

Guida Informativa Legale



sulla

Cina

**BIRINDELLI
& ASSOCIATI**

Studio Legale

比邻德立律师事务所

Lombardy
Foreign Trade
Center



Centro Estero
Camere Commercio
Lombarde

EDIZIONE
2005



CAMERA DI COMMERCIO IN MANTOVA

Camera di Commercio Industria
Artigianato e Agricoltura di Mantova

INDICE

INTRODUZIONE	6
1. IL QUADRO LEGISLATIVO GENERALE: CONSIDERAZIONI	7
2. LE PRIME ATTIVITÀ DI PENETRAZIONE COMMERCIALE	9
2.1 Il commercio internazionale (import-export)	9
2.1.1 La disciplina doganale generale (<i>import</i>)	11
2.1.2 Il commercio interno (cenni)	11
2.2 I trasferimenti di tecnologia	12
2.3 L'ufficio di rappresentanza	13
2.3.1 Che cosa può fare un RO (e che cosa non può fare)	13
2.3.2 L'apertura di un RO	14
2.3.3 La tassazione del RO	15
3. LE PRINCIPALI FORME DI INVESTIMENTO	18
3.1 La Joint Venture	18
3.1.1 La Equity Joint Venture	18
3.1.2 La procedura di costituzione di una EJV	19
a) Ricerca del partner	19
b) La lettera d'Intenti (LOI)	20
d) Il contratto, lo statuto	21
e) Approvazione e registrazione	24
f) Successivi adempimenti	25
3.1.3 Gestione ed amministrazione delle Joint Venture	25
3.1.4 Vicende modificative del rapporto societario	27
3.1.5 Cooperative Joint Venture – CVJ	28
3.2 La Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE)	29
3.2.1 Considerazioni generali	29
3.2.2 Regime giuridico	29
3.2.3 La procedura di costituzione	31
3.3 La FTC – La società di trading (Shanghai Waigaoqiao)	31
3.3.1 Waigaoqiao	31
3.3.2 Attività permesse	32
3.3.3 Modalità operative	32
1) Attività di esportazione	32
2) Attività di importazione	34

3) Commercio internazionale	34
4) Il commercio interno	35
5) Magazzinaggio di beni	35
6) Attività produttive	36
7) L'organizzazione di fiere	36
3.3.4 Il regime fiscale ed il rimpatrio degli utili	36
3.3.5 La procedura di costituzione	37
3.4 Altre forme, opportunità operative e di investimento	38
3.4.1 La legge del 1994 sulle società (" <i>Company Law</i> ")	38
3.4.2 L'accordo di Coproduzione (Cooperative Exploitation)	39
3.4.3 Le Holding	40
3.4.4 Acquisizione diretta di aziende cinesi	42
3.4.5 Il mercato azionario	43
4. LA POLITICA "DIFFERENZIALE" PER GLI INVESTITORI STRANIERI	46
4.1 La disciplina fiscale delle FIEs	46
4.2 Il trattamento doganale delle FIEs	48
4.2.1 I diritti di import / export (FTP)	48
4.2.2 L'importazione di beni strumentali	50
5. ALTRI ASPETTI RILEVANTI DELLA LEGISLAZIONE CINESE	51
5.1 Diritti d'uso sui terreni e gli immobili	51
5.1.1 Il suolo	51
5.1.2 I fabbricati o gli immobili	53
5.2 La proprietà intellettuale	53
5.2.1 Marchi	53
5.2.2 Brevetti	55
5.3 Le risorse umane	58
5.4 L'ambiente	59
5.5 Gli aspetti valutari	60
6. LA RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE COMMERCIALI	63
7. CONCLUSIONI	67

Questo documento costituisce una succinta esposizione divulgativa di tematiche concernenti la legislazione cinese, complesse ed in costante evoluzione. Non rappresenta in alcun modo un parere legale sulla materia. Il lettore è invitato a contattare direttamente gli esperti del nostro Studio prima di prendere alcuna decisione o intraprendere alcuna iniziativa sulla base di quanto riportato nel presente elaborato; per quanto sia stata posta la massima cura nella redazione del presente scritto, BeA non assume alcuna responsabilità sulla completezza dei contenuti.

INDICE DELLE ABBREVIAZIONI

CIQ	China Bureau for Entry-Exit Inspection and Quarantine 中华人民共和国国家出入境检验检疫局 <i>Organismi competenti in particolare per l'ispezione/valutazione di beni importati in conto capitale</i>
CIETAC	China International Economic and Trade Arbitration Commission 中国国际经济贸易仲裁委员会 <i>Organismo arbitrale cinese con sedi a Pechino, Shanghai e Shenzhen</i>
CJV	Contractual (Cooperative) Joint Venture 合作经营企业 <i>Strumento di investimento, "sottospecie" della piu comune EJV</i>
CLS	Company Limited by Shares 股份有限公司 <i>Nuova forma societaria introdotta dalla Company Law</i>
EJV	Equity Joint Venture 合资经营企业 <i>Strumento di investimento: è la società a capitale misto a responsabilità limitata. A questa si riferisce anche più generalmente quando si parla di "Joint Venture" o "JV"</i>
FIE	Foreign Invested Enterprise (JV, WFOE) 外商投资企业 <i>Identifica qualsiasi forma di società con capitale (interamente o in parte) straniero; usata per distinguere queste ultime dalle società puramente "domestiche".</i>
MOFCOM	Ministry of Commerce 商务部 <i>È il Ministero competente, anche attraverso le sue sedi periferiche, per tutti i progetti di investimento stranieri in Cina (sostituto del noto MOFTEC)</i>
RMB	Renminbi 人民币 <i>La valuta locale cinese (anche identificata con "CNY")</i>

PBOC	People's Bank of China 中国人民银行 <i>La Banca Centrale Cinese</i>
PRC	People's Republic of China 中华人民共和国
SAAB	State-owned Assets Administration Bureau 国有资产管理局 <i>È l'ente amministrativo cui spetta la gestione (ed in particolare la valutazione) dei beni demaniali e delle imprese statali in caso di trasferimento (alienazione, contribuzione, ecc.) degli stessi. Anche conosciuto come "SASA"</i>
SAFE	State Administration of Foreign Exchange 国家外汇管理局 <i>L'ente cui spetta la supervisione ed il controllo di tutti gli aspetti relativi alla valuta; dipendente dalla PBOC</i>
SAIC	State Administration for Industry and Commerce 国家工商总局 <i>È l'ente amministrativo incaricato, tra l'altro, della registrazione e del controllo annuale delle imprese</i>
SOE	State Owned Enterprise 国有企业 <i>Indica le società pubbliche (di Stato), di interesse per l'investitore straniero interessato ad eventuali acquisizioni</i>
USD	United States Dollar
WFOE	Wholly Foreign Owned Enterprise 外商独资企业 <i>Società ad intero capitale straniero</i>
WTO	World Trade Organization <i>Organizzazione Mondiale del Commercio</i>

INTRODUZIONE

L'apertura della Repubblica Popolare Cinese (PRC) agli investimenti diretti stranieri è cominciata nel 1979, con la cosiddetta politica della "porta aperta". La riforma ha reso necessario un quadro normativo, prima completamente assente, che permettesse di controllare ed allo stesso tempo attirare gli investimenti stranieri.

Diversi sono i principi che hanno ispirato e ispirano il legislatore cinese. Dall'esigenza di proteggere il Paese da un temuto "saccheggio" da parte degli imprenditori stranieri, alla percepita necessità di offrire una sempre maggiore certezza ("di diritto") al commercio e ai capitali internazionali; dalla volontà di mantenere un sistema di controllo centrale, alle esigenze del dinamico "socialismo di mercato", ecc.

L'incremento del flusso degli investimenti stranieri e l'adeguamento richiesto dal recente ingresso della PRC nella *World Trade Organization* (WTO), hanno accelerato la produzione normativa, non soltanto nel campo del commercio e dell'investimento internazionale ma anche, di riflesso, in tutti i settori del diritto, con una certa preferenza per gli strumenti regolamentari e "sperimentali", più rapidi ed efficaci nell'accogliere i repentini mutamenti della realtà sociale ed economica del Paese.

Il risultato è una normativa articolata, spesso molto dettagliata, e in costante evoluzione. Pertanto l'investitore straniero, oltre a dover affrontare diversità e distanze linguistiche e culturali, deve anche essere in grado di rinvenire "le regole del gioco".

Il presente opuscolo vuole fornire, in risposta alla sempre maggiore "voglia di Cina" degli investitori italiani, una prima panoramica generale, e dunque necessariamente non esaustiva, delle forme di investimento e di organizzazione offerte dalla normativa cinese.

Il lettore è tuttavia invitato a contattare direttamente gli esperti del nostro Studio prima di prendere alcuna decisione o intraprendere alcuna iniziativa sulla base di quanto riportato nel presente lavoro.

1. IL QUADRO LEGISLATIVO GENERALE: CONSIDERAZIONI

Dalla legge sulle *Joint Venture* (JV) di soli 15 articoli, promulgata nel 1979, che fissava i principi generali per la prima forma di investimento straniero nella PRC, alla più articolata *Company Law* del 1993 sono passati solo 15 anni. La normativa sugli investimenti stranieri si è sviluppata soprattutto negli anni '85-'88 e '91-'94. Dopo un periodo di stabilizzazione e consolidamento delle discipline degli investimenti esteri, nel 1997 è ripresa un'abbondante produzione normativa, la quale ha provveduto anche alla configurazione di nuove forme di investimento, più adeguate agli *standard* internazionali.

Il periodo 1979 – 1999 ha visto non solo un'abbondante produzione normativa nelle materie caratterizzate da elementi di estraneità, ma anche notevoli innovazioni nell'assetto generale dell'ordinamento interno: il codice di procedura penale (1979), le leggi organiche sui tribunali e le procure del popolo (1979), la legge sui brevetti (1984), la legge sulle successioni (1985), i principi generali del diritto civile (1986), la legge sul contenzioso amministrativo (1989), la legge sui marchi e la legge sulle società (1993), il nuovo codice penale (1997), la legge sui titoli mobiliari (1998), la nuova legge unificata sui contratti (1999), la legge anti-dumping (2001) e molte altre.

Con la sperimentazione di nuove forme giuridiche per l'esercizio di attività economiche prima in "zone economiche speciali" (si vedano oltre i capitoli 3 e 5) per poi estenderle a tutto il territorio, il *corpus* legislativo per gli investimenti esteri si è arricchito prima di regolamenti, direttive e, per così dire, "leggine", poi di leggi fondamentali, o "leggi quadro", che fissano le coordinate definitive di fenomeni già presenti in talune aree del paese in forma regolamentare o nella prassi.

Tra le leggi fondamentali, che costituiscono il primo punto di riferimento per chi è interessato ad investire nella PRC, segnaliamo: la "*Sino Foreign Equity Joint Venture Law*" del 1979 ("*EJV Law*"); le "*Sino Foreign Equity Joint Venture Law Implementing Regulations*" del 1983 ("*EJV Regulations*"); la "*Wholly Foreign Owned Enterprises Law*" del 1986 ("*WFOE Law*") e le relative "*Implementing Regulations*" del 1990 ("*WFOE Regulations*"); la "*Sino Foreign Cooperative Joint Venture Law*" del 1988 ("*CJV Law*") e le sue "*Implementing Regulations*" del 1995 ("*CJV Regulations*"); la "*Foreign Investment Enterprises and Foreign Enterprises Income Tax Law*" del 1991 e le sue successive "*Implementing Regulations*"; gli "*Establishment of Foreign Investment Companies Limited by Shares Tentative Provisions*" del 1995, le "*Foreign Exchange Control Regulations*", entrate in vigore il 1 aprile 1996, e la "*PRC Contract Law*", entrata in vigore il 1 ottobre 1999, sostituendo numerose normative precedenti ed unificando la disciplina dei contratti domestici a quella dei contratti con soggetti stranieri.

È possibile prevedere una progressiva convergenza della legislazione societaria per società a capitale straniero con quella che si applica alle imprese a capitale cinese, contenuta prevalentemente nella "*Company Law*" del 1993 ed i numerosi regolamenti del SAIC, ed un progressivo allineamento di questa con i principi e le forme societarie internazionalmente adottati.

In tempi ancora più recenti, l'ordinamento cinese si è “sdoppiato” in due grandi filoni di produzione normativa: uno relativo alla riforma delle società di Stato (*State Owned Enterprises* - SOE) ed uno relativo alla introduzione di più efficaci strumenti di tutela degli investitori e quindi di controllo delle società quotate in borsa.

La materia degli investimenti stranieri è peraltro strategicamente diretta dal “*Foreign Investment Industrial Guidance Catalogue*” (1995, continuamente soggetto ad aggiornamento, da ultimo nel 2002), di seguito denominato “Catalogo”, che classifica gli investimenti stranieri in 1) incoraggiati, 2) limitati, con ulteriore suddivisione tra questi, o 3) vietati, con conseguenze relative a vari aspetti dell'investimento (in particolare relativamente ai processi autorizzativi ed alla possibilità che l'attività sia condotta in partecipazione o meno con un partner locale).

Un fondamentale passo verso la più ampia e generale liberalizzazione del commercio e degli investimenti in Cina è rappresentato dall'ingresso della Cina nel WTO (2001), con le seguenti (principali) implicazioni:

progressiva riduzione dei dazi doganali per tutti i prodotti;

progressiva eliminazione (nel 2005) del sistema delle quote, in tutti i settori (e particolarmente per quanto previsto dal *Multifiber Agreement*, relativamente a Stati Uniti ed Europa);

progressiva liberalizzazione degli investimenti stranieri in più settori dell'economia (da cui la costante revisione del “Catalogo”).

Conseguenze prevedibili di quanto precede sono l'aumento delle attività di commercio diretto, sia in *import* che in *export*, con la Cina e l'aumento degli investimenti diretti nel Paese. Questi sviluppi sono alimentati dal riflesso “esterno” dell'ingresso della Cina nella WTO, ovvero l'eliminazione di tutte le restrizioni nei confronti dei prodotti cinesi (ma già a questo proposito sono state introdotte “clausole di salvaguardia”).

In tema di investimenti, a seguito dell'ingresso della PRC nella WTO, il Catalogo è stato in larga parte emendato: ad esempio, il settore assicurativo che in precedenza era *off-limits*, è stato aperto agli investimenti stranieri che soddisfino determinate condizioni. Alcune restrizioni nei settori immobiliare, delle costruzioni e dei trasporti sono state parimenti eliminate, altre sono state introdotte (comunicazioni cellulari, telefonia fissa, mercati finanziari, ecc.).

2. LE PRIME ATTIVITÀ DI PENETRAZIONE COMMERCIALE

Riteniamo utile, seppure lo scopo del presente documento sia prevalentemente (e tradizionalmente) quello di fornire informazioni orientative in merito agli investimenti stranieri, accennare alle problematiche più rilevanti delle operazioni di commercio internazionale, un settore particolarmente “regolato” e tuttavia recentemente soggetto ad interessanti aperture (non ultimo in conseguenza dell’adesione al WTO).

2.1 Il commercio internazionale (import-export)

All’origine, il diritto di commerciare con aziende straniere era limitato ad un ristretto numero di “associazioni di categoria” comunemente conosciute come “(*Import Export Corporations*)” che detenevano il monopolio del commercio internazionale relativamente alle tipologie di beni soggetti alla loro amministrazione.

Questo “modello” si è tramandato fino a tempi a noi più vicini, con l’attribuzione di diritti di commercio con l’estero (*Foreign Trade Privileges*: FTP – 外贸经营权) ad un numero ristretto ma via via più ampio di *trading companies*.

La “*PRC, Foreign Trade Law*” (1994), stabilisce che una società cinese possa effettuare operazioni di *import-export* solo se in possesso di FTP. Le società cinesi sprovviste di FTP non hanno la capacità giuridica di condurre autonomamente transazioni commerciali con l’estero. Occorre specificare che le società cinesi prive di FTP non possono stipulare con una impresa straniera nemmeno validi contratti di distribuzione o di agenzia.

La legge stabilisce i requisiti necessari per l’ottenimento di FTP. In particolare, la società cinese dovrà avere un oggetto sociale strettamente connesso ad attività commerciali con l’estero, adeguate risorse umane e finanziarie provando, in sostanza, sulla base di quali rapporti dovrebbe svolgere la propria attività con aziende straniere. Non tutte le società cinesi quindi godono di FTP: occorre quindi verificare (sulla *Business Licence*) caso per caso se la società con la quale si sta concludendo un contratto di compravendita è effettivamente legittimata ad importare o esportare il bene oggetto dell’accordo. Sarebbe inoltre opportuno accertare che l’oggetto del contratto che ci si appresta a sottoscrivere sia compreso nell’oggetto sociale dell’impresa cinese.

Vedremo in un capitolo successivo come tutte le società ad investimento straniero (*Foreign Invested Enterprises* – FIEs) godano di taluni FTP. Vedremo anche come sia ormai possibile, anche per soggetti stranieri (seppur con penetranti limitazioni relative alla localizzazione ovvero ai requisiti di costituzione), costituire ed operare *trading company*.

In mancanza di una propria struttura commerciale in Cina, operando dall’estero, qualora la società con la quale si intende commerciare non goda dei necessari FTP, sarà necessario effettuare l’operazione attraverso una società di intermediazione (*I/E Company*: altro nome che indica una *trading*), che effettuerà l’operazione,

sottoscrivendo formalmente anche il contratto, dietro pagamento di una commissione (di norma in percentuale sul valore delle merci).

Il contratto di compravendita è soggetto alla legge scelta dalle parti (nel caso i contraenti siano uno italiano e l'altro cinese, saranno comunque applicabili le disposizioni della Convenzione di Vienna).

È molto frequente, tuttavia, che si decida di instaurare con il compratore o fornitore cinese un accordo più duraturo o "strutturato".

Le ipotesi più comuni sono:

- a) l'accordo di agenzia / distribuzione;
- b) l'accordo di lavorazione;
- c) l'accordo di fornitura.

a) accordi di agenzia / distribuzione

Si tratta di accordi dal contenuto più vario, aventi ad oggetto le condizioni per l'acquisto e la distribuzione da parte di una società cinese dei prodotti della società straniera.

Punti critici di questo genere di accordi sono normalmente le condizioni di pagamento, anche se nella pratica è uso procedere con l'utilizzo di L/C irrevocabili e più o meno confermate.

b) accordi di "processing / assembly"

Si tratta di accordi in virtù dei quali una società straniera fornisce materie prime o componenti (che vengono importate in esenzione dei dazi doganali e VAT) ad un soggetto cinese il quale effettuerà secondo le specifiche del partner straniero la produzione o l'assemblaggio, con l'obbligo di riesportare il prodotto finito alla società straniera entro un determinato periodo di tempo (di norma non più di 12 mesi).

In casi sempre più frequenti, per evitare frodi, le dogane richiedono il deposito di un importo pari al valore dei dazi e della VAT da corrispondersi in relazione a materie prime o componenti importati; il deposito verrà restituito al momento della ri-esportazione del bene finito.

Una variante di questo tipo di accordi è il **Compensation Trade**, dove la parte straniera contribuisce servizi, know-how, tecnologia e macchinari e riceve, quale corrispettivo, per un periodo di 2-3 anni, una parte o la totalità dei prodotti; al termine dell'accordo, i macchinari e la tecnologia rimangono al partner cinese (tale struttura è utilizzata principalmente per promuovere e migliorare le aziende esistenti).

c) accordi di fornitura

Sono il riflesso in acquisto degli accordi di agenzia o di distribuzione visti sopra. Di particolare criticità per l'operatore straniero sono di solito le disposizioni o i meccanismi relativi alla verifica della qualità delle merci inviate. Non è raro, quando l'attività di *procurement* è particolarmente sviluppata, associare a questo genere di accordi un

ufficio di rappresentanza (vedi oltre) dedicato anche al controllo della qualità dei beni prima che questi vengano esportati.

2.1.1 La disciplina doganale generale (*import*)

Merita in questa sede accennare alla disciplina doganale, particolarmente in merito alle procedure di importazione di prodotti. Parliamo in questo caso dell'importazione effettuata sulla base di un contratto di compravendita tra un'impresa straniera ed una cinese, in un apposito paragrafo successivo si tratterà degli aspetti di importazione da parte di FIEs, in particolare relativamente ai beni strumentali.

Il principio generale è che le merci in ingresso in Cina sono soggette al pagamento sia di un dazio doganale sia di una *Value Added Tax* (VAT, la nostra IVA). Alcune tipologie di beni sono inoltre soggette al pagamento di una *Consumption Tax* (消费税).

Per quanto riguarda i **dazi doganali** (关税), all'ingresso nel WTO è seguita una generalizzata e sostanziale riduzione degli stessi. È consigliabile in proposito monitorare la situazione poiché adeguamenti delle tariffe avvengono, in questo periodo, con una certa frequenza. Le classi doganali utilizzate sono quelle internazionali.

Il dazio viene calcolato sull'importo C.I.F. delle merci importate (con le rettificazioni previste dalle norme di calcolo). Se l'importo non appare adeguato, è facoltà delle dogane richiedere il pagamento di un dazio calcolato in misura "presuntiva" (secondo parametri interni).

È possibile, ma è sempre più comune la richiesta di un deposito, importare particolari categorie di merci (in particolare per esposizione) in esenzione doganale per un periodo massimo di sei mesi (trascorso il quale i dazi devono essere pagati o le merci ri-esportate).

L'importo della **VAT** (增值税) è calcolato sulla base dell'importo C.I.F., maggiorato dei dazi (e, se applicabile, della *Consumption Tax*). L'aliquota generale è del 17%, ridotta al 13% per certe tipologie di beni.

Sia i dazi che la VAT devono essere di norma pagati direttamente alle autorità doganali, entro sette giorni dalla richiesta.

2.1.2 Il commercio interno (cenni)

Le "aperture" sopra accennate (ed ulteriormente approfondite in seguito) in tema di *import-export* possono, anche se solo parzialmente, registrarsi anche in tema di commercio interno, anche questo in conseguenza dell'accessione al WTO.

Già nel 1999 (con le “*Experimental Measures on Foreign Invested Commercial Enterprises*”), per venire incontro alle esigenze manifestate da alcuni gruppi multinazionali della vendita al dettaglio, è stata prevista (“sperimentalmente”, appunto) la costituzione di JV, limitatamente ad alcune città del Paese, per lo svolgimento di attività di vendita sia al dettaglio sia all’ingrosso (cioè di distribuzione).

Requisiti specifici sono previsti sia per il partner straniero che per quello cinese. In particolare, la società straniera che voglia costituire una JV commerciale dovrà avere un fatturato di 2 miliardi di USD e un patrimonio di almeno 200 milioni di USD nel periodo precedente la domanda di autorizzazione (che diventano rispettivamente di 2,5 miliardi e 300 milioni nel caso di vendita all’ingrosso).

