



Camera di Commercio
Trapani

CINA

S
C
H
E
D
A
P
A
E
S
E



CAMERA DI COMMERCIO TRAPANI

Corso Italia 26 • 91100 Trapani • Tel 0923 876235 • Fax 0923 29564 • segreteria.generale@tp.camcom.it • www.tp.camcom.it



INFORMAZIONI GENERALI

POPOLAZIONE: 1.336.718.015 (stima luglio 2011)

FORMA DI GOVERNO: Stato comunista

MONETA: Renminbi-yuan (1 €= 9.3945 1 yuan=0.1064)
dati aggiornati al 3 giugno 2011

MEMBRO: membro delle seguenti organizzazioni
ILO, Interpol, ONU, WTO

Fonte: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>

PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

PIL: \$ 9.872 trillioni, composizione: agricoltura: 9.6%,
industria: 46.8%, servizi: 62% (stima 2010)¹

Bilancia commerciale: 196.6 US\$ bn²

Import: -1,468.6³

Export: 1,665.2⁴

Inflazione: 3.5%⁵

Tasso di crescita: 10.30%⁶

QUADRO POLITICO

Il quadro internazionale ha portato la Cina a giocare un ruolo sempre maggiore sullo scacchiere internazionale. La sua popolazione ammonta a 1.336.718.015 abitanti⁷, è uno Stato comunista e fa parte delle seguenti organizzazioni internazionali: ILO, Interpol, ONU, WTO. La Moneta è il Renminbi-yuan (RMB) (1 €= 9.3945 1 yuan=0.1064)⁸. Le sfide che il Paese ha davanti sono queste: la nuova legge sul contratto di lavoro, il delicato tema della previdenza sociale, il notevole divario tra le zone urbane e quelle rurali, l'inflazione e le migrazioni, sia interne che esterne.

SOCIETÀ

Dal punto di vista sociale si devono rilevare grosse disuguaglianze all'interno dell'enorme popolazione a causa delle riforme economiche che hanno portato alla ristrutturazione delle imprese statali, lasciando senza lavoro migliaia di persone; in particolare è molto evidente lo squilibrio tra le città e le campagne. La "politica del figlio unico" sta provocando notevoli squilibri demografici. L'ambiente, è stato messo a dura prova dall'impennata dell'economia, infatti si registra un forte inquinamento atmosferico, erosione del suolo e problemi alle falde freatiche.

Le principali festività sono:

- Capodanno lunare, detta anche Festa della Primavera, può cadere tra il 21 gennaio e il 21 febbraio e sono previsti 7 giorni di vacanza;
- Il 5 aprile, festa dei defunti (3 giorni di vacanza);
- 1 maggio, festa dei lavoratori, (3 giorni di vacanza);
- Tra il 28 maggio e il 28 giugno cade la festa del Battello del drago (3 giorni di vacanza);
- Tra settembre e ottobre c'è la festa di Mezzo autunno (3 giorni di vacanza);
- Il 1 ottobre, Festa Nazionale (7 giorni di vacanza).

¹ Fonte: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>

^{2/3/4/5} Fonte: IMF, International Financial Statistics, riportato in <http://www.mondimpresa.it/infoflash/scheda.ASP?st=720>

⁶ Fonte: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>

⁷ Stima luglio 2011

⁸ Dati aggiornati al 3 giugno 2011



QUADRO MACROECONOMICO

Andamento economico

Durante la crisi la Cina ha subito un rallentamento; tuttavia ci si aspetta che continui a crescere, infatti per il 2011 si prevede una crescita del 9%; le incertezze riguardano gli squilibri interni e la capacità produttiva inutilizzata, soprattutto per il settore manifatturiero.

Prodotto Interno Lordo

Nel 2010 ammontava a \$ 9.872 trilioni⁹ ed era così composto: agricoltura: 9.6%, industria: 46.8%, servizi: 62%. Nell'ultimo anno è cresciuto del 10.3% rispetto al 2009, con una decelerazione nell'ultimo trimestre. Questa crescita ha riguardato altresì città considerate minori e anche il PIL pro-capite. La crescita potrebbe rallentare per il progressivo indebolimento degli investimenti in capitale fisso e delle misure amministrative adottate dalle autorità per limitare l'espansione del mercato immobiliare. La domanda delle famiglie è in crescita grazie agli incrementi salariali e al clima di fiducia, anche se rimane ampiamente costretta da fattori di natura strutturale; limitato invece è il risparmio per l'arretratezza del sistema finanziario.

Bilancia commerciale e dei pagamenti

Le esportazioni hanno svolto un ruolo molto importante, raggiungendo quasi quota 180 mld di \$, nel 2006, quando la Cina ha registrato il più elevato surplus nella bilancia corrente a livello mondiale. Nel periodo gennaio-agosto 2010 le esportazioni sono aumentate del 35%, grazie all'elettronica e al settore dei macchinari; nel medesimo arco temporale le importazioni sono cresciute del 48%, anche se poi hanno registrato un calo. L'avanzo commerciale nei primi otto mesi del 2010 è stato pari a 105 miliardi di dollari, con un calo del 15,4% rispetto all'anno precedente. Notevoli sono state le importazioni di energia e rame, trainate dal mercato immobiliare. Le entrate statali sono in deciso aumento. La bilancia commerciale non risente solamente dall'aumento sostenuto del PIL e delle importazioni, ma anche del disavanzo delle componenti relative al commercio di servizi e ai redditi degli investimenti diretti esteri che rimpatriano i loro profitti.

Struttura economica

I 3 motori dell'economia cinese sono i consumi, le esportazioni e gli investimenti. La Cina sta emergendo anche come Paese che investe all'estero, tuttavia, grandi quote del debito pubblico americano sono detenute dai cinesi. Vi è una grande ricchezza di manodopera e di risorse naturali. L'investimento in capitale fisso nel 2006 è stato di 10.987 miliardi di RMB; gli investimenti si sono concentrati principalmente nella zona est del Paese. L'investimento nell'industria primaria è stato di 110,2 miliardi RMB, quello nello sviluppo di beni immobiliari di 1.938,2 miliardi RMB. Il commercio interno al dettaglio ha fatto registrare nel 2006 un valore di 7.641 miliardi RMB, con un grande incremento nella vendita al dettaglio di autoveicoli e prodotti derivati dal petrolio, impianti di telecomunicazioni e apparecchi elettrici/elettronici. Nel 2010 la domanda di investimenti lordi fissi è stata del 25% (in calo rispetto al 32% del 2009). Le autorità provinciali stanno accelerando l'avvio di nuovi progetti di investimento per evitare l'incremento dei controlli su progetti e investimenti da parte del governo centrale. Continuano a crescere le vendite al dettaglio. L'indice dei prezzi al consumo ha continuato ad aumentare, raggiungendo il 3.5% ad agosto 2010; questo ha portato ad un aumento dei prezzi dei generi alimentari, in particolare cereali, ortaggi e frutta, maggiormente colpiti dalla siccità che ha colpito il Sud-Ovest del Paese. Lo Shanghai Composite Index è l'indice principale ed ha registrato un picco tra aprile e maggio del 2011, e nel giugno 2011 ha mostrato un trend negativo. Nel 2009 si è cercato di frenare l'espansione del mercato immobiliare, con la politica dell' "un appartamento per famiglia" e attraverso rialzi nei tassi d'interesse per i mutui per la seconda casa. L'economia è molto dipendente dalla domanda esterna e dal ruolo del settore pubblico. A inizio 2008 si è registrato un aumento dei consumi dove le zone urbane assorbivano il 68,22% dei consumi nel 2008.



