, oltre a semplificare il regime fiscale, è quello di combattere l’evasione fiscale evitando che gli imprenditori cinesi creino ad hoc società estere per usufruire dei vantaggi fiscali.

Altra importante novità è l’introduzione del concetto di *Tax Resident Enterprise* che divide le imprese tra residenti in Cina (ossia costituite in Cina o fuori dalla Cina ma con *effective management* localizzato in Cina) e non residenti (ossia non costituite in Cina, che fanno business in Cina, ma con *effective management* fuori dalla Cina).

Le imprese “residenti” saranno tassate sul reddito globale, mentre le imprese “non residenti” saranno tassate solo sul reddito percepito in Cina.

12. PROFILI PRATICI E MERCANTILI DEL COMMERCIO CON LA CINA

Il sistema economico cinese ha subito una notevole trasformazione nel corso degli ultimi venticinque anni spostandosi verso un modello di economia socialista di mercato in cui sono confluite il pragmatismo del sistema politico e gli slanci verso una modernizzazione e ristrutturazione economica del Paese.

Per raggiungere questi obiettivi la Cina si è aperta agli scambi internazionali permettendo l'afflusso di capitali esteri sotto forma di investimenti diretti che hanno però trovato nel sistema bancario e in quello logistico due punti deboli del sistema economico cinese.

La rete di infrastrutture, in particolare, scontava una generale inadeguatezza rispetto alle esigenze dettate dalla vastità del paese e all'urgenza di ridurre il divario nei confronti degli standard internazionali mentre il sistema bancario risentiva del controllo statale e dell'incapacità di gestire le problematiche legate all'utilizzo di strumenti per la regolazione del prezzo nel commercio internazionale.

Le autorità cinesi hanno quindi necessariamente dovuto mettere in piedi progetti di ammodernamento dei due settori - attraverso il perseguimento di politiche di liberalizzazione e decentramento - per supportare l'esponentiale aumento delle esportazioni che continuano ad essere una componente essenziale della crescita economica cinese.

12.1 Logistica e trasporti

Il successo della Cina negli ultimi anni basato sull'esportazione di beni prodotti con un basso costo del lavoro avrebbe potuto probabilmente far segnare numeri migliori se fosse stata ottimizzata la catena logistica che rappresenta ancora un ostacolo per raggiungere un livello di assoluta competitività.

Il complesso delle infrastrutture logistiche cinese ha, finora, generato delle diseconomie per via dei costi eccessivi dovuti sia alle grandi distanze interne che agli standard qualitativi non al livello dei paesi più industrializzati.

Così tra gli obiettivi che il paese si è dato per i prossimi anni c'è quello di sviluppare un'architettura logistica che possa supportare adeguatamente la crescita in atto. Lavoro arduo come è facile immaginare ma che senza dubbio porterà benefici molto maggiori rispetto ai costi ed agli sforzi che si dovranno sostenere.

Gli aspetti logistici sono a cuore anche delle aziende estere che hanno investito in stabilimenti produttivi in Cina: per tali aziende, infatti, la logistica si pone al centro dei processi di approvvigionamento e di produzione. Basti pensare alle attività di approvvigionamento delle materie prime e dei semilavorati o alla distribuzione dei prodotti finiti. Proprio rispetto a tale ultima funzione la logistica assume una rilevanza fondamentale poiché le aziende occidentali nel momento in cui approcciano un mercato emergente propongono di solito prodotti ad alto valore aggiunto da cui il consumatore si aspetta l'eccellenza non solo in termini di qualità del prodotto che anche in termini di logistica. Ma l'esperienza dice che per ottenere

elevate prestazioni di servizio in un mercato così lontano (sia culturalmente che geograficamente) è una questione complessa che si riflette sul costo del servizio ottenuto: rivolgersi ad operatori locali vuol dire ottenere servizi molto scadenti a fronte di costi bassi mentre servirsi sul mercato locale degli operatori internazionali consente di accedere ad un ottimo livello di servizio ma a costi decisamente più elevati.

Il mercato della logistica in Cina vale in previsione oltre 500 miliardi di dollari e il programma volto al miglioramento delle infrastrutture ed alla creazione delle opportunità è già cominciato. Nel 2008 i servizi ferroviari cinesi entreranno in competizione con il mercato estero mentre è già realtà l'ingresso di operatori stranieri nel mercato della logistica di terzi, nell'intermediazione personalizzata e nella distribuzione aerea per espresso. Questo segna un taglio deciso rispetto al passato quando le attività del settore trasporti in Cina erano regolate secondo uno schema classico per i paesi ex comunisti: tutto ciò che succede all'interno del paese in mano ad operatori e reti locali.

L'apertura verso gli operatori stranieri era iniziata ben prima dell'ingresso del Paese nella WTO, promuovendo una serie di joint-venture - nel settore dei recapiti veloci e nella distribuzione- tra operatori cinesi ed operatori internazionali e permettendo ad alcuni spedizionieri esteri di accedere alla cosiddetta "licenza A" su tutto il territorio nazionale²². Dal 2001, anno in cui la Cina aderisce all'Organizzazione mondiale del Commercio quelle che fino ad allora erano speciali ed occasionali concessioni diventano dei diritti per gli operatori stranieri. I più grandi e strutturati sono comunque già presenti da qualche anno su questo mercato: Maersk Logistics, APL Logistics, UPS e TNT, per fare alcuni nomi, tra i più noti. Queste compagnie non solo danno servizi estesi nel mercato cinese per clienti spesso localizzati al di fuori della Cina stessa, ma hanno anche iniziato a venire incontro agli operatori locali.

Anche in Cina, così come avvenuto in passato sia in Europa che in mercati emergenti, al settore guardano nuovi operatori che hanno origini e radici totalmente diverse da quelle delle vecchie organizzazioni logistiche: ad esempio Haier, produttore di elettrodomestici ha creato una propria rete logistica, con un centro operativo a Qindao, e ora pensa di metterla a disposizione di terzi. Potrebbe quindi rivelarsi una buona soluzione logistica per le imprese estere del settore casa/mobili/complementi utilizzare l'esperienza nella distribuzione di un bene complementare.

Quasi quotidianamente nuovi concorrenti si affacciano sul mercato soprattutto per quanto attiene gli anelli finali della logistica (magazzinaggio e distribuzione locale) mentre per quanto riguarda il trasporto aereo è in programma un grosso sviluppo del sistema aeroportuale cinese.

²² La licenza A (suddivisa in sottolicenze per trasporto aereo, marittimo etc.) consente di aprire magazzini nel paese, di trattare direttamente con gli operatori nazionali di trasporto (compagnie aeree, compagnie di navigazione).

12.1.1 trasporto marittimo

Oggi la Cina esprime numeri enormi: la capacità totale dei suoi porti, per quel che riguarda la movimentazione delle merci porterà nei prossimi 5 anni arriverà sino a 7,5 miliardi di tonnellate, in considerazione anche del fatto che l'export aumenta, malgrado i tentativi di autolimitazione, ad un ritmo di almeno il 10% annuo.

Oltre il 90% delle merci che entrano o escono dalla Cina lo fanno via mare e per questo motivo viene dato particolare impulso agli investimenti ed alla costruzione di porti che siano all'avanguardia dal punto di vista delle infrastrutture e dell'innovazione sia tecnologica che meccanica, soprattutto sul fiume Yangze e nella zona del delta del fiume delle Perle. Questo comporterà un aumento della capacità di movimentazione e maggiore velocità della catena logistica complessiva. Oggi il porto di Hong Kong resta il principale scalo del Paese anche se la vicina Shenzhen comincia ad erodergli quote di traffico consistenti.

Così come accaduto per gli aspetti produttivi, gli operatori esteri sono stati ben accolti perché oltre che capitali hanno portato know how che gli scaltri operatori cinesi del settore stanno facendo proprio, passando da una logica di suddivisione delle attività ad un concetto di logistica integrata. Il concetto di logistica integrata si sviluppa lungo un asse strutturato che parte come gestione/controllo unificato di tutta la catena sdoganamento, trasporto, consegna, con un unico interfaccia per il cliente, continua con la successiva aggiunta di servizi di magazzinaggio e distribuzione e si conclude eventualmente con l'integrazione di altre operazioni a valore aggiunto (confezionamento, montaggi, gestione informatica clienti ecc.).

Questa domanda di servizi di logistica, professionali e specialisti, è stata generata dalle dimensioni eccezionali del mercato e dalla presenza delle multinazionali globali con sedi produttive in Cina che hanno manifestato l'esigenza per migliori servizi di logistica.

Cosco e Sinatrans sono i primi operatori cinesi a spingersi verso un approccio logistico di tipo integrato.

Cosco è la prima tra le società di navigazione internazionali cinesi, che ha creato una specifica struttura, Cosco Logistics, che dovrebbe gestire l'intera catena di servizi fino alla distribuzione finale mentre Sinatrans è il primo spedizioniere del paese che per anni ha potuto agire in regime di sostanziale monopolio.

In attesa che Cosco Logistics sia effettivamente in grado di gestire la filiera logistica integrata, la compagnia di navigazione ha scelto Napoli (che darà presto il nome ad una nuova portacontainer che sarà realizzata nel 2007) come testa di ponte per le proprie attività nel mediterraneo, che accoglierà una parte importante dei traffici marittimi del gigante della navigazione marittima diventando, di fatto, un hub portuale dove le grandi navi giramondo, interfacciandosi con quelle più piccole (feeders) serviranno gli altri porti del mediterraneo, del mar Nero e del Nord Europa. Un esempio di come i processi di internazionalizzazione non riguardino solo imprese o sistemi di imprese occidentali in Cina ma addirittura il contrario, con il principale attore del trasporto marittimo che crea le basi per migliorare le performance dell'export cinese verso l'Europa, in una logica di sistema Paese che cresce.

Già dal 2001, alcuni vettori oceanici internazionali, come la OOCL, hanno fatto in modo di accedere in maniera più stabile alle opportunità offerte dal bisogno di logistica della Cina.

La OOCL, che ha scelto come quartier generale Hong Kong, offre un servizio di feederaggio (trasporto interno via mare o fluviale) sullo Yangtze, un collegamento ferroviario verso la Cina ed un servizio di magazzino/distripark nella provincia del Guandong, mentre a Qingdao garantisce la fornitura di una vasta gamma di servizi, compreso il trucking e magazzinaggio. Altri, come la Maersk Logistics avevano inaugurato nello stesso periodo un centro di distribuzione nazionale (NDC) a Shanghai, in grado di fornire servizi di supply chain management specializzati, compresi cross-docking, magazzinaggio, riordinamento, import, export e distribuzione all'interno della Cina.