La JV dovrà possedere un capitale sociale di almeno 50 milioni di RMB, che diventano 80 nel caso di vendite all’ingrosso. Al partner cinese dovrà inoltre essere riservata la quota di maggioranza nel caso in cui la JV possieda una catena di centri commerciali con più di tre punti vendita. L’approvazione è demandata al MOFCOM, a livello centrale.

Permane peraltro il divieto di costituzione di WFOEs nel settore della vendita al dettaglio ed all’ingrosso (di beni che non siano prodotti “propri”).

2.2 I trasferimenti di tecnologia

La legge cinese ha una visione piuttosto ampia del concetto di “tecnologia”. In base a quanto disposto dalle “*Regulations on Technology Imports and Exports*” (2002), così come correntemente interpretate dal MOFCOM, rientrano infatti nei trasferimenti di tecnologia i contratti aventi ad oggetto:

- cessione, o concessione dell’uso, di brevetti su invenzioni o su modelli e cessione o concessione qualora l’uso di questi ultimi sia abbinato all’uso di tecnologia;
- fornitura di assistenza tecnica, in cui il fornitore straniero utilizzi propria tecnologia per raggiungere determinati obiettivi;
- fornitura di know-how in forma di documentazione tecnica, disegni e altro, contenenti indicazioni su processi produttivi, formule, disegni di prodotti;
- fornitura di impianti o linee produttive quando questa comporti la cessione o la concessione in uso di brevetti o di tecnologia di proprietà esclusiva dell’investitore straniero ancorché non coperta da brevetto.

È importante notare che oggetto della normativa summenzionata è l’importazione di qualsiasi forma di tecnologia da parte di soggetti cinesi. Quindi anche l’acquisizione di tecnologia da parte di JV (che è una persona giuridica di diritto cinese) è disciplinata dalla stessa normativa (e dalle successive integrazioni e modificazioni).

La tecnologia viene suddivisa in tre categorie:

- a) liberamente trasferibile;
- b) il cui trasferimento è soggetto a restrizioni;
- c) non trasferibile.

Le tecnologie non classificate dal MOFCOM sub b) e c) possono essere trasferite senza la necessità di alcuna approvazione. Il relativo contratto di trasferimento sarà efficace al momento della sottoscrizione e dovrà, comunque, essere registrato presso il MOFCOM.

L'efficacia dei contratti aventi ad oggetto tecnologia non liberamente trasferibile, invece, è subordinata all'approvazione e al conseguente rilascio di una specifica licenza di importazione della tecnologia.

In base alle “*Regulations*” del 1985, il contratto non poteva avere durata superiore a dieci anni e la validità della clausola diretta ad impedire l'utilizzo della tecnologia dopo tale termine era oggetto di discussione.

Le “*Regulations*” attualmente in vigore hanno rimosso entrambe le limitazioni: i contratti possono avere durata superiore a dieci anni ed è lecita la clausola diretta a prevenire il licenziatario dall'utilizzare la tecnologia dopo la scadenza del contratto.

2.3 L'ufficio di rappresentanza

Il primo passo per un “radicamento” nel mercato cinese (cioè un'operazione più “duratura”, non limitata a semplici accordi di licenza, di agenzia o ad operazioni di compravendita, *import - export*) è solitamente l'apertura di un **Representative Office** (ufficio di rappresentanza).

L'ufficio di rappresentanza (RO – 代表处) è un ufficio aperto nella Repubblica Popolare Cinese da parte di una impresa straniera per instaurare, per conto della casa madre, rapporti con imprese o clienti cinesi.

Il RO è uno strumento per monitorare il mercato, creare relazioni con possibili clienti e/o fornitori, dare una base stabile al proprio personale inviato o reclutato in loco. Successivamente, il RO si può sviluppare in un centro di coordinamento per le attività nell'area (in Cina o in Asia, più in generale).

2.3.1 Che cosa può fare un RO (e che cosa non può fare)

L'ufficio di rappresentanza può avere dipendenti (da assumersi attraverso apposite “agenzie”) e può svolgere attività di *liaison* tra la casa madre ed i potenziali clienti; l'ufficio può pubblicare cataloghi e brochure e organizzare attività di promozione per i prodotti della casa madre. È inoltre generalmente consentito agli uffici esercitare funzioni di controllo sull'attività della casa madre nella PRC (es. investimenti,

trasferimenti di tecnologia ecc.) ovvero di preparazione alle stesse (negoziazioni, indagini di mercato, partecipazione a fiere di settore, ecc.).

Per quanto riguarda lo svolgimento di attività commerciali dirette, in seguito alla riforma del marzo 2003, è necessario effettuare una distinzione fra due categorie di uffici:

-Uffici di Rappresentanza autorizzati a svolgere attività commerciali dirette:

A partire dal luglio 2003, gli 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, sono considerati come delle vere e proprie “*branch*” della casa madre, quindi come dei centri generatori di profitti. Di conseguenza, tali uffici sono autorizzati a fatturare, concludere contratti in nome proprio e ricevere pagamenti.

-Uffici di Rappresentanza non autorizzati a svolgere attività commerciali dirette:

Fanno parte di questa categoria tutte le altre tipologie di ufficio di Rappresentanza, ed in particolare uffici che forniscano servizi di agenzia (per informazioni più dettagliate si rimanda alla sezione 2.3.3 relativa alla tassazione dei RO) oppure uffici di *manufacturers*. Tali RO non possono svolgere attività commerciali dirette (“*profit-making activities*” o “*business activities*”), di conseguenza non possono fatturare né concludere contratti in nome proprio e neppure ricevere pagamenti; la fatturazione relativa alle attività di vendita o fornitura servizi svolte per il tramite dell’ufficio di rappresentanza giunge perciò (formalmente) direttamente ed unicamente dalla casa madre al cliente cinese.

Un altro aspetto limitante è l’impossibilità per l’ufficio di rappresentanza di 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 propostegli dall’ufficio di rappresentanza.

2.3.2 L’apertura di un RO

Le procedure per l’apertura di un ufficio di rappresentanza sono piuttosto semplici e di facile esperimento e devono essere condotte attraverso una società “sponsor”. Dal momento della predisposizione della documentazione necessaria all’apertura a quello dell’ottenimento di tutti i permessi e autorizzazioni governative, di regola, non passano più di un paio di mesi.

La procedura prevede (a) l’autorizzazione da parte del MOFCOM (salvo settori specifici, ad esempio banche, studi legali, revisori, telecomunicazioni per cui l’approvazione è demandata al Ministero competente), (b) la registrazione con il SAIC e (c) una serie di ulteriori adempimenti/registrazioni.

L’elenco dei documenti richiesti di norma comprende:

- a) domanda di registrazione (originale)
- b) atto notarile di costituzione della società (copia);

- c) certificato di registrazione presso la Camera di Commercio, Industria e Artigianato (originale);
- d) dichiarazione (originale) del Consiglio di Amministrazione della società che approva l'apertura di un Ufficio di Rappresentanza nella Repubblica Popolare Cinese e precisamente nel luogo prescelto (Pechino, Shanghai, ecc.); tale dichiarazione deve indicare: (a) il nome dell'ufficio di rappresentanza (contenente sia la dizione "Ufficio di Rappresentanza" sia il nome della città in cui l'ufficio è aperto); (b) il nome e cognome dei rappresentanti designati; (c) lo scopo e la durata;
- e) atto di nomina dei *Representatives* della società da parte del Consiglio di Amministrazione della società straniera (originale);
- f) presentazione della società straniera (storia e caratteristiche essenziali);
- g) curriculum vitae del *Chief Representative* e dell'eventuale *Deputy Representative*;
- h) 4 fotografie dei *Representatives*;
- i) lettera di presentazione di una Banca non cinese, in cui si conferma la "solvibilità" dell'impresa (originale);
- j) passaporto dei *Representatives* (copia);
- k) contratto di locazione per un immobile ad uso ufficio nella città ove si registra l'ufficio di rappresentanza.

Municipalità o province possono richiedere altri documenti ad integrazione della lista sopra proposta; è bene verificare con l'amministrazione locale competente quali documenti debbano essere prodotti con il deposito della domanda.

Al termine della procedura di costituzione, il RO riceve un "*Certificate of Registration*" (certificato di incorporazione), ottenuto il quale è necessario completare tutta una serie di registrazioni (all'ufficio tasse, alle dogane, se si intende importare campionari o beni per l'ufficio, ecc.).

L'ufficio è quindi registrato per 1-3 anni. Entro 30 giorni prima della scadenza è necessario presentare una domanda di rinnovo.

2.3.3 La tassazione del RO

L'ufficio deve essere registrato presso lo *State Tax Bureau* ed il *Local Tax Bureau*.

Seppure, a determinate condizioni, il RO possa essere dichiarato non soggetto ad alcuna imposizione fiscale, nella stragrande maggioranza dei casi le autorità cinesi considereranno il RO come un centro generatore di profitti per la casa madre (oltre che un centro di costo), di conseguenza tassabile.

Le autorità cinesi prevedono tre sistemi alternativi per determinare l'ammontare di reddito imponibile nella RPC:

- a) "*Actual Income*": Sono soggetti a questo tipo di trattamento fiscale gli uffici di rappresentanza autorizzati a svolgere attività commerciali dirette, ovvero:

- Uffici di rappresentanza di società che si occupano di servizi di consulenza di vario tipo (legale, contabile, *auditing*, fiscale, etc):
- RO che forniscono servizi per conto della *holding* cui appartengono;
- RO di banche (a meno che non forniscano servizi di consulenza nel settore finanziario);
- RO di società di assicurazioni.

Il RO è soggetto (come le altre imprese) al regime della "PRC, *Foreign Enterprises Income Tax Law*" la quale prevede un'aliquota pari al 33% come imposta sui profitti (*Income Tax* – 所得税) ed una aliquota intorno al 5% come *Business Tax* (营业税), e le imposte verranno di conseguenza calcolate come segue:

Business Tax: Reddito x 5%

Income Tax: Profitti x 33%

Nel caso in cui non vi siano redditi, *service fees* o commissioni, è possibile presentare una dichiarazione specifica ("*Nil Tax Return*"). In questo caso, seppure non si parli formalmente di esenzione fiscale, l'imponibile sarebbe pari a zero.

"*Grossing up of expenditures*" (in base a questo sistema il reddito presunto viene calcolato sulla base dei costi sostenuti dall'ufficio). In particolare, sono soggetti a questo tipo di trattamento fiscale i seguenti Uffici di Rappresentanza:

- RO di società *trading* o di agenzie che svolgono attività d'agenzia per il commercio di *commodities*;
- RO di società pubblicitarie straniere che svolgono servizi di agenzia pubblicitaria per conto della casamadre;
- RO di società dell'industria del turismo che forniscono servizi come la presentazione di domande per l'ottenimento di visti, prenotazioni di hotel, biglietti, guide turistiche, ecc.;
- RO di banche straniere od istituzioni finanziarie che forniscono servizi di consulenza nel settore degli investimenti od altre aree connesse;
- RO di società di trasporto.

Anche questa tipologia di RO è soggetta al regime della "PRC, *Foreign Enterprises Income Tax Law*", la quale prevede un'aliquota pari al 33% come imposta sui profitti (*Income Tax*) ed una aliquota intorno al 5% come *Business Tax*.

Per la determinazione dell'ammontare della **Income Tax** (所得税) il primo passo riguarda il calcolo del reddito presunto, che i regolamenti prevedono avvenga secondo la seguente formula:

Reddito Presunto (换算收入) = Spese (经费): 0.85 x 10%

L'imposta è poi determinata come segue:

Income Tax = Reddito Presunto x 33%

La formula di calcolo della **Business Tax** (营业税) è invece la seguente:

Business Tax = Reddito Presunto x 5%

In totale, l'ufficio dovrà corrispondere al fisco cinese ogni anno circa il 10% dell'ammontare dei costi sostenuti.

- b) “*Adjudged Income*” o “*Profit basis*” (sulla base del valore dei contratti stipulati in Cina dalla casa madre, si presume una percentuale di commissioni corrisposte all'ufficio. Ad esempio a Pechino sono quasi tutte “presunte” al 3%). Sono soggetti a questo tipo di trattamento fiscale buona parte degli Uffici di Rappresentanza che non appartengano alle due categorie sopra citate.

Per quanto riguarda gli aspetti contabili, il RO deve tenere una contabilità ordinata soggetta a revisione annuale. I principi contabili sono quelli (*mutatis mutandis*) fissati per tutte le imprese a capitale straniero.

Vi è infine la possibilità di richiedere l'esenzione fiscale per le seguenti tipologie di RO

1. RO di organizzazioni *non-profit* e governative:

A partire dal 2003, la quantità di certificati da presentare per l'ottenimento dell'esenzione fiscale è stata ridotta. Un certificato del governo del paese straniero in cui venga specificato che si tratta di un'entità di natura *non-profit* è sufficiente perché la richiesta di esenzione fiscale venga accettata.

2. RO di società di tipo produttivo:

Se l'Ufficio di Rappresentanza svolge per conto della casa madre delle attività mirate alla conoscenza del mercato cinese, delle materie prime, di assistenza o di collaborazione (*liaison*), è possibile richiedere l'esenzione fiscale.

Sono esclusi da questa categoria tutti gli uffici che forniscono qualsiasi tipo di servizio o di agenzia.

3. LE PRINCIPALI FORME DI INVESTIMENTO

Le forme di investimento straniero più utilizzate nella PRC dai soggetti stranieri sono essenzialmente tre:

- a) la Joint Venture, prevalentemente nella forma di *equity* (EJV);
- b) la Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE);
- c) la Wholly Foreign Owned Foreign Trading Company (FTC).

Delle tre, la WFOE è probabilmente il tipo più utilizzato (quando possibile) in tempi recenti, anche se, prevalentemente per la “paura” delle incognite del mercato, la EJV continua a rimanere il veicolo generalmente più diffuso.

Recentemente, le forme societarie disponibili ai soggetti stranieri si sono ampliate; sono adesso possibili società per azioni (*Foreign Invested Companies Limited by Shares*), *Holding Companies*, ed altre. Per questioni espositive ma soprattutto di pratico interesse all’investitore italiano, concentreremo la nostra esposizione alle forme più utilizzate, limitandoci ad un accenno relativamente agli altri tipi.

3.1 La Joint Venture (JV – 合 企)

La JV è un tipo di società di capitali, in cui l’oggetto sociale può essere molto ampio e comprendere attività produttive, commerciali (limitatamente ai propri prodotti) o, più recentemente, di servizi. La JV si divide in “*Equity Joint Venture*” e “*Cooperative Joint Venture*” (o “*Contractual Joint Venture*”).

3.1.1 La Equity Joint Venture

La Equity Joint Venture (EJV – 合资经营企业) è una società a responsabilità limitata, di diritto cinese, nella quale un partner straniero (o più) detiene (ha contribuito) una quota del capitale; di norma almeno il 25% (ma non più del 99%).

In mancanza di indicazioni legislative precise, una prassi non scritta fissa il capitale sociale minimo indicativamente a 1,000,000 RMB (circa 110,000 EUR). I soci possono contribuire con tecnologia, macchinari ed immobili, oltre che con valuta. Nel periodo di durata della JV, non è di norma possibile ridurre il capitale sociale, salva autorizzazione specifica delle autorità competenti.

I profitti vengono ripartiti tra i soci secondo le quote di partecipazione al capitale sociale; la responsabilità dei soci è limitata al capitale contribuito.

La EJV ha di norma una durata stabilita tra i 10 ed i 20 anni; tale durata può essere estesa per altri 10 o 20 anni per comune accordo fra le parti.

3.1.2 La procedura di costituzione di una EJV

La EJV è costituita sulla base di un contratto (l'atto costitutivo) concluso tra la parte cinese (persona giuridica) e quella/e straniera/e (persona fisica o giuridica). Al contratto si accompagna uno statuto, contenente le regole di gestione della società. Il contratto e lo statuto, entrambi soggetti inderogabilmente alla legge cinese, saranno oggetto di approvazione.

Schematicamente, chi decida di costituire una EJV nella PRC deve occuparsi, nell'ordine, della:

- a) ricerca del partner;
- b) negoziazione preliminare – redazione di una lettera d'intenti;
- c) predisposizione di uno studio di fattibilità;
- d) redazione del contratto e dello statuto;
- e) approvazione da parte del MOFCOM o del suo sostituto locale e registrazione da parte del SAIC (*Business Licence*);
- f) successivi adempimenti.

a) Ricerca del partner

L'investitore straniero che sia interessato a costituire una EJV in Cina deve passare naturalmente attraverso la prima fondamentale fase di identificazione (o selezione/indagine) del partner.

Trattando questa relazione soprattutto degli aspetti legali degli investimenti, non possiamo che dedicare qualche cenno a tale problema.

Consigliamo in particolare di far procedere la ricerca dalla definizione del profilo del partner ideale, indicando ed investigando almeno quanto segue, da verificare poi concretamente nel corso delle trattative:

- l'effettiva identità di interessi tra l'investitore straniero ed il partner cinese;
- il tipo di impresa, assetto proprietario (azienda statale, collettiva o municipale, Joint Venture straniera, azienda privata);
- la dimensione dell'impresa;
- l'esistenza o meno di una propria rete commerciale;
- la tecnologia e il tipo di impianto;
- l'esistenza o meno di una affidabile fonte di approvvigionamento di materie prime sul mercato cinese;
- la qualità e la preparazione della manodopera eventualmente ceduta dal partner cinese alla JV;
- le caratteristiche del management e, soprattutto, chi realmente ha potere decisionale all'interno dell'impresa cinese;
- l'affidabilità, la solidità finanziaria e la redditività economica.

In merito a quest'ultimo punto, sicuramente uno dei più importanti, è bene notare che non esiste al momento attuale una fonte di informazioni attendibile sulla salute finanziaria e sulla situazione patrimoniale del partner prescelto.

Esistono solo pochissimi casi in Cina di bilanci certificati. Anche se vi sono obblighi di legge in merito, la certificazione del bilancio è una prassi ancora limitata ai grandi gruppi statali ed a poche aziende private, oltre a quelle società (sempre di più) quotate nelle borse di Shenzhen o Shanghai.

b) La lettera d'Intenti (LOI – 意向书)

Una volta identificato il partner, considerato che i tempi di elaborazione del contratto e degli altri documenti richiesti possono essere piuttosto lunghi, la prassi è quella di concludere una lettera d'intenti tra le parti, che definisca le intenzioni ed i tempi e modi per la realizzazione del progetto comune. Tale documento non è impegnativo e le condizioni in esso contenute possono essere modificate, su accordo delle parti, nel contratto di EJV.

Non si tratta tuttavia di una scrittura generica: la legge richiede che siano specificati l'oggetto e le motivazioni della Joint Venture; il valore di massima del capitale e degli investimenti previsti; la distribuzione del capitale e degli investimenti tra le parti; la struttura decisionale ed amministrativa.

Seppur non vincolante, in realtà si tratta di un passaggio chiave: solo in possesso di una lettera di intenti (e di uno studio preliminare di fattibilità) il partner cinese potrà presentarsi alle autorità competenti per ottenerne l'autorizzazione al proseguimento delle trattative (*Approval of Project Proposal* – 立项批准).

c) Lo studio di fattibilità (FS – 可行性研究报告)

Lo studio di fattibilità è sostanzialmente un *business plan* che analizza lo sviluppo prevedibile della Joint Venture e deve contenere tutti i dati tecnici relativi al progetto di collaborazione industriale.

In particolare, il FS deve includere:

- informazioni generali in merito a: (a) le parti della JV; (b) gli obiettivi, la forma societaria e la struttura gestionale; (c) l'ammontare dell'investimento totale e gli eventuali mezzi di finanziamento;
- informazioni in relazione al mercato del prodotto o dei prodotti facenti parte dell'oggetto della società; l'analisi dovrebbe indicare se tali prodotti sono già importati o prodotti in Cina e se sì, in quale quantità, un'analisi della produzione dell'eventuale concorrenza locale (industrie cinesi o straniere che operano nello stesso settore e si occupano di prodotti simili o uguali);

- piano di produzione: obiettivi di massima sull'*output* annuale della Joint Venture; previsioni per i primi anni; strumenti e mezzi da utilizzarsi per lo stoccaggio dei prodotti e il loro trasporto; strumenti adottati per il controllo di qualità;
- motivi per i quali, in base alla situazione di mercato, è opportuno costituire una Joint Venture;
- tecnologia richiesta e macchinari utilizzati, con la specificazione di quali verranno contribuiti in apporto dal partner straniero e quali saranno reperiti sul mercato interno;
- descrizione del sito in cui verrà effettuata la produzione e spiegazione della scelta; se già esistenti, la proprietà, il numero ed il tipo degli edifici e delle altre infrastrutture che la Joint Venture ritiene necessarie alle esigenze della produzione; eventuali lavori di ammodernamento;
- fonti di materie prime: beni necessari e fonti del loro reperimento; approvvigionamento di acqua, corrente elettrica, gas; allacciamento alla rete telefonica, ecc.;
- misure di protezione ambientale;
- utilizzo di brevetti e marchi;
- numero dei dipendenti necessari alla produzione e loro mansioni di massima; assetto retributivo e previdenziale; incentivi e *benefits*; eventuali programmi di addestramento, ecc. E precisazione del numero dei quadri dirigenti del settore produzione, con le loro responsabilità.

d) Il contratto, lo statuto

Successivamente alla preparazione e presentazione del FS alle autorità locali, è necessaria la stesura del contratto (JV Contract: JVC – 合营合同), al quale va allegato lo Statuto (JV Articles of Association: JVA – 合营公司章程) della nuova società.

Il Contratto e lo Statuto sono approvati dal MOFCOM (dal sostituto locale) e, se necessario, da altre autorità, in particolare per gli investimenti appartenenti ai settori “limitati” di cui al Catalogo.

Accade spesso che il partner cinese chieda di utilizzare un modello contrattuale “standard” predisposto dal MOFCOM. Tale modello, estremamente protettivo della parte locale, deve essere utilizzato soltanto come riferimento: è consigliabile l'adozione di testi redatti appositamente, che rispecchino gli accordi specifici delle parti e bilancino le esigenze di protezione.

Il contratto deve contenere indicazioni in relazione all'investimento totale ed al capitale registrato, all'oggetto sociale, al *Board of Directors*, ai diritti e doveri dei partner, i loro apporti, le quote, la durata della EJV, le cause di dissoluzione, le responsabilità inerenti alla violazione del contratto, ecc.