Tecnologia

Dopo la crisi economica della metà degli anni '60 venne bandita la pubblicità, ripresa dopo la svolta che impose l'apertura al Paese a fine anni '70. Limitata dagli alti costi e dalle scarse capacità dell'industria, la televisione ha iniziato a svilupparsi all'inizio degli anni '90 e sta conoscendo una fase di vorticoso boom divenendo uno dei più grandi mercati pubblicitari del mondo. Largamente diffuso è l'uso di internet, anche se controllato dal governo. Inoltre, la Cina ha avviato un ripensamento strategico sul proprio modello di sviluppo. In particolare i gruppi dirigenti del Paese hanno compreso che il Paese ha urgente necessità di investire sulla economia della conoscenza e quindi da una parte sulle tecnologie ad alto contenuto di innovazione e dall'altra anche sulle attività creative. Il Premier Wen, ha più volte ribadito la consapevolezza che "la capacità di innovazione endogena è debole", e ha quindi ribadito che lo Stato "promuoverà con vigore" l'innovazione scientifica e tecnologica.

Infrastrutture

Dopo la "guerra dell'oppio" iniziarono ad essere sviluppate le infrastrutture, in particolare porti e ferrovie. Grandi opere, come la diga sullo Yangtze, hanno cambiato l'assetto energetico del Paese. Il 1°luglio 2006 ha iniziato ad operare la ferrovia del Qinghai-Tibet. Altre grandi opere in programma sono il Progetto di Deviazione dell'Acqua Sud-Nord e il Progetto delle Tre Gole. Un notevole incremento in quest'ambito è avvenuto grazie alle Olimpiadi di Pechino nel 2008 e all'Expo di Shanghai del 2010.

Rischio Paese

Il Paese ha un basso rischio politico, poiché le crescenti disuguaglianze sociali sono controbilanciate dalla centralizzazione del potere, nelle mani del partito comunista e dal consolidamento del suo ruolo internazionale. Il rischio economico deriva da un aumento del deficit di bilancio (salito al -3% nel 2009). Basso debito estero notevoli riserve internazionali. La Banca centrale è intervenuta per evitare speculazioni. Le notevoli complicazioni burocratiche e presenza di corruzione, risultano essere dei fattori altamente negativi per il paese. L'imposta sul valore aggiunto è del 17% (13% sui prodotti agricoli), *consumption tax* su alcolici, tabacchi e veicoli parecchio elevata, *business tax* (3-20%) sugli immobili.

Principali settori produttivi

I principali settori sono l'agricoltura e la manifattura, tecnologicamente arretrate. Si stanno ampliando i settori produttivi e vi sono buone prospettive di privatizzazione dei servizi.

Interscambio con i partner

Nel febbraio 2011 si è registrato un deficit nel commercio internazionale di 7.3 miliardi di \$, in aumento rispetto all'anno precedente del 10,6% per un totale di 200.78 miliardi di dollari. Le esportazioni sono aumentate del 2.4 per cento rispetto al 2010, raggiungendo 96.74 miliardi di dollari, mentre il valore delle importazioni ha toccato quota 104.04 miliardi, con un aumento del 19.4%. La Cina è un grande acquirente di macchinari industriali ed esporta prodotti finiti. Importa merci alla base di molti prodotti finiti e il 37% del suo export è costituito da beni finiti, quindi l'economia cinese è molto legata all'interscambio con l'economia globale. I principali esportatori in Cina sono i Paesi asiatici, mentre gli USA esportano prodotti tecnologici e comprano in Cina beni di consumo. Tra i fornitori di macchinari e capitali va menzionata la Germania, con ben il 10% del totale dei capitali. I beni primari sono forniti soprattutto da Brasile (35,7%) e Russia (12,6%). L'integrazione con la Cina avvantaggia soprattutto quegli Stati che hanno abbandonato taluni settori produttivi perché le loro imprese si sono spostate verso funzioni a monte (progettazione o disegno dei prodotti) o a valle (distribuzione); come importatori beneficiano invece i Paesi produttori di conoscenza e tecnologia e quelli ricchi in materie prime; sono invece svantaggiati i produttori di beni di consumo che non hanno spostato in Cina parte della filiera produttiva e che subiscono la sua concorrenza senza poter beneficiare della possibilità di produrre la medesima qualità a costi più bassi e focalizzare le risorse su produzioni di maggiore valore aggiunto. In Cina hanno sede oltre 400.000 filiali di multinazionali, circa il 46% del totale mondiale. Queste imprese rappresentano una quota rilevante - e superiore al 50% - del commercio estero della Cina, sia in



entrata (importazioni) sia in uscita (esportazioni). Oltre l'85% delle importazioni cinesi di apparecchiature da ufficio proviene dall'Asia, con un peso importante di Giappone e Corea, ma anche di Paesi a medio livello di sviluppo, e si può stimare che circa il 30% delle esportazioni cinesi di tali apparecchiature si diriga negli USA. In questi settori, le multinazionali straniere rappresentano spesso oltre il 90% delle esportazioni della Cina. Fra le prime 10 multinazionali operanti in Cina figurano Samsung, Nokia, Seiko, Epson, Philips, Sanyo che da sole rappresentano il 2% dell'export totale cinese. In parte, questo disavanzo dipende da società americane: 3 delle prime 10 multinazionali straniere in Cina sono americane (IBM, Motorola e Seagate) e rappresentano l'1,4% delle esportazioni totali cinesi. Queste considerazioni si estendono anche ad altri settori: in generale, oltre il 10% degli investimenti diretti esteri in Cina proviene direttamente dagli USA e queste imprese concorrono, con multinazionali di altri Paesi, a generare oltre il 50% delle esportazioni della Cina. Gli USA, inoltre, investono molto anche in altri paesi dell'Asia (16% circa) che, a loro volta, utilizzano la Cina come base produttiva spesso per conto di multinazionali americane. Si genera, quindi, una triangolazione fra investimenti diretti all'estero e pattern di importazioni dalla Cina.