12.1.2 trasporto aeroportuale

L'aumento dei volumi degli scambi tra Cina e resto del mondo ha prodotto nondimeno anche un incremento dei trasporti aerei di merci dove l'aeroporto di Pechino gioca attualmente ancora un ruolo principale ma dove Shanghai sta "studiando" per diventare uno dei principali hub mondiali dei prossimi anni. Anche gli aeroporti di Hong Kong e Macao continuano a rivestire una grande importanza mentre aeroporti in grande sviluppo sono Canton, nel Sud e Xiamen che beneficerà dei previsti collegamenti con Taiwan sempre più vicini dopo l'avvio dei colloqui per una normalizzazione dei rapporti tra la i due Paesi. Parallelamente si stanno sviluppando anche i traffici aerei interni e ciò permetterà, quindi, migliori e maggiori possibilità di interscambio con aree che non siano solo quelle affacciate sul mare.

Entro il 2010 la Cina prevede di avere 186 scali operativi e per raggiungere questo obiettivo si faranno investimenti pari a 18 miliardi di dollari che porteranno la capacità annua di trasporto a 60 milioni di passeggeri. Il tutto sempre privilegiando una sistema di *hub and spoke*, dove Pechino, Shanghai e Guangzhou saranno i principali nodi di smistamento.

Lo stesso interesse mostrato da Cosco e Sinatrans nel trasporto marittimo per i servizi integrati lo si può riscontare anche per spedizionieri aerei che stanno stringendo solide partnership con compagnie di bandiera europee. Tra le più attive si segnala Lufthansa che ha anche assunto una partecipazione nel centro logistico dell'aeroporto di Shanghai.

Lo sviluppo delle infrastrutture aeroportuali assume una rilevanza fondamentale, insieme allo sviluppo della rete ferroviaria - che ormai offre un livello di servizio accettabile in termini di velocità commerciale e che si apre anch'essa agli operatori stranieri - in quanto una delle priorità della Cina nei prossimi decenni sarà quella di riequilibrare la distribuzione demografica della popolazione oggi troppo concentrata sulle zone costiere, guardando allo sviluppo dei territori interni.

12.1.3 Il trasporto ferroviario

L'infrastruttura ferroviaria, che agli inizi degli anni 80 presentava una lunghezza complessiva di quasi 50.000 chilometri, ha registrato negli anni una crescita costante e un progressivo miglioramento dei materiali. Numerose tratte a un binario sono state raddoppiate e le linee più importanti elettrificate. Nonostante questo deciso sviluppo della rete ferroviaria, si è assistito tuttavia a un progressivo abbandono di questo vettore come mezzo di trasporto con una percentuale di traffico merci movimentata su rotaia passata dal 45% al 14% in circa 30 anni. I costi che questa tipologia di trasporto comporta sono estremamente competitivi (circa un terzo di quelli del trasporto su strada). La progressiva riduzione nell'uso della rotaia non si giustifica dunque in termini di costo, bensì in termini di capacità, flessibilità e tempi, che nonostante i potenziamenti realizzati appaiono ancora insufficienti.

L'indisponibilità di tratte, o l'inadeguata capacità di alcune di queste, obbliga gli operatori a prenotarsi spesso con largo anticipo (anche un mese per lo Xinjiang). Buona parte della capacità disponibile è riservata, per decisione del governo centrale, a carbone e acciaio, beni cruciali per l'economia del Paese. Le disponibilità dei mezzi, inoltre, sono soggette a forti fluttuazioni stagionali: in periodo di raccolto la priorità viene data alle derrate agricole che occupano gran parte dei volumi. Infine le comuni basse velocità medie di percorrenza, la standardizzazione dei container, le infrastrutture insufficienti per trasporti speciali, l'inadeguato livello delle aree di scambio intermodali e dei sistemi informativi, rimangono ulteriori fattori che spingono all'abbandono di questo mezzo.²³

Il futuro per il trasporto ferroviario vuol dire portare la capacità della rete ad un livello pari al 150% di quella attualmente operativa: entro il 2010 dovrebbe essere raggiunta un'estensione di centomila chilometri per permettere più agevoli collegamenti in senso longitudinale e latitudinale.

12.1.4 Il trasporto stradale

Se da un lato il trasporto ferroviario è sottoutilizzato, dall'altro il trasporto su strada è gestito con un sistema di "padroncini" che operano su base territoriale a cui si rivolgono anche gli operatori a carattere nazionale. Dati non ufficiali parlano di circa 3 milioni di "padroncini", che formano un comparto altamente frammentato e che non ha sviluppato un vero e proprio sistema di tratte operante regolarmente e, d'altra parte, un'ulteriore difficoltà strutturale che incontra il settore è data dal fatto che le autostrade, che collegano tra loro le maggiori città, nonostante i massicci investimenti degli ultimi anni, costituiscono solo il 10% della rete stradale complessiva.

Le province nord-occidentali, caratterizzate da un assetto morfologico prevalentemente montagnoso, sono quelle nelle quali si registrano le maggiori difficoltà. L'attuale piano quinquennale prevede la realizzazione di nuove grandi arterie nazionali, per un ampliamento complessivo della rete stradale di ulteriori 200mila chilometri. Il trasporto stradale, inoltre, è fortemente penalizzato da divieti e norme a carattere locale: le amministrazioni territoriali spesso impongono licenze o

²³ vedi www.china.org; www.China-Italy-Trade.net.

divieti, oppure ancora effettuano controlli speciali con pesanti conseguenze sui tempi di consegna. A problemi di carattere burocratico si sommano alcune disfunzioni strettamente legate ad aspetti operativi. La scelta del trasporto su ruota, nonostante le lacune appena descritte, è comunque assai diffuso poiché esso rappresenta l'unica alternativa al sistema ferroviario.

Solitamente le aziende prediligono il trasporto stradale per tratte di breve lunghezza, mentre per tratte più lunghe sono preferiti il trasporto navale (quando la collocazione geografica ne renda possibile l'utilizzo) o il trasporto aereo (per prodotti time sensitive e ad alto rapporto valore/volume)²⁴

L'elevata frammentazione del settore dei trasporti fa sì che un'impresa debba affidare i propri flussi logistici a diversi (piccoli) operatori, ciascuno dei quali caratterizzato da un limitato spettro di competenze e copertura geografica. I trasporti si fanno così più complessi ed onerosi. Alcuni interventi statali hanno quindi cercato di favorire l'aggregazione di queste imprese in gruppi fenomeno che come vedremo è spinto anche dalle imprese private e dagli operatori esteri.

12.1.5 Lo sviluppo delle aree interne

Costruire autostrade e ponti in zone ancora sottosviluppate dal punto di vista economico rappresenta un costo insostenibile e non giustificato allo stato attuale: la logistica intende scendere in campo con soluzioni che si adattano allo scenario esistente adottando i mezzi tradizionali ma con un criterio gestionale ed organizzativo basato sulle esperienze recenti. I trasporti a lunga percorrenza vengono gestiti appunto con trasporti stradali e ferroviari mentre per la distribuzione sulle brevi distanze si deve organizzare qualcosa di specifico e talvolta di molto originale.

A Beijing già da qualche anno sono state intuite le enormi potenzialità di questo retroterra ancora sottosviluppato e, pertanto, una sostanziosa fetta degli investimenti è stata dedicata allo sviluppo dei corridoi di trasporto internazionali (CTI), intendendo tale sforzo quale un fattore capace di attenuare i dislivelli di crescita fra le regioni marittime e quelle continentali del territorio nazionale.

L'odierna condizione della provincia frontaliere dello Xinjiang, rivoluzionata in poco più di un decennio, testimonia dell'enorme lavoro compiuto e dell'importanza strategica che la dirigenza cinese assegna allo sviluppo dei CTI. Ultimato il lavoro all'interno delle proprie frontiere, i cinesi si sforzano ora di congiungere le infrastrutture dello Xinjiang con quelle delle repubbliche centrasiatriche, sia per una ulteriore penetrazione dei loro mercati sia per usarli quale piattaforma di transito per l'export cinese verso altre piazze.

La PRC è particolarmente interessata allo sviluppo di un "corridoio mediano" fra l'asse transiberiano e le rotte marittime dal Pacifico.²⁵

²⁴ Guido Nassimbeni, Marco Sartor, Giulio Volpato, in *L'ufficio acquisti*, gennaio-febbraio 2005.

²⁵ Denominato "Nuova via della seta" il corridoio parte dal porto cinese di Lianyungang e si snoda attraverso Urumqui per poi congiungersi con le reti centrasiatriche.

Questo progetto di “Nuova via della seta”, o anche “secondo ponte transcontinentale euro-asiatico” (secondo dopo la Transiberiana), corre per 11.000 km dal porto pacifico di Lianyungang, attraverso tutto il paese, per raggiungere Rotterdam via Kazakistan e Russia. A fianco di quest’asse essenzialmente ferroviario, le autorità cinesi hanno anche lavorato a un progetto d’impostazione più prettamente stradale atto a creare un collegamento diretto più a sud.

Nel 1997, assieme ai governi di Uzbekistan e Kirghizistan, firmarono il primo accordo per una autostrada di 1500 km che sulla direttrice Kašgar-Oš si colleghi all’Iran attraverso la valle di Fergana. Non solo, in considerazione del collegamento stradale esistente fra Xinjiang e Pakistan (Karakorum Highway), tale arteria potrebbe servire da collegamento fra tutto lo spazio post-sovietico e il subcontinente indiano.

12.1.6 Le previsioni per il futuro

La logistica in Cina si sta evolvendo in maniera molto veloce e vive tre principali fenomeni che continueranno a svilupparsi nel prossimo futuro. Il primo riguarda un notevole afflusso di capitali nel settore (abbiamo infatti visto come anche soggetti di origine diversa stiano investendo nello sviluppo di reti logistiche); il secondo è una concentrazione messa in piedi da un ristretto numero di players con consolidati basi locali e network globale che stanno inglobando i piccoli operatori; infine, una specializzazione dei servizi forniti, per specifiche tipologie di impresa, che i vari providers stanno maturando e che consente loro di assumere caratteristiche fortemente settoriali.

Si prevede che i grossi clienti che operano nel mercato cinese si rivolgeranno sempre più frequentemente ad un ristretto numero di operatori logistici che hanno saputo creare piattaforme integrate che trasmettano pertanto una sempre maggiore sensazione di affidabilità, sicurezza e qualità dei servizi e che siano capaci di gestire i processi distributivi tramite un marcato ricorso a soluzioni di IT.