A proposito dell'investimento il capitale minimo per le EJV è indicato solo per prassi (1,000,000 RMB), essendo tuttavia la EJV soggetta ad approvazione del governo, tale

approvazione può essere negata nel caso in cui l'investimento venga considerato inadeguato rispetto all'oggetto sociale previsto.

Notiamo inoltre che nella terminologia cinese l'investimento totale, da precisare nel contratto, indica il capitale totale necessario per la realizzazione del progetto. Esso comprende quindi sia il capitale effettivamente versato (e che la terminologia cinese definisce capitale registrato) sia l'insieme dei prestiti ed altri finanziamenti cui la società ricorrerà dopo la costituzione.

La legge stabilisce una proporzione tra l'investimento totale ed il capitale registrato.

INVESTIMENTO TOTALE	CAPITALE REGISTRATO
Meno di 3 milioni di USD	almeno i 7/10
Tra i 3 milioni di USD ed i 10 milioni di USD	almeno 1/2
Se l'investimento totale è inferiore ai 4.2 milioni di USD, il capitale registrato non può essere inferiore a 2.1 milioni di USD	
Tra i 10 milioni di USD ed i 30 milioni di USD	almeno i 2/5
Se l'investimento totale è inferiore ai 12.5 milioni di USD, il capitale registrato non può essere inferiore a 5 milioni di USD	
Oltre i 30 milioni di USD	almeno 1/3
Se l'investimento totale è superiore ai 36 milioni di USD, il capitale registrato non può essere inferiore a 12 milioni di USD	

Il contratto deve inoltre fissare i tempi e le modalità degli investimenti; le parti possono scegliere, in base alla legge, di versare il capitale in un'unica soluzione, entro 6 mesi dalla registrazione della società, oppure di versare in diverse soluzioni. In questo caso però i partner hanno l'obbligo di versare almeno il 15% del capitale entro 90 giorni dal rilascio della licenza (*Business Licence* – 营业执照).

Disposizioni attuative prevedono che i soci debbano versare tutto il capitale in un periodo compreso tra un anno e i tre anni dalla data di rilascio della *Business Licence*, in base all'entità del capitale registrato, secondo il seguente schema:

CAPITALE REGISTRATO	LIMITE DI TEMPO
Inferiore o uguale a 500,000 USD	12 mesi
Compreso tra i 500,000 USD e 1 milione di USD (incluso)	18 mesi
Compreso tra 1 milione e 3 milioni di USD (inclusi)	24 mesi
Compreso tra 3 milioni e 10 milioni di USD (inclusi)	36 mesi
Oltre i 10 milioni di USD	deciso dall'autorità competente

I termini concessi per il versamento variano se la JV viene costituita attraverso l'acquisizione di quote societarie o di beni di una società già esistente.

Il governo cinese, ed in particolare il SAIC, ha recentemente intensificato i controlli sulle società con investimento straniero per verificare l'effettivo versamento di capitale ed ha liquidato numerose JV per violazioni di tali norme.

Come sopra ricordato, le parti possono contribuire al capitale della EJV apportando valuta, tecnologia, macchinari, immobili di cui siano proprietarie.

L'apporto costituito da tecnologia non può superare il 20% del capitale registrato e deve essere supportato dalla relativa documentazione (brevetti, marchi, modelli di utilità, disegni e piante per il *know-how*).

La Legge prevede che il valore di ogni apporto straniero in macchinari venga stimato dall'ufficio statale competente (CIQ), al termine della valutazione l'ufficio rilascerà un apposito certificato.

L'operazione di valutazione è obbligatoria. Di solito le autorità procedono all'operazione attraverso vari metodi, tra i quali anche indagini effettuate nel mercato interno ed estero, oltre al cosiddetto esame "*on the spot*" su macchinari ed impianti.

Uno dei problemi posti da tale normativa è che la valutazione, prevedendo esami "*on the spot*", avviene dopo che i macchinari sono già arrivati in Cina. Nel caso in cui il valore dei macchinari risultante dalla perizia del CIQ sia inferiore rispetto a quello stabilito dalle parti nel contratto, la normativa non prevede alcuna conseguenza diretta ma lascia aperte due alternative: (a) l'integrazione in valuta della differenza di valore accertata ovvero (b) la possibilità di chiedere una nuova perizia e di risolvere la questione, in via transattiva, tra le parti.

Relativamente al problema dell'esenzione dazi e VAT relativa ai beni contribuiti in conto capitale è bene chiarire che si tratta di una questione costantemente soggetta a revisione. Il regime attuale (ma conviene verificare, caso per caso e volta per volta) può essere approssimativamente riassunto come segue: sono esenti da dazio e VAT quei beni contribuiti in conto capitale o che vengono acquistati per l'attività della JV (ad esempio, i macchinari necessari all'attività produttiva) relativamente a progetti "incoraggiati" (il riferimento è al Catalogo), che prevedono un trasferimento di tecnologia. A questo proposito un'attenta formulazione dell'oggetto sociale può essere di aiuto. Esiste peraltro un elenco di beni che non possono comunque essere importati in esenzione.

Per i beni strumentali necessari alla produzione, esistono anche agevolazioni (prevalentemente esenzioni dal pagamento di VAT) relativamente all'acquisto di macchinari cinesi.

Infine, lo Statuto integra il contratto e contiene disposizioni sull'ordinamento interno della società (composizione, limiti e poteri del *Board of Directors*, responsabilità del direttore generale) come pure informazioni più dettagliate sui partner ed i loro legali rappresentanti.

e) Approvazione e registrazione

La domanda di approvazione della EJV va presentata all'organismo competente ovvero al MOFCOM. Dal 1988, la legge delega ai dipartimenti locali del MOFCOM l'approvazione dei progetti di Joint Venture: tale approvazione è delegata alle amministrazioni delle province, di alcune città a regime speciale (in tutto circa 20) e delle Zone Economiche Speciali, oltre che delle regioni autonome, per investimenti inferiori ai 30 milioni di dollari. Le province (che corrispondono alle nostre regioni) hanno però il diritto di delegare a loro volta l'approvazione di progetti alle città più importanti rientranti nella loro competenza.

I documenti principali al fine della necessaria autorizzazione sono i seguenti:

- a) Domanda di costituzione di JV (设立合营企业申请);
- b) Studio di fattibilità preparato dalle parti - FS (可行性研究报告);
- c) La lettera di intenti - LOI (意向书);
- d) Il contratto di EJV - JVC (合资经营企业合作);
- e) Lo statuto - JVA (合资经营企业章程);
- f) I nominativi del presidente, del vice-presidente e dei consiglieri della JV.

Tutti i documenti devono essere redatti in cinese. Alcuni (in particolare il FS, la LOI, il JVC ed il JVA) possono essere redatti anche in una lingua straniera ed entrambe le versioni potranno avere uguale validità, anche se in alcuni casi il partner cinese o le autorità pretenderanno che la versione cinese sia quella prevalente.

Dopo l'approvazione dell'organismo competente, che giunge di norma dopo circa 2-3 mesi (nella pratica si sono riscontrati casi in cui l'approvazione è giunta in tempi notevolmente più brevi), la società si registra presso la locale sezione del SAIC, dalla quale ottiene la licenza di esercizio (*Business Licence*).

Le successive modifiche al Contratto e/o allo Statuto sono sottoposte alla medesima procedura: ogni modificazione della struttura interna, della ripartizione delle quote, eventuali aumenti di capitale, la dissoluzione e la liquidazione della società andranno comunicate all'organismo competente per l'approvazione e registrate presso il SAIC.

In particolare l'approvazione è necessaria anche per la cessione di quote a terzi, a condizione che gli altri soci, che peraltro godono di un diritto di prelazione sulle quote, abbiano espresso il loro preventivo consenso alla cessione.

Va rilevato che negli ultimi anni si è registrato il progressivo interferire del SAIC (che normalmente dovrebbe limitarsi a registrare l'avvenuta approvazione da parte del MOFCOM) nella procedura di approvazione in senso proprio, con richiesta di modifiche al contratto di *Joint Venture* già approvato dal MOFCOM.

f) Successivi adempimenti

Dal momento in cui la nuova società ottiene la *Business Licence*, gli amministratori devono adempiere a diversi oneri; in particolare, entro 30 giorni dall'ottenimento della licenza di esercizio, la società deve essere registrata (a) agli ufficio imposte competenti (*Local* e *State*), (b) al locale ufficio per il controllo del *Foreign Exchange*, (c) all'ufficio dell'amministrazione finanziaria, (d) all'ufficio del lavoro, (e) all'ufficio doganale, (f) all'ufficio locale per il controllo statistico.

La società dovrà poi procedere, se del caso, alla richiesta per il diritto d'uso sul terreno.

3.1.3 Gestione ed amministrazione delle Joint Venture

A tutte le FIEs, incluse quindi anche le JV che adottano la forma della responsabilità limitata, possono applicarsi, come già detto, alcune delle disposizioni della "*Company Law*".

L'articolo 24 delle "*CJV Regulations*" prevede che l'organo deliberativo ed amministrativo della CJV possa essere il "*Board of Directors*" o il "*Joint-Management Committee*". Tale organo viene definito come la "*authority*" della CJV, che delibera su tutte le materie importanti. Non è chiaro invece se anche per la "*Legal person CJV*" sia possibile adottare la struttura della società a responsabilità limitata di diritto cinese.

I membri del *Board*, che vengono nominati dai soci in misura proporzionale alla quota di capitale sottoscritta (nelle CJV vi è tuttavia libertà maggiore di determinazione in tal senso), debbano essere almeno tre e che durino in carica per quattro anni, termine rinnovabile.

La convocazione del *Board* deve essere almeno annuale (è possibile però convocare riunioni straordinarie) ed il quorum per la validità della riunione stessa deve essere di almeno 2/3. La riunione viene presieduta di regola dal *Chairman*, che è anche il legale rappresentante della società o, in sua assenza, dal *Deputy Chairman*.

La legge ammette inoltre il rilascio di una delega da parte di un consigliere ad un terzo (o ad un altro dei consiglieri stessi) per la partecipazione alle riunioni del consiglio.

Il *Board* delibera normalmente a maggioranza semplice o qualificata. La legge prevede però alcune delibere per la cui validità è necessaria l'unanimità dei consiglieri presenti e votanti, in dettaglio:

- modifiche allo statuto;
- liquidazione e scioglimento della Joint Venture;
- aumento del capitale o cessione a terzi della partecipazione di uno dei soci (il MOFCOM ammette generalmente deroghe previste da contratto a tale disposizione se la società cessionaria è una collegata della cedente);
- fusione della Joint Venture con altre entità.

Le “*CJV Regulations*” aggiungono alle materie precedenti anche l’obbligo di deliberare all’unanimità sulla costituzione di ipoteca sui beni della CJV o sulla trasformazione della CJV in un altro tipo di società a capitale straniero.

Nello Statuto è possibile naturalmente prevedere con maggior precisione i meccanismi di funzionamento del *Board*, così come le maggioranze necessarie per le delibere del *Board*, nel rispetto delle disposizioni imperative di legge.

Il *Board of Directors* nomina un *General Manager* che è incaricato della gestione ordinaria della società nel suo insieme. Sia nello Statuto che, alternativamente, durante la prima riunione del *Board*, è possibile definire con maggior precisione i poteri e le responsabilità del *General Manager* e degli altri dirigenti.

Al *General Manager* la legge infine affianca uno o più *Deputy General Manager*, i quali possono essere assegnati a mansioni specifiche oppure essere più semplicemente incaricati di “assistere” il primo.

È possibile (e solito) prevedere nello Statuto che il *General Manager* venga nominato dal *Board* su “indicazione” di uno dei soci. Nella Joint Venture in cui il socio straniero non abbia una partecipazione maggioritaria rilevante, alla presenza di un *General Manager* di “nomina” straniera consegue solitamente la richiesta dal socio cinese di acquisire più poteri nel *Board* o di nominare un *Deputy General Manager*.

La presenza di un *Deputy General Manager* può creare a volte problemi di gestione, soprattutto nel caso in cui alla norma di cui all’articolo 40 delle “*EJV Regulations*” (“il General Manager deve consultare il Deputy General Manager prima di prendere decisioni sulle materie più importanti”) venga data interpretazione estensiva, anche a seguito di una malaccorta redazione dello Statuto.

La legge si pone tuttavia a tutela degli interessi societari quando prevede che né i membri del Board, né il *General Manager* né il suo *Deputy* possano ricoprire posizioni simili, o comunque “partecipare” alle attività di società concorrenti della Joint Venture

Poche parole vengono infine spese nelle leggi sulle EJV e CJV per definire diritti, doveri e responsabilità degli amministratori e dei dirigenti. L’unica norma di qualche rilievo è quella che consente al *Board of Directors* di licenziare in tronco i dirigenti anche contro la volontà del socio che li ha nominati, nel caso in cui essi si siano resi colpevoli di corruzione (“*graft*”) o di grave inadempienza dei propri doveri (“*serious dereliction of duty*”) (art. 41).

Per gli amministratori invece è necessario ricollegarsi alle norme del codice penale in materia ed alla “*Company Law*”.

In materia di amministratori infatti, gli articoli 57 e seguenti della *Company Law*:

- a) negano la possibilità di ricoprire le cariche di amministratori, membri del *Supervisory Committee* e dirigenti a coloro i quali sono stati condannati per reati

connessi all'amministrazione della società oppure occupino una carica all'interno della Pubblica Amministrazione cinese;

- b) prevedono un dovere generale per gli stessi di svolgere i loro compiti nei modi previsti dallo Statuto e di proteggere gli interessi della società;
- c) prevedono un divieto per gli amministratori e dirigenti di adottare comportamenti lesivi dell'integrità patrimoniale della società, utilizzando i fondi per scopi personali o per costituire garanzie a favore di debiti dei soci o di altri individui;
- d) estendono infine anche agli amministratori il divieto di occupare posizioni in società concorrenti previsto dalle leggi speciali sulle EJV e di rivelare informazioni riservate;
- e) creano infine un regime di responsabilità degli amministratori, dei membri del *Supervisory Committee* e dei dirigenti per la violazione di leggi e regolamenti dello Stato o delle disposizioni dello Statuto.

3.1.4 Vicende modificative del rapporto societario

Per diversi motivi, molte FIEs stanno andando incontro a radicali processi di riorganizzazione e trasformazione. Da una parte, per molti investitori è giunto il momento di trovare un assetto organizzativo nuovo alle molteplici attività precedentemente avviate in Cina; ancora, può essere diventato necessario reperire capitali freschi per le sopravvenute esigenze della produzione o trasferire, per ragioni prevalentemente fiscali, il controllo dell'investimento ad altra controllata o *holding company*. In altri casi, non infrequenti purtroppo, possono essere sopravvenuti dei problemi: difficoltà di liquidità di uno dei partner; impossibilità di una delle parti di effettuare le contribuzioni a capitale previste nel contratto o, più semplicemente, disaccordo tra le parti in merito alla gestione dell'impresa.

Nel maggio del 1997 il SAIC ed il MOFCOM hanno congiuntamente emanato un regolamento ("*Changes in Equity Interest of Investors in FIEs Several Provisions*") che rappresenta il primo intervento legislativo specificamente dedicato alle modificazioni delle partecipazioni nelle FIEs ("*Regulations*").

La casistica della legge, molto vasta e passibile di interpretazione estensiva, è riassumibile in due settori principali: (a) modificazione della partecipazione e (b) regolamentazione nel caso di cespiti prestati in garanzia.

In merito al primo punto, le *Regulations* puntualizzano che non tutti i trasferimenti (e le eventuali modificazioni) sono ammessi (per esempio è vietata la trasformazione di una JV in WFOE in quei settori dove le WFOE non possono operare). Se le conseguenze del trasferimento non sono vietate dalle legge, le parti, o meglio la FIE, possono chiedere all'autorità competente l'autorizzazione all'operazione.

L'autorizzazione governativa rimane il principio cardine delle *Regulations* e delle relative disposizioni sono per la maggior parte una specificazione dettagliata di quali documenti debbano essere presentati (ed a quale ente) per ottenere l'autorizzazione.

Se ciò contribuisce ad una maggiore certezza di diritto in un settore dove l'investitore straniero era lasciato sostanzialmente in balia dell'amministrazione locale competente, va peraltro osservato che rimane tuttora incerto quali fattori "sostanziali" (cioè non legati a vizi formali di presentazione della richiesta) faranno accogliere o rigettare una domanda di trasferimento o di trasformazione.

Altra parte delle *Regulations* è poi intesa a chiarire quali documenti e quali autorizzazioni siano necessarie affinché un investitore possa legittimamente offrire in garanzia la propria partecipazione ad una FIE.

Le *Regulations* prevedono che la garanzia risulti da atto scritto tra creditore e debitore. L'accordo deve ottenere l'assenso degli altri investitori (da esprimersi attraverso una specifica delibera del *Board of Directors*) e dovrà poi essere sottoposto all'approvazione del MOFCOM competente. Una volta ottenuto l'assenso del MOFCOM tutta la documentazione dovrà essere depositata anche presso il SAIC per la relativa registrazione.

La procedura è più complessa nel caso in cui il beneficiario della garanzia sia un soggetto non cinese. Le previsioni delle *Regulations* interpretate alla luce delle "*PBOC, Administration of the Provision of Security to Foreign Entities by Domestic Institutions Inside China Procedures*" fanno concludere infatti che in tal caso sia necessaria l'approvazione preventiva del SAFE, a pena della nullità della garanzia, e, successivamente, del MOFTEC.

3.1.5 Cooperative Joint Venture – CVJ (合作经营企业)

La Cooperative Joint Venture (o "*Contractual Joint Venture*") è una forma societaria caratterizzata da una flessibilità maggiore, per i seguenti motivi:

- a) i diritti e gli obblighi, come la misura della ripartizione dei profitti e delle perdite, sono stabiliti dai partners nel contratto di costituzione della CJV e non sono legati alla quota di capitale sottoscritta;
- b) non vi è alcun limite minimo alla quota di partecipazione straniera;
- c) la responsabilità dei soci può essere o meno limitata al capitale sociale;
- d) la durata (minima) non è stabilita dalla legge.

È da notare che con una CJV si può:

- dar vita ad una nuova società che assume personalità giuridica cinese con responsabilità limitata (nel qual caso la disciplina applicabile è molto simile a quella della EJV); oppure
- creare una semplice "partnership" (non dando origine ad alcuna nuova entità giuridica separata da quella delle costituenti).

La prassi e la dottrina sono soliti distinguere quindi all'interno del *genus* CJV due *species*, proprio in base alla creazione o meno di un nuovo soggetto di diritto:

- la CJV “ibrida”, dotata di personalità giuridica (cioè autonomia patrimoniale perfetta) rispetto a quella dei costituenti;
- la CJV “pura” che non vede la nascita di una persona giuridica nuova e non è dotata di autonomia patrimoniale.

Anche la CJV viene costituita sulla base di un contratto tra la parte cinese e quella straniera, approvato dal MOFCOM, o dal suo sostituto locale, in forme simili a quelle per l'approvazione della EJV.

3.2 La Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE – 外商独 ▪ 企 ▪)

Con la Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE), l'investitore straniero (o “gli” investitori stranieri) costituisce una società a responsabilità limitata di diritto cinese, da lui totalmente posseduta e gestita.

3.2.1 Considerazioni generali

La WFOE è recentemente diventata il veicolo preferenziale dell'investitore straniero (dove possibile: vi sono settori in cui il Catalogo obbliga ad operare con società miste).

Dal 2000 sono stati infatti eliminati molti vincoli che prima rendevano “ineguale” l'operatività di EJV e WFOE; in particolare relativamente all'esportazione dei prodotti (la disciplina precedente prevedeva che la maggior parte dei prodotti dovessero essere esportati), agli acquisti di materie prime (che adesso possono avvenire, in linea con il principio di “giustizia e ragionevolezza” sul mercato cinese come sul mercato internazionale), alle transazioni internazionali (le WFOEs non sono più sottoposte alla previa autorizzazione governativa).

In passato, la legge stabiliva che le WFOEs fossero quanto meno “advanced technology-oriented”. In seguito ai recenti emendamenti anche questi requisiti sono stati cancellati. Rimane, più come enunciazione di principio che con valenza pratica, il fatto che la PRC “incoraggia la costituzione di imprese a capitale straniero che producono per l'esportazione o che utilizzano tecnologia avanzata”.

3.2.2 Regime giuridico

Il regime giuridico delle WFOE è molto simile a quello delle EJV.

Come per la JV, non è prevista una soglia minima di capitale sociale, ma esso deve essere “proporzionato alla dimensione delle operazioni dell'impresa”. Il capitale sociale non può di norma essere ridotto durante la durata della società, salvo specifica

approvazione dell'autorità competente e, in caso di aumenti, è necessaria la relativa autorizzazione.

L'investitore straniero può scegliere di versare il capitale in un'unica soluzione, entro 6 mesi dalla registrazione della società, o attraverso successive contribuzioni, secondo quanto previsto per le JV.

L'investitore può conferire al capitale della WFOE valuta estera, profitti di altre FIEs, macchinari ed impianti, diritti di proprietà industriale o tecnologia e know-how. I conferimenti in diritti reali e know-how, comunque, non possono superare il 20% del capitale sociale.

Meno giustificato invece appare il divieto posto all'investitore straniero di conferire immobili al capitale della WFOE, con la liberalizzazione del mercato immobiliare, infatti è possibile per società o individui stranieri acquistare immobili ad uso ufficio ed abitazione, i quali potrebbero essere conferiti in capitale. Tuttavia, la pratica prevede che l'investitore straniero possa contribuire al capitale della società, oltre che in denaro, soltanto sotto forma di beni materiali o immateriali provenienti dall'estero.

A differenza di altre giurisdizioni, non sussistono limiti sul piano della nazionalità (non è richiesta la presenza, per esempio, di amministratori cinesi). Altrettanto, non esistono limitazioni riguardanti gli azionisti, mentre le regole contabili sono del tutto simili a quelle delle JV.

Non viene specificata una durata minima o massima dell'impresa, questa deve essere tuttavia indicata al momento della presentazione della domanda di costituzione della WFOE ed approvata dalle Autorità. Il termine può essere esteso entro sei mesi dalla scadenza.

Cause di scioglimento della WFOE possono essere:

- a) Scadenza del termine;
- b) Decisione dell'investitore straniero di sciogliere la WFOE per forti perdite e scarsità di operazioni;
- c) Impossibilità di proseguire le operazioni a causa di forti perdite causate da forza maggiore;
- d) Fallimento;
- e) Revoca dell'autorizzazione da parte delle Autorità, dovuta alla violazione di leggi cinesi e offesa al pubblico interesse;
- f) Motivi di scioglimento elencati nello statuto della WFOE.