Le esportazioni della Cina, sono frequentemente a beneficio dei consumatori USA: molte catene distributive utilizzano la Cina per far produrre e importare beni a basso costo. Il commercio con l'estero della Cina è in disavanzo soprattutto nei confronti dei Paesi asiatici (Giappone per beni capitali, resto dell'Asia per prodotti a monte della filiera), dei produttori di materie prime (Russia e Brasile, per esempio) e di beni capitali (Giappone, e Germania, per esempio). La Cina ha, al contrario, avanzi commerciali notevoli nei confronti di Paesi senza un grande settore industriale (come Gran Bretagna, Olanda) che importano beni di consumo dalla Cina per venderli sul mercato domestico, con benefici in termini di potere d'acquisto per i loro consumatori.

Interscambio con l'Italia

La Cina è uno dei principali partner dell'Italia. Negli ultimi anni l'interscambio commerciale era in crescita, ma è stato colpito dalla crisi. L'euro ha subito la debolezza del dollaro ed è risultato meno competitivo, nonostante il basso costo delle importazioni.

In questo paese effettuiamo ingenti acquisti, infatti la Cina è il secondo partner per l'Italia in Asia. Il nostro Paese esporta prevalentemente prodotti del settore manifatturiero, macchine e macchinari, mentre dalla Cina vengono importati prodotti tessili, calzature, abbigliamento e derivati del cuoio, inoltre si deve rilevare la netta crescita dell'informatica e dei macchinari, soprattutto per l'industria tessile e per quella della plastica. L'Italia è il 15° partner della Cina; nel 2009 si è registrata una riduzione del volume degli scambi a seguito della crisi economica, mentre nel periodo precedente questo dato era in aumento. L'import dalla Cina è maggiore dell'export verso questo Paese. Nel 2008 circa 1000 imprese italiane avevano creato circa 60.000 posti di lavoro e realizzato un fatturato di quasi 5 mld di €. Per l'Italia Pechino è il secondo mercato non UE dopo gli USA. Nel periodo 2006-2008 gli investimenti italiani sono cresciuti del 60%; i settori in cui si concentrano gli IDE italiani sono macchine ed apparecchiature elettriche e ottiche, apparecchi meccanici, autoveicoli e mobili. Vi sono grandi opportunità nel settore tecnologico e meccanico, ma anche per quelle aziende che sapranno sfruttare gli effetti della crescita economica cinese. Un altro settore ricco di opportunità è quello energetico e della produzione ambientale. Un ruolo potenzialmente molto forte lo gioca il marchio "made in Italy".

ACCESSO AL MERCATO

Gli investimenti stranieri: livello, sistema giuridico (normativa locale in materia di investimenti, disciplina fiscale e tributaria). Incentivi alle imprese nazionali ed estere

Livello

Il governo ha sempre visto con favore gli investimenti esteri, mostrando un rilevante grado di apertura. Gli investimenti esteri riguardano soprattutto l'ambito dell' hi-tech, la modernizzazione dell'agricoltura, l'incremento del risparmio energetico, la promozione del settore manifatturiero di alto livello e della ricerca e lo sviluppo della vecchia industria del Nord-Est e dell'Ovest della Cina.



I primi 10 Paesi investitori in Cina, sulla base dei progetti effettivamente realizzati, sono stati: Hong Kong (17.949 mlnUS\$), Isole Vergini (9.022 mln US\$), Giappone (6.530 mln US\$), Corea del Sud (5.168 mln US\$), Stati Uniti (3.061 mln US\$), Singapore (2.204 mln US\$), Taiwan (2.152 mln US\$), Isole Cayman (1.948 mln US\$), Germania (1.530 mldUS\$) e Samoa Occidentale (1.352 mln US\$).

Gli IDE in Cina hanno subito un calo all'inizio del 2009, poi vi è stata una rilevante ripresa di circa il 20%. Gli IDE cinesi sono in rilevante aumento e si indirizzano principalmente nel settore delle materie prime e in fondi sovrani, le regioni dove essi sono diretti sono l'Asia e l'America Latina, a testimonianza della "fame di materie prime" che caratterizza l'economia cinese, soprattutto nel settore minerario. L'Unione Europea ha scavalcato gli Stati Uniti come primo partner di Pechino; questo primato riguarda sia le importazioni che le esportazioni; e ciò a causa della crisi USA e dell'espansione della politica economica europea.

Normativa e disciplina fiscale-tributaria

Inizialmente la possibilità di commercio con l'estero era concessa ad un limitato numero di "associazioni di categoria", dette " (Import Export) Corporations" che detenevano il monopolio del commercio del bene di loro competenza. Ancora oggi troviamo un'eredità di questo sistema: la concessione dei FTP (Foreign Trade Privileges diritti di commercio con l'estero). 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 che ne sono sprovviste, sono private delle capacità giuridica di condurre autonomamente transazioni commerciali con l'estero e non possono stipulare con una impresa straniera nei contratti di distribuzione né di agenzia. I requisiti per l'ottenimento della FTP, stabiliti per legge, sono: il possesso di 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 pertanto, è opportuno accertarsi se il soggetto con la quale si sta concludendo un contratto di compravendita è titolare o meno di FTP, poiché non tutte le società la possiedono.

Se una società operante all'estero non ha una struttura commerciale in Cina, ed il partner cinese non ha la FTP, si deve effettuare l'operazione attraverso una società di intermediazione (I/E Company), che effettuerà l'operazione, sottoscrivendo formalmente anche il contratto, dietro pagamento di una commissione sul valore delle merci.

Nel dicembre del 2001 il Paese è entrato a far parte dell'Organizzazione Mondiale del Commercio e questo ha portato significativi cambiamenti nella legislazione sia per quanto riguarda l'approvvigionamento di materie prime, sia per il fatto che anche i cinesi possono effettuare scambi con l'estero. L'aggiornamento del "Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries", entrato in vigore il 1 dicembre 2007, prevede per quei progetti di investimento straniero "incoraggiati", l'esenzione tariffaria sulle importazioni di macchinari e attrezzature per proprio uso. Il Governo ha introdotto l'esenzione tariffaria e dell'IVA sulle importazioni di beni strumentali per i progetti nel settore dell' hi-tech e su altri settori come energia, agricoltura, trasporti, infrastrutture, produzione di materie prime, e del terziario. Dopo l'adesione al WTO si è infatti registrato un abbassamento delle barriere tariffarie che si attestano intorno al 9.7%. Persistono invece barriere non tariffarie a causa di legislazioni antecedenti l'ingresso nel WTO e grazie a normative non in linea con lo spirito dei suddetti accordi. Esempi di queste barriere sono: il bando cinese ai prodotti cosmetici di origine animale della UE (cui è seguito un complesso sistema di doppia etichettatura), il nuovo sistema di certificazione obbligatoria cinese del 2003 che crea difficoltà soprattutto per l'omologazione delle auto, la regolamentazione cinese in materia di etichettatura, le difficoltà di protezione intellettuale e i divieti di importazione nei settori farmaceutico e agricolo, gli elevati requisiti di capitalizzazione richiesti per registrare banche ed assicurazioni, i limiti alle joint-venture nel campo delle telecomunicazioni, la mancanza di trasparenza negli appalti pubblici, infine in alcuni settori (agricolo, farmaceutico e dei cosmetici) i requisiti che devono rispettare le aziende estere sono più rigidi rispetto a quelli delle imprese cinesi. Queste barriere non tariffarie colpiscono le PMI italiane, bloccate anche dalla difficoltà di concludere accordi con il governo cinese in ambito WTO.