Il sistema logistico cinese deve ancora compiere molti progressi per raggiungere gli standard a cui le imprese estere sono abituate nella maggior parte dei paesi industrializzati ed è importante che si veda questo complesso mondo non come limitato semplicemente alla movimentazione dei flussi fisici di merce ma soprattutto alla gestione delle informazioni che le accompagnano. Inutile migliorare le infrastrutture fisiche se il sistema doganale – vera criticità nei rapporti commerciali internazionali del Paese - resta ancora in molti casi un diaframma spesso arduo da superare. Ad esempio, modificare il sistema di concessione delle licenze di import-export per operazioni su dogane. L’ottimizzazione delle scelte logistiche, infatti, potrebbe consigliare all’ultimo momento di modificare l’itinerario delle spedizioni che sarebbero quindi chiamate a sopportare un aumento imprevisto dei costi sostenuti per la scorta doganale a cui sarebbe soggetta la merce durante il tragitto interno.

Non solo le difficoltà doganali ma anche il problema della saturazione e le code dei vettori che si generano ed i costi eccessivi per le spedizioni urgenti e, soprattutto, da parte del governo cinese, la capacità di semplificare regolamenti e normative che attualmente costituiscono di certo una barriera ancora esistente per gli operatori logistici interessati all’ingresso in questo mercato.

Lavorare in questa direzione si rende necessario in quanto sempre più spesso le merci arrivano in Cina bypassando Hong Kong che sebbene assicuri ancora una maggiore affidabilità e standard qualitativi più vicini a quelli europei ed americani richiede costi maggiori. La forza dell'ex colonia inglese, tuttavia, resta non solo nella qualità dei servizi logistici offerti ma soprattutto nella capacità di aggregare un'offerta di servizi di tipo commerciale e finanziario.

Una maggiore integrazione con le aree costiere cinesi potrebbe portare alla nascita di una rete logistica straordinaria dove Hong Kong continuerebbe a recitare il ruolo principale e trainare lo sviluppo dei porti emergenti che vedono nell'impegno economico dei grandi gruppi locali i cofinanziatori di questi progetti di potenziamento.

L'accento posto sugli aspetti logistici vuole sottolineare l'enorme possibilità non solo per gli operatori logistici italiani ma per lo stesso Sistema Paese che intende radicarsi in forma stabile in quel nuovo mercato. Lo sviluppo di un progetto di internazionalizzazione sia per la singola impresa che per un sistema di imprese nel suo complesso non può prescindere dall'ottimizzazione della catena logistica, fattore chiave per chiunque voglia presidiare in maniera stabile un mercato estero.

Dal punto di vista delle imprese di produzione, invece, un'indagine condotta da SDA Bocconi nel 2006 su un campione di aziende italiane che hanno delocalizzato in Cina parte della produzione ha permesso di tracciare una mappa di possibili soluzioni che sono state adottate per fronteggiare queste criticità:

- ✓ Creazione di un ufficio dedicato alle pratiche doganali puntando molto sulla scelta e la formazione delle risorse impiegate e sulla strutturazione del processo di informazioni;
- ✓ Pianificazione delle spedizioni anticipando i carichi su periodi a minore saturazione;
- ✓ Maggiore integrazione informatica tra casa madre e plant cinese per programmare in modo maggiormente sincronizzato la produzione e gestire in tempo reale le emergenze;

12.2 Imballaggi

Le imprese che iniziano ad esportare verso la Cina devono prestare attenzione alla tipologia di imballaggio utilizzata per la spedizione delle merci. In particolare occorre ricordare che gli imballaggi in legno (tranne quelli che hanno come destinazione finale Hong Kong e Macao) devono rispettare misure fitosanitarie che consentano il rispetto degli standard della normativa internazionale ISPM-15 della FAO.

L'ISPM-15 (International Standards for Phytosanitary Measures) prescrive le misure fitosanitarie da applicare agli imballaggi in legno per ridurre la diffusione di parassiti forestali nel commercio internazionale.

Gli imballaggi in legno destinati alle esportazioni verso la Cina dovranno prima di tutto essere privi di corteccia ed aver subito un processo di fumigazione che avverrà secondo le specifiche direttive fornite dalle autorità cinesi. Tale processo potrà

avvenire sia con un trattamento termico (HT) oppure con una fumigazione con bromuro di metile (MB).

Dovranno poi essere contrassegnati da un'etichetta con il codice ISO del paese esportatore, il codice della Regione, l'indicazione della tipologia di processo subito (HT oppure MB), la ragione sociale dell'operatore che ha effettuato il processo di fumigazione.

Infine, gli imballaggi devono essere accompagnati da un certificato fitosanitario che ne attesti il trattamento subito e la conformità allo standard ISPM-15.

Tali disposizioni si applicano solo a legni grezzi mentre non tengono in considerazione i casi in cui l'imballo sia formato da:

- legno trasformato a livello industriale;
- compensati e pannelli truciolari;
- pannelli a fibre intrecciate;
- Mdf (Medium density fireboard);
- Osb (Oriented strand board), stati sottoposti a trattamenti adeguati per eliminare i rischi di infezione.

In caso di spedizioni il cui imballo sia realizzato interamente con legno industriale, cartone, plastica o altro, le medesime devono essere corredate da una specifica dichiarazione di "*non solid/raw wood package material*" che può essere resa anche nel modo seguente.

12.3 Cenni al sistema bancario e alle forme di pagamento negli scambi con la Cina

La Banca centrale cinese è la People's Bank of China (Pboc) che nel 2003 ha ceduto la funzione di organo di supervisione del sistema bancario alla China Banking Regulatory Commission. Nel 1984, la creazione delle prime banche commerciali specializzate²⁶, comunque controllate dal potere politico, interruppe il monopolio della People's Bank in materia commerciale.

Da lì l'inizio del cambiamento e dello sviluppo del settore bancario che fino ad allora costituiva una debolezza del sistema economico cinese che iniziava ad aprirsi agli investimenti esteri. Oggi siamo davanti ad un elevato numero di investitori stranieri ai quali è stato concesso di partecipare ai capitali delle nuove e numerose banche, che nel rispetto degli accordi che hanno portato la Cina ad aderire alla WTO vivono un momento di apertura nei confronti delle banche straniere.

Alla fine del 2005 nella P.R.C. (Hong Kong esclusa) erano presenti dodici gruppi bancari italiani (Banca MPS, Unicredit, Banca Carige, Banca di Roma, Banca Intesa, BNL, Banca Lombarda e Piemontese, Banca Popolare dell'Emilia Romagna, Banca

²⁶ Nel 1984 furono costituite la Bank of China; la People's Construction Bank of China; la Agricultural Bank of China; la Industrial and Commercial Bank of China.

Popolare di Verona e Novara, Banca Popolare di Vicenza, SanPaolo IMI, Banca Popolare di Sondrio).

A partire dal 1995 è entrata in vigore in Cina la prima legge per le banche d'affari per cercare di uniformare il sistema cinese agli standards internazionali. Tale normativa si applica anche alle banche a capitale straniero, alle banche d'affari costituite con la forma dell'equity joint venture nonché alle sedi delle banche straniere.

Dal punto di vista del rischio, la SACE a marzo 2006 attribuiva alla Cina un rischio paese un valore basso così come anche compagnie di assicurazione dei crediti export che definiscono sia il rischio finanziario che commerciale moderato. Nel dicembre 2005 *Dun and Bradstreet* (D&B) riteneva che il rischio è esiguo anche se qualche incertezza su garanzie di ritorno degli investimenti sussiste, mentre si consiglia agli esportatori in quel Paese di dosare le loro esposizioni al rischio.

Strumenti di pagamento

Il pagamento anticipato delle forniture è certamente lo strumento di regolamento del prezzo preferito dal venditore, a maggior ragione se il cliente si trova in un paese lontano e magari non è conosciuto personalmente. Tuttavia, se da un lato è facilmente immaginabile la ritrosia dei clienti ad accontentare l'esportatore, dall'altro occorre considerare che in Cina i pagamenti anticipati verso l'estero sono soggetti ad alcune restrizioni di tipo valutario. Poiché il ricorso al pagamento a mezzo assegno non è praticamente utilizzato, occorre necessariamente optare per pagamenti effettuati tramite bonifici oppure operazioni documentarie.

La maggiore garanzia si ha tramite il ricorso a lettere di credito - anche non confermate, sia in export che in import - che sarebbe comunque buona regola utilizzare tutte le volte in cui non si conosce il cliente o non si possa valutarne l'affidabilità commerciale e finanziaria. Con la Cina le transazioni vengono normalmente regolate a 30, 60 e 90 giorni.

Laddove il cliente cinese dovesse manifestare scarsa propensione a richiedere l'emissione di una lettera di credito, si può valutare di volta in volta, a seconda dello standing del cliente, la possibilità di spiccare tratte a vista piuttosto che concordare pagamenti a mezzo bonifico.

Situazione dei trasferimenti valutari

Il mercato valutario è ancora oggetto di miglorie ed adattamenti tecnici in linea con la politica, ma il sistema bancario è altamente liquido in valuta forte e le condizioni per i trasferimenti sono relativamente buone.

I tempi per depositare presso una banca locale le somme per il pagamento delle importazioni variano tra 1 e 3 mesi. Lo stesso periodo può intercorrere tra la data in cui l'importatore effettua il pagamento presso il sistema bancario locale e la data in cui l'esportatore riceve i fondi. Tali ritardi dipendono dai controlli della valuta estera, dalla disponibilità della valuta e dall'efficienza del sistema bancario locale.

D&B conferisce una valutazione globale de rischio pari a DB3b. L'indicatore di rischio 'DB' fornisce una valutazione comparativa a livello internazionale del rischio che comporta l'effettuazione di operazioni commerciali in un paese. In linea di massima, l'indicatore cerca di sintetizzare il rischio che i fattori a livello nazionale rappresentano rispetto alla prevedibilità dei pagamenti delle esportazioni e dei ritorni degli investimenti in un periodo di due anni. L'indicatore di rischio 'DB' comprende un indice composto dalle seguenti quattro maggiori categorie di rischio del paese: rischio politico, commerciale, macroeconomico, esterno.

12.4 Sistema di cambio

Prima del 1 luglio 1996 era assai difficile per un impresa straniera effettuare transazioni commerciali di cambio valuta con la Cina. Oggi le cose sono più semplici sebbene la valuta straniera in Cina è tenuta sotto controllo e lo Yuan non è liberamente convertibile.

L'impresa che intenda aprire un conto bancario su cui far circolare liberamente valuta estera deve fare richiesta alla SAFE (State Administration of Foreign Exchange) al fine di ottenere un FERC (Foreign Exchange Registration Certificate).

La FIE che intenda ottenere il FERC deve preparare una richiesta con indicato lo scopo dell'operazione e le tipologie di prodotti, la capitalizzazione ed i beni della FIE e la prova della sua esistenza sotto il profilo legale.

La domanda deve altresì essere accompagnata dalla business license e deve essere presentata entro trenta giorni dall'ottenimento della business license stessa.