Il punto e) garantisce, ovviamente, un enorme potere discrezionale alle Autorità della PRC, le quali, dunque, possono avvalersi di una assai generica motivazione (la lesione del pubblico interesse) per porre fine ad imprese in qualche modo "sgradite". L'applicazione di questa clausola è ipotesi tuttavia estremamente remota.

Nel corso della liquidazione, i diritti dei soggetti cinesi sono privilegiati rispetto a quelli di altri creditori.

Le eventuali attività rimaste dalla liquidazione possono essere rimesse all'estero senza particolari vincoli.

3.2.3 La procedura di costituzione

Le procedure di costituzione di una WFOE prevedono tre fasi principali:

1. L'investitore dovrà presentare domanda per la costituzione di una WFOE, indicando dettagliate informazioni riguardanti l'investitore, il capitale, il settore di attività, l'impatto ambientale e via dicendo.

È inoltre richiesta la predisposizione di ulteriori documenti, tra cui uno studio di fattibilità, lo statuto, la composizione degli organi societari, ecc. Anche in questo caso la documentazione deve essere presentata in lingua cinese. È possibile allegare (con valori diversi a seconda del documento) una traduzione.

2. Il MOFCOM deve esprimersi, entro novanta giorni, sulla costituzione della WFOE. Nei trenta giorni successivi all'approvazione del MOFCOM, l'impresa deve fare domanda (al SAIC) per la Business Licence, la cui data di emissione è la data di costituzione della WFOE. La neo-costituita WFOE ha poi trenta giorni di tempo per completare le registrazioni successive, secondo quanto previsto per le JV.

3.3 La FTC – La società di trading (Shanghai Waigaoqiao)

Abbiamo già discusso come lo svolgimento dell'attività di *trading* da parte di società ad investimento straniero sia soggetta a numerosi limiti. Abbiamo anche visto come questo sia un settore oggetto di profonde e pressoché quotidiane riforme, soprattutto in adeguamento ai principi del WTO.

Esiste tuttavia già uno strumento (poco conosciuto ma piuttosto utilizzato, soprattutto per operazioni di distribuzione di prodotti nel settore *consumer* e di *fashion*) che permette di operare in forma di società ad intero capitale straniero (senza partner locali) una struttura di import/export, attraverso la "virtualizzazione" dell'intervento delle I/E Company, senza la necessità di ingenti capitalizzazioni.

3.3.1 Waigaoqiao

La costituzione di società di *trading* da parte di *investors* stranieri (*Foreign trading companies* 国际贸易公司 – FTC) è consentita dal 1996 a Shanghai, nella *bonded area* di Waigaoqiao ("Waigaoqiao").

Le disposizioni normative di riferimento sono contenute nelle "*Regulations on Shanghai Waigaoqiao Free Trade Zone*", promulgate nel 1996 e successivamente

modificate da circolari e documenti governativi di varia natura, peraltro non sempre accessibili.

Si tratta di una normativa piuttosto “sommara”, che lascia grande spazio all’interpretazione e soprattutto alla prassi degli operatori della zona e delle autorità cui spetta la gestione di Waigaoqiao. Questo si riflette in una maggiore flessibilità e capacità di adattamento ma, parallelamente, nell’estrema difficoltà di conoscere con certezza qual è la “prassi vigente”.

3.3.2 Attività permesse

Le FTC costituite nell’area di Waigaoqiao potranno svolgere le seguenti attività:

- 1) commercio internazionale: attività di esportazione di beni acquistati sul territorio cinese ed importazione di beni acquistati all’estero (tale attività può essere svolta tramite società di import/export secondo modalità di seguito esaminate);
- 2) commercio interno: acquisto/vendita di beni da/a società situate sul territorio della RPC;
- 3) commercio di transito (c.d. *enterport trade*): acquisto/vendita di beni da/verso paesi stranieri;
- 4) magazzinaggio di prodotti: stoccaggio, senza limiti di tempo, sia di beni nazionalizzati sia di beni non nazionalizzati (i quali verranno conservati nel magazzino franco di cui la società può disporre);
- 5) semplice attività di lavorazione: imballaggio, etichettatura, ecc.;
- 6) attività produttiva: lavorazione di beni nazionalizzati oppure di beni non ancora nazionalizzati;
- 7) servizi di consulenza commerciale (all’interno dell’area di Waigaoqiao)
- 8) servizi post-vendita (in relazione ai propri prodotti, dunque solo se viene svolta attività produttiva);
- 9) organizzazione di fiere (consentito solo nell’area di Waigaoqiao; possono essere esposti beni nazionalizzati oppure beni non ancora nazionalizzati).

Le FTC devono avere la propria sede legale nell’area di Waigaoqiao, dove sono quindi tenute a prendere in locazione un ufficio. Le FTC che svolgano attività di magazzinaggio e/o attività produttiva dovranno invece dotarsi di un magazzino dalla superficie minima di 500 m², localizzato sempre all’interno dell’area di Waigaoqiao.

Tutte le FTC costituite a Waigaoqiao godono peraltro della possibilità di prendere in locazione un ufficio nell’area della Municipalità di Shanghai. Tale prerogativa risulta in molti casi indispensabile, considerata la distanza fra l’area di Waigaoqiao ed il centro di Shanghai.

3.3.3 Modalità operative

1) Attività di esportazione

a) fornitore (produttore) locale privo di diritto di import/export

Tutte le operazioni connesse a tale compravendita (conclusione contratti, emissione fatture, riscossione/effettuazione pagamenti in valuta oppure in RMB, ecc.) possono essere compiute direttamente dalla FTC.

Tuttavia, qualora il fornitore locale sia privo del diritto di effettuare operazioni di import/export, la FTC dovrà operare utilizzando una I/E Company, la quale effettuerà lo “sdoganamento” (dichiarazione presso le dogane ai fini dell’esportazione) in nome e per conto della FTC (che non è autorizzata ad espletare autonomamente tale procedura).

L’intera procedura di acquisto ed esportazione (fatturazione nei confronti del fornitore e della FTC, gestione dei pagamenti nei confronti dei fornitori da parte della FTC, cambio della valuta a tal fine necessaria, ecc.) può peraltro essere affidata alla I/E Company, mentre tutte le operazioni riguardanti la vendita verso l’estero possono essere gestite in modo indipendente dalla FTC.

Per i suddetti servizi dovrà essere corrisposta alla I/E Company una commissione, in percentuale sul valore della merce esportata. L’importo di tale commissione (di solito circa l’1%) varia considerevolmente anche in relazione alla possibilità che alla I/E Company venga dato l’incarico di recuperare, ed il diritto di trattenere, la VAT recuperata in relazione ai beni esportati.

- Il “recupero” della VAT

Dalla fattura emessa dal fornitore locale risultano sia il prezzo di acquisto sia la VAT, mentre dalla fattura nei confronti del compratore non potrà essere imposta alcuna VAT, trattandosi di merci in esportazione. La VAT potrà in alcuni casi essere recuperata attraverso le seguenti modalità: (a) direttamente da parte della FTC (espletando tutte le procedure necessarie, piuttosto complesse e laboriose, con tempi fino a 6-9 mesi) ovvero (b) con l’intervento della I/E Company.

In quest’ultimo caso (il più utilizzato), le procedure per ottenere il rimborso vengono espletate dalla I/E Company, la quale versa immediatamente una parte del valore della VAT che andrà a “recuperare” trattenendone una parte (che sostituisce la “commissione” allo sdoganamento).

Peraltro, questo “rimborso” di solito viene concesso non in contanti, ma attraverso un tasso di cambio USD/RMB più favorevole per la FTC: la I/E Company riceve infatti una fattura dal fornitore in RMB (inclusa la VAT) ed emette fattura nei confronti della FTC in USD (inclusa la VAT), applicando un tasso di cambio più elevato rispetto a quello ufficiale.

In entrambi i casi la VAT viene rimborsata integralmente (il 17% del prezzo di acquisto non comprensivo di VAT) o parzialmente (fino al 13% del prezzo di acquisto non comprensivo di VAT) a seconda del tipo di prodotto esportato. L’importo di VAT rimborsata è comunque indipendente dalla percentuale di VAT pagata al fornitore (può quindi succedere che venga rimborsato un valore di VAT inferiore a quello effettivamente pagato).

In base alla nostra esperienza, la procedura di recupero diretto della VAT da parte della FTC è sicuramente più conveniente (in termini assoluti, ovvero di quanto effettivamente recuperato). Tuttavia, in considerazione della complessità delle procedure relative, più o meno tutti, salvo forse gli operatori più grandi, utilizzano la I/E Company per il recupero della VAT.

Si noti il fatto che qualora l'acquisto non venga effettuato direttamente da un produttore, ma da un distributore, non vi sarà la possibilità di effettuare il recupero della VAT.

b) Fornitore locale con diritto di import/export

Qualora il fornitore locale sia autorizzato a compiere operazioni di import/export, non si rende necessario l'intervento di una I/E Company. Lo schema dell'operazione è quindi quello descritto dallo Schema B.

Le merci potranno dunque essere acquistate dal produttore locale, il quale emetterà fattura priva di VAT nei confronti della FTC, effettuerà lo sdoganamento ed invierà le merci alla FTC (dove le stesse potranno essere immagazzinate presso un magazzino franco oppure direttamente inviate al cliente all'estero).

• Il recupero della VAT

In questa modalità il problema del recupero della VAT sugli acquisiti in esportazione non si pone: lo sdoganamento della merce e la procedura per ottenere il rimborso della VAT verranno espletate dal produttore locale (dalla fattura emessa nei confronti della FTC non risulta infatti la VAT).

c) La movimentazione della merce

E' indispensabile tenere presente il fatto che, in caso di acquisto della merce sul territorio cinese ed esportazione da parte della FTC, la merce in oggetto dovrà obbligatoriamente transitare dall'area di Waigaoqiao.

2) Attività di importazione

L'attività di importazione viene svolta dalla FTC sostanzialmente in base ai medesimi meccanismi analizzati in relazione all'attività di esportazione. Non sussistono ovviamente problemi connessi al recupero di VAT e, solitamente, le società di import/export attraverso le quali viene effettuata l'operazione di sdoganamento richiedono pertanto il versamento di una commissione calcolata in percentuale sul valore dei beni importati (di solito l'1%, ma pare tale aliquota stia progressivamente decrescendo).

3) Commercio internazionale

a) Modalità operative



La FTC è autorizzata ad effettuare autonomamente (senza l'intervento di una I/E Company, quindi) acquisti e vendite di beni al di fuori del territorio cinese. In tal caso non vi è obbligo di transito della merce attraverso l'area di Waigaoqiao.

Qualora le merci transitassero comunque attraverso WGQ, la FTC non sarebbe tenuta ad effettuare il pagamento di dazi/VAT (le merci non verrebbero infatti "importate" in Cina, ma semplicemente registrate in ingresso ed uscita presso la dogana). Non vi sono inoltre limiti temporali specifici volti a limitare la permanenza delle merci nell'area.

Accenniamo solamente al fatto che questa modalità operativa rende possibili interessanti opportunità di triangolazione.

b) Pagamenti

Per quanto riguarda il pagamento dovuto ai fornitori stranieri per l'acquisto delle merci, è possibile che la FTC incontri alcune difficoltà, soprattutto volendo utilizzare una "leva pagamenti" come strumento di finanziamento.

Sia la normativa in materia sia la "prassi bancaria" di Waigaoqiao tendono infatti a limitare flussi incontrollati di esportazione di valuta, richiedendo (attraverso il SAFE – *State Administration for Foreign Exchange*) adeguate "giustificazioni" (dunque prova che vi sia un "controvalore" in entrata sul territorio cinese, per esempio merci importate).

Nell'ambito delle operazioni di commercio di transito è ragionevole aspettarsi dalle autorità locali (SAFE, banche, ecc.) l'autorizzazione al pagamento a favore del fornitore straniero solo (a) in presenza di adeguata documentazione comprovante l'operazione di compravendita: contratto, copia dei documenti accompagnatori della merce, ecc. e (b) qualora la FTC abbia già ricevuto il pagamento dall'azienda destinataria finale dei beni.

4) Il commercio interno

La FTC può liberamente svolgere attività di trading sul territorio cinese, acquistando da fornitori locali (indipendentemente dal fatto che abbiamo o meno il diritto di import/export) e rivendendo a clienti/distributori locali.

In tal caso non è necessario l'intervento di alcuna società di import/export o altro agente autorizzato. Le operazioni vengono effettuate in valuta locale e la VAT sugli acquisti e sulle vendite può essere oggetto di compensazione, ai fini del calcolo della VAT dovuta allo Stato.

In tal caso non vi è obbligo di transito delle merci attraverso l'area di Waigaoqiao.

5) Magazzinaggio di beni

Qualora la FTC intenda avvalersi della possibilità di immagazzinare beni dovrà indicare tale attività nel proprio oggetto sociale (*business scope*) ed acquisire, tramite locazione od acquisto, un magazzino dalla superficie minima di 500 m², situato obbligatoriamente nell'area di Waigaoqiao.

Il magazzino potrà essere formato da due parti, una delle quali “franca”, quindi destinata ai prodotti non ancora nazionalizzati. La FTC godrà in tal caso della più piena libertà di gestione delle merci, le quali potranno essere conservate nel magazzino franco oppure trasferite nell'altra parte del magazzino in qualsiasi momento, salvo appunto l'obbligo di effettuare la procedura di sdoganamento attraverso la I/E Company e di pagamento dei dazi e VAT.

6) Attività produttive

Lo svolgimento di attività produttive dovrà essere indicato nell'oggetto sociale della FTC, specificando quali prodotti verranno lavorati e secondo quali modalità. Ai fini della costituzione dovranno inoltre essere espletate una serie di procedure ed ottenute diverse autorizzazioni specifiche nel rispetto delle norme in materia di inquinamento ambientale, acustico, ecc.

La lavorazione potrà avere ad oggetto sia materie prime o semilavorati importati dall'estero sia acquistati in Cina. La lavorazione potrebbe avvenire anche all'interno del magazzino franco ed avere come oggetto merci importate e non ancora nazionalizzate oppure merci acquistate sul territorio cinese e già sdoganate.

Non è invece ipotizzabile un processo produttivo “misto” che coinvolga sia materie prime e/o semilavorati cinesi (quindi non ancora sdoganati per l'esportazione) sia merci “estere” (quindi importate ma non ancora nazionalizzate).

7) L'organizzazione di fiere

È consentita l'esposizione di beni e prodotti nazionalizzati e non nazionalizzati nell'area di Waigaoqiao da parte della FTC.

3.3.4 Il regime fiscale ed il rimpatrio degli utili

L'imposizione fiscale nell'area di Waigaoqiao è attualmente la seguente:

Imposta sui redditi (所得税): 15%

Per le FTC non produttiva durante i primi due anni di esercizio la società avrà diritto al rimborso del 7% (pertanto, l'imposta effettivamente pagata è dell'8%); durante i successivi tre anni, l'importo rimborsato sarà pari al 3,5% (pertanto, l'imposta effettivamente pagata è pari al 11,5%).

A partire dal 2005 tale trattamento preferenziale verrà abolito e tutte le FTC non produttive, indipendentemente dalla data di costituzione, non avranno più diritto ad alcun rimborso.

Per le FTC produttive, durante i primi due anni di esercizio (a partire dal primo anno in cui la società ottiene un utile) la società non è tenuta al versamento dell'imposta sui redditi; durante i successivi tre anni, la FTC produttiva è tenuta al versamento di un'imposta pari al 10%. A partire dal sesto anno l'imposta dovuta sarà del 15%.

Business Tax (营业税): 5%

La FTC è tenuta al versamento dalla *Business Tax* in relazione ai servizi di assistenza post vendita eventualmente prestati ai trasferimenti di proprietà immobiliari o di beni immateriali. Non sono soggetti a *Business Tax* gli acquisti e le vendite di merci. La FTC non gode di alcuna esenzione o diritto al rimborso in relazione all'imposta in oggetto.

VAT (增值税): 17%

La VAT sugli acquisti e la VAT sulle vendite effettuate dalla FTC nella RPC si compensano ai fini del calcolo della VAT dovuta allo Stato. La FTC può richiedere il rimborso di parte della VAT versata allo Stato (3% del valore aggiunto).

Il suddetto regime fiscale preferenziale è applicabile solo a società con durata prevista superiore a 10 anni. Qualora la società venga meno prima della scadenza di tale termine è possibile che diventi soggetta in modo retroattivo al regime fiscale "normale" e sia pertanto tenuta ad integrare le imposte versate fino al momento previsto per lo scioglimento.

Si noti peraltro che il suddetto regime preferenziale è soggetto a frequenti modifiche ed aggiornamenti.

Rimpatrio degli utili

Gli utili netti derivanti dall'attività svolta dalla FTC potranno essere trasferiti all'estero (Italia o paesi terzi) senza ulteriori aggravii dal punto di vista del fisco cinese.

3.3.5 La procedura di costituzione

La FTC dovrà avere un capitale sociale minimo di 200,000 USD, interamente conferito in contanti entro 6 mesi dalla data di costituzione. Tuttavia, ai fini della completa operatività della FTC (e, in particolare, dello svolgimento di attività di import/export), il capitale sociale dovrà essere interamente versato prima dell'iscrizione della società presso le autorità doganali (come indicato di seguito).

La procedura di costituzione di una FTC richiede circa 5 settimane di tempo, dal momento in cui tutta la documentazione necessaria sia stata predisposta e consegnata alle autorità competenti, e si conclude con l'ottenimento della *Business Licence*.

Tale procedura è costituita da due fasi principali: 1) l'approvazione da parte del competente dipartimento del Governo della municipalità di Shanghai e 2) la registrazione presso il SAIC locale.

La costituzione della FTC deve essere effettuata attraverso un agente locale autorizzato ad espletare la relativa procedura.

Ai fini della costituzione, vengono richiesti all'*Investor* una serie di documenti, variabili a seconda dell'attività della costituenda società.

Al momento del rilascio della *Business Licence* la società è formalmente costituita ed acquista personalità giuridica di diritto cinese.

Dopo la costituzione dovranno essere espletate una serie di procedure ai fini della registrazione della FTC presso le autorità fiscali, il *Foreign Exchange Bureau*, le autorità doganali, ecc.

Tali procedure di registrazione richiedono circa un mese di tempo per poter essere completate. Nel frattempo dovranno essere aperti i conti della FTC ed il conto capitale, dove dovrà essere contribuito il capitale sociale.

3.4 Altre forme, opportunità operative e di investimento

3.4.1 La legge del 1994 sulle società ("*Company Law*")

La *Company Law*, entrata in vigore il 1 luglio 1994, è il testo fondamentale di riferimento per il diritto societario cinese, in quanto definisce per la prima volta con precisione le due forme di società di capitali ammesse (la "*Limited Liability Company*", analoga alla nostra S.r.l., e la "*Joint-Stock Company*", analoga alla nostra S.p.A.).

La legge è in linea generale applicabile solo a società "domestiche" (il cui capitale è interamente detenuto da soggetti cinesi) e non alle FIEs.

È infatti prevista prevalenza della disciplina dettata da leggi speciali in vigore per le FIEs su quella generale della "*Company Law*", a meno che la materia non risulti regolata unicamente dalla "*Company Law*". Conseguentemente, vi è assoluta prevalenza della disciplina speciale sul regime amministrativo di approvazione, su quello contabile e sulle procedure di liquidazione e di scioglimento delle società. Vi sono tuttavia alcune innovazioni sulla struttura della società a responsabilità limitata che sono ritenute applicabili anche alle FIEs.

In particolare è ora possibile affiancare al *Board of Directors* (il consiglio di

amministrazione), sia uno *Shareholders' Meeting* (l'assemblea dei soci) sia un *Supervisory Committee*, molto simile in sostanza al nostro collegio sindacale.

L'opportunità tuttavia di adottare tale struttura societaria in una JV (in alternativa a quella incentrata unicamente sul *Board of Directors - General Manager* prevista dalla legislazione speciale sulle FIEs) deve essere oggetto di attenta valutazione poiché diverse ne sono le implicazioni dal punto di vista dell'equilibrio dei poteri e della gestione.

3.4.2 L'accordo di Coproduzione (Cooperative Exploitation)

Una ulteriore forma possibile di investimento diretto è l'accordo di coproduzione. È questo un tipo di cooperazione, utilizzato soprattutto nei casi di sfruttamento di risorse minerarie o idrocarburi, caratterizzato da alti rischi, alti investimenti e alti ritorni.

In caso di accordo di coproduzione non si dà vita ad alcuna nuova società. L'accordo di coproduzione, inoltre, non beneficia delle stesse politiche preferenziali accordate dal governo cinese ad altri tipi di investimento.

L'accordo di coproduzione nasce in seguito ad appalto internazionale, avente ad oggetto lo sfruttamento minerario o petrolifero di una particolare area. Il partner occidentale (unico o più spesso riunito in consorzio) che vince l'appalto si lega contrattualmente alla controparte cinese; il contratto così formato deve essere approvato dalle competenti autorità.

Normalmente, l'accordo di coproduzione passa attraverso tre fasi:

- a) esplorazione;
- b) sfruttamento;
- c) produzione.

Durante la fase di esplorazione (a) il partner straniero conduce le ricerche nelle aree determinate, sopportandone l'intero costo. Se l'area non si dimostra interessante per lo sfruttamento, il contratto termina automaticamente e la controparte cinese è liberata da qualsiasi responsabilità.

Se l'area invece si dimostra interessante, si passa alla fase (b) di sfruttamento. Da questo punto in avanti la parte cinese e quella straniera dividono i costi delle operazioni di sfruttamento nella misura predeterminata dal contratto (normalmente, la parte cinese non acquista mai più del 51% del capitale, spesso la maggioranza rimane nelle mani dell'investitore straniero).

Quando la fase di produzione (c) si avvia, ovvero quando il giacimento comincia a diventare redditizio, pagate al Governo cinese le imposte applicabili, le parti si dividono gli utili residui in proporzione della loro partecipazione al progetto.

Se i ritorni della fase produttiva non sono sufficienti a recuperare l'investimento, ciascuna delle parti si assumerà la sua quota di rischio e di perdita. La durata dell'accordo di cooperazione non supera, in genere, i 30 anni.

Una forma simile all'accordo di cooperazione, ma da esso distinta è il contratto di **Build Operate and Transfer** (BOT), attraverso il quale l'investitore straniero realizza l'opera (si tratta normalmente di grandi progetti infrastrutturali: autostrade, ponti, ecc.), ne cura la gestione e ne trae i profitti per un certo periodo allo scadere del quale la proprietà di tutta l'opera viene trasferita all'autorità amministrativa cinese designata (municipalità, provincia, ecc.).