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. Spesso si decide di stabilire un contratto più duraturo, come :



- a. accordi di agenzia/distribuzione: il contenuto è il più vario, l'oggetto sono 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 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: sono 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). Spesso per evitare frodi, le dogane richiedono il deposito di un importo pari al valore dei dazi e dell'IVA, 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: riflesso in acquisto degli accordi di agenzia o di distribuzione visti sopra. Particolarmente critiche per gli agenti stranieri sono di solito le disposizioni o i meccanismi relativi alla verifica della qualità delle merci inviate. Frequente, in caso di attività di procurement è particolarmente sviluppata, è associare a questo genere di accordi un ufficio di rappresentanza che si occupi del controllo della qualità dei beni prima che questi vengano esportati.

La disciplina doganale generale sull'import

Le merci che entrano in Cina sono soggette al pagamento sia di un dazio doganale sia di una Value Added Tax (VAT, la nostra IVA). L' importo della VAT è calcolato sulla base dell'importo C.I.F., maggiorato dei dazi (e, se applicabile, della Consumption Tax, che si applica ad alcuni beni). 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. Il dazio viene calcolato sull'importo C.I.F. delle merci importate. Se l'importo non appare adeguato, è facoltà delle dogane richiedere il pagamento di un dazio calcolato in misura "presuntiva" secondo parametri interni. Sempre più spesso è possibile, ma viene comunque richiesto 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).

Il commercio interno (cenni)

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. Il partner cinese dovrà detenere 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").

Quadro normativo società nazionali, estere e miste. Accordi bilaterali per la promozione e la protezione reciproca degli investimenti. Zone franche.

Normativa su società nazionali, estere e miste

La Cina ha ratificato, l'11 dicembre 1986, la Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti di Vendita internazionale di Beni Mobili (CVIM). Ha però posto delle riserve, sull'art 1, co. 1°, lett.(b)¹⁰ e dell'art. 11 della legge uniforme¹¹. Quindi nel caso di contratto con parti che abbiano la propria sede di affari in Stati non

¹⁰ L'art. 1 della Convenzione, relativo all'ambito di applicazione della Convenzione stessa, dispone che essa "si applica ai contratti di vendita di beni mobili tra parti le cui sedi di affari siano in Stati differenti: (a) quando tali Stati sono Stati contraenti; (b) quando le norme di diritto internazionale privato portano all'applicazione della legge di uno Stato contraente".

¹¹ "Non è richiesto che il contratto di vendita sia concluso o provato per iscritto, ed esso non è soggetto ad alcun requisito di forma. Può essere provato con ogni mezzo, anche per testimoni".



contraenti, se il foro competente è quello cinese, l'applicabilità della Convenzione è esclusa e si applicherà la legge cinese o la legge interna di un altro Stato, secondo le indicazioni fornite dal diritto privato internazionale. Inoltre, è necessaria la forma scritta, come afferma la Legge sui Contratti Economici con l'Estero (LCEE), in cui all'art. 7 si richiede la forma scritta del contratto, pena la nullità. Se la disciplina uniforme non è applicabile e nel contratto non è stata determinata la legge regolatrice del rapporto, e se il foro competente è quello cinese, si farà ricorso alle disposizioni di diritto internazionale privato dettate dalla LCEE¹². Tuttavia, la Corte Suprema ha introdotto un correttivo a tale principio, stabilendo che è possibile l'applicazione della legge del luogo ove l'acquirente ha la propria sede di affari se si verifica una delle seguenti condizioni: a) contratto è stato negoziato e concluso nel Paese dell'acquirente; b) contratto concluso sulla base di modelli contrattuali predisposti dall'acquirente; c) contratto che specifica che il venditore deve eseguire la consegna della cosa nel luogo ove l'acquirente ha la propria sede di affari.

In Cina le imprese e le organizzazioni che esercitano il commercio con l'estero sono ancora prevalentemente controllate dallo Stato. Al vertice vi è il Ministero per il commercio e la cooperazione internazionale, comunemente indicato con l'abbreviazione MOFERT, che ha competenze generali di programma e direzione e, nello specifico, quella del rilascio delle licenze per l'importazione e l'esportazione. Nel 1984 è stato affidato alle province, alle municipalità direttamente dipendenti dal governo centrale ed alle Regioni autonome competenze precedentemente esercitate dal MOFERT ed ha posto sotto la direzione di queste le filiali locali delle società nazionali di import-export. Nel 1993, poi, il Consiglio degli Affari di Stato ha realizzato un ulteriore decentramento disponendo che ogni distretto e città della costa e delle province di confine ed ogni zona di sviluppo economico e tecnologico abbiano almeno una società di import-export entro la propria zona.

Perciò le organizzazioni che esercitano il commercio con l'estero e che possono così suddividersi:

- 1)** organizzazioni nazionali, dipendenti dal MOFERT, che si occupano dell'importazione di beni essenziali all'economia del Paese e dell'esportazione dei principali prodotti cinesi, che fino alla metà degli anni ottanta concentravano nelle proprie mani tutto il commercio con l'estero cinese;
- 2)** organizzazioni operanti sotto il controllo di vari ministeri, a livello centrale;
- 3)** organizzazioni dipendenti dai Governi locali, che operano con riferimento alle rispettive zone;
- 4)** imprese e società autorizzate al commercio con l'estero: cioè imprese che hanno ottenuto la licenza di import-export dal MOFERT o dal locale Ufficio di commercio per i rapporti economici con l'estero.

Esse continuano ad essere rappresentate, per la massima parte da enti ed imprese statali; infatti il settore privato, pur avendo assunto un ruolo sempre più importante nell'economia, sta ancora muovendo i primi passi nel campo del commercio con l'estero.