13 PROTEZIONE DEL CONSUMATORE. CENNI

13.1 Qualità dei prodotti

La normativa cinese sulla qualità dei prodotti (Product Quality Law del 1993, riformata in data 8 luglio 2000) prevede, in generale, che i produttori ed i venditori hanno il dovere di, rispettivamente, produrre e vendere beni privi di difetti.

Senza dilungarsi in una elencazione dettagliata dei parametri indicati dalla legge cui produttori e venditori devono uniformarsi è bene sottolineare che esiste un'autorità, SBTS - State Bureau of Technical Supervision, responsabile del rilascio dei certificati di qualità il cui processo di certificazione consiste nella verifica degli standards di qualità riconosciuti a livello internazionale.

L'impresa che ottiene tale certificato può poi apporlo ai propri prodotti e confezioni.

13.2 Responsabilità da prodotto

La normativa cinese prevede che il produttore ed il venditore siano entrambi responsabili quando un prodotto difettoso causa danni alle persone o alle cose. Secondo la normativa cinese la parte che si afferma danneggiata ha unicamente l'onere di provare di aver subito un danno (personale o alle proprie cose) causato dal prodotto difettoso venduto o costruito dal convenuto.

La parte danneggiata non deve provare alcun tipo di condotta colpevole da parte della controparte e, pertanto, secondo la normativa cinese, il principale fattore da cui determinare la sussistenza di una responsabilità da prodotto finisce con l'essere il nesso di causalità tra evento danno difetto del prodotto e, in presenza di tale nesso (e, beninteso, di un danno) si può parlare di una vera e propria responsabilità oggettiva.

13.3 Tutela del consumatore

La legge di tutela del consumatore (Consumer Protection Law) assume quale principio chiave quello secondo cui le imprese debbano garantire che i propri beni e servizi siano conformi agli standards di salute e sicurezza.

I beni potenzialmente pericolosi devono essere accompagnati da chiare e non ambigue avvertenze per gli utenti e da un manuale di istruzioni per servirsene correttamente.

I consumatori in Cina hanno diritto, a norma di legge, a contrattazioni leali e trasparenti, ad ottenere risarcimento dai danni che abbiano subito come risultato dell'acquisto di un prodotto, ad organizzarsi in associazioni di categoria per tutelare i propri diritti.

Il consumatore ha, altresì, diritto ad ottenere tutte le informazioni relative al prodotto, tra cui quelle su: paese di provenienza; produttore; data di produzione; data di scadenza; servizi post vendita.

L'operatore commerciale che viola le norme dettate dal CPL può subire sanzioni amministrative sia di tipo economico sia quali la confisca dei prodotti e la revoca della business license.

13.4 Concorrenza sleale

Nel 1993 la Cina ha adottato la legge sulla concorrenza sleale (Unfair Competition Law) al fine di promuovere e proteggere la concorrenza leale nel mercato per la tutela degli operatori commerciali, dei consumatori finali, nonché per proteggere i diritti di proprietà intellettuale e i segreti aziendali.

In generale si prevede l'obbligo per gli operatori commerciali di rispettare i principi di correttezza e onestà.

La Unfair Competition Law elenca poi (artt. 2 e ss.) una serie di attività considerate sleali quali, a titolo esemplificativo:

- 1) l'uso del marchio altrui;
 - 2) l'uso di nomi, confezioni o decorazioni che ricordino marchi celebri al fine di indurre il consumatore in errore (cosa che, peraltro, di fatto in Cina avviene con assoluta regolarità)
 - 3) fornire falsi messaggi relativi alle caratteristiche del prodotto;
 - 4) ottenere segreti commerciali con metodi illeciti e/o rivelarne in violazione di accordi di segretezza;
 - 5) vendere sottocosto al preciso fine di danneggiare i concorrenti;
- ecc...

La Unfair Competition Law proibisce anche che i fornitori di utilities o altri monopolisti forzino i consumatori ad acquistare dai loro operatori designati estromettendo altri potenziali operatori dalla concorrenza.

La Suprema Corte ha recentemente reso un'interessante interpretazione sulla corretta applicazione della legge in materia di concorrenza sleale, indicando definitivamente la strada imboccata dalla Cina nell'adozione di strumenti sempre più efficaci per la tutela delle imprese straniere.

L'interpretazione ha fornito inoltre importanti chiavi di lettura relativamente ai termini e modalità di tutela dei segreti industriali e delle informazioni confidenziali soffermandosi altresì sulla definizione di "messaggio pubblicitario" falso o ambiguo e comunque teso a creare confusione nei consumatori.

La portata della interpretazione non è da sottovalutare. Prima di tutto chiarisce entro quali termini applicare la legge sulla concorrenza sleale, ribadendone l'importanza ai fini della tutela delle imprese straniere.

Del resto vengono toccati temi delicatissimi e di attualità come appunto le modalità di tutela delle informazioni confidenziali scambiate tra le imprese locali ed imprese straniere. Basti pensare alla corretta consuetudine, oramai assunta dalle imprese straniere, di imporre al partner cinese la stipula di NDA (Non Disclosure Agreement) prima ancora di avviare ogni tipo di negoziazione.

Questo tipo di informazioni, ricevono oggi, alla luce della recente interpretazione, una tutela più chiara nei profili applicativi ed in caso di violazione del patto di

confidenzialità.

In secondo luogo introduce un tema nuovo come l'equiparazione, ai fini della tutela giudiziaria, tra tradenames di imprese locali (debitamente costituite in Cina) e tradenames di imprese straniere operanti in Cina ma senza alcuna sede locale.

In sostanza se un'azienda straniera opera in Cina senza avere sedi locali, ma solo attraverso attività di esportazione e vendita sul mercato locale, secondo questa interpretazione, sarebbe tutelata laddove una azienda cinese decidesse di adottare, in malafede, lo stesso tradename al solo fine di accaparrarsi il mercato acquisito dell'azienda straniera, attraverso indebite attività di confusione nel pubblico dei consumatori.

Questa interpretazione appare significativa anche alla luce del fatto che la legge sulla Concorrenza Sleale è stata approvata in Cina nell'ormai lontano settembre del 1993, dunque quando la situazione economica e di mercato era molto diversa dall'attuale.

Appare utile ricordare che la normativa in parola definisce atti di "concorrenza sleale" quelli compiuti da un soggetto con l'intento di recare danno o pregiudizio a terzi ledendo diritti ed interessi legalmente riconosciuti ovvero ponendo in essere atti che disturbano l'equilibrio socio-economico del mercato.

Spetta al Ministero dell'Economia e del Commercio cinese svolgere la funzione di controllo attraverso atti di vigilanza ispettiva ed informativa come la verifica di documenti contabili, la richiesta e controllo di copie di contratti ed altri documenti sensibili.

L'autorità giudiziaria può condannare al risarcimento per il danno causato o la restituzione dei profitti ricavati illegalmente in aggiunta alle spese processuali, nonché ad una ammenda pari ai profitti calcolati su tre mesi di ricavi fino alla concorrenza della somma di 200.000 RMB (circa 20.000 Euro).

14. LA SICUREZZA DEI PRODOTTI ESPORTATI DALLA CINA VERSO L'U.E.

La realizzazione di prodotti da parte delle aziende localizzate in Cina e con destinazione finale il mercato dell'Unione Europea rende necessario considerare talune attenzioni che discendono dalle normative comunitarie in materia di sicurezza e conformità dei prodotti introdotti nel mercato comunitario.

L'ampiezza stessa dell'argomento che spazia dal settore degli alimenti fino a quello del tessile, passando per i prodotti chimici, coloranti, vernici, ausiliari, sanitari, e non ultimi i prodotti meccanici, ed includendo l'industria elettronica ed il settore giocattoli per bambini, implica una molteplicità di vincoli di per se non riassumibili in una trattazione di pochi capitoli come la presente.

Si vuole quindi produrre una introduzione che consenta ad un lettore mediamente interessato di comprendere i passaggi fondamentali del contesto tecnico e normativo e di ricercare poi, quelle competenze utili allo sviluppo di business specifici.

Va altresì considerato come un medesimo prodotto può non essere sottoposto a specifiche restrizioni ove proveniente da produzione comunitaria, ed essere invece oggetto di particolari procedure di verifica all'importazione ovvero restrizione se proveniente da paesi terzi (es. solo esemplificativo sono i prodotti di origine animale o vegetale).

Allo scopo è sempre consigliabile una verifica preliminare al fine di evitare contestazioni o assunzioni di responsabilità che ricadono in via prevalente sul distributore o su chi si è occupato in modo professionale della introduzione in qualsiasi forma sul mercato del prodotto.

L'approccio utilizzato per questa guida è quello di segnalare sia il riferimento alla normativa comunitaria che quello applicativo del recepimento entro la legislazione Italiana. Risulta evidente che fatti salvi i principi stabiliti a livello europeo poi le applicazioni per le singole nazioni possono divergere in punti anche sostanziali.

14.1 Marcatura CE

La dichiarazione di conformità e la marcatura CE è il passaporto che permette ai prodotti la libera circolazione in Europa. E' infatti stabilita già nel "Trattato di Roma" del 1957 l'esigenza di rimuovere le barriere tecniche che ostacolano la libera circolazione dei prodotti.

Successivamente (1985) è stato affermato il principio che un prodotto legalmente commercializzato in uno stato membro possa essere legalmente commercializzato anche sul territorio degli altri stati membri e che inoltre le esigenze di sicurezza, salute e tutela dell'ambiente dovessero essere armonizzate in Europa mediante le Direttive Comunitarie.

Nel 1985 sono stati adottati nuovi principi per il ravvicinamento delle legislazioni degli stati membri. E' stato stabilito che:

- Le direttive fissano i requisiti essenziali di salute, sicurezza, igiene e protezione dell'ambiente.

- Le specifiche tecniche supplementari sono definite da Norme Tecniche "armonizzate" elaborate dagli Istituti Europei di Normalizzazione -CEN, CENELEC ed ETSI- su mandato della Commissione.
- Le norme tecniche non hanno carattere cogente; al costruttore che non le applica spetta il compito di dimostrare che il proprio prodotto soddisfi in altro modo i requisiti essenziali di sicurezza previsti dalle direttive. Viceversa, il prodotto realizzato sulla base delle norme armonizzate beneficia di una presunzione di conformità ai requisiti essenziali delle direttive.