A partire dal 1998, la PRC si è dotata di strumenti legislativi a regolamentazione dei contratti BOT.

3.4.3 Le Holding

Il 4 aprile 1995 il MOFCOM ha emanato le *“Provisional Regulations Concerning the Establishment of Investment Companies with Foreign Investment”*, seguite nel 1999 e nel 2001 da *“Explanation”* dello stesso MOFCOM ad integrazione e chiarimento dei regolamenti del 1995.

La normativa risponde all'esigenza dei più importanti investitori stranieri di integrare e gestire unitariamente molteplici attività condotte in Cina.

Una *“holding”* può essere costituita nella forma di WFOE ovvero di JV. Gli investitori stranieri per un'esigenza di un maggiore controllo sono propensi a preferire la costituzione della holding sotto forma di una WFOE.

In origine, l'oggetto sociale della *holding* era essenzialmente limitato alle seguenti attività:

- il finanziamento di progetti di investimento stranieri nei settori previsti dalla normativa cinese per tali investimenti;
- servizi di consulenza e di agenzia commerciale a favore delle società partecipate (ove per partecipazione si intende il possesso di almeno il 25% delle quote sociali);
- servizi “accessori” ai progetti finanziati, quali: assistenza per l'ottenimento di mutui, prestazione di garanzie, assistenza post-vendita, reclutamento di personale, addestramento dello stesso, ricerche di mercato;
- altri servizi se approvati dal MOFCOM.

Dal 2001 alla *holding* è permesso anche agire quale distributore dei prodotti delle proprie partecipate, comprando i prodotti di queste (ma anche, apparentemente, dall'estero, almeno per prodotti *“test marketing”*) per rivenderli sul mercato (interno o estero). Questo apre la possibilità che la *holding* sostanzialmente agisca come un vero e proprio distributore sul mercato interno (in via eccezionale rispetto a quanto previsto

dal Catalogo, soprattutto se la *holding* è costituita in forma di WFOE).

Per lo svolgimento di tali attività, la *holding* può essere proprietaria di magazzini e depositi per la merce, i quali possono anche essere concessi in uso a terzi. Le *holding* possono inoltre acquistare beni immobili per uso proprio oppure condurre attività di ricerca e sviluppo legate al settore in cui le società partecipate operano.

I requisiti per la registrazione di una *holding* sono prevalentemente incentrati sulla sua capacità finanziaria e sull'effettiva necessità di "raggruppare" diversi progetti di investimento o diverse attività.

In particolare, si richiede alla holding di detenere un capitale sociale di almeno 30 milioni di USD, da versarsi interamente entro i primi due anni dalla data di rilascio della licenza di esercizio. Tale obbligo può tuttavia essere derogato tramite accordi specifici conclusi con il MOFCOM. Inoltre, sia un conferimento apportato al capitale registrato di JV o WFOE che un aumento di capitale delle stesse vengono di norma accettati dalle autorità come parte della contribuzione al capitale della *holding*.

Inoltre:

- se si intende adottare la formula della JV, il socio cinese deve avere un capitale sociale di almeno 100 milioni di RMB (circa 12 milioni di USD);
- il partner straniero (o l'investitore straniero nel caso di una WFOE) deve, alternativamente: (a) dimostrare di avere un patrimonio di almeno 400 milioni di USD (se la società fa parte di un gruppo, il patrimonio di riferimento è quello del gruppo, non quello della società investitrice) ed aver costituito nella PRC società con un capitale registrato, e versato, totale di almeno 10 milioni di USD oltre ad aver ottenuto l'approvazione governativa per almeno 3 progetti di investimento (o anche di uno solo se di particolare rilevanza); ovvero (b) aver costituito più di 10 società a capitale straniero produttive in Cina, con un capitale sociale registrato, e versato, maggiore di 30 milioni di USD, o aver finanziato infrastrutture per lo stesso ammontare.

La procedura di registrazione e le autorità competenti per l'approvazione sono quelle comuni agli altri tipi di FIEs.

La *holding* e le società da questa controllate sono tra loro persone giuridiche indipendenti ed autonome.

I vantaggi dell'incorporazione di una *holding* sono, come si può comprendere, notevoli e sono rappresentati principalmente da economie derivanti dalla gestione centralizzata delle società del gruppo (per quanto riguarda gli aspetti finanziari, fiscali, di gestione del personale, ecc.) e da una migliore strategia di aggressione al mercato, oltre che, ovviamente, dai nuovi spazi di manovra che il regolamento del 2001 ha aperto.

I requisiti di costituzione, tuttavia, rendono le *holding* accessibili solo ad imprese con una presenza consistente in Cina.

3.4.4 Acquisizione diretta di aziende cinesi

A partire dalla metà del 1997, regolamenti emanati sia a livello centrale che, soprattutto, a livello locale (in particolare Shanghai), hanno disciplinato una fattispecie suscettibile di acquisire sempre maggior importanza in futuro.

A seguito, infatti, delle recenti riforme, e soprattutto delle decisioni del XV Congresso del P.C.C. e della IX sessione dell'Assemblea Nazionale del Popolo, un numero sempre maggior di aziende statali (*State Owned Enterprises* – SOEs) sta attraversando processi di fusione o di liquidazione, che pongono sul mercato beni mobili ed immobili appartenenti alle stesse. In alcuni casi inoltre, è l'azienda nel suo complesso ad essere posta in vendita.

Si aprono quindi notevoli possibilità per l'investitore straniero che non voglia creare una nuova entità separata con un partner cinese, ma desideri invece acquisire un'azienda esistente, la quale verrà poi registrata come WFOE o come EJV (nel caso in cui l'azienda cinese conservi una partecipazione nella società).

Il governo cinese ha infatti creato di recente degli organismi, gli *Assets and Equity Exchange Bureau*, ai quali è demandato il compito di gestire, in qualità di veri e propri *brokers*, le operazioni di acquisto di aziende statali o, in minor numero, collettive (appartenenti alle municipalità - *township*) da parte di investitori stranieri o cinesi.

Una volta individuato il potenziale obiettivo, il *Bureau* incarica lo *State Asset Valuation Bureau* ("SAAB") di condurre una valutazione dell'azienda o dei singoli cespiti che sono posti sul mercato. Solo le SOEs che, ai sensi della *Company Law*, si siano trasformate in società per azioni o a responsabilità limitata, possono essere oggetto di tali transazioni.

Sulla base della valutazione compiuta dal SAAB, le parti possono negoziare sia il prezzo (che solitamente non può discostarsi molto da quello stimato dal governo), sia soprattutto l'eventuale liberazione da debiti ed oneri vari gravanti sull'azienda, oltre che da pegni ed ipoteche su specifici cespiti. In alcuni casi infatti, lo Stato si è fatto carico di tali debiti, soprattutto se creditore era una delle maggiori banche "commerciali", ancora di proprietà statale.

L'acquisizione di partecipazioni in società cinesi o di beni ad esse appartenenti pone naturalmente ulteriori questioni legate alla necessaria "*due diligence*" legale e contabile, sulle quali non ci dilunghiamo.

È senz'altro vero che l'operazione comporta notevoli vantaggi per l'investitore straniero soprattutto se la società acquisita abbia un mercato già consolidato ed una struttura produttiva e di vendita immediatamente utilizzabile.

Il veicolo migliore attraverso il quale realizzare un'acquisizione resta peraltro la costituzione di una nuova entità sotto forma di WFOE o di EJV, alla quale conferire i beni della società cinese, così liberi da ogni onere.

Purtroppo, nemmeno la migliore e più approfondita *due diligence* può mettere al riparo dal rischio di acquistare un bene che possa essere oggetto di disputa in ogni momento (per esempio per l'azione di creditori dei quali non si conosceva l'esistenza). Questo è vero in occidente ma più ancora in Cina (per la qualità dei bilanci e della certificazione, ma soprattutto in conseguenza del fatto che, si stima, almeno 20% delle attività delle aziende cinesi siano “*off the books*”).

Norme “sperimentali” recentemente (2002) introdotte regolano l'acquisto da parte di soggetti stranieri di partecipazioni in SOE attraverso l'acquisto diretto di quote.

3.4.5 Il mercato azionario

Due sono i mercati finanziari stabiliti nella PRC: Shanghai e Shenzhen, il primo dei quali punta a diventare nel medio termine un'importante piazza finanziaria mondiale, sostituendosi o comunque affiancando Hong Kong. Ed effettivamente già nel 2002 quasi 800 società erano quotate a Shanghai, per una capitalizzazione totale di quasi 2,800 miliardi di RMB.

Le società cinesi possono accedere ai mercati stranieri attraverso l'emissione di titoli quotati in borse estere. Dal 1993, circa una cinquantina di società cinesi sono state quotate alla borsa di Hong Kong.

Le azioni delle società cinesi sono classificate in base al tipo di investitore:

- Azioni “A” sono le azioni destinate ad investitori individuali cinesi sulle borse di Shanghai e Shenzhen;
- Azioni “B” sono le azioni destinate ad investitori stranieri sulle borse di Shanghai e Shenzhen (dal 2001, però, anche alcuni investitori cinesi possono accedervi);
- Azioni “C” sono le azioni destinate ad imprese cinesi sulle borse di Shanghai e Shenzhen;
- Azioni “H” sono le azioni di società cinesi quotate ad Hong Kong;
- Azioni “L” sono le azioni di società cinesi quotate a Londra;
- Azioni “N” sono le azioni di società cinesi quotate a New York;
- Azioni “S” sono le azioni di società cinesi quotate a Singapore.

Esistono anche una quindicina di mercati per contratti *futures*, che investono soprattutto in *commodities*.

Il mercato delle azioni A dovrebbe rimanere *off-limits* per gli investitori stranieri ancora per qualche tempo.

Le azioni B sono denominate in RMB, ma scambiate in valuta straniera (USD a Shanghai e Hong Kong Dollars a Shenzhen). Gli emittenti di azioni B devono dimostrare di poter generare un sufficiente scambio con l'estero, per poter pagare i dividendi. Le azioni B nel 1999 contavano per solo 2% della totale capitalizzazione di mercato e la qualità delle società quotate era ed è tendenzialmente inferiore a quella delle società emittenti azioni A.

L'istituzione di controllo è la China Securities Regulatory Commission (CSRC), l'equivalente della CONSOB italiana o della FSA inglese, fondata nel 1992.

Inizialmente, la CSRC era il braccio esecutivo della State Council Securities Commission (SCSC). Nel 1998, le due entità vennero fuse e poste sotto il diretto controllo dello State Council. La CSRC si pose gli obiettivi di rendere più severo il controllo sul mercato, ristabilire l'ordine e colpire qualunque comportamento scorretto. Il controllo governativo, tuttavia, è stato allentato nel 2000, in seguito al fallimento della stimolazione artificiale del mercato tentata dal Governo centrale: oggi si seguono maggiormente le regole di mercato.

La CSRC svolge le seguenti funzioni:

1. Formula le politiche, le regole, i piani riguardanti i mercati finanziari;
2. Supervisiona i mercati e le istituzioni di controllo a livello locale;
3. Controlla l'emissione, lo scambio, la custodia ed il pagamento di azioni, obbligazioni convertibili e fondi d'investimento;
4. Approva il listino dei titoli industriali;
5. Supervisiona lo scambio di titoli statali e industriali;
6. Supervisiona la quotazione, lo scambio e il pagamento di *futures* emessi da società cinesi; controlla le istituzioni locali coinvolte in contratti *futures* con imprese straniere;
7. Supervisiona le attività delle società quotate e degli azionisti che sono responsabili per la divulgazione di notizie nel mercato;
8. Supervisiona lo scambio di azioni e *futures*, il *senior management* delle società emittenti e le associazioni di azionisti;
9. Controlla e autorizza le attività connesse all'emissione, scambio e liquidazione di titoli e controlla la divulgazione di informazioni;
10. Supervisiona l'emissione di titoli e la quotazione di società cinesi all'estero;
11. Supervisiona la costituzione d'istituzioni finanziarie locali da parte di imprese straniere;
12. Assiste gli studi legali, le società di revisione contabile e di valutazione finanziaria nell'ottenimento delle qualificazioni necessarie allo svolgimento di attività connesse con l'intermediazione finanziaria e supervisiona tali attività.

Uno dei maggiori successi della CSRC è stata la *Securities Law* del 1999, introdotta con l'obiettivo di aumentare i fondi a disposizione delle SOEs e di proteggere gli interessi degli investitori.

Sempre nel 1999 sono state adottate misure per la standardizzazione dei mercati, il finanziamento delle SOEs attraverso l'apertura al capitale di rischio, e per far decollare il mercato delle B-shares.

Sono stati disciplinati reati come l'*insider trading* e l'agiotaggio; la legge inoltre vieta il finanziamento degli emittenti da parte delle proprie aziende clienti e la partecipazione degli impiegati delle borse nello scambio di titoli.

Significativa è stata negli ultimi anni l'estensione degli obblighi di trasparenza e di *information disclosure*. La CSRC è tornata con proprie *Guidelines* più e più volte sul

tema delle comunicazioni al mercato (prospetti di quotazione, *interim reports*, eventi *price sensitive*), ed ha già confezionato alcune normative di *disclosure* specificatamente indirizzate a diverse categorie di società quotate (intermediari finanziari, *real property developers*, assicurazioni). È stata creata una disciplina *ad hoc* anche per l'emissione di obbligazioni convertibili.

Degna di nota è anche l'attenzione prestata agli aspetti di *Governance*: agli ultimi due anni risalgono novità importanti come la disciplina delle comunicazioni su operazioni infragruppo, sul trasferimento di pacchetti azionari rilevanti, sul ruolo degli *external directors*, oltre che sui sistemi di incentivazione del *senior management*. Nello scorso novembre, infine, sono stati disciplinati i *takeover*.

Ad ulteriore garanzia degli investitori, la legge prevede che lo scambio di titoli avvenga unicamente sui mercati regolamentati.

Per limitare le speculazioni, le *security firms* (che devono avere un capitale minimo, a meno che non si dedichino unicamente al brokeraggio) non possono comprare e vendere gli stessi titoli nello stesso giorno.

Dal novembre 2001 anche le FIEs possono quotarsi, ed accedere così ad un canale di raccolta di risorse finanziarie in valuta locale prima preclusogli. È indispensabile, a questo proposito, che la FIE sia stata approvata o trasformata dal MOFCOM (a livello centrale) in "*Foreign Funded Company Limited by Shares*" (vale a dire, una S.p.A.), il che richiede che si tratti di una società *profit making* da almeno tre anni.

Oltre a soddisfare requisiti di tipo procedurale propri o comuni alle altre società quotate domestiche, la FIE dovrà prestare particolare attenzione alle conseguenze della diluizione della quota riservata al socio straniero: se questa passerà a meno del 25%, la società perderà lo status di *Foreign Invested*, laddove operi in un settore nel quale il socio di maggioranza debba necessariamente essere cinese tale vincolo andrà rispettato anche dopo la quotazione; infine, la quota del socio straniero non potrà scendere sotto al 10%.

Dal giugno dello scorso anno le società straniere possono acquisire quote o costituire società di *Security* o *Fund Management* in Cina. Non si tratta però di un'apertura indiscriminata del mercato dell'intermediazione finanziaria: percentuali di partecipazione (non oltre il 33%) e vincoli operativi (divieto di trading su azioni "A" o "B" per conto proprio, impossibilità di fornire servizi di gestione o di consulenza al pubblico) restringono significativamente le opportunità di business soprattutto per operatori interessati a servizi dal contenuto diverso rispetto al semplice *brokerage*.

4. LA POLITICA “DIFFERENZIALE” PER GLI INVESTITORI STRANIERI

Proseguiamo l'esame della legislazione d'interesse all'operatore straniero con l'analisi di due aspetti tra loro correlati: l'imposizione fiscale e le norme doganali, valutando altresì le politiche differenziali (preferenziali rispetto alle aziende “domestiche”) ad essi relative.

Seppure sia una prassi scoraggiata dal governo centrale, occorre dire che in molte “Development Areas” o “High Tech Parks”, l'investitore può trovare trattamenti ulteriormente favorevoli rispetto a quelli evidenziati di seguito. Questo è ottenuto attraverso il meccanismo del “*pay first-refund later*” attraverso il quale le amministrazioni locali restituiscono (prelevandoli dai propri fondi, dopo aver versato quanto dovuto al governo centrale) all'investitore parte delle imposte corrisposte.

Pienamente in linea con le direttive centrali, invece, sono le agevolazioni previste dal 2000 a quelle iniziative che favoriscono lo sviluppo delle regioni interne centrali e occidentali della Cina. Tali agevolazioni si sostanziano in una aliquota *Income Tax* preferenziale del 15% per ulteriori tre anni successivi a quelli concessi in base alla “formula 2+3” su tutto il territorio nazionale (vedi oltre).

4.1 La disciplina fiscale delle FIEs

L'imposta sui profitti (o *income tax*), per tutte le FIEs, è fissata dalla “*Income Tax Law*” al 33%, così suddivise: 30% costituito da imposte nazionali, 3% costituito da imposte locali. La tassa viene calcolata sul reddito netto complessivo della società, dedotti costi, spese di gestione, ammortamenti e perdite pregresse.

I regolamenti attuativi della “*Income Tax Law*” (1991) stabiliscono tre formule diverse per il calcolo del reddito di un'impresa (“*Income Tax Law*”, articolo 10); il criterio discrezionale è il tipo di attività condotta dall'impresa:

ATTIVITÀ DELL'IMPRESA	PROFITTO (TAXABLE INCOME)
PRODUZIONE (<i>manufacturing</i>)	Ricavi dalla vendita dei prodotti + Altri ricavi diretti + Sopravvenienze attive – Spese non operative
Dove: Ricavi dalla vendita dei prodotti = Ricavi totali dalla vendita – costi di vendita – imposte sulla vendita – (spese di marketing + spese amministrative + oneri finanziari)	
COMMERCIO (<i>commerce</i>)	Ricavi dalla vendita + Ricavi da altre attività + Sopravvenienze attive – Spese non operative
Dove: Ricavi dalla vendita = ricavi netti – costi di vendita – tasse di vendita – (spese di marketing + spese amministrative + oneri finanziari)	
SERVIZI (<i>service trades</i>)	Ricavi netti + Sopravvenienza attiva – Spese non operative
Dove: Ricavi netti = Ricavi lordi – (imposte sui profitti dei servizi + costi di esercizio + spese amministrative + oneri finanziari)	

Vi sono poi le seguenti **esenzioni** valide su tutto il territorio nazionale:

- tutte le imprese, con investimento straniero, produttive e con una durata stabilita in almeno 10 anni sono esentate per i primi due anni dalla *income tax* e beneficiano di una riduzione del 50% nei tre anni successivi (“formula 2+3”). Il periodo d’esenzione fiscale parte dal primo anno in cui l’azienda registra profitti.

Qualora l’impresa termini le operazioni prima dello scadere del decimo anno, al momento della liquidazione si dovranno rimborsare le imposte non versate (per i primi due anni) e/o la differenza tra il versato e quanto dovuto (per gli anni successivi al secondo fino al quinto).

- per le FIE “*export - oriented*”, cioè che esportano almeno il 70% della produzione ed hanno i conti in valuta in attivo, vi è una ulteriore riduzione della Income Tax del 50% per gli anni successivi;
- per le FIE “*technologically advanced*”, cioè che contribuiscono ad un notevole progresso tecnico nel settore ed hanno importato alta tecnologia, ottenendo dalle autorità competenti il relativo status, la riduzione del 50% della Income Tax è prevista per ulteriori tre anni dopo i tre stabiliti di norma;
- anche per le FIE operanti nel settore agricolo, forestale o zootecnico o operanti in aree remote del Paese sono previste altre consistenti riduzioni.

A queste agevolazioni fiscali, concesse alle società produttive su tutto il territorio cinese, si aggiungono quelle presenti a livello locale, nelle “zone di sviluppo” sopra menzionate. Per tutte le JV produttive costituite in queste zone infatti, la Income Tax è fissata ad una aliquota del 15%, con una riduzione al 10% se si tratta di un’impresa “*export oriented*” o “*technologically advanced*”.

Al termine del periodo d’esenzione, infine, è ancora possibile godere di agevolazioni parallele a quelle già citate a beneficio degli investimenti ulteriori rispetto a quanto previsto negli accordi di costituzione. In questo modo, si è voluto rendere fiscalmente neutro l’investimento addizionale nella “vecchia” società con la costituzione di una nuova.

È da sottolineare però come le agevolazioni summenzionate siano in via di progressiva eliminazione da parte del governo, il quale intende perseguire la politica del “*leveling the playing field*” garantendo a società a capitale straniero ed interamente cinese le stesse condizioni per operare sul mercato. Soprattutto nelle c.d. “*development zones*”, con l’ingresso della Cina nel WTO le aliquote preferenziali sono destinate a scomparire.

D’altra parte, l’Amministrazione Finanziaria ha concesso anche agevolazioni ulteriori legate agli investimenti in tecnologia (parziale deducibilità dei costi sostenuti dall’imponibile), per gli utili lasciati a riserva o destinati ad aumento del capitale registrato.

Gli ultimi due anni hanno anche visto nuovi sviluppi nella creazione di una disciplina antielusiva, soprattutto per quanto riguarda il controllo dei rapporti infragruppo (*transfer pricing*).

Nel 2001 è stato positivamente riformato il sistema della riscossione dei tributi. Gli investitori possono ora giovare di un maggiore standard di trasparenza nei confronti dell'amministrazione finanziaria, che vede conseguentemente diminuiti i propri margini di discrezionalità. Diminuzione degli interessi di mora, restrizione dell'arbitrio sanzionatorio, rimborsi per errori di calcolo, ed, infine, apertura all'informatizzazione, rappresentano tanti piccoli passi in avanti il miglioramento dei rapporti con le multinazionali che operano nel Paese.

Per quanto riguarda le **imposte indirette**, dal 1 gennaio 1994 è entrata in vigore una imposta sul valore aggiunto (VAT) del 17% sulla maggior parte dei beni, ridotta al 13% per alcuni prodotti (es. agricoli). Il meccanismo di funzionamento della VAT è simile a quello italiano.

TIPO DI ATTIVITÀ	ALIQUOTA VAT
Commercio o importazione di merci, servizi di riparazione assistenza o trasformazione	17 %
Commercio o importazione di grano, olio commestibile, gas di città, gas naturale, carbone, libri, riviste, giornali...	13 %
Imprese o individui identificati dalla amministrazione fiscale come "piccoli contribuenti" (in base al giro d'affari)	6 %
Esportazione di merci (salvo disposizioni speciali dello State Council)	0 %

4.2 Il trattamento doganale delle FIEs

4.2.1 I diritti di import / export (FTP)

La "*Foreign Trade Law*" stabilisce che le imprese a capitale straniero godono, dalla data di registrazione (più precisamente dalla data di rilascio della licenza d'esercizio) del diritto di effettuare operazioni di *import-export*, nei limiti di quanto previsto dall'oggetto sociale.