La proposta deve provenire dal proponente e può essere rivolta anche a un destinatario non determinato. Può trattarsi di proposta vera e propria, che è sempre irrevocabile e deve contenere tutti gli elementi del contratto da concludere, o di invito a proporre. L'invito a proporre non vincola il proponente e si caratterizza con espressioni del tipo "proposta condizionata a nostra conferma definitiva" o "proposta per conoscenza" e in genere viene utilizzato dalla parte cinese per conoscere le intenzioni della controparte straniera o quando essa non è ancora sicura della disponibilità di una certa merce sul mercato cinese. L'accettazione deve essere conforme alla proposta, altrimenti si considera nuova proposta¹³ e va comunicata nella forma prevista dalla proposta o, in assenza di specificazioni in merito, nella stessa forma in cui è stata fatta la proposta.

Normalmente i documenti usati dalle organizzazioni cinesi nelle transazioni commerciali internazionali sono:

- contratto formale utilizzato nella vendita di materie prime, macchinari ed equipaggiamenti ed è estremamente dettagliato. Indica il nome dell'acquirente e del venditore, la specificazione del bene, la quantità e qualità dello stesso, il prezzo, il Paese d'origine, le indicazioni relative all'imballaggio, al marchio di spedizione, alle modalità ed ai tempi della spedizione (con l'inclusione, generalmente, delle clausole FOB per l'importazione e C&F e CIF per l'esportazione), alla consegna, alle modalità di pagamento, le ipotesi di forza maggiore

¹² dall'art. 5, secondo il quale si applicherà la legge del Paese che è in più stretta connessione col contratto.

¹³ a meno che non si applichi la CVIM che, all'art.19, co. 2°, ammette un'accettazione difforme dalla proposta se non altera sostanzialmente i termini di quest'ultima.



in presenza delle quali l'inadempimento del contratto non comporta responsabilità, le clausole penali per ritardate spedizioni ed altre ipotesi di non corretto adempimento o ritardato adempimento, la clausola arbitrale per l'eventuale insorgenza di controversie. Le lingue ufficiali sono cinese e inglese.

- lettere di conferma. usata solitamente per la vendita di beni di minore importanza ed è meno dettagliata del contratto formale, spesso non contenendo clausole di forza maggiore, penali e clausole arbitrali.

Si deve prestare una particolare attenzione alle clausole contrattuali e puntare ad una regolamentazione contrattuale la più dettagliata possibile, per ridurre al minimo la possibilità di spiacevoli "sorprese" in caso di invalidazione del contratto o di controversia. Attenzione va anche riservata alla clausola di forza maggiore, che dovrebbe essere accuratamente specificata dalle parti contraenti, poiché viene interpretata con rigidità: il mancato conseguimento della licenza di import-export, non è stata accettata quale causa sopravvenuta di forza maggiore, così come lo sciopero che non viene riconosciuto dai cinesi come evento inevitabile e quindi liberatorio.

Per le cause di invalidità del contratto si applica la legge cinese, che contempla 3 cause di nullità dei contratti internazionali: violazione delle leggi cinesi, contrarietà del contratto agli interessi pubblici della società, conclusione del contratto dietro violenza o con dolo. La Corte Suprema, ha identificato altri motivi di nullità: mancanza dei requisiti di forma, conclusione del contratto da un "falso procuratore", conclusione del contratto in assenza delle necessarie autorizzazioni amministrative o esorbitando dall'ambito operativo assegnato. In caso di errore o manifesta iniquità il contratto è annullabile.

L'inadempimento si verifica quando una parte delle 2 parti non esegue la prestazione o la esegue in maniera difforme da quanto previsto nel contratto. All'altra sono concessi parte i queste possibilità: la sospensione del contratto, il risarcimento del danno, l'esecuzione in forma specifica o la risoluzione del contratto.

La sospensione del contratto è un rimedio temporaneo, previsto sia nella LCEE (art. 17) sia nella CVIM (art. 71), che una parte può adottare qualora risulti manifesto che l'altro contraente non sia in grado di adempiere una delle sue obbligazioni essenziali. Va prontamente comunicata all'altra parte e cesserà dopo che questa fornisca adeguate garanzie di adempimento.

Il risarcimento del danno può essere sempre esercitato, deve essere prevedibile dal debitore e si contempla che la parte lesa debba prendere misure adeguate per limitare l'entità del danno subito (art. 23 LCEE e 77 CVIM). L' art. 20 della LCEE prevede che le parti possano inserire nel contratto una clausola in cui viene predeterminato il risarcimento del danno o una clausola che stabilisce come quantificare il danno. Vi è la possibilità per i giudici cinesi, in base agli artt. 28 CVIM e 18 LCEE, di ordinare l'adempimento specifico, se ritenuto un "rimedio ragionevole" per l'inadempimento. La risoluzione del contratto può avvenire solo per inadempimenti ritenuti essenziali, negli altri casi è previsto solo il risarcimento del danno.

L'ipotesi forza maggiore non è sempre esplicitata, quindi è consigliabile regolamentarla per evitare problemi di interpretazione.

Vi sono le cessazioni naturali del contratto per esecuzione, accordo delle parti, scadenza o recesso, la cessazione non invalida le clausole compromissoria e penale.

I metodi per la risoluzione delle controversie sono: consultazione amichevole, conciliazione e arbitrato e si possono determinare la forma e la legge applicabile. La consultazione amichevole avviene direttamente tra le parti, la conciliazione è la forma tipica del sistema cinese, mentre l'arbitrato prevede una prima possibilità, non obbligatoria, di composizione tramite il Beijing Conciliation Center; se questa fallisce e le parti hanno scelto l'arbitrato cinese questo si svolgerà presso la Commissione cinese per l'arbitrato internazionale economico e commerciale (CIETAC), il lodo arbitrale ha lo status di "cosa giudicata" e non si possono presentare ricorsi, invece il Tribunale può intervenire per garantirne l'esecuzione, anche se ciò si verifica raramente per mancanza di coordinamento tra arbitri e giudici. Il ricorso al Tribunale, scarsamente usata, è possibile se: si è stabilito per iscritto di ricorrere alla soluzione giurisdizionale, il contratto è stato concluso o deve essere eseguito in Cina, il convenuto è una persona giuridica cinese o registrata in Cina o ha in questo paese un ufficio di rappresentanza o ha la possibilità di affrontare le spese processuali.

Le autorità sono convinte della necessità di un approccio organico e scientifico allo sviluppo. Il governo sta perseguendo politiche di riequilibrio nei settori più arretrati. Nel 2008 c'è stata la riforma del sistema bancario. Vi sono politiche antievasione e la tassazione, regionale, che cerca di sfruttare la crescita dell'economia nazionale.



Gli ostacoli posti riguardano limiti al capitale straniero e la procedura per la creazione di una società. Il settore bancario e quello finanziario rimangono alquanto impermeabili, anche se si registra un indebolimento della rigidità dei requisiti. Vi è spazio per investimenti nelle zone meno sviluppate. Le opportunità per l'industria italiana riguardano i settori dei trasporti, ambientale (soprattutto trattamento di acque reflue), energetico e di gestione delle risorse naturali. Sono diffuse contraffazioni e violazione di brevetti.