14.2 Dlgs. 21 maggio 2004, n. 172

"Attuazione della direttiva n. 2001/95/CE relativa alla sicurezza generale dei prodotti"

Il Dlgs. 21 maggio 2004, n. 172, che richiama il Dlgs. 17 Marzo 1995, n. 115 ("Attuazione della direttiva 92/59/CEE relativa alla sicurezza generale dei prodotti") trova una larga applicazione soprattutto nell'ambito dei controlli effettuati sui prodotti in importazione provenienti dai paesi extra-comunitari. Il decreto si applica a qualsiasi prodotto destinato al consumatore, o suscettibile, in condizioni ragionevolmente prevedibili, di essere utilizzato dal consumatore, anche se non a lui destinato, fornito o reso disponibile a titolo oneroso o gratuito nell'ambito di un'attività commerciale definendo un prodotto sicuro come qualsiasi prodotto che, in condizioni di uso normali o ragionevolmente prevedibili, compresa la durata e, se del caso, la messa in servizio, l'installazione e la manutenzione, non presenti alcun rischio oppure presenti unicamente rischi minimi, compatibili con l'impiego del prodotto e considerati accettabili nell'osservanza di un livello elevato di tutela della salute e della sicurezza delle persone [...].

Relativamente alle caratteristiche del prodotto, il decreto stabilisce che devono essere soggette a controllo in particolare la sua composizione, il suo imballaggio, le modalità del suo assemblaggio e, se del caso, della sua installazione e manutenzione; 2) dell'effetto del prodotto su altri prodotti, qualora sia ragionevolmente prevedibile l'utilizzazione del primo con i secondi; 3) della presentazione del prodotto, della sua etichettatura, delle eventuali avvertenze e istruzioni per il suo uso e la sua eliminazione, nonché di qualsiasi altra indicazione o informazione relativa al prodotto [...];

Relativamente agli adempimenti a carico del produttore, dell'importatore/distributore o del responsabile della prima immissione in commercio i principali sono relativi a :

- Indicazione di tutte le informazioni utili alla valutazione e alla prevenzione dei rischi derivanti dall'uso normale o ragionevolmente prevedibile del prodotto, se non sono immediatamente percettibili senza adeguate avvertenze;

- Indicazione in base al prodotto o al suo imballaggio, dell'identità e degli estremi del produttore;
- Indicazione del riferimento al tipo di prodotto o, eventualmente, alla partita di prodotti di cui fa parte;
- Effettuazione di controlli a campione sui prodotti commercializzati, l'esame dei reclami e, se del caso, la tenuta di un registro degli stessi, nonché l'informazione ai distributori in merito a tale sorveglianza;
- Trasmissione delle informazioni concernenti i rischi del prodotto al produttore e alle autorità competenti;
- Conservazione e tenuta della documentazione idonea a rintracciare l'origine dei prodotti per un periodo di dieci anni dalla data di cessione al consumatore finale.

14.3 Alimenti e prodotti di origine animale

Tutti gli alimenti di origine animale (carni e prodotti carnei, latte e derivati, prodotti della pesca, uova e miele) sono sottoposti ad una serie di controlli operati dai Servizi Veterinari del S.S.N.

I controlli sono finalizzati ad assicurarne la salubrità e per quanto riguarda i prodotti importati si sviluppano entro la filiera della commercializzazione.

Fondamentale aspetto circa il settore alimentare è che il contesto normativo stabilisce come l'operatore dell'industria alimentare viene investito della responsabilità circa la sicurezza dei prodotti.

Così il D.Lgs. 286/94 ed il DPR 495/97 che disciplina la produzione e l'immissione sul mercato delle carni prevede non solo il controllo del Veterinario ufficiale durante tutto il processo di lavorazione ma anche l'obbligo per il produttore di mettere in atto procedure di controllo igienico sanitario della produzione.

Altresì i Decreti legislativi 531/92, 532/92, 537/92 e il DPR 54/97, disciplinano la produzione e la commercializzazione rispettivamente del pescato, dei prodotti a base di carne, del latte e dei prodotti a base di latte, richiamano la necessità da parte dell'operatore di impiantare un sistema di autocontrollo delle sue produzioni e distribuzioni accanto alla attività di verifica sistematica operata dai Servizi veterinari pubblici.

In analogia è anche il comparto della produzione di carni macinate e di preparazioni di carni, regolamentata dal DPR 309/98, nonché per la produzione e l'immissione sul mercato degli ovoprodotti, regolamentata dal D.lgs 65/93.

Pertanto il consumatore è tutelato da tutta una serie di verifiche che esitano nell'apposizione finale della bollatura sanitaria dell'alimento di origine animale che ne certifica l'ineccepibilità dal punto di vista igienico sanitario.

DM 4 marzo 2005, Recepimento della direttiva 2004/16/CE della Commissione del 12 febbraio 2004, che fissa le modalità di prelievo dei campioni e i metodi di analisi

per il controllo ufficiale del tenore di stagno nei prodotti alimentari confezionati in contenitori di metallo.

Il decreto stabilisce l'obbligatorietà del controllo da parte di personale qualificato e fissa nel dettaglio le modalità di prelievo e preparazione dei campioni, di effettuazione delle prove ed i metodi di analisi da impiegare nel controllo ufficiale del tenore di stagno nei prodotti alimentari confezionati in contenitori di metallo.

Con particolare riferimento alle disposizioni specifiche sugli alimenti, oltre alle norme di carattere generale relative agli aspetti igienico sanitari degli alimenti introdotte dalla normativa nazionale di riferimento (L. n.283/62) che detta disposizioni e indica sanzioni, a tutela della qualità igienica e della salubrità dei prodotti alimentari, si aggiunge la normativa comunitaria, che costituisce una norma quadro europea in materia di igiene degli alimenti attraverso l'introduzione del sistema HACCP e dell'autocontrollo (Dlgs. 155/97), e rafforza l'attività di controllo ufficiale e della sua programmazione (Dlgs. 123/93). Nel 2004 sono stati adottati quattro nuovi regolamenti in materia di igiene e di controllo ufficiale, al fine di armonizzare progressivamente nell'Unione Europea la legislazione alimentare. I regolamenti in questione sono i regolamenti 852/2004, 853/2004, 854/2004, 882/2004, ed entrati in vigore dal 1° gennaio 2006.

Da considerare sono anche le normative di settore degli alimenti relative ai residui massimi di contaminanti (antiparassitari, nitrati, metalli pesanti, micotossine), ai livelli massimi di contaminazione radiochimica, alla etichettatura, presentazione e pubblicità, agli additivi.

14.4 Apparecchiature elettriche ed elettroniche

D. Lgs 151/2005 - Recepimento delle Direttive 2002/96/CE (WEEE), 2002/95/CE (RoHS) e 2003/108/CE, sui rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche (RAEE)

Il decreto stabilisce misure e procedure finalizzate a:

- Prevenire la produzione di RAEE;
- Promuovere il reimpiego, il riciclaggio e le altre forme di recupero dei RAEE, in modo da
- ridurre la quantità da avviare allo smaltimento;
- Migliorare, sotto il profilo ambientale, l'intervento dei soggetti che partecipano al ciclo di vita di queste apparecchiature (i produttori, i distributori, i consumatori e gli operatori direttamente coinvolti nel trattamento dei RAEE);
- Ridurre l'uso di sostanze pericolose nella fabbricazione delle apparecchiature elettriche ed
- elettroniche (RoHS).

La norma istituisce un sistema finalizzato a garantire la raccolta differenziata, il reimpiego, il recupero e il riciclaggio degli apparecchi giunti a fine vita ed istituisce

una serie di obblighi per i produttori, gli importatori, i distributori e i gestori di rifiuti.

Il decreto impone in particolare la limitazione e l'eliminazione di alcune sostanze presenti nelle apparecchiature elettriche ed elettroniche: a partire dal 1° luglio 2006 sono stati banditi piombo, mercurio, cadmio, cromo esavalente, bifenili polibromurati e etere di difenile polibromurato.

I produttori ed i distributori dovranno quindi adottare determinati comportamenti atti a garantire l'assenza o comunque il mantenimento sotto determinati limiti di concentrazione, delle sostanze sopra specificate.

Entro il 31 dicembre 2008, inoltre, dovrà essere raggiunta la soglia di almeno 4 Kg l'anno pro capite di RAEE ottenuto tramite raccolta differenziata. Inoltre, per i rifiuti informatici e della telefonia, il decreto impone ai produttori per il 31 dicembre 2006, una percentuale di recupero pari almeno al 75% del peso medio per apparecchio e una percentuale di reimpiego e di riciclaggio di componenti, di materiali e di sostanze pari almeno al 65% del peso medio per apparecchio. Il percorso indicato per raggiungere questi obiettivi passa attraverso un maggiore coinvolgimento di tutte le parti che partecipano al ciclo di vita degli apparecchi elettrici ed elettronici (dal produttore alle amministrazioni pubbliche, dai rivenditori ai consumatori). Il decreto non si occupa soltanto dei limiti, ma prevede anche politiche di sostegno e incentivazione alla ricerca di materiali e sostanze ecocompatibili e meno nocivi alla salute, e volte a premiare il riciclo e il riutilizzo dei componenti dei RAEE.

14.5 Il Protocollo REACH

Il 13 dicembre 2005 la Commissione Europea ha raggiunto un accordo politico sulla proposta di regolamento Reach (Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals), che si propone di aumentare il grado di sicurezza nell'utilizzo delle sostanze chimiche e assegna a produttori e importatori piena responsabilità in materia di certificazione e informazione al consumatore.

Reach sostituirà la legislazione vigente sulla base della quale un agente chimico è considerato "sicuro fino a prova contraria". Ad oggi, nessuna normativa obbligava a certificare la sicurezza delle sostanze di sintesi prodotte prima del 1981. Il risultato è che decine di migliaia di prodotti attualmente sul mercato non sono mai stati valutati sotto il profilo del rischio.

Il documento è uno degli impianti legislativi più complessi che l'Unione Europea abbia mai affrontato, sia per l'ampio impatto socio-economico che per il suo ruolo relativamente ai temi della salute pubblica, della tutela dei lavoratori e dell'ambiente.

Il protocollo introduce un sistema finalizzato alla conoscenza dei rischi delle sostanze chimiche prodotte e importate dalla comunità europea, istituendo una procedura di autorizzazione, o di restrizione all'uso, per quelle più pericolose.

L'aspetto più rilevante dell'accordo è il principale oggetto delle forti resistenze dell'industria è l'inversione dell'onere di prova.

Il sistema vigente prevede che la sperimentazione sia carico di autorità pubbliche - e limitata a sostanze immesse sul mercato a partire dal 1981 - mentre il nuovo impianto dispone che siano i produttori e gli importatori ad assumersi la responsabilità della loro certificazione. Dovrà perciò essere avviata la sperimentazione e la registrazione non soltanto dei nuovi prodotti immessi sul mercato, ma anche di quelli - oltre 30

mila - per i quali non è ancora noto il profilo tossicologico e l'entità dell'impatto ambientale.