In sostanza le FIEs, compatibilmente con il genere di attività svolta, possono: (a) importare macchinari, attrezzature, materie prime, carburanti, ricambi, accessori, attrezzature per ufficio e quant'altro necessario per l'attività d'impresa e (b) esportare i beni prodotti.

In linea di principio, le FIE non sono dunque autorizzate ad importare merci o materiali che non siano connessi con le attività di produzione ovvero, ad esportare merci o beni che non siano da esse direttamente prodotti.

Le imprese a partecipazione straniera non necessitano pertanto di alcuna specifica autorizzazione governativa per partecipare a transazioni commerciali con l'estero. Occorre tuttavia tenere presente che le stesse società non possono utilizzare la propria licenza per commercializzare in Cina prodotti provenienti dall'estero o vendere direttamente sul mercato internazionale prodotti cinesi diversi da quelli oggetto della propria attività.

Questa serie di limitazioni alla libertà commerciale internazionale è stata più volte evidenziata dai paesi occidentali, in particolar modo nelle trattative per l'ammissione della PRC nella WTO.

Sulla base probabilmente delle considerazioni scaturite da tali negoziati e consapevole della necessità di mostrare continui segnali di apertura nei confronti degli investitori esteri, il Governo cinese tramite il MOFCOM ha promulgato le *"Establishment of Pilot Sino-Foreign Trading EJV Tentative Provisions"*, in vigore dal 30 settembre 1996.

Sostanzialmente, il MOFCOM ha concesso la possibilità, limitatamente alle zone di Pudong (Shanghai) e di Shenzhen, di costituire delle JV con una vocazione esclusiva all'*import-export*. In altre parole, una società di *trading* che opera utilizzando la forma giuridica di una JV.

Il capitale minimo previsto dalla legge è di 100 milioni di RMB. Al *partner* straniero viene richiesto: (a) un fatturato medio, nei tre anni antecedenti la presentazione della richiesta di registrazione della JV, di almeno 30 milioni di dollari; (b) la presenza di un proprio ufficio di rappresentanza in Cina da almeno 3 anni; o (c) un investimento nel paese di almeno 30 milioni di dollari. È importante sottolineare come i conferimenti del *partner* straniero possano essere effettuati solo in denaro e che tale versamento debba essere completamente eseguito entro un mese dal rilascio della licenza.

Le previsioni restrittive della legge non riguardano solamente i *partners* stranieri. La controparte cinese dovrà infatti, ad esempio, dimostrare di avere ottenuto un volume medio di transazioni non inferiore ai 200 milioni di dollari per anno, nel corso dei tre anni precedenti la data di presentazione della domanda di registrazione della JV. Di tali 200 milioni, almeno 100 devono provenire da attività relative alle esportazioni.

In generale si tratta, come è chiaramente previsto nel titolo del decreto, di una operazione sperimentale e l'analisi dei requisiti richiesti per la costituzione di una *"Foreign Trade JV"* chiarisce la ragione per cui questo nuovo strumento, sicuramente interessante sulla carta, non è ancora stato ampiamente utilizzato.

L'orientamento legislativo descritto è confermato da alcuni recenti regolamenti locali, relativi alla Free Trade Zone di Waigaoqiao (Shanghai). Tali interventi normativi sanciscono la possibilità, anche per le società di trading costituite nella zona da investitori stranieri senza i requisiti precedentemente enumerati per le *"Foreign Trade JV"*, di operare in qualità di agenti per l'import e l'export di beni a favore società cinesi prive di tale diritto.

E difatti, il settore del *trading* è stato ancora più “aperto” proprio nel marzo del 2003, permettendo agli investitori stranieri di costituire “*Foreign Trade JV*” su tutto il territorio cinese, a condizione che tale partecipazione sia minoritaria (partecipazione massima del 49%, ma comunque superiore al 25%), e che il capitale registrato non sia inferiore a cinquanta milioni di CNY (ridotto a trenta milioni di CNY per le società registrate nelle province occidentali del paese).

Inoltre, sulla base dell'accordo CEPA, a partire dal gennaio 2004 tutte le società registrate a Hong Kong e Macao sono autorizzate a costituire su tutto il territorio cinese delle *Trading Companies* sotto forma di *Joint Venture*, *Cooperative Enterprises* o WFOE, a condizione che il capitale registrato non sia inferiore a venti milioni di CNY (ridotto a dieci milioni di CNY per le società registrate nelle province occidentali del paese).

L'ingresso nel WTO ha infine significato per la Cina diverse riforme del sistema delle quote, oltre all'introduzione di una normativa anti-sussidi ed anti-*dumping*.

4.2.2 L'importazione di beni strumentali

Dal punto di vista doganale, il diritto riconosciuto a tutte le società a capitale straniero di importare in esenzione doganale e VAT i macchinari ed i beni strumentali, contribuiti in conto capitale o semplicemente acquistati, eliminato con una circolare dello *State Council* il 1 aprile 1996, è stato ristabilito nel 1998, sebbene con alcune fondamentali limitazioni.

In particolare, ai sensi della nuova normativa, godono di tale esenzione dai dazi e dalla VAT unicamente i beni strumentali di società a capitale straniero che appartengano ai settori “incoraggiati” descritti nel “Catalogo” e soltanto se il valore dei beni strumentali rientra nell'ammontare del *Total Amount of Investment*. Pertanto, il regime delle esenzioni è diventato indissolubilmente legato al contenuto del Catalogo, strumento principe di politica industriale, ed alle sue modifiche.

In linea generale, i settori “incoraggiati” sono essenzialmente quelli ad “alto contenuto tecnologico”, o che introducono “nuove tecnologie”, o che, più in generale, rivestono un interesse strategico per lo sviluppo dell'economia nazionale.

Nella valutazione di convenienza tra acquisto di beni strumentali dall'estero contro *home made*, l'investitore dovrà anche tener conto anche delle agevolazioni fiscali concesse a favore di questi ultimi. In buona sostanza, una riduzione dell'*Income Tax* fruibile in caso di aumento della redditività rispetto all'anno precedente all'investimento.

Segnaliamo, infine, che per le imprese approvate come “*all export projects*”, è previsto un regime agevolato d'esenzione, basato su un sistema di rimborso frazionato (5 anni) ma *integrale* dei dazi e dell'IVA pagati.

5. ALTRI ASPETTI RILEVANTI DELLA LEGISLAZIONE CINESE

È opportuno a questo punto accennare ad altri aspetti significativi della legislazione cinese di interesse all'investitore straniero.

5.1 Diritti d'uso sui terreni e gli immobili

Il partner cinese propone generalmente in sede di costituzione di una JV di effettuare la propria contribuzione attraverso: gli immobili necessari alla produzione, il terreno e la manodopera. A tali apporti si assegna un valore in RMB, in base al quale il partner cinese detiene una quota della società. È intuibile come, spesso, il partner cinese tenda a sopravvalutare il valore del suo investimento. È anche vero però che in alcuni casi gli immobili messi a disposizione dall'azienda cinese sono di buona qualità e poiché ciò può velocizzare i tempi di attivazione della Joint Venture, l'offerta deve essere considerata (salvo magari richiedere una locazione, invece di una contribuzione).

L'aspetto da chiarire riguarda la proprietà di tali beni indispensabili per le attività di produzione.

Il settore privato dell'economia, che già contribuisce notevolmente al Prodotto Interno cinese, è ancora limitato nel contenuto: si tratta infatti di attività ad alto input tecnologico, con tendenza all'export, prevalentemente concentrate al Sud e nelle Zone Economiche Speciali del Paese.

Gran parte delle imprese con le quali il partner straniero entrerà in contatto (e quelle strategicamente più propense ad accettare investimenti stranieri), sarà quindi di proprietà statale o collettiva. Quest'ultima è una formula inesistente nelle giurisdizioni europee, simile alla cooperativa ma con caratteristiche solo parzialmente private, in quanto solitamente proprietari delle imprese collettive sono le municipalità (le cosiddette “*township*”) competenti per territorio. Queste spesso assicurano ai propri dirigenti una partecipazione di minoranza.

La questione della proprietà immobiliare deve essere analizzata nei suoi due aspetti, uno riguardante i diritti sul suolo, l'altro i diritti sugli immobili.

5.1.1 Il suolo

Il suolo in Cina è di proprietà statale o collettiva. Il suolo per usi industriali o agricoli è pertanto assegnato dallo Stato alle unità produttive collettive o statali soltanto in forma di “diritto d'uso”, cioè una sorta di *leasehold* a lungo termine e rinnovabile.

Tale diritto d'uso si può configurare come un usufrutto a lungo termine, senza pagamento di alcun corrispettivo, e pertanto non trasferibile, oppure fondato su un contratto che prevede un corrispettivo (spesso pagabile annualmente) e quindi trasferibile.

Le diverse nature giuridiche del diritto d'uso sono indicate nel relativo certificato intestato all'impresa che ha acquisito il diritto.

Il partner cinese potrà apportare quale contribuzione il diritto d'uso sul suolo soltanto ove abbia corrisposto una somma a titolo di "riscatto" (nel caso che l'assegnazione del suolo fosse avvenuta a titolo di usufrutto gratuito), oppure abbia concluso un contratto con il governo (che preveda quindi il pagamento di un canone).

Una volta conferito in conto capitale il terreno, la JV ne diventa quindi titolare (meglio, titolare del diritto d'uso) per la durata del diritto stesso. È questo diritto, con le complicazioni del caso, l'oggetto di eventuali procedure concorsuali o liquidazioni.

Alternativamente la FIE, dopo la sua costituzione, potrà acquistare dallo Stato i diritti d'uso su di un terreno scelto dai *partner*. Tale diritto è concesso per 50 anni per uso industriale e 70 anni per terreni adibiti ad edilizia residenziale. In questo caso la FIE può trasferire tale diritto d'uso dietro compenso; il beneficiario del trasferimento avrà un diritto d'uso della durata di 50 anni (o 70), dedotti gli anni già trascorsi dal momento dell'assegnazione.

In entrambi i casi, dopo la contribuzione del diritto d'uso da parte del socio cinese o dopo il pagamento del corrispettivo del diritto d'uso all'ente statale preposto, la FIE deve espletare le procedure necessarie per ottenere dalle autorità competenti la registrazione del diritto d'uso e il certificato comprovante la titolarità di detto diritto d'uso. Il terreno così ottenuto è trasferibile e può essere affittato o dato in garanzia.

La necessità di invertire il processo di riduzione dei terreni ad uso agricolo disponibile, e soprattutto la tendenza a convertire ad uso edilizio o industriale tali terreni, ha portato di recente alla promulgazione di una nuova legge quadro in materia (PRC, *Land Administration Law*) la quale ha fissato alcuni principi fondamentali che consentiranno al governo di ricondurre sotto controllo un fenomeno che minaccia l'autosufficienza alimentare del Paese.

Tra le misure introdotte, forte rilevanza ha il principio di "compensazione" in virtù del quale il governo locale che autorizzi il mutamento di destinazione di un terreno agricolo in terreno ad uso industriale o edilizio, dovrà obbligare il concessionario del diritto d'uso sullo stesso a "compensare" tale riduzione, sviluppando altrettanto terreno nella stessa zona o in altra zona ad uso agricolo.

È prevista inoltre l'espropriazione senza indennizzo di terreni convertiti ad uso diverso da quello agricolo e lasciati inutilizzati per più di due anni dal concessionario del diritto d'uso relativo.

Nei casi, quindi, in cui sia il partner cinese di una JV a conferire alla stessa il diritto d'uso su terreni ad uso agricolo, o originariamente ad uso agricolo, l'investitore straniero dovrà tenere conto della nuova normativa e verificare la regolarità dell'operazione condotta dal partner in tutte le sue fasi.

Nei casi invece in cui sia la stessa società a capitale straniero ad acquisire direttamente dal governo il diritto d'uso su terreno ad uso agricolo, sono da considerare i costi aggiuntivi per la “compensazione” di cui sopra.

5.1.2 I fabbricati o gli immobili

La proprietà degli immobili segue la titolarità del diritto d'uso sul quale i medesimi insistono.

Anche in questo caso vi possono essere due situazioni; la prima è quella in cui gli immobili vengono apportati dal partner cinese insieme al diritto d'uso sul terreno. La regolamentazione in questo caso segue quanto detto sopra per il terreno.

La seconda situazione è quella in cui i fabbricati vengono costruiti dalla JV. In questo caso essa dovrà assicurarsi la titolarità sul diritto d'uso del suolo relativo per acquistare la proprietà degli immobili sin dal momento della costruzione.

Gli immobili ed i diritti reali costituiti sui medesimi (ad esempio, le ipoteche) sono registrati al catasto locale e la loro titolarità è descritta nel certificato attestante la proprietà degli immobili.

È attualmente in corso la revisione dei certificati relativi al diritto d'uso del terreno ed agli immobili per unificare in un unico documento la titolarità di entrambi i diritti.

5.2 La proprietà intellettuale

5.2.1 Marchi

Premessa: agire subito, localmente

È buona norma, prima di effettuare qualsiasi operazione commerciale in Cina (anche una semplice vendita di beni), provvedere alla registrazione del proprio marchio direttamente nella RPC.

Seppure notevolmente migliorata, la tutela della proprietà intellettuale in Cina risulta comunque maggiormente efficace se le relative registrazioni sono ottenute anche localmente.

Peraltro, la registrazione diretta in loco o l'estensione della registrazione internazionale costituiscono l'unico strumento di tutela nei confronti di eventuali frodi da parte di aziende locali intenzionate ad appropriarsi della “notorietà” che un determinato marchio ha acquisito in un particolare settore.

a) Tutela dei marchi oggetto di registrazione internazionale.

Il marchio potrebbe già essere stato oggetto di registrazione internazionale, ottenuta attraverso i sistemi previsti dal diritto internazionale pattizio per mezzo

dell'Organizzazione Mondiale per la Protezione dei diritti di Proprietà Intellettuale (OMPI) di Ginevra.

La registrazione internazionale garantisce, in linea di massima, una protezione equivalente a quella assicurata dalla registrazione effettuata direttamente tramite le autorità cinesi se detta registrazione è “estesa” anche alla RPC.

Tale estensione è accordata su richiesta dall'OMPI e recepita, dopo circa un anno, dall'Ufficio Marchi e Brevetti cinese.

Anche in questo caso, tuttavia, per far valere gli strumenti di tutela riconosciuti dalla registrazione è tuttavia necessario richiedere all'Ufficio marchi e brevetti cinese l'emissione di un apposito certificato, comprovante la validità della registrazione internazionale sul territorio della RPC.

Poiché il rilascio di questo certificato può richiedere diverso tempo, se si è in possesso di registrazione internazionale “estesa” alla RPC è bene attivarsi immediatamente per l'ottenimento del certificato comprovante l'estensione.

b) Registrazione dei marchi non ancora registrati

In assenza di registrazione internazionale, ai fini della protezione del marchio in Cina è indispensabile effettuare la registrazione direttamente presso l'Ufficio marchi e brevetti della RPC.

Sono suscettibili di registrazione le seguenti tipologie di marchio:

- marchio in lettere latine;
- marchio in ideogrammi cinesi: consiste solitamente nella traslitterazione fonetica del marchio in lettere latine;
- logo/segno distintivo (a colori o meno): può consistere in un unico segno grafico così come essere composto da varie parti, quali il marchio in lettere latine, il marchio in ideogrammi cinesi ed una rappresentazione grafica distintiva.

Normalmente si procede alla registrazione contemporanea sia dei marchi a caratteri alfabetici sia di quello in ideogrammi.

Due sono le ragioni che consigliano l'adozione (e la registrazione) contemporanea dei marchi: da un lato si vuole impedire che la clientela cinese trovi da sola un “soprannome” al prodotto facendo magari riferimento a suoni, cioè caratteri, non consoni al prodotto (un esempio di efficace di trasposizione fonetica del marchio: il suono “Coca-Cola” in cinese è ottenuto con quattro caratteri che significano: bocca assetata – bocca felice). Da un altro punto di vista, l'utilizzo sulla confezione del prodotto di una scritta in caratteri alfabetici ispira nel consumatore cinese una certa dose di fiducia e aumenta l'interesse verso il prodotto.

Peraltro, l'Ufficio marchi e brevetti non verifica la corrispondenza fonetica di un marchio (ovvero tra il marchio stesso e la sua traslitterazione fonetica in caratteri). Questo aspetto potrebbe essere sfruttato da imprese locali che possono utilizzare un

marchio foneticamente simile a quello oggetto della registrazione. In certi casi, quindi, è consigliabile registrare più marchi, ovvero più traslitterazioni dello stesso marchio, salva la possibilità di esperire anche i rimedi (piuttosto limitati, però) concessi dalla legge relativamente alla concorrenza sleale.

La registrazione del marchio viene effettuata nelle medesime classi previste dalla classificazione internazionale secondo la seguente procedura.

a) **deposito della domanda all'Ufficio Marchi e Brevetti** per una verifica preliminare al fine di escludere l'esistenza di precedenti registrazioni di marchi simili.

b) **pubblicazione sulla "Gazzetta dei Marchi"** per permettere a terzi di presentare opposizioni alla registrazione: qualora non vengano presentate opposizioni entro un periodo di tre mesi dalla data di pubblicazione, l'Ufficio brevetti e marchi provvederà all'emissione del Certificato di Registrazione.

La procedura richiede da 12 a 16 mesi di tempo. Naturalmente, al momento del deposito della domanda viene tuttavia assegnata una *priority date*, a partire dalla quale nessuno potrà validamente registrare un marchio uguale o simile.

c) *Illecita registrazione nella RPC di marchi già registrati all'estero*

La registrazione del marchio in paesi esteri così come la registrazione internazionale (non ancora "estesa" in base a quanto sopra descritto), purtroppo non esclude la registrazione nella RPC del medesimo marchio da parte di società locali.

La disciplina cinese in materia prevede effettivamente alcune disposizioni volte a tutelare i marchi registrati all'estero, ma queste valgono esclusivamente per i c.d. "marchi notori" (pochi, ai sensi della legislazione cinese).

Conseguentemente, le possibilità di opporsi alla registrazione del proprio marchio nella RPC da parte di società locali sono estremamente limitate.

Solo provvedendo ad una propria registrazione in Cina (ottenuta attraverso le autorità locali oppure attraverso l'estensione della registrazione internazionale) è possibile evitare questa spiacevole situazione.

5.2.2 Brevetti

L'autorità competente a ricevere la domanda di brevetti è Ufficio Brevetti della Repubblica Popolare Cinese ("Ufficio Brevetti").

I requisiti di brevettabilità sono i seguenti:

- **Novità**: sono brevettabili le invenzioni, i modelli di utilità ed i modelli ornamentali che non siano stati in precedenza divulgati, nella RPC o all'estero, e rispetto ai quali non sia ancora stata richiesta concessione di brevetto presso le autorità cinesi;

- **Originalità**: si tratta di invenzioni, modelli di utilità o modelli ornamentali i quali, rispetto allo stato della tecnica al momento del deposito di domanda di brevetto, presentano significativi e concreti aspetti distintivi e costituiscono un evidente progresso;

- **Industrialità**: invenzioni, modelli di utilità o modelli ornamentali passibili di applicazione pratica.

Poiché la PRC ha aderito (1985) alla Convenzione di Parigi, qualora venga depositata domanda di brevetto presso le autorità di un qualsiasi Stato membro di tale Convenzione ed entro i successivi 12 mesi⁽¹⁾ una corrispondente domanda, relativa alla medesima invenzione, modello di utilità o ornamentale, venga avanzata nei confronti dell'Ufficio Brevetti cinese, quest'ultimo sarà tenuto a riconoscere quale data di deposito, quella della domanda avanzata presso le autorità dell'altro Stato (*Priority Date*).

Qualora dunque, in un momento successivo al decorrere della *Priority Date*, una domanda di brevetto relativa alla medesima invenzione, modello di utilità o ornamentale venisse depositata da terzi nella RPC, tale domanda non potrebbe venire accettata dall'Ufficio Brevetti.

Al fine di esercitare il diritto di priorità, il soggetto che intende richiedere la concessione di brevetto (Richiedente), al momento del deposito della relativa domanda dovrà fornire documenti comprovanti l'avvenuto deposito di corrispondente domanda di brevetto presso altro stato membro della Convenzione e la relativa data.

a) Procedura di registrazione

Qualora il Richiedente sia una persona fisica o giuridica straniera, la procedura di deposito deve essere espletata tramite un agente autorizzato dalle competenti autorità, al quale il Richiedente dovrà rilasciare procura *ad hoc*.

L'avvio della procedura avviene mediante deposito presso l'Ufficio Brevetti della seguente documentazione:

1. domanda di brevetto, indicante, in particolare, il nome dell'invenzione/modello di utilità/modello ornamentale, i dati relativi al Richiedente (e all'inventore, se diversa persona), nonché l'eventuale *priority date* rivendicata⁽²⁾;
2. descrizione tecnica;

¹ 6 mesi, se si tratta di domanda di brevetto di un modello ornamentale.

² Qualora il Richiedente ed il soggetto che hanno effettuato il deposito della domanda di brevetto presso un altro Stato siano diversi è necessario fornire adeguata documentazione volta a provare l'identità dei due soggetti oppure l'esistenza di un accordo di licenza/trasferimento del brevetto.

3. documento attestante le rivendicazioni (*claims*), nel quale viene dato particolare rilievo alle caratteristiche innovative dell'invenzione/modello di utilità/modello ornamentale in relazione alle quali viene richiesto il brevetto;
4. estratto dei documenti di cui ai punti 2) e 3);
5. eventuali disegni corredati da adeguate note esplicative (è opportuno essere estremamente chiari in merito ed effettuare, per esempio, frequenti richiami numerici ai disegni allegati dove opportuno nell'ambito della descrizione tecnica);
6. la procura volta ad autorizzare l'agente al deposito.

Per quanto concerne i documenti di cui ai punti 2), 3), 4) e 5) dovranno essere redatti/commentati in lingua cinese.

In seguito al deposito della domanda di brevetto, l'Ufficio brevetti effettua una verifica volta ad accertare la completezza della documentazione presentata e la conformità della stessa a tutti i requisiti formali prescritti per legge.

Trascorsi 18 mesi dalla data di deposito della domanda (o dalla *Priority date*) avviene la **pubblicazione** sulla gazzetta dei brevetti. È però possibile richiedere una pubblicazione anticipata.