Società di trading

Grazie alla normativa "Measures for the Administration of Foreign Investment in the Commercial Sector", le società straniere possono creare società di trading per svolgere attività commerciali in Cina; si è così liberalizzata la distribuzione e la vendita all'ingrosso e al dettaglio. Possono essere Joint Venture (JV) e società ad intero capitale straniero (WFOE). Vengono regolamentate queste attività: la vendita al dettaglio (vendita ai consumatori individuali da un luogo fisso, oppure attraverso TV, telefono, posta, internet, e distributori automatici), vendita all'ingrosso (vendita alle imprese e ai clienti del settore o di altre organizzazioni), distribuzione sulla base di contratti di agenzie, franchising, distribuzione ed apertura di punti vendita per le società straniere di trading già presenti in Cina. Nel settore Import/Export, la società è autorizzata automaticamente, senza bisogno di licenza. Per quanto riguarda l'apertura di punti vendita, quando si richiede l'autorizzazione per la società di trading, si deve anche fare una richiesta per il negozio, se i punti vendita si vogliono aprire dopo la costituzione della società, si devono prima soddisfare questi requisiti: superare l'ispezione annuale delle agenzie governative locali e aver interamente versato il capitale sociale. L'autorizzazione è concessa dal Ministero del Commercio Cinese (MOFCOM) in base ad uno studio di fattibilità che dimostra il rispetto dei requisiti di sviluppo urbano. Una disciplina più rigida è prevista per libri, giornali e periodici; distributori di benzina e petrolio raffinato; prodotti farmaceutici; automobili; prodotti agricoli; impossibile il trading all'ingrosso di sale e al dettaglio di tabacco. La domanda va sottoposta alla Shanghai Foreign Investment Commission (SFIC) che la esamina o la trasmette al MOFCOM. La durata massima del procedimento è di 4 mesi; l'approvazione ha una validità massima di 30 anni (40 nelle aree occidentali della Cina). La maggior parte degli operatori ricorre alla rappresentanza commerciale; questo ufficio è privo di personalità giuridica e non può fare profitti, tranne casi particolari; la tassazione viene stabilita o sulla base dei costi o in base al valore dei contratti stipulati in Cina dalla Casa Madre. La costituzione e la registrazione richiedono procedure lunghe, che però vengono eseguite in poche settimane. È importante ricordare che tutta la documentazione deve essere introdotta agli uffici competenti da un centro servizi autorizzato locale, non può essere introdotta autonomamente dallo straniero.

Nelle JV i cinesi si occupano della parte operativa (introduzione delle documentazioni, esigenze ordinarie, personale, alla possibili attività di distribuzione, agli immobili etc...) e deve proporre la lettera di intenti, il piano di affari e di sviluppo e le informazioni per il MOFCOM, di cui è necessaria l'approvazione per poter effettuare i successivi adempimenti volti a valutare piani di sviluppo nel dettaglio, elementi finanziari, dati inerenti la forza lavoro prevista, quote societarie etc.

Nella WFOE, poiché il capitale è interamente straniero, quindi le decisioni sono svincolate dall'interferenza del partner cinese; vi sono procedure più rigorose, soprattutto per il piano degli investimenti che deve includere molte informazioni tra cui lo scopo sociale nella sua specificità nonché il contratto preliminare con il proprietario degli immobili che si intendono usare per l'attuazione degli scopi sociali. Ci deve essere un capitale minimo: che per il settore manifatturiero e della vendita all'ingrosso è di 500.000 RMB, pari a 50.000 euro, per la vendita al dettaglio è di 300.000 RMB (30.000 euro), per i settori tecnologico, di consulenza e servizi di 100.000 RMB (10.000 euro).

In generale l'aliquota di riferimento è il 33%, mentre regimi fiscali di favore sono previsti per: Uffici di rappresentanza, zone franche, zone economiche speciali, Export Processing Zone, High Tech Industrial Development Zone, Special Economic Zone, Coastal Open Economic Zone Economic and Technological Development Zone.

Accordi bilaterali

Per quanto riguarda gli accordi bilaterali vanno ricordati:

- "Accordo in materia di promozione e reciproca protezione degli investimenti" firmato nel gennaio 1985, entrato in vigore il 26 marzo 1987, riguarda il riconoscimento del trattamento della nazione più favorita



ed il riconoscimento dell'indennizzo in caso di esproprio o nazionalizzazione;

- “Accordo contro la doppia imposizione”, siglato nell'ottobre del 1986, ed in vigore dal 1990, è volto ad evitare la doppia imposizione fiscale e a prevenire evasioni fiscali in materia di imposte sul reddito;
- “Accordo di Cooperazione tra l'Italia e la Cina”, in vigore dal 19 maggio 1994 e contempla forniture di beni, costituzione di società miste, cessione di brevetti, licenze, know how e tecnologie, scambi di personale e di visite.

Zone franche

In Cina ci sono attualmente 15 zone franche, con un'estensione media di 6-10 km², situate nei pressi o all'interno dei maggiori porti. Le più importanti sono: Tianjin, Shenzhen, Shanghai, Zhangjiagang, Dalian, Guangzhou, Xiamen, Haikou, Fuzhou, Qingdao, Ningbo e Shantou. In generale si prevede l'esenzione dal pagamento dei dazi doganali, dell'IVA e della tassa sui consumi per i prodotti destinati a lavorazioni per esportazione. Inoltre in queste zone non sono normalmente necessarie licenze di importazione ed esportazione e normalmente si svolgono queste attività: immagazzinamento delle merci, transazioni e scambi commerciali con l'estero, marketing, lavorazione, trasformazione ed il trasporto delle merci. Ci sono poi le cosiddette Aree Economiche Speciali, in cui si applicano particolari esenzioni doganali ed agevolazioni fiscali, come la riduzione dell'imposta sul reddito dal 33% al 15%.

Il sistema commerciale: circolazione merci, servizi e capitali. Sistema distributivo. Regolamentazione delle importazioni, documentazione richiesta, etichettatura prodotti, ecc.).

Sistema distributivo

Negli ultimi decenni si è verificata una liberalizzazione nel settore distributivo grazie all'introduzione di nuovi formati distributivi da parte di imprese occidentali. Questo cambiamento è iniziato nel 1992, anno in cui gli operatori stranieri hanno iniziato a poter fare joint venture in Cina.

Lo sviluppo dei nuovi formati, come gli ipermercati, i superstore, i warehouse club, i supercenter e i centri commerciali, ha permesso di dimostrare la forte capacità attrattiva delle grandi superfici di vendita, anche se la rilevanza di queste novità è stata limitata. Si devono anche sottolineare le difficoltà organizzative e manageriali di adattamento alla realtà cinese. Oggi gli impulsi al cambiamento derivano dalla domanda finale dall'offerta distributiva, dalle imprese produttrici, dalle istituzioni nazionali e locali.