REACH obbliga i produttori e importatori a registrare le sostanze chimiche, con informazioni

sulle loro proprietà e su come vanno utilizzate, e a dimostrare che possono essere manipolate senza rischi.

Secondo le stime della Commissione, il costo complessivo da sostenere per migliorare in modo radicale la sicurezza delle sostanze chimiche nell'UE sarà compreso tra 2,8 e 5,2 miliardi di euro ripartiti su 11 anni, pari allo 0,1 % del fatturato annuale dell'industria chimica dell'UE.

15. SISTEMA DI RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE

L'attuale sistema giurisdizionale cinese, frutto di una serie di recenti modifiche - la legge che disciplina la procedura civile è stata adottata nel '91 e quella sull'arbitrato è del 1994 - prevede la possibilità per le parti di adire il tribunale ordinario o di procedere piuttosto innanzi ad un arbitrato domestico o internazionale.

15.1 Il sistema giudiziario

Al vertice del sistema giudiziario cinese si trova la Corte Suprema del Popolo (Supreme People's Court).

Al di sotto si collocano, rispettivamente, l'Alto Tribunale (High Court), il Tribunale Intermedio (Intermediate Court) ed il Tribunale Distrettuale (District Court).

La Corte Suprema, è l'organo giurisdizionale più importante dello Stato. Ad essa competono le questioni legate all'interpretazione della legge e la gestione dell'intero sistema giudiziario.

E' inoltre coinvolta nelle procedure legislative potendo sottoporre bozze di legge all'attenzione del Parlamento.

L'High Court è presente a livello provinciale e si occupa, in prima istanza, delle controversie di maggior rilievo in campo civile, amministrativo e penale e, in appello, delle decisioni della Corte Intermedia.

La Intermediate Court, presente a livello delle municipalità, giudica, in primo grado, tutte quelle fattispecie, generalmente di natura commerciale, che coinvolgono soggetti stranieri.

La Basic Court, si occupa, a livello locale, di tutte le questioni civili, penali o amministrative di minore importanza.

Come si evince da questo semplice schema, la ripartizione delle controversie tra i diversi giudici avviene in base a criteri di ripartizione per materia e per valore che peccano palesemente di chiarezza. E' questo il motivo che spesso spinge gli operatori stranieri a prediligere una risoluzione a mezzo arbitrato piuttosto che cimentarsi con il sistema giudiziario locale.

Il processo

Tutto il processo si ispira al principio del contraddittorio tra le parti che sono chiamate dal giudice a fornire la prova delle rispettive deduzioni.

Va detto, però, che il giudice è fornito di un potere inquisitorio abbastanza ampio che gli permette di procedere, in proprio, alla raccolta delle prove difficilmente producibili in giudizio dalle parti.

Possono essere prodotti in giudizio:

- documenti;
- dichiarazioni delle parti;
- dichiarazioni testimoniali;
- perizie di esperti o consulenti;
- materiale probatorio;
- materiale video e audio.

Una volta esaminate le prove raccolte dalle parti, nonché dallo stesso giudice, quest'ultimo provvederà ad emettere un verdetto sulla questione.

E' prevista la facoltà per la parte, prima o in corso di giudizio, di richiedere l'emissione di un provvedimento d'urgenza, simile al nostro sequestro conservativo. In questo caso il giudice, qualora ravvisi l'esistenza di un *periculum in mora*, può disporre il provvedimento che sarà immediatamente esecutivo.

In caso di sentenza di condanna, la parte vittoriosa ha tempo un anno, se persona fisica, o, sei mesi, se persona giuridica, per avviare un procedimento esecutivo nei confronti della controparte che, in caso di inadempimento, sarà soggetta al pagamento di considerevoli penali.

Appello

Entro 15 giorni dalla notifica della sentenza di primo grado è possibile impugnare la stessa ricorrendo al secondo grado di giudizio.

La decisione presa in secondo grado è definitiva e non è ammesso in genere un ulteriore riesame salvo che nelle circostanze individuate nell'art 179 della legge sul processo civile che di seguito si riportano:

- reperimento di nuove prove che possono modificare la decisione;
- errore di diritto sostanziale;
- errore di diritto procedurale;
- casi di corruzione del giudice.

La domanda di riesame va proposta entro e non oltre due anni dalla data di emissione del provvedimento impugnato.

Esecuzione delle sentenze straniere

Pur non avendo sottoscritto alcun accordo internazionale in relazione all'esecuzione delle sentenze straniere, la Cina si è dotata nel 2002 di un pacchetto di regolamenti (2002 Regulations) che disciplinano la possibilità per l'operatore straniero, munito di sentenza passata in giudicato, di ottenerne l'esecuzione nella Repubblica Popolare Cinese.

Si noti bene, infatti, che la Cina può sempre rifiutare di dare esecuzione a sentenze straniere se considerate pregiudizievoli degli interessi dello Stato.

Le condizioni prescritte per poter ottenere l'esecuzione sono le seguenti:

- che la sentenza sia passata in giudicato;
- che la RPC abbia concluso un trattato bilaterale con lo Stato che ha emanato la sentenza;
- nel caso non vi sia alcun trattato, che tra i due Stati sussista un principio di reciprocità quanto ad esecuzione delle sentenze;
- che la sentenza straniera non violi i principi fondamentali della legge della RPC.

Per quanto riguarda nello specifico gli accordi Italia-Cina in questo delicato settore, va detto che i due paesi hanno sottoscritto uno specifico trattato in materia che prevede procedure facilitate di riconoscimento ed esecuzione delle sentenze (si tratta del Trattato per l'assistenza giudiziaria in materia civile firmato a Pechino il 20 maggio 1991 e ratificato dall'Italia con legge 4 marzo 1994, n. 199, ed entrata in vigore a far data dal 1 gennaio 1995).

Tale accordo prevede lo specifico impegno a riconoscere ed eseguire nel territorio dell'altra parte le sentenze pronunciate dall'autorità giudiziaria di una parte contraente.

Ciò vale anche con riguardo alle disposizioni in materia di risarcimento dei danni, restituzioni contenute in sentenze penali nonché transazioni giudiziali.

Le sentenze sono dichiarate esecutive salvo che ricorra una delle seguenti circostanze:

- l'autorità giudiziaria che ha pronunciata la sentenza non è competente;
- la sentenza non è passata in giudicato;
- la parte soccombente non è stata citata regolarmente in giudizio o, se incapace, non è stata adeguatamente rappresentata;
- vi è un'altra sentenza passata in giudicato tra le medesime parti e sul medesimo oggetto;
- è pendente nel paese in cui viene chiesta l'esecuzione un giudizio tra le medesime parti instaurato anteriormente e vertente sulla stessa questione;
- la sentenza contiene disposizioni tali da recare pregiudizio alla sovranità o alla sicurezza della parte nella quale viene chiesto il riconoscimento o contrarie all'ordine pubblico di questa (*NB tale comma è quello che, molto spesso, nella prassi, ha reso assai difficoltosa l'esecuzione delle sentenze italiane in Cina*)

La parte che chiede l'esecuzione ed il riconoscimento della sentenza deve presentare:

- copia autentica ed integrale della sentenza;
- un documento comprovante che la sentenza è passata in giudicato;
- un documento comprovante la regolare citazione del convenuto in caso di contumacia;
- un documento comprovante che l'incapace è stato adeguatamente rappresentato;
- una traduzione ufficiale della sentenza e degli altri documenti di cui sopra nella lingua in cui si chiede il riconoscimento.

Nei procedimenti per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze ciascuna parte applica la propria legge.

L'AG che decide sul riconoscimento si limita ad accertare se le condizioni stabilite dal presente Trattato sono state soddisfatte.

La decisione riconosciuta e dichiarata esecutiva ha, nel territorio della parte dove è stato chiesto il riconoscimento, la medesima efficacia di una decisione resa dall'AG di tale parte.

Quanto ai lodi arbitrali pronunciati nel territorio di una delle parti, sono dichiarati esecutivi nel territorio dell'altra parte in conformità della convenzione di New York del 1958.

In merito alla notifica degli atti giudiziari ed extragiudiziari in materia civile e commerciale, la Cina ha sottoscritto la Convenzione dell'Aja del 15.11.1965 per cui la notifica seguirà le regole ivi contenute. Occorre precisare che l'Italia e Taiwan non intrattengono relazioni diplomatiche per cui la notifica avviene necessariamente art. 142 c.p.c.

15.2 Arbitrato

La cultura cinese ha sempre prediletto la risoluzione delle controversie al di fuori delle corti giudiziarie. Proprio al fine di estendere e migliorare il sistema arbitrale del paese, nel 1995 è stata adottata la *PRC Arbitration Law* che disciplina e regola la costituzione del collegio arbitrale e lo svolgimento del procedimento innanzi allo stesso.

Ogni Commissione Arbitrale è strutturata nel seguente modo: al vertice un presidente, coadiuvato da due o quattro vicepresidenti e da 11 commissari. Ogni commissione arbitrale ha un proprio elenco di arbitri, all'interno del quale è circoscritta la scelta delle parti.

Tali commissioni arbitrali, istituite per la prima volta nel '95 nelle maggiori città cinesi, sono attualmente diffuse in tutto il paese. Tra questa la più nota è la Commissione Internazionale Cinese per l'arbitrato economico e commerciale ("CIETAC").

La Chinese International Economics and Trade Arbitration Commission ha recentemente revisionato il proprio regolamento (Arbitration rules) e che è stato promulgato il 1 maggio 2001.

Sebbene queste commissioni siano formalmente indipendenti, in realtà le stesse dipendono finanziariamente dalle autorità locali e sono pertanto indirettamente legate alla volontà delle stesse.

Clausola Compromissoria

Per poter agire innanzi ad un collegio arbitrale è necessario che le parti:

- 1) abbiano concordemente deferito la risoluzione di eventuali controversie ad un collegio arbitrale o, attraverso la sottoscrizione di una clausola compromissoria interna al contratto o, con un documento separato;
- 2) abbiano designato gli arbitri.

In base all'art. 17 della legge di procedura civile, è considerata invalida la clausola arbitrale nelle ipotesi in cui:

- l'oggetto dell'arbitrato riguarda una materia che per legge non può essere deferita agli arbitri;
- una delle parti dell'accordo arbitrale è incapace;
- la sottoscrizione dell'accordo arbitrale è stata imposta dalla controparte con violenza.

È assai importante, al fine di evitare che la clausola compromissoria venga considerata inefficace, predisporla con grande attenzione e assicurando che vi sia l'indicazione esatta della Commissione a cui si vuole demandare l'arbitrato.