I tempi necessari alla pubblicazione di domande di brevetto relative a modelli di utilità e ornamentali sono molto più brevi e si aggirano intorno ai 6 mesi.

L'**esame di merito** viene effettuato solo in relazione alle domande di brevetto per invenzioni ed in base ad una specifica richiesta avanzata dal Richiedente. È possibile che l'Ufficio Brevetti richieda la documentazione relativa all'esame di merito, eventualmente ancora in corso, in altri Stati ai fini della registrazione del medesimo brevetto.

Qualora non venga richiesto l'esame di merito (e l'Ufficio Brevetti non si attivi di propria iniziativa), la procedura di registrazione verrà interrotta e la domanda stessa considerata decaduta.

Il procedimento per il rilascio del brevetto può stimarsi in 24/36 mesi.

Se l'invenzione/modello di utilità/modello ornamentale, a seguito dell'esame di merito, risultasse essere brevettabile e non siano state segnalate all'Ufficio Brevetti eventuali opposizioni alla registrazione, l'Ufficio Brevetti procede al **rilascio del certificato** di brevetto, alla registrazione del brevetto ed all'adozione delle misure di pubblicità previste per legge.

La protezione concessa al titolare è piuttosto ampia; viene infatti riconosciuta come violazione del brevetto anche l'importazione o la vendita non autorizzata di merci prodotte senza l'autorizzazione del titolare del brevetto.

b) Periodo di validità del brevetto

Per quanto riguarda le invenzioni il brevetto ha durata di 20 anni. Essa è invece di soli 10 anni per i brevetti relativi ai modelli di utilità e ornamentali. Il titolare del brevetto è però tenuto a versare un ammontare fisso a scadenza annuale, pena la cancellazione del brevetto.

5.3 Le risorse umane

I riferimenti normativi fondamentali sono la "*Labour Law*", del 1994, e le "*Administration of Labour in Foreign Funded Enterprises Provisions*", del 1994, nonché le "*Unemployment Insurance Regulations*" e le "*Payment of Social Insurance Premium Tentative Provisions*", del 1999, che disciplinano la materia dei contributi sociali.

I principi fondamentali della disciplina sono i seguenti:

- possibilità per l'impresa a capitale straniero di decidere autonomamente l'assunzione del personale (sussistono divieti a tutela dei minori e del personale femminile, che non può essere impiegato in una serie di attività espressamente elencate nella legge). Procedure particolari sono previste per l'assunzione dei lavoratori;
- possibilità per l'impresa di interrompere il rapporto di lavoro con il dipendente nel rispetto delle previsioni contrattuali e di legge (periodi di comporto sono previsti per i casi di malattia dovuta ad incidente sul lavoro, gravidanza, maternità e puerperio);
- la retribuzione non può essere inferiore a minimi salariali previsti dalle autorità locali (in base a regolamenti interni del Ministero del Lavoro, il lavoratore in una FIE dovrebbe ricevere un salario equivalente ad almeno il 120% di quanto percepirebbe, per mansioni dello stesso genere, in un'impresa statale);
- la durata dell'orario di lavoro è di 8 ore giornaliere, per un totale di 40 ore settimanali (è possibile concordare, con i sindacati e le associazioni di lavoratori, un prolungamento dell'orario di lavoro, quando è giustificato dalle esigenze di produzione e, comunque, non supera di più di 1 ora al giorno le soglie previste. Come nella legislazione italiana, il compenso per l'attività lavorativa prestata in occasione di giorni festivi, ferie, feste nazionali, ecc., deve essere corrisposto in misura percentualmente maggiore rispetto a quello "base", con incrementi che vanno dal 50% al 200%).

Gli uffici di rappresentanza possono impiegare il personale cinese solo attraverso agenzie specializzate, competenti per territorio. Il contratto di lavoro è dunque sottoscritto dall'agenzia e non dal lavoratore assunto. Solo in casi particolari è ammessa l'assunzione diretta, ma occorre comunque l'approvazione della competente agenzia.

In alcuni casi, tollerati dalle autorità preposte, è possibile concludere contratti di consulenza con società cinesi, sulla base dei quali tecnici o professionisti (locali)

possono lavorare per l'ufficio di rappresentanza, formalmente in qualità di consulenti. I compensi sono corrisposti direttamente alla società cinese di consulenza. Tuttavia, il sistema più diffuso ed incoraggiato dal governo per assumere personale locale resta quello delle agenzie.

Le FIEs, invece, una volta ottenuta la *Business Licence*, possono assumere direttamente lavoratori locali, senza necessità di utilizzare un'agenzia intermediaria. Il contratto di assunzione deve tuttavia essere sottoposto al locale *Labour Bureau*, per la necessaria "registrazione".

Sono elementi necessari del contratto di lavoro:

- la durata (a tempo determinato, indeterminato o per l'esecuzione di una particolare prestazione);
- la descrizione delle mansioni;
- la descrizioni delle condizioni di lavoro;
- l'assetto retributivo, assicurazioni ed eventuali *benefits* (ad esempio: "*meal allowances*", "*transportation allowances*", "*housing allowances*", ecc.);
- le cause di risoluzione del rapporto di lavoro (ad esempio: insoddisfacente periodo di prova, violazione delle norme di comportamento sul luogo di lavoro, negligenza nell'adempimento delle proprie mansioni, ecc.);
- le responsabilità delle parti e gli effetti in caso di inadempimento o di risoluzione anticipata del rapporto.

Nella maggior parte dei casi, la controparte cinese propone fornire alla JV i lavoratori necessari, solitamente provenienti dalla propria struttura. In tal caso (peraltro sconsigliabile), è necessario verificare che tutti gli adempimenti connessi al trasferimento della titolarità del rapporto di lavoro vengano effettuati.

5.4 L'ambiente

La PRC sta compiendo notevoli sforzi, anche sul piano normativo, per limitare l'impatto ambientale delle nuove attività imprenditoriali. Si cercano di colmare in fretta i decenni di ritardo che hanno comportato un notevole impoverimento delle risorse naturali ed un elevatissimo tasso di inquinamento nelle zone a maggiore sviluppo industriale.

Tra i documenti da presentare all'autorità amministrativa incaricata dell'approvazione del progetto di investimento, deve essere inclusa la valutazione del suo impatto ambientale.

Al completamento degli impianti, è necessario comunicare all'autorità competente l'avvenuta costruzione e chiedere che venga eseguita una valutazione tecnica di impatto ambientale. L'attività non può essere avviata fino a quando l'autorità preposta non rilascia un parere positivo.

5.5 Gli aspetti valutari

La storia del regime valutario cinese può essere divisa in due periodi: il primo inizia con l'apertura della Cina agli investimenti stranieri (1979) e termina con la prima riforma del sistema valutario (1993); il secondo va dal 1 gennaio 1994 ad oggi.

Durante il primo periodo, gli stranieri avevano accesso unicamente ad un tipo di valuta cinese, denominata FEC ("*Foreign Exchange Certificate*"), che veniva cambiata ad un tasso notevolmente diverso rispetto a quello della valuta locale, il Renminbi (RMB). Tutte le operazioni in valuta estera dovevano essere effettuate attraverso la "*People's Bank of China*" o altre banche autorizzate dall'allora "*State Administration for Exchange Control*" (SAEC), che fissava periodicamente il tasso di cambio del FEC con le valute straniere. Solo una parte delle società cinesi (incluse alcune JV) era autorizzata ad accedere ai cosiddetti "*swap centers*", dove il tasso di cambio era determinato principalmente dal mercato.

Il secondo periodo è invece caratterizzato dalla progressiva apertura verso la piena convertibilità del RMB e da una copiosa produzione normativa del Governo, dello *State Administration of Foreign Exchange* (SAFE - 国家外汇管理局) e di altri organismi quali la *People's Bank of China* (PBOC - 中国人民银行).

Il tasso di cambio tra il RMB e la valuta estera viene oggi fissato sulla base delle "condizioni di mercato" ed è annunciato giornalmente dal SAFE. Tuttavia, nelle transazioni tra banche e società, il tasso di cambio fissato dal SAFE può subire una fluttuazione, in più o in meno, dello 0,25% sul tasso medio.

Di notevole importanza poi, in questa seconda fase, sono due interventi in materia dello *State Council*: il primo ("*Foreign Exchange Control Regulations*") è entrato in vigore nell'aprile del 1996; il secondo ("*Administration of the Settlement, Sale and Payment of Foreign Exchange, Provisions*") il 20 giugno dello stesso anno.

Nelle intenzioni del legislatore le due leggi dovevano codificare e razionalizzare un notevole numero di regolamenti e direttive. In realtà, lo scopo non è stato raggiunto in quanto le leggi sono state costantemente oggetto di adattamento ed adeguamento.

In seguito alla Riforma del 1996 i principi fondamentali del nuovo sistema possono comunque essere così riassunti:

- il governo cinese non pone restrizioni ai pagamenti in valuta estera e al flusso di valuta estera in entrata ed uscita dalla PRC;
- i privati e le società che esercitano attività per cui è necessario effettuare pagamenti in valuta estera hanno l'obbligo di dichiarare alle autorità competenti le transazioni effettuate;

- la circolazione di valuta estera all'interno della PRC è proibita. Nessuna operazione in valuta estera può essere condotta per l'acquisto di beni o per la fornitura di servizi all'interno del Paese;
- ogni entrata di valuta estera derivante da operazioni relative a partite correnti deve transitare presso una banca locale all'interno del territorio cinese;
- i depositi di valuta all'estero devono essere specificamente autorizzati;
- la valuta depositata su conti correnti individuali può essere liberamente ceduta, prelevata e trasferita anche all'estero.

L'innovazione principale creata dalla nuova normativa è la libera convertibilità del RMB per le partite correnti. L'articolo 17 del nuovo testo delle *Foreign Exchange Regulations* prevede, infatti, che le entrate in valuta locale di stabili organizzazioni straniere e di individui che abbiano soggiornato in Cina possano essere liberamente convertite presso le banche autorizzate, dietro presentazione di "appropriati documenti e *vouchers*". Pertanto, una JV può liberamente disporre della valuta estera detenuta sui propri conti correnti ed effettuare e ricevere pagamenti presentando la ragione giustificatrice (sostanzialmente il contratto) e la prova di aver pagato le tasse (se dovute).

Dovranno presentare adeguati "documenti e *vouchers*" anche le società cinesi non abilitate ad operare con l'estero, le JV che necessitino di valuta estera in eccedenza rispetto a quella detenuta presso i depositi bancari e, in alcuni casi, gli individui che abbiano già effettuato operazioni di cambio da valuta estera in RMB al momento dell'ingresso nella PRC. Tra questi "documenti" possiamo citare, per quanto concerne le società, il contratto per l'importazione di beni dall'estero e, nel caso dei privati, la ricevuta di conversione della valuta estera in RMB.

La legge include tra le operazioni per le quali vi è piena convertibilità della valuta locale tutte le operazioni commerciali effettuate da società, nonché le spese ed i ricavi relativi a prestazioni lavorative o di servizi.

Anche i dividendi pagati all'investitore straniero rientrano tra le partite correnti. Per il loro pagamento è dunque sufficiente una risoluzione del *Board of Directors* della JV (o dello *Shareholders' Meeting* se la JV è dotata di tale organo societario), senza che sia necessaria l'approvazione del SAFE o di altri dipartimenti governativi. E' quindi pienamente consentita ad una JV la conversione della valuta locale per il pagamento dei dividendi spettanti all'investitore straniero, qualora la valuta estera presente sui conti correnti della JV non sia sufficiente a tale scopo.

Restrizioni permangono invece per le operazioni in conto capitale, che comprendono le transazioni relative ad investimenti diretti, prestiti, investimenti in azioni o obbligazioni, e per ogni altro movimento di capitali oltre i confini del Paese.

I controlli previsti per le operazioni in conto capitale si esauriscono principalmente nell'approvazione da parte del SAFE: questa è richiesta, infatti, per l'apertura di un conto bancario presso una delle banche autorizzate per il deposito in valuta estera

relativa alle contribuzioni al capitale, così come per la conversione di RMB in valuta estera per il pagamento dei debiti contratti con banche ed istituzioni straniere.

Dal luglio 1996 è consentito poi alle società a capitale straniero accedere all'*Interbank Exchange Market* e svolgere direttamente le proprie operazioni di cambio "*over the counter*" presso le banche autorizzate ad operare in valuta estera. Il sistema consente una distribuzione razionale della valuta verso i centri di maggior bisogno (selezionando le banche che ne abbiano maggiore disponibilità).

Purtroppo, mentre per le società cinesi l'accesso all'*Interbank Exchange Market* è quasi automatico, per le società a capitale straniero è necessario richiedere, per ogni operazione, l'approvazione preventiva del SAFE, tranne i casi in cui la JV abbia provveduto alla revisione annuale della propria contabilità valutaria, che garantisce il diritto di accesso illimitato.

Ricordiamo che la revisione "valutaria" annuale, che è rivolta alla verifica dell'adempimento degli obblighi di contribuzione al capitale, dell'utilizzo appropriato dei conti correnti in valuta estera, del rispetto dei regolamenti sui finanziamenti stranieri, ecc., è obbligatoria per tutte le JV costituite successivamente all'entrata in vigore della disciplina del luglio 1996. Peraltro, le FIEs situate in *export processing zones* od in *bonded zones* sono soggette, oltre che alla revisione annuale, ad una disciplina valutaria più restrittiva.

A partire poi dalla metà del 1998, per consentire alla PRC di fronteggiare efficacemente la "crisi" valutaria asiatica ed evitare la svalutazione del RMB, una serie di circolari della *People's Bank of China* e del SAFE ha notevolmente ampliato i poteri di controllo di quest'ultimo organismo, rafforzando il sistema di registrazione obbligatoria.

Sono quindi ora soggette a registrazione presso il SAFE tutte le operazioni da cui derivano crediti in valuta estera nei confronti di soggetti cinesi, anche se non assunti attraverso mutui o prestiti bancari. Sono, ad esempio, soggetti a registrazione i derivativi, i contratti di "*forward*" e "*future*".

Sono stati poi definitivamente aboliti gli *swap centres*, che confluiranno, secondo i nuovi regolamenti, nel già avviato mercato nazionale della valuta estera ("*China Foreign Exchange Trade System*").

Infine, sono state previste restrizioni all'utilizzazione di garanzie bancarie in valuta estera (anche come collaterale per prestiti in RMB) da parte di entità di diritto cinese, mentre la concessione di analoghe garanzie per prestiti a società a capitale straniero (FIEs) è consentita ma è stata regolamentata in maniera più rigorosa. In particolare, tra le altre novità:

- mutui in RMB garantiti da depositi in valuta estera possono essere concessi solo dagli *head-offices* delle banche cinesi e non dalle filiali;
- la FIE beneficiaria del credito deve aver già provveduto a versare il proprio capitale sociale per intero.

I fondi così ottenuti dalla FIE devono essere utilizzati per necessità di capitale circolante e non per finanziare piani di investimento a lungo termine, o per acquistare valuta estera per importazioni o a servizio del debito.

È ragionevole attendersi, a fronte della mutata congiuntura economica, un ulteriore rilassamento della normativa valutaria cinese, che ha dimostrato di seguire strettamente logiche di politica economica, attraverso interventi continui del SAFE e delle autorità monetarie a modifica o rettifica del quadro normativo di base.

6. LA RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE COMMERCIALI

A dispetto della propensione delle società confuciane per la conciliazione e il compromesso, negli ultimi anni anche i cinesi hanno scoperto il piacere della lite e l'arte del processo. Il numero di casi civili giudicati dai tribunali cinesi è aumentato esponenzialmente, coinvolgendo anche commercianti ed imprenditori stranieri.

Sino ad ora, però, a tali sviluppi si è accompagnata, nella comunità internazionale degli affari, una dominante sfiducia nei confronti dei tribunali e dei giudici cinesi: i primi dispendiosissimi (grazie ad un calcolo dei costi del procedimento rapportati al valore della lite) e lenti, soprattutto nei processi con stranieri, ai quali non si applicano alcuni termini o preclusioni del processo civile nazionale; i secondi dipendenti dal potere politico ed amministrativo centrale e periferico, impreparati proprio nel campo commerciale internazionale, sottopagati e quindi facilmente condizionabili. Tutto ciò senza contare il costo ormai elevato degli avvocati cinesi, quadruplicabile nel caso di clienti stranieri.

L'operatore straniero può evitare almeno alcuni di questi inconvenienti concordando con la parte cinese, al momento della conclusione del contratto, il ricorso all'arbitro invece che al giudice ordinario (il quale è competente se i contraenti non si accordano diversamente). Del resto, la risoluzione arbitrale delle controversie nascenti da un contratto considerato "internazionale", sia esso di scambio (la Cina è parte della Convenzione di Vienna) o di investimento (ai fini della qualificazione del contratto nella PRC sembra determinante il parametro soggettivo della cittadinanza – nazionalità), è cosa normale ed è quasi sempre prevista proprio nei formulari di contratto di compravendita o JV, predisposti da parte cinese.

Si tenga presente che la scelta dell'arbitrato non può escludere del tutto che il contraente italiano (nella specie il socio di una EJV) possa venire coinvolto in procedimenti giudiziari davanti a tribunali ordinari della PRC, sia nel caso di materie non arbitrabili, sia per le liti che sorgano da contratti conclusi fra soggetti residenti in Cina, ad esempio fra una società mista ivi costituita e un organo amministrativo, o qualsiasi altra persona giuridica o fisica cinese, a prescindere dal contenuto del contratto.

A questo proposito occorre liquidare una volta per tutte, alcuni malintesi e pregiudizi assai diffusi.

È vero, infatti, che le leggi cinesi limitano talvolta la libertà dei contraenti di scegliere il diritto materiale applicabile al contratto, e in particolare impongono di assoggettare al solo diritto cinese, a pena di nullità, qualsiasi contratto costitutivo di JV (sia essa *Equity* o *Contractual*, ossia indipendentemente dalla forma societaria o invece meramente contrattuale dell'operazione mista sino-estera). Tuttavia, le parti di un contratto commerciale internazionale (e soprattutto di un contratto di investimento), mentre incontrano nella legislazione cinese alcuni ostacoli nella scelta del diritto materiale che regolerà la sostanza del loro rapporto (né potrebbero ignorare tali ostacoli per le ovvie ripercussioni negative che in tal caso una decisione arbitrale favorevole al contraente straniero troverebbe in sede di esecuzione in Cina), sono invece assolutamente libere di scegliere fra giustizia ordinaria e giustizia arbitrale e, all'interno della seconda, di determinare il numero degli arbitri, il luogo della decisione, la lingua dell'arbitrato e l'istituzione che disciplina ed amministrerà concretamente il procedimento arbitrale.

Per le controversie arbitrabili, dunque (e lo sono certamente quelle che derivino da contratti di compravendita, di trasferimento di tecnologia, di appalto e di JV) non esiste alcuna restrizione alla scelta del "foro" ritenuto più adeguato da entrambe le parti: Londra o Parigi, Stoccolma o Zurigo, Pechino o Milano, secondo questo o quel regolamento, purché si tratti di arbitrato istituzionale o amministrato. Questa liberalità non è nuova, la PRC l'ha ereditata dall'Unione Sovietica, ed è stata rinvigorita dalla legge del 1985 sui contratti economici internazionali e la Contract Law del 1999, dal codice di procedura civile del 1991 e dalla legge sull'arbitrato, ispirata ai modelli universalistici delle Nazioni Unite (precisamente, alla legge modello "UNCITRAL").

Il difetto più vistoso del nuovo corso legislativo è l'ambiguità o la reticenza nei confronti dell'arbitrato *ad hoc*, il tipo più privato di giustizia tra gli arbitrati, quello cioè in cui i contraenti non si affidano al regolamento precostituito del centro arbitrale selezionato, ma dettano essi stessi le regole processuali o ne delegano l'elaborazione o la scelta agli arbitri. La diffidenza cinese verso tale tipo di arbitrato ne sconsiglia, per ora, l'adozione, per evitare probabili obiezioni e resistenze al lodo in sede di deliberazione ed esecuzione nel territorio della PRC.

Dal 1954 opera a Pechino, presso il "*China Council for the Promotion of International Trade*" o CCPIT (recentemente ribattezzato come *China Chamber of International Commerce*, o CCOIT), una commissione arbitrale per il commercio estero ("*China International Economic and Trade Arbitration Commission*", abbreviata in CIETAC), con sedi distaccate a Shenzhen e a Shanghai, la cui denominazione ed il cui regolamento sono stati più volte riformati, da ultimo nel 2000. Anche la giurisdizione della CIETAC è puramente volontaria, ossia subentra soltanto se le parti di un contratto la richiamano espressamente in una clausola o in un atto scritto successivo.

Dal 1998, la CIETAC ha esteso la propria competenza, originariamente limitata alle controversie nelle quali vi fosse una parte "straniera", anche a controversie tra società a capitale straniero e persone fisiche o giuridiche cinesi, nonché a controversie relative all'uso, all'interno della Cina, di capitali, tecnologia o servizi forniti da entità straniere in relazione ai progetti di BOT, *project financing*, ecc.

Nel 2000, la CIETAC ha ulteriormente esteso la propria competenza includendo, sul presupposto dell'accordo delle parti, anche le controversie domestiche, ossia tra soggetti di diritto cinese. In proposito, va tenuto presente che anche una JV è persona giuridica di diritto cinese.

La CIETAC ha funzionato poco e male fin dall'inizio degli anni Ottanta; dal 1989 ad oggi la sua attività è in continuo aumento, così come sono in crescita la sua reputazione ed immagine di competenza ed imparzialità. La CIETAC ha ormai superato, almeno numericamente, i più celebri centri internazionali di arbitrati amministrati, in particolare la CCI di Parigi, che nel 1996, consapevole dell'elevata domanda di servizi arbitrali in Asia, ha aperto un proprio sportello a Hong Kong.

A prescindere dall'indispensabile analisi comparata dei rischi, costi e benefici che ogni imprenditore o legale dovrebbe sempre fare prima di scegliere fra le molte opzioni giudiziali ed arbitrali disponibili (secondo considerazioni di costo, durata, competenza ed imparzialità dei giudici/arbitri, maggiore probabilità di dover agire come attore o come convenuto, luogo e prospettiva di esecuzione in caso di vittoria o invece di soccombenza, ecc.), alla CIETAC si muovono oggi i seguenti rimproveri:

- la scelta degli arbitri non è libera, bensì circoscritta ad un elenco ufficiale di nominativi (di cui 1/3 sono arbitri di cittadinanza non cinese);
- il procedimento si svolge di regola in lingua cinese;
- il terzo arbitro è per lo più un cittadino cinese (se nominato dalla Commissione);
- il compenso dell'arbitro straniero risulta generalmente inadeguato e, in maniera assai discutibile, è previsto a carico della parte che scelga un arbitro non cinese (o non residente nella PRC) l'onere di anticipare le prevedibili spese di viaggio e soggiorno in Cina.