Per quanto riguarda i canali di distribuzione, essi sono contraddistinti da un'enorme complessità, da notevoli collegamenti e da una rilevante frammentazione. Di norma sono formati da grossisti a più livelli. Più la dimensione del dettagliante è piccola, maggiore è la lunghezza del canale di fornitura. Vi è scarso coordinamento, a cui si accompagna la presenza di sub-network, creando così una scarsa efficienza. Fino all'inizio degli anni '90 le relazioni di potere fra attori pubblici e privati hanno visto un sostanziale monopolio, ancor'oggi rilevabile nelle città secondarie e nelle aree rurali. Quando la concorrenza sul mercato cresce, aumenta anche il potere delle imprese private. Oggi le grandi imprese internazionali, e le grandi catene commerciali detengono un rilevante potere nei canali della distribuzione. Questo deriva da: elevati volumi di acquisto, capacità di assorbire l'intera capacità produttiva risorse economiche l'esperienza maggiori capacità manageriali, l'uso di nuove tecnologie, la notorietà. La distribuzione al dettaglio ha subito un forte cambiamento; vi è un'elevata frammentazione e una notevole competizione. Il numero di imprese di distribuzione al dettaglio in Cina risulta essere di 16.875.440 unità nel 2001 (Euromonitor, 2002), con una media di 1,5 punti vendita per impresa. Una grande crescita si è registrata nel settore alimentare e nel comparto delle apparecchiature elettriche e computer. Nelle aree rurali il numero dei punti vendita alimentari è molto più alto rispetto alle città, che si caratterizzano per una maggiore omogeneità. Le 3 principali tipologie merceologiche sono: alimentari, bevande e tabacchi, prodotti per uso quotidiano, tessile abbigliamento, calzature. Questi tre gruppi pesano nell'insieme per il 74,8% di tutti i punti vendita. Nel settore alimentare la tipologia di esercizi commerciali maggiormente diffusi sono: Street market (nelle strade più trafficate, vendono principalmente alimentari); Wet Market mercati al coperto di grandi dimensioni, offrono verdure, carni e pesce La proprietà appartiene alle amministrazioni locali, Mom and pop kiosk (piccoli negozi a gestione privata e familiare dove si trovano in genere snack, frutta, bevande e assortimenti limitati) Grocery (“provision”) store sono la più diffusa tipologia di punti vendita; Convenience



Store, evoluzione dei piccoli negozi, si caratterizzano per una configurazione a catena, Supermercati (loro introduzione è stata incoraggiata dal governo, i loro “punti forti” sono: comfort e prezzi contenuti; giocano un doppio ruolo di punto vendita e di cash & carry per i piccoli dettaglianti). Nel settore dell’abbigliamento si trovano i Department Store denominazione ufficiale è “General Retail Enterprise, possono avere anche un singolo reparto e negozi specializzati gestito sia da imprese di distribuzione o di punti vendita di imprese produttrici che si sono integrate a valle.

La concezione di distribuzione all’ingrosso è diversa da quella occidentale: a volte la sola differenza fra distribuzione al dettaglio e distribuzione all’ingrosso è data dall’esistenza del magazzino: un negozio con magazzino viene considerato un grossista mentre, se non c’è magazzino, può considerarsi un dettagliante. Il sistema ha subito un cambiamento a metà anni ’90 con l’apparizione delle imprese grossiste “pure, la situazione si è poi evoluta fino a giungere al quadro attuale caratterizzato da: strutture statali all’ingrosso con copertura nazionale, monopoli settoriali, solitamente a livello di singola municipalità, imprese a proprietà statale ma giuridicamente autonome, imprese private. L’impronta gestionale rimane ancora quella dell’economia pianificata. La scarsa presenza di grandi grossisti nazionali, la dispersione geografica dei dettaglianti, gli inadeguati centri distributivi impongono a chi produce beni di consumo di rivolgersi a più grossisti, che operano nelle diverse zone del Paese. I mercati all’ingrosso conosciuti in Cina come cash market, sono molto diffusi e sono presenti in ogni provincia. Rappresentano un’efficace canale di distribuzione per i fornitori esteri e costituiscono la soluzione migliore per penetrare dentro i villaggi; sono però anche un ostacolo ai produttori, poiché complicano il controllo sul mercato. In prospettiva si prevede che continueranno a svolgere un grande ruolo. I canali di marketing statali e privati si dividono in 4 tipi: le imprese statali appartengono ad enti governativi che, con le imprese collettive, hanno avuto il monopolio fino al 1978; le imprese collettive, la cui proprietà è divisa in quote fra soggetti direttamente correlati all’impresa come dirigenti, impiegati, comitati di residenti nell’area circostante e rappresentati di enti governativi e per uno stretto legame con l’autorità statale, questo assetto è tipico delle maggiori catene nazionali di supermercati; le imprese private, il cui capitale è completamente privato e sono formate da imprese individuali, a conduzione familiare, sono di 3 tipi: private business store (per gestire attività di commercio all’ingrosso o al dettaglio), private welfare store (create da persone che non hanno altre forme di sostentamento senza obiettivi di sviluppo e di miglioramento della gestione, l’unico target è la permanenza nel mercato), private try-it store (condotte da persone che hanno impieghi fissi statali e che hanno parallelamente un’attività commerciale); le imprese a partecipazione estera esistono solo dal 1995, quando è stata concessa l’autorizzazione ad aprire catene di punti vendita a imprese di proprietà estera, adesso i distributori esteri non hanno un peso di rilievo, mentre le imprese a proprietà statale godono della maggiore capacità di azione, avendo mantenuto il vantaggio di avere accesso a un network distributivo ampio, anche se sono svantaggiate da una gestione inefficace, una struttura burocratizzata e da un eccesso di personale.

Regolamentazione delle importazioni

L’autorità responsabile in materia doganale in Cina è la Customs General Administration, che dipende dal Consiglio di Stato. La normativa vigente al riguardo è la Customs Law del 1987, in base a tale normativa al momento dell’arrivo nel territorio cinese, l’incaricato del trasporto delle merci deve recarsi presso l’autorità doganale e presentare, oltre alla licenza di importazione, tutta la documentazione prevista. La mancata presentazione della dichiarazione doganale entro tre mesi dall’ingresso delle merci in Cina può portare alla confisca.

I prodotti venduti in Cina devono recare il nome del prodotto e del produttore, il relativo indirizzo, gli ingredienti nelle relative quantità, la data di produzione e di scadenza, le avvertenze, le istruzioni per il trasporto ed il magazzinaggio. Lo sdoganamento va fatto entro 14 giorni dall’entrata delle merci nel territorio cinese ed almeno 24 ore prima della loro uscita nel caso di esportazione.