Così, a titolo esemplificativo, le parti che intendano inserire una clausola compromissoria per un arbitrato CIETAC dovranno predisporre una clausola di questo tipo:

“Ogni controversia che dovesse sorgere in relazione alla conclusione, interpretazione o esecuzione di questo Contratto o ad ogni altro aspetto che riguardi questo Contratto, sarà sottoposta alla Commissione Internazionale Cinese per l'Arbitrato Economico e Commerciale in conformità al Regolamento arbitrale CIETAC e il luogo dell'arbitrato sarà Beijing (N.B.: o altra città della Cina secondo la scelta della parti)”

Sarà, al contrario, certamente dichiarata inefficace in Cina una clausola compromissoria predisposta nel seguente modo:

“Ogni controversia che dovesse sorgere in relazione alla conclusione, interpretazione o esecuzione di questo Contratto o ad ogni altro aspetto che riguardi questo Contratto, sarà sottoposta per la risoluzione ad arbitrato in Cina”

Formazione del Collegio

In generale un collegio arbitrale può essere costituito da uno e fino a tre membri, sebbene per i casi più complessi sia prevista obbligatoriamente una composizione a tre.

Ciascuna delle parti nomina un arbitro e, nel caso in cui non si raggiungesse l'accordo sulla nomina del terzo quest'ultimo sarà designato dal presidente della Commissione arbitrale.

E' fatto divieto di assumere la funzione di arbitro colui il quale:

- è parte nella controversia, o vi è collegato o è un agente;
- ha interessi propri nel caso;
- ha rapporti con una delle parti o accettato doni di quest'ultima;
- esistono altri motivi che potrebbero pregiudicarne l'imparzialità;
- è stato dipendente, agente, legale o consulente di una delle parti nei due anni precedenti.

Svolgimento del procedimento

Le parti possono essere assistite da propri legali e consulenti per un numero massimo di tre.

La lingua ufficiale del procedimento è il Cinese Mandarino anche se è data facoltà alle parti di richiedere l'uso di una lingua diversa, generalmente l'inglese. In questo caso tutti gli atti e documenti del procedimento avranno allegata la traduzione in cinese.

Molto più di frequente, di fronte a queste richieste, il procedimento si svolge contemporaneamente in cinese ed in inglese, con l'ausilio, per la parte straniera, di un proprio interprete di fiducia.

Il procedimento arbitrale prende avvio con l'audizione delle parti a cui andrà notificata la data dell'udienza con almeno 10 giorni d'anticipo.

Sull'oggetto del contendere, è imposto, a tutti i partecipanti, un esplicito obbligo di riservatezza.

Conclusa l'audizione delle parti e assunto il materiale probatorio fornito dalle stesse, il collegio arbitrale procede all'esame dei fatti e successivamente all'emissione del lodo, che, non potendo essere oggetto d'impugnazione, è immediatamente esecutivo.

Unico rimedio esperibile contro il lodo è la richiesta di riesame dello stesso presso l'Intermediate Court per uno dei seguenti motivi:

- assenza di accordo arbitrale;
- la materia oggetto dell'arbitrato non era per legge deferibile allo stesso;
- la formazione del collegio arbitrale o la procedura seguita non sono conformi alla legge sull'arbitrato;
- la prova sulla quale si basa il lodo è stata alterata;
- una delle parti ha occultato prove in misura tale da inficiare l'imparzialità dell'arbitro;
- gli arbitri sono stati corrotti o hanno emesso un lodo con contenuto contrario alla legge.

Nel caso di inadempimento delle previsioni contenute nel lodo arbitrale, la controparte può adire il tribunale ordinario avviando così una procedura esecutiva nei confronti della soccombente.

APPENDICE

PRINCIPALI LEGGI E DISEGNI DI LEGGE PER IL 2007/2008

Regolamento/disegno di legge	Data	Descrizione
<p align="center">Fallimento</p> <p align="center">Regolamento</p>	1 giugno 2007	<p>La nuova legge viene applicata a tutti i tipi di impresa e istituzioni finanziarie, introducendo:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Un sistema di garanzia nelle ipotesi di fallimento. Il garante viene designato dalla Corte scelto tra professionisti operanti nei dipartimenti governativi o in studi legali. Il garante deve operare e supervisionare il procedimento di fallimento con lo scopo di prevenire frodi e proteggere i diritti di proprietà dei creditori; 2. Fornisce alle imprese in fallimento un sistema completo di liquidatori allo scopo di salvare medie e/o grandi società; 3. regola il processo di fallimento cross border;
<p align="center">Legge sui contratti dei lavoratori</p> <p align="center">Disegno di Legge</p>	1 gennaio 2007	<p>Comparata alla prima stesura, la seconda bozza favorisce la posizione dei lavoratori impiegati, in parte grazie alla riduzione del ruolo del Unione Lavoratori.</p>
<p align="center">Tassazione di Società</p> <p align="center">Regolamento</p>	1 gennaio 2008	<p>La nuova legge che entrerà in vigore il 1 gennaio 2008 introdurrà un'unica e generale tassa del 25%, rimpiazzando il vecchio metodo che prevedeva differenti trattamenti per le società domestiche e quelle straniere (FIE) a causa delle principali differenze tra incentivi, limiti e riduzione dei costi. La nuova tassa è in media meno elevata rispetto ai paesi confinanti alla Cina allo scopo di favorire la competitività tra le aziende ed attrarre nuovi investitori stranieri.</p>
<p align="center">Fondi di investimento assicurativo offshore</p> <p align="center">Disegno di legge</p>	21 dicembre 2006	<p>Prodotti (fixed return) ed azioni devono avere una valutazione non inferiore ad A o A+ riconosciuta da una agenzia internazionale. Il limite per gli investimenti Offshore è del 15% dei ricavi totali della compagnia assicurativa (il limite precedente era dell'80% calcolato sulle riserve exchange dell'anno precedente)</p>
<p align="center">Fusione ed acquisizioni di società domestiche da parte di Investitori stranieri</p> <p align="center">Regolamento</p>	8 agosto 2006:	<p>Per acquisire una società cinese il limite massimo degli investimenti totali di una società a capitale straniero dopo il controllo sono:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. se il capitale registrato è minore di 2.1 milioni US\$, il totale degli investimenti non deve eccedere i 10/7 del capitale stesso 2. se il capitale registrato non è minore di 2.1 milioni di US\$ ma non superiore a 5 milioni US\$, il totale degli investimenti non deve eccedere 2 volte il capitale registrato

		<p>3. se il capitale registrato non è minore a 5 milioni US\$ ma non superiore a 12 milioni US\$, il totale degli investimenti non deve eccedere 2,5 volte l'ammontare del capitale registrato</p> <p>4. se il capitale registrato è superiore a 12 milioni US\$, il totale degli investimenti non deve eccedere 3 volte l'ammontare del capitale registrato</p>
<p>Opinioni concernanti il regolamento per l'amministrazione ed entrata di imprese straniere nel mercato del real estate</p> <p>Notifica</p>	11 luglio 2006	La notifica prevede nuove restrizioni per l'entrata nel mercato del real estate e le operazioni nella Repubblica Popolare Cinese. Definisce i requisiti necessari per le società straniere che intendono stabilire un ufficio commerciale in Cina.
<p>Emergency Responding law</p> <p>Disegno di legge</p>	-	Il disegno prevede un sistema di emergenza per quanto riguarda il management system, con operazioni di precauzione, preparazione e monitoraggio delle operazioni nonché sulla trasparenza delle informazioni urgenti.
<p>Legge anti Monopolio</p> <p>Disegno di legge</p>	-	La legge anti monopolio è prevista per la fine del 2007. Il consiglio di Stato sta lavorando per ottenere una legge che proibisca l'abuso del dominio del mercato, prevenga la concorrenza sleale e le violazioni di legge.
<p>Legge per la promozione dei lavoratori</p> <p>Disegno di legge</p>	-	Il disegno di legge prevede per i lavoratori un supporto governativo concernente la promozione, la standardizzazione del mercato, i training professionali ed educativi, i servizi ed assistenza, supervisione e responsabilità per le violazioni di legge.
<p>Labor dispute Arbitration law</p> <p>Disegno di legge</p>	-	Determina i tempi ed i modi dell'arbitrio con i requisiti ed e gli obblighi delle parti in questione.
<p>Town and Country planning law</p> <p>Disegno di legge</p>	-	Modifiche, alterazioni e nuove previsioni per i programmi delle città e delle regioni, in aggiunta alla classificazione dei programmi in 5 categorie: <ol style="list-style-type: none"> 1. Town and Country systematic planning 2. City planning 3. Town planning 4. Township planning 5. Village planning
<p>Legge per il risparmio energetico</p> <p>Disegno di legge</p>	-	I contenuti non sono ancora noti ma il disegno di legge si focalizzerà sui programmi per il risparmio energetico che interesseranno il settore industriale, dei

		trasporti, degli organi governativi e pubblici e privati.
Lawyer Law Disegno di legge	-	Intesificato il periodo di praticantato, portato a 18 mesi ed è concessa l'immunità civile e penale per le opinioni rilasciate davanti alla corte durante un processo di difesa del cliente. Un avvocato dovrà inoltre rispettare i segreti industriali o personale del cliente.
Legge sulla procedura civile Disegno di legge	-	Verranno definiti i requisiti ed i tempi per l'appello oltre a riformare il sistema amministrativo delle istituzioni della magistratura limitando le interferenze da parte di altre istituzioni locali.
Legge per la circolazione dell'economia Disegno di legge	-	Prevede nuovi piani per lo sviluppo e la circolazione del mercato economico, incoraggiando il sistema di riciclaggio e un consumo ecocompatibile.
Legge per il progresso della scienza e della tecnica Disegno di legge	-	Il disegno include: sistema di incoraggiamento dello sviluppo tecnologico e misure per guidare le imprese ad investire nel campo della scienza, imponendo la responsabilità legale per le attività scientifiche svolte a pregiudizio della società.
Legge per assicurazione sociale Disegno di legge	-	Disciplina le assicurazioni mediche, di maternità, assicurazioni per infortuni sul lavoro, i diritti ed i doveri dello Stato nei confronti dei lavoratori dipendenti.
Legge per la sicurezza alimentare Disegno di legge	-	Prevede gli standard alimentari, i requisiti per i produttori e disciplina i metodi di ispezione e controllo della qualità.
Franchising commerciale Regolamento	1 maggio 2007	Promulgata il 31 gennaio 2007, effettiva dal 1 maggio 2007, questa legge regola le attività di franchising in Cina, introducendo un eguale trattamento normativo per gli investitori stranieri e domestici. Tutte le attività di franchising commerciali nel territorio della Repubblica Popolare Cinese saranno soggette alla supervisione del Ministero del Commercio sotto il Consiglio di Stato che supervisionerà ed amministrerà le attività in questione. Il franchisor dovrà operare con professionalità coadiuvato dal necessario supporto tecnico e un business training obbligatorio. Chiunque voglia intraprendere un'attività di franchising dovrà inoltre avere almeno 2 negozi avviati ed operati da un anno riferendo al Dipartimento del Commercio l'inizio dell'attività di franchising entro 15 giorni.
Legge sulla proprietà privata Regolamento	1 ottobre 2007	La legge attribuisce protezione legale ai proprietari terreni dettando nuove condizioni per l'espropriazione, compensazione per territori espropriati ed estensione automatica del contratto di locazione ed usufrutto.