Al primo rimprovero la CIETAC ha reagito allargando progressivamente il numero degli arbitri stranieri accreditati (un centinaio), scelti secondo criteri prevalentemente tecnici.

Per ovviare al secondo inconveniente è sufficiente indicare nella clausola arbitrale una lingua diversa dal cinese come unica lingua del procedimento.

Quanto al "superarbitro", è ormai possibile stabilire nella clausola arbitrale che esso debba avere cittadinanza diversa da quella degli arbitri di parte, sebbene ciò possa far lievitare il costo delle procedure e sollevi delicati problemi di conflitto fra volontà delle parti e regolamento dell'istituzione arbitrale prescelta.

I meccanismi di pagamento e rimborso spese possono sicuramente essere migliorati (onde evitare di vanificare oppure di rendere inefficace o inaccettabile la designazione di un arbitro non cinese) e probabilmente lo saranno, di pari passo con la marcia verso la piena convertibilità del RMB.

Con le riserve e le cautele accennate, l'arbitrato CIETAC, salvo forse per i termini piuttosto brevi per la presentazione di memorie e contromemorie, ed una certa indeterminatezza circa la possibilità e i termini per la modifica delle domande, non dovrebbe destare preoccupazioni maggiori di qualsiasi altro procedimento arbitrale.

Si noti, inoltre, che in tutto il mondo l'esecuzione di un lodo non osservato spontaneamente dalla parte soccombente esige l'intervento del giudice ordinario. La Cina non fa eccezione in questo senso: sia l'esecuzione di un lodo CIETAC, sia il riconoscimento e l'esecuzione di un lodo emesso all'estero, devono essere richiesti al tribunale di livello intermedio del luogo, di domicilio del convenuto o di quello in cui si trovano i beni che l'attore intende aggredire. Tale tribunale ordinario locale può negare l'esecuzione qualora ricorrano circostanze ben determinate e diverse nel caso di lodi CIETAC e di lodi resi all'estero (c.d. lodi "internazionali") in Stati aderenti alla Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento e l'esecuzione di lodi arbitrari stranieri (ratificata da moltissimi Paesi, fra cui l'Italia e la Cina), che, come è noto, assicura ai lodi "convenzionali" una amplissima circolazione ed un iter esecutivo privilegiato.

Da più parti si afferma che ovunque in Cina queste procedure esecutive di lodi CIETAC ed esteri, avviate contro società e persone domiciliate nel distretto del tribunale, vengono dilazionate e spesso risolte negativamente per il richiedente, almeno in prima istanza.

Il problema è reale, ma sicuramente esagerato. Le resistenze all'esecuzione di un lodo non sono certo caratteristica esclusiva della Cina.

A fronte di preoccupazioni (e pressioni) espresse da operatori stranieri, nell'ottobre del 1998 la Corte Suprema della PRC ha ordinato a tutti i tribunali intenzionati a non dare esecuzione ad un lodo emesso in una controversia in cui siano coinvolti soggetti stranieri di ottenere la preventiva autorizzazione della Corte stessa. Questo rimedio inconsueto, impensabile in Italia, è fonte di ottimismo per operatori ed osservatori, nonostante l'aggravio di lavoro per il tribunale di vertice, che comporta il dilungarsi del procedimento.

Infine, è opportuno prestare la dovuta attenzione ai procedimenti giudiziari ed arbitrari instaurati in Cina, che sovente terminano con provvedimenti in contumacia della parte italiana.

La legge n. 218/1995 ed il vigente trattato italo-cinese sull'assistenza giudiziaria in materia civile hanno, infatti, ormai gravemente ridotto le difese esercitabili in Italia contro la domanda di riconoscimento ed esecuzione di una sentenza regolarmente pronunciata in Cina (come in qualsiasi altro Stato non aderente alle Convenzioni di Bruxelles e di Lugano).

L'ultima novella al nostro codice processuale civile, in linea con il regime convenzionale di New York, ha avuto lo stesso effetto sui lodi arbitrari resi all'estero, inclusa naturalmente la Cina. In particolare, non sono poche le società italiane condannate per inadempimenti contrattuali da collegi arbitrari nella PRC e scottate dal riconoscimento dei relativi lodi in Italia, avvenuto in tempi brevi grazie al nuovo rito.

7. CONCLUSIONI

Il nostro scritto esamina brevemente alcuni degli aspetti fondamentali relativi agli investimenti stranieri in Cina. Necessariamente, forse gran parte degli argomenti avrebbe richiesto una trattazione più approfondita. Ciò ammesso, speriamo di avere quanto meno fornito gli strumenti per un primo orientamento.

Ricordiamo che sono disponibili traduzioni in inglese dei testi delle leggi principali, ma che molti regolamenti, direttive o interpretazioni del MOFCOM e del Ministero delle Finanze, specialmente in materia fiscale, sono disponibili solo in lingua cinese. Tale materiale, insieme ai cosiddetti regolamenti “*neibu*”, le circolari interne ai ministeri sull'applicazione di politiche particolari, è fondamentale per risolvere casi specifici e chiarire i punti oscuri delle leggi quadro.

Lo studio legale Birindelli e Associati ha redatto questa guida in collaborazione con il Centro Estero Camere Commercio Lombarde.

Birindelli e Associati

ROMA

Tel: +39 06 48759510

Fax: +39 06 48759511

infoitaly@bea-law.com

BEIJING

Tel: +86 10 85298111

Fax: +86 10 85298112

infochina@bea-law.com

MILANO

Tel: +39 02 76013447

Fax: +39 02 76013435

infoitaly@bea-law.com

SHANGHAI

Tel: +86 21 52985060

Fax: +86 21 52985061

infochina@bea-law.com

SINGAPORE

Tel: +65 62266823

Fax: +65 62266824

infosingapore@bea-law.com

HONG KONG

Tel: +852 29736623

Fax: +852 21873256

infohongkong@bea-law.com

HANOI

Tel: +84 4 8262406

Fax: +84 4 8262407

infovietnam@bea-law.com

Website: www.bea-law.com

Contatto: Avv. Luca Birindelli

**Centro Estero Camere Commercio Lombarde
Lombardy Foreign Trade Center**

Via Oldofredi 23

20124 Milano

Tel +39 02 6079901

Fax + 39 02 607990333

Email centroestero@centroesterolomb.com

Website: www.centroesterolomb.com

Contatto: Dr. Alessio Pulsinelli



PROFILO DI ATTIVITA' DELLO STUDIO LEGALE



Studio Legale

比邻德立律师事务所

Roma
Milano
Beijing
Shanghai
Hong Kong
Singapore
Hanoi

Via Parma, 22
I-00184 Roma
Italy

T +39 0648759510

F +39 0648759511

www.bea-law.com



LO STUDIO LEGALE

La nostra storia, il nostro impegno.

Birindelli e Associati è l'unico studio legale italiano autorizzato dal Ministero della Giustizia cinese ad operare nella Repubblica Popolare Cinese, attraverso le sedi di Pechino e di Shanghai, ed è inoltre direttamente presente ad Hong Kong, a Singapore e ad Hanoi. Negli altri paesi asiatici, dove non opera direttamente, Birindelli e Associati collabora con i migliori professionisti locali, fornendo quindi un'assistenza legale estesa a tutto il territorio asiatico. Inoltre, lo studio, che fin dalla sua costituzione nel 1987 ha sempre operato a livello internazionale, offre, anche nel resto del mondo, un efficiente network di esperti professionisti, collaudati da molti anni di reciproca conoscenza e collaborazione.

Grazie alla presenza in Cina da oltre 10 anni e alla vasta esperienza maturata nelle varie legislazioni e giurisdizioni, nonché alla perfetta conoscenza delle lingue locali più diffuse, lo studio fornisce ai propri clienti un'assistenza legale basata sulla più significativa esperienza e conoscenza dei mercati asiatici ed internazionali.

Lo studio offre consulenza legale principalmente nelle seguenti materie:

- diritto societario (assistenza all'investimento diretto, costituzione di uffici di rappresentanza, joint ventures e società a capitale straniero ("Wfoes"), ristrutturazioni di debito, quotazioni di società e procedure di liquidazione);
- diritto commerciale (contratti di licenza di marchio, brevetto e know-how, trasferimento di tecnologia e know-how, contratti di agenzia e distribuzione, contratti di vendita, import-export);
- diritto industriale (registrazioni di marchi, brevetti e copyright, contratti di licenza e relativo contenzioso);
- contenzioso (procedure giudiziali ed arbitrati in materia societaria, commerciale, proprietà intellettuale, e fiscale).



Oltre all'assistenza legale, attraverso i propri uffici locali, lo studio è in grado di offrire un'assistenza completa in diversi altri settori commerciali al fine di soddisfare sempre al meglio le esigenze dei propri clienti che desiderano entrare ed operare nei mercati asiatici.

I clienti dello studio sono principalmente aziende leader nei settori delle telecomunicazioni, farmaceutico, chimico, automobilistico, bancario e manifatturiero.

Le attività in Cina: Pechino, Shanghai e Hong Kong

La Cina presenta complesse problematiche per l'investitore straniero sia per le diversità del sistema giuridico che per quelle rappresentate dalla lingua e dagli usi commerciali, spesso molto distanti da quelli cui l'imprenditore italiano è abituato. La vastità e la difficoltà del suo mercato richiedono, pertanto, una profonda conoscenza del sistema giuridico cinese e del mercato locale.

Al fine di assistere gli imprenditori italiani che desiderano entrare ed operare in tale mercato, lo studio ha inizialmente aperto un primo ufficio a Pechino nel 1994, in collaborazione con uno studio locale, ed ha poi ricevuto l'approvazione ufficiale ad operare autonomamente dal Ministero di Giustizia Cinese nel 1996. In seguito, grazie all'intensificarsi delle attività, sono stati aperti anche gli uffici di Shanghai (che poi ha ricevuto – unitamente a soli altri dieci studi legali internazionali - la seconda licenza ad operare da parte del Governo Cinese) ed Hong Kong.

Se inizialmente le telecomunicazioni ed i trasferimenti di tecnologia hanno rappresentato i punti di forza dell'attività dello studio, nel corso degli anni i professionisti dello studio Birindelli e Associati hanno maturato esperienza e competenze anche in altri settori, ed in particolare in quello degli investimenti diretti finalizzati alla produzione, inclusa l'assistenza nelle fasi di avvio dell'attività in Cina (ad esempio, progetti di finanziamento, costituzione di società o joint ventures, accordi commerciali con partners e fornitori, ecc.).

Lo studio ha una lunga esperienza in materia di arbitrati, anche internazionali, in tutti i settori. Inoltre, per quanto riguarda il contenzioso ordinario ha sviluppato stretti rapporti di collaborazione con professionisti cinesi e può disporre, ove necessario, della loro assistenza. La continuità dell'assistenza legale dello studio, non limitata al settore commerciale ma estesa anche al contenzioso, è un aspetto fondamentale dei servizi offerti dato il frequente ricorso che in Cina si fa ai tribunali anche a causa della scarsità ed ambiguità della legislazione.

Ad Hong Kong, l'assistenza legale offerta ai clienti è estesa a tutti gli aspetti del commercio internazionale e locale, e comprende altresì l'altro fondamentale settore rappresentato dalla pianificazione fiscale internazionale. L'ufficio di Hong Kong fornisce assistenza anche alla clientela operante nel Sud della Cina.

**Birindelli e Associati
Beijing**

Level 31, South Office Tower
Beijing Kerry Centre
1, Guang Hua Road
100020 Beijing
People's Republic of China
Telephone: +86.10.85298111
Fax: +86.10.85298112
E-mail:
infochina@bea-law.com
Contact Person:
Sara Marchetta

**Birindelli e Associati
Shanghai**

Shanghai Kerry Center, Unit
1007
1515, Nanjing West Road
200010 Shanghai, China
Telephone: +86.21.5298 5060
Fax: +86.21.5298.5061
E-mail:
infochina@bea-law.com
Contact Person:
Claudio d'Agostino

**Birindelli e Associati
Hong Kong**

The Landmark
Edinburgh Tower, Unit 3508
15, Queen's Road, Central
Hong Kong S.A.R., China
Telephone: +852.2973 6623
Fax: +852.2187 3256
E-mail:
infohongkong@bea-law.com
Contact Person:
Luca Birindelli

Le attività nel Sud Est Asiatico: Singapore e Vietnam

L'ufficio di Singapore serve le esigenze della propria clientela, sia italiana che internazionale, in gran parte del Sud-Est asiatico incluso Tailandia, Malesia, Filippine ed Indonesia nelle principali materie del diritto commerciale, inclusa la contrattualistica, investimenti, trasferimenti di tecnologia, nonché in materia di diritto del lavoro, proprietà intellettuale, diritto fiscale, diritto bancario ed arbitrati.

Grazie all'abilità dimostrata nella gestione di complessi progetti di programmazione economica a medio-lungo termine a cui partecipano organizzazioni governative, lo studio ha collaborato alla realizzazione di vari progetti offrendo la propria assistenza a governi e autorità locali nell'area asiatica.

L'ufficio in Vietnam è stato aperto ad Hanoi già nel 1996 e fornisce consulenza su tutti gli aspetti legali delle attività economiche in Vietnam, Cambogia, Laos e Myanmar, inclusi gli investimenti diretti, la proprietà intellettuale in genere e le problematiche fiscali.

Lo studio di Hanoi, che è l'unico studio italiano autorizzato ad operare in Vietnam, ha sviluppato, nel corso degli anni, un forte radicamento locale e una consolidata conoscenza delle esigenze dei propri clienti italiani che operano localmente.

Birindelli e Associati Singapore

Singapore Land Tower, Unit 29-00
50, Raffles Place
C/O Colin Ng & Partners
048623 Singapore
Telephone: +65 6226 6823
Fax: +65 6226 6824

E-mail: infosingapore@bea-law.com
Contact Person: Luca Birindelli

Birindelli e Associati Hanoi

Press Club Center, Unit 501
59a, Ly Thai To Street
Hoan Kiem Dist.
Hanoi, Vietnam
Telephone: +84 4 826 2406
Fax: +84 4 826 2407

E-mail: infovietnam@bea-law.com
Contact Person: Claudio d'Agostino



Gli uffici italiani: Roma e Milano

Birindelli e Associati ha la propria sede principale nel centro di Roma e uffici in Milano. Lo studio, fondato nel 1987, fornisce assistenza legale a società che svolgono la loro attività in diversi settori economici, tra cui telecomunicazioni, farmaceutico e manifatturiero. Inoltre, grazie alla sua forte presenza in Asia, lo studio si trova in una posizione privilegiata per fornire la propria assistenza a clienti asiatici, che è sempre più richiesta in ragione dei crescenti investimenti asiatici in Europa.

La clientela dello studio è composta prevalentemente da società estere od appartenenti a Gruppi stranieri e pertanto tutti gli avvocati dello studio parlano correntemente inglese e francese.

I principali settori di attività dello studio sono: diritto societario, commerciale, telecomunicazioni, contrattualistica internazionale, diritto sportivo, diritto del lavoro, amministrativo, industriale, arbitrati e contenzioso. Tuttavia, nell'ambito dell'assistenza generale prestata ai clienti, lo studio è frequentemente chiamato a svolgere attività anche in settori diversi e più ampi rispetto a quelli sopra menzionati. Qualora sia necessaria una particolare esperienza in settori specializzati (ad esempio, quello tributario), lo studio si avvale della propria rete di collaborazione con consulenti esterni.

Birindelli e Associati Roma

Via Parma 22
00184 Roma
Telephone: +39.06.4875 9510
Fax: +39.06.4875 9511
E-mail: infoitaly@bea-law.com
Contact Person: Luca Birindelli

Birindelli e Associati Milano

Viale Montenero, 70
20135 Milano
Telephone: +39.02.76013447
Fax: +39.02.76013435
E-mail: infoitaly@bea-law.com
Contact Person: Riccardo Ciampella

IL TEAM

L'avvocato Luca M. Birindelli è il fondatore e il managing partner dello studio, che è ad oggi composto da cinque partners e dieci associates, con competenze specifiche a seconda dell'area geografica di pertinenza. I professionisti di Birindelli e Associati parlano correntemente il mandarino, il cantonese ed anche altri dialetti, oltre naturalmente all'inglese ed all'italiano e hanno maturato la loro esperienza legale in più di una giurisdizione.

Lo studio è organizzato in modo tale che ciascun partner è responsabile di un team di consulenti "senior" e "junior". La selezione dei componenti di ogni team viene effettuata in ragione della complessità della singola questione e del grado di specializzazione che l'incarico richiede al fine di fornire al cliente, a costi ragionevoli, il più alto livello professionale possibile. Ogni partner è direttamente responsabile della questione da trattare e comunque sempre in stretto contatto con ciascun cliente.



SERVIZI ACCESSORI

BeA Secretaries

BeA Secretaries, con sede a Hong Kong, fornisce assistenza per la costituzione di società offshore a Hong Kong, prestando i servizi necessari alla registrazione ed alla gestione delle stesse.

BeA Secretaries vanta una notevole esperienza anche nei settori della pianificazione fiscale, offshore banking, servizi di business location, l'uso di centri finanziari offshore e organizzazione di società.

Cuspes

Essendo presente in Asia da più di dieci anni, Birindelli e Associati è ormai consapevole che le piccole e medie aziende hanno bisogno di qualcosa in più oltre che dell'assistenza legale per entrare in questi mercati, ed in particolare in quello cinese.

Per poter essere in grado di fornire un servizio omnicomprensivo di tutte le esigenze che le aziende possono incontrare nell'avvicinarsi ai mercati asiatici, Birindelli e Associati, in collaborazione con professionisti dal consolidato background nel settore, ha costituito Cuspes Consulting, attraverso la quale vengono forniti servizi di consulenza aziendale, commerciale e strategica.

Cuspes è in grado di offrire i seguenti servizi:

- Studi di fattibilità
- Ricerche di mercato
- Gare di appalto
- Ricerche di personale
- Temporary management
- Venture management
- Pianificazione fiscale
- Gestione di uffici di rappresentanza.

CENTRO ESTERO CAMERE COMMERCIO LOMBARDE

Il Centro Estero Camere Commercio Lombarde è la struttura regionale specializzata voluta dalle undici Camere di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura della Lombardia per supportare le imprese lombarde, soprattutto di piccola e media dimensione, nei loro processi di internazionalizzazione con attività concrete e pratiche.

Nato nel 1968 per integrare e affiancare le attività già in essere delle Camere di Commercio della Lombardia verso i mercati esteri, il Centro Estero ha progressivamente esteso il proprio ruolo sino a coprire tutte le tematiche legate alla internazionalizzazione, sia esse rivolte verso l'esterno o legate all'operare di imprese straniere nel territorio lombardo.

Oggi il Centro Estero affianca ai servizi tradizionali di supporto all'export (corsi, convegni e seminari) anche servizi legati all'attrazione di investimenti esteri in Italia, all'utilizzo di programmi di finanziamento comunitari, nazionali e regionali, nonché a vari temi che le imprese internazionali sono chiamate spesso ad affrontare (marchi di tutela volontari e collettivi, investimenti da e verso la Lombardia, costituzione di società all'estero, responsabilità sociale d'impresa e internazionalizzazione sostenibile).

Integrando la propria esperienza con le esigenze e le competenze delle Camere di Commercio lombarde, il Centro Estero agisce in accordo con gli attori del sistema pubblico e privato locale, posizionandosi in Lombardia quale centro di competenza e supporto ai processi di internazionalizzazione.

Inoltre, attraverso alleanze con altre strutture regionali e nazionali, il Centro Estero svolge una costante azione di monitoraggio per supportare la proiezione estera delle imprese lombarde.

Nell'ambito di queste attività si inserisce la pubblicazione di questa guida, che rappresenta un esempio del materiale prodotto e messo a disposizione dal Centro Estero per le imprese lombarde.

Centro Estero Camere Commercio Lombarde

Via Oldofredi 23

20124 Milano

Italia

Tel.: +39 02 607 990 1

Fax. +39 02 607 990 333

Email centroestero@centroesterolomb.com

Website: www.centroesterolomb.com

Direttore: Dr. Sergio Valentini

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI MANTOVA

46100 – Mantova – Via P.F. Calvi n. 28
tel. 0376 2341 – fax. 0376 234234
e-mail: mantova@mn.camcom.it
Internet: www.mn.camcom.it

I SERVIZI DELL'UFFICIO COMMERCIO ESTERO

Largo Pradella n. 1 – 46100 Mantova
Tel. 0376 234428 – 234421 – 234320 – 234374 Fax. 0376 234429
e-mail: lombardiapoint.mantova@mn.camcom.it
Internet: www.lombardiapoint.it

Attività di certificazione:

Certificati d'origine delle merci e visti su documenti aziendali per l'estero
Carnets ATA e Carnets TIR

Elenchi ed Albi :

Assegnazione del numero meccanografico per operatori con l'estero con formazione del relativo elenco degli importatori ed esportatori della provincia di Mantova (Banca Dati SDOE)

LombardiaPoint : Rete per l'Internazionalizzazione delle Imprese:

Informazioni sulle imprese italiane che svolgono abituale attività di import-export
Nominativi di imprese estere impegnate in attività di import-export
Informazioni sulla struttura politica ed economica e sulle normative commerciali dei paesi esteri
Informazioni sulle fiere nazionali ed internazionali
Norme e disposizioni riguardanti gli scambi commerciali internazionali
Consulenze in materia di contrattualistica internazionale ed informazioni di natura doganale
Incontri personalizzati con Centro Estero C.C.L., ICE, SACE e SIMEST presso le strutture camerali o presso le rispettive sedi

Attività di formazione (www.promoimpresaonline.it)

Seminari di commercio estero organizzati in collaborazione con il Centro Estero Camere di Commercio Lombarde e corsi per aziende operanti con l'estero

Euro Info Centre

Legislazione comunitaria
Finanziamenti comunitari
Istruttoria e realizzazione progetti sui programmi comunitari

Programma Promozionale: fiere e missioni finanziate con contributi camerali

Divulgazione iniziative organizzate dal Centro Estero



“La presente Guida Informativa Legale è stata preparata da professionisti del settore ed è messa a disposizione di imprese, associazioni e strutture specializzate attraverso il Centro Estero Camere Commercio Lombarde e la Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Mantova.

Pertanto, ogni eventuale responsabilità attinente alla completezza ed esattezza delle informazioni in essa contenute farà capo esclusivamente ai redattori della stessa, essendo espressamente esclusa ogni responsabilità del Centro Estero e della Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Mantova”