Type of the convention	Name of the convention	Time of Enter or time of coming into effect	Overview
MAIN INTERNATIONAL CONVENTIONS			
	Decision of the Standing Committee of the NPC of the PRC on Acceding to the WIPO Performances and Phonograms Treaty	December 29, 2006	(Adopted at the 25th meeting of the Standing Committee of the 10th NPC of the PRC on December 29, 2006) It is decided at the 25th Meeting of the Standing Committee of the 10th NPC of the PRC to accede to the WIPO Performances and Phonograms Treaty which were adopted at the diplomatic conference on copyrights and neighboring rights in Geneva, Switzerland on December 20, 1996. And a declaration is made simultaneously as follows: 1. The Government of the PRC is not bound by Paragraph (1), Article 15 of the WIPO Performances and Phonograms Treaty. 2. Before the Government of the People's Republic of China issues a separate notice, the WIPO Performances and Phonograms Treaty does not apply to Hong Kong SAR and Macao S AR of the P R C.
	Decision of the Standing Committee of the NPC of the PRC on the Ratification of the Convention on the Protection and Promotion of Diversity of Cultural Expressions	December 29, 2006	(Adopted at the 25th meeting of the Standing Committee of the 10th NPC of the PRC on December 29, 2006) It is decided at the 25th meeting of the Standing Committee of the 10th NPC of the PRC to ratify the Convention on the Protection and Promotion of Diversity of Cultural Expressions which was adopted at the 33rd general conference of the United Nations Educational Scientific and

			Cultural Organization on October 20, 2005.
	Decision of the Standing Committee of the NPC of the PRC on Acceding to the WIPO Copyright Treaty	December 29, 2006	(Adopted at the 25th meeting of the Standing Committee of the 10th NPC of the PRC on December 29, 2006) It is decided at the 25th meeting of the Standing Committee of the 10th NPC to accede to the WIPO Copyright Treaty, which was adopted at the diplomatic conference on copyrights and neighboring rights in Geneva, Switzerland on December 20, 1996. And a declaration is simultaneously made that the WIPO Copyright Treaty does not apply to Hong Kong SAR and Macao SAR of the PRC before the government of the PRC issues a separate notice.
	Announcement of the General Administration of Customs	October 1, 2006	Approved by the State Council, the Free Trade Agreement between the Government of the People's Republic of China and the Government of the Republic of Chile (hereinafter referred to as the Agreement) shall officially take effect on October 1, 2006, and the relevant matters are hereby announced as follows: 1. As from October 1, 2006, the import goods originating in Chile under 7391 tax items (see the appendix) shall implement the conventional tariff as listed in the appendix. 2. With regard to the goods that have been shipped after August 1, 2006, but are still on the way or are temporarily stored in the warehouses under the supervision of Chinese customs or bonded areas, in accordance with the agreement reached by the

			<p>two governments of China and Chile, the customs may calculate and levy tariffs on the mentioned import goods in the light of the agreed rates upon the strength of the certificate of origin supplemented by the visa agency of Chile within 4 months as from October 1, 2006 as submitted by the import trader. 3. As from October 1, 2006, when an import trader declares the goods originating in Chile and enjoying the conventional tariff, it shall fill in the declaration of import goods in accordance with the provisions in the No. 69 Announcement of the General Administration of Customs in 2005).</p> <p>Appendix: Form of Rates for Tariff Items under the Free Trade Agreement between the Government of the People's Republic of China and the Government of the Republic of Chile (Omitted)</p>
	<p>Decision of the Standing Committee of the National People's Congress on Approving the Convention of Unifying Several Rules on International Air Transport</p>	<p>February 28, 2005</p>	<p>As proposed by the State Council to be deliberated and approved, the 14th session of the 10th Standing Committee of the National People's Congress decides to approve the Convention of Unifying Several Rules on International Air Transport, which was adopted by the International Civil Aviation Organization at Montreal on May 28, 1999; furthermore, it is concurrently declared that the Convention for the Unification of Certain Rules Relating to International Carriage by Air does not apply to the Hong Kong SAR of the PRC for the time being until the Government</p>

			of the PRC otherwise informs.
Before 2005			
Trade	Protocol on the Accession of the People's Republic of China	2001.11.11 signed	
	Arrangement Regarding International Trade in Textiles	1984.1.1	
	Protocol Extending the Arrangement of 20 December 1973 Regarding International Trade in Textiles	1984.1.18	
	International Natural Rubber Agreement 1979.10.6	1980.6.17 signed 1980.9.15	
	United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980.4.11	1981.9.30 signed 1986.12.11 come into effect	
	International Tropical Timber Agreement 1983.11.18	1986.7.2	
IP	Paris Convention for the Protection of industrial Property as Amended at Stockholm in 1967 1883.3.20	1984.12.19	
	Nice Agreement Concerning with International Classification of Goods and Service For the Purpose of the Registration of Marks	1994.8.9	
	Madrid Agreement Concerning the International Registration of Marks 1967.7.14	1989.10.4	
	Protocol relating to the Madrid Agreement Concerning International Registration of Marks 1989.6.27	1995.12.1	

	Universal Copyright Convention as Revised at Paris on 24 July 1971 1971.7.24	1992.7.1 signed	
	Convention for the Protection of Producers of Phonograms Against Unauthorized Duplication of their Phonograms 1971.10.29	1993.4.come into effect	
	Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works 1986.9.9	1992.10.5	
Custom	International Convention for the Publication of Customs Tariffs 1890.7.5	1978.5.3	
	Convention Establishing A Customs Cooperation Council 1950.12.15	1983.7.18	
	Convention on Harmonized Commodity Description and Coding System	1993.1.1	
Finance	Protocol Regarding the Immunities of the Bank for International Settlement	1980.4.14	
	Agreement of the International Bank for Reconstruction and Development	1980.4.1	
	Agreement of the International Monetary Fund	1980.5.15	
	Articles of Agreement of the International Finance Corporation 1961.9.21	1980.5.15	

RIFERIMENTI NORMATIVI

- Costituzione della Repubblica Popolare Cinese, 4 dicembre 1982

Contrattualistica

- Legge sui contratti commerciali del 1981
- Legge sui contratti commerciali per gli operatori stranieri del 1985
- Principi Generali del Diritto Civile, 12 aprile 1986
- Legge contrattuale del 1999

Società e commercio estero

- Legge sulle equity joint-venture sino-estere, 1 luglio 1979
- Legge sulle WFOE, 12 aprile 1986
- Legge sul Commercio Estero, 1 luglio 2004
- Legge sulle contractual joint-venture sino-estere, 13 aprile 1988
- Catalogo per gli investimenti industriali esteri
- Regolamento di attuazione della legge sulle WFOE, 28 ottobre 1990
- Regolamento di attuazione della Legge sulle CJV, 7 agosto 1995
- Nuova Company Law del 27 ottobre 2005

Lavoro

- Legge del lavoro, 5 luglio 1994

Proprietà intellettuale e concorrenza sleale

- Legge sui marchi, 23 agosto 1982
- Legge sui brevetti, 12 marzo 1984
- Legge sul diritto d'autore, 7 settembre 1990
- Regolamento di attuazione della legge sui marchi, 7 settembre 1990
- Regolamento di attuazione della legge sui Brevetti, 12 dicembre 1992
- Legge sulla concorrenza sleale, 2 settembre 1993

Immobili

- Legge sugli edifici ad uso abitativo di proprietà di enti stranieri, 25 agosto 1984
- Legge sulla proprietà immobiliare dei terreni, 25 giugno 1986
- Regolamento sullo sviluppo degli investimenti stranieri e di appezzamenti di terreni, 19 maggio 1990
- Regolamento provvisorio sulla cessione e il trasferimento del diritto d'uso immobiliare sugli immobili di proprietà dello Stato, 19 maggio 1990
- Legge sulla proprietà immobiliare urbana, 5 luglio 1994

Controversie

- Legge sull'arbitrato, 31 agosto 1994
- Legge di procedura civile, 9 aprile 1991
- Trattato per l'assistenza giudiziaria in materia civile (legge 4 marzo 1994 n.199)
- Notifica in Cina (la PRC ha firmato la Convenzione dell'Aja del 01.03.1954 -solo Macao- e quella del 15.11.1965)

SITI DI INTERESSE

- Ice – Istituto per commercio estero: www.ice.it
- Camera commercio italiana in Cina: www.cameraitacina.com
- Camera di Commercio americana in Cina: www.amcham-china.org.cn
- Ambasciata cinese a Roma: it2.mofcom.gov.cn/chinanews/chinanews.html
- Ambasciata italiana a Pechino: www.italianembassy.org.cn
- Consolato italiano a Shanghai: www.conitsha.org.cn
- Database di leggi cinesi: www.cclaw.net/download/contractlawPRC.asp
- Portale di informazione sulla Cina: www.chinatoday.com/
- Sito governativo per gli investimenti esteri in Cina: www.fdi.gov.cn
- Sito del governo municipale di Beijing: www.beijing.gov.cn
- Ufficio Affari Legislativi del Consiglio di Stato: www.cinalaw.gov.cn
- Ministero degli Affari Esteri: www.fmprc.gov.cn/eng/default.htm
- Ministero della Scienza e Tecnologia: www.most.gov.cn/English/index.htm
- Ministero per il commercio della RPC: www.mofcom.gov.cn
- Ufficio Marchi e Brevetti cinese: www.sipo.gov.cn
- Agenzia Statale delle Imposte cinese: www.chinatax.gov.cn
- Sito dell'Associazione cinese delle zone speciali (di sviluppo): www.cadz.org.cn
- Sito della Fiera internazionale cinese degli investimenti ed il commercio: www.chinafair.org.cn
- Banca Popolare Cinese: www.pbc.gov.cn/english/
- Ufficio nazionale statistiche: www.stats.gov.cn/english/index.htm
- Aggiornameto sulle leggi cinesi: www.leggcinesi.it
- China Legislative Information Network System: www.chinalaw.gov.cn/
- Un interessante sito sul sistema normativo cinese: www.leggcinesi.it
- Sito di attualità sull'Asia con approfondimenti normativi: www.corriereasia.com