Le licenze di importazione, necessarie per l’importazione dall’UE, sono rilasciate dal MOFTEC (Dipartimento di Commercio Estero del Ministero per il Commercio Estero e la Cooperazione Economica) e gravano su tutti i prodotti provenienti dall’Unione Europea.

I divieti alle importazioni riguardano: prodotti meccanici ed elettronici usati (tranne in caso di esplicita



approvazione da parte dell'Ufficio Nazionale dell'Importazione), le carni aviarie, suine ovine e bovine (compresi i prodotti derivati e il pellame grezzo, con l'eccezione del prosciutto crudo proveniente da 36 produttori autorizzati dopo ispezione da parte delle autorità locali), tutti i prodotti ortofrutticoli freschi prodotti ortofrutticoli freschi (tranne i kiwi provenienti da Piemonte, Veneto, Lazio ed Emilia-Romagna), i latticini freschi. Frequentemente acque minerali italiane hanno problemi di ispezioni sanitarie per la non coincidenza tra standard UE e standard cinesi, che colpisce anche riso e farina. Permessa in rari casi l'esportazione di oro ed argento, gioielli e prodotti in tali metalli.

L'entrata della Cina nel WTO ha portato un generale calo dei dazi; le tariffe sono calcolate sul CIF per le importazioni e sul FOB per le esportazioni. L'aliquota media è del 12%, quella sui prodotti industriali dell'11,6%, quella sui prodotti dell'agricoltura, (tranne i prodotti acquatici) del 15,8%. Cina e UE hanno stipulato accordi per armonizzare i dazi e nel settore tessile è finito il monopolio statale di esportazione della seta. Sono state eliminate le contingenze e le licenze di importazione per i filati di lana e cotone e per i prodotti con filamenti sintetici e/o artificiali.

L'iva è del 13-17% su questi prodotti: cibo e oli vegetali commestibili, acqua potabile, gas naturale, riscaldamento, carbone, petrolio, libri, quotidiani e riviste, mangimi, fertilizzanti chimici, pesticidi, macchine agricole. Alcune categorie sono soggette anche alla tassa sui consumi al momento dell'entrata in Cina con aliquote tra il 3% ed il 45%; si tratta di: sigarette, liquori, cosmetici, prodotti per capelli e per la pelle, gioielli, fuochi d'artificio, petrolio, gasolio, pneumatici, motocicli e piccoli veicoli a motore.

Le categorie esenti sono: materiale pubblicitario ed i campioni privi di valore commerciale, mentre per le merci danneggiate prima delle operazioni di sdoganamento, l'imposizione è a discrezione delle autorità

Per i prodotti agricoli l'accordo prevede la liberalizzazione dell'accesso sul mercato cinese di molti prodotti e riduzioni per prodotti come pasta, vino ed olive.

DOCUMENTAZIONE NECESSARIA

I documenti che attestano l'importazione di un prodotto in Cina sono: la dichiarazione doganale di importazione della R.P.C., che riporta nel riquadro in alto a destra "certificato di pagamento", la dichiarazione doganale di importazione nella Repubblica Popolare Cinese ad "uso pagamento dell'imposta all'importazione", ed il modello unificato di sdoganamento che sono equipollenti e quindi basta presentarne solo uno.

Devono riportare l'indicazione del pagamento dei dazi doganali e devono essere timbrati e firmati dall'autorità doganale, inoltre devono contenere tutti gli elementi che possano far ricondurre il documento citato all'esportazione effettuata (descrizione della merce compatibile con quanto dichiarato sulla dichiarazione doganale italiana, identità del mezzo di trasporto con quanto riportato sulla dichiarazione doganale di esportazione, numero colli e peso lordo/netto della merce ecc.).

Possono essere presentati in originale o in copia conforme. Inoltre la merce deve essere accompagnata dai seguenti documenti: fattura commerciale, redatta in inglese ed in tre copie, contenente tutti gli elementi previsti dalla legge; certificato di origine rilasciato dalla Camera di Commercio; certificato sanitario per i prodotti alimentari, contenitori, utensili, animali vivi, loro carni e derivati e pelli grezze; certificato fitosanitario per piante e derivati, semi, cereali, soia, frutta e legname; certificato di analisi per prodotti farmaceutici, alimentari, bevande, cosmetici, tabacco, cotone, fibre chimiche, pelli; certificato di qualità, quantità, congruità prezzo, rilasciato dal Bureau of Commodity Inspection; documenti di trasporto via mare (polizza di carico, packing list, polizza assicurativa); documenti di trasporto via aerea (lettera di vettura aerea, packing list, polizza assicurativa). Il SAISA può chiedere una traduzione giurata nei casi in cui ritenga di dover chiarire alcuni aspetti riscontrati nel documento: la traduzione deve essere integrale, completa dei timbri apposti sul documento, e va eseguita da un traduttore ufficiale, riconosciuto dalle competenti autorità giudiziarie italiane, il quale deve garantire di aver fedelmente tradotto integralmente il documento; le pagine della traduzione devono essere legati tra loro con timbro di congiunzione della autorità competente per territorio, e devono a loro volta essere legati al documento estero sottoposto a traduzione. La conformità all'originale può essere certificata dall'autorità doganale della Cina, dall'ICE di Pechino, da consolati o ambasciate di paesi aderenti all'Unione Europea e dalla locale autorità notarile.

Oltre all'etichetta originale del paese di esportazione, per commercializzare vino in Cina è necessaria un'etichetta posteriore aggiuntiva in caratteri cinesi, normalmente predisposta dall'importatore.



I documenti richiesti sono: 5 originali della lista di carico, 5 originali della fattura proforma, con il timbro e la firma, 1 originale del certificato sanitario per la spedizione in corso, 5 originali dell'etichetta frontale e posteriore, un originale della traduzione in cinese dell'etichetta frontale, un originale e una copia della licenza di produzione e la sua traduzione in cinese, un originale e una copia del certificato sanitario del produttore e la sua traduzione in cinese, un originale e una copia del processo di produzione del vino e la sua traduzione in cinese (processo produttivo vitivinicolo semplice, con il timbro dell'azienda e la firma di un soggetto autorizzato).

Sull'etichetta vanno poste queste informazioni: nome del vino in cinese ed inglese (o in italiano), tipo di vino (secco, amabile o altre tipologie), materia prima: 100% succo d'uva, regione d'origine, paese d'origine, data di scadenza o indicazioni del periodo di longevità garantito, data di imbottigliamento, anno dell'uva, gradazione alcolica, condizioni di conservazione, produttore, distributore, indirizzo del distributore e peso netto. Tutti i prodotti agroalimentari importati in Cina hanno l'obbligo di etichetta in cinese. Il nuovo Regolamento denominato "Announcement No. 44 2006, "Adjustment of Import/Export Food and Cosmetic Label Examination System" (Modifiche al sistema per l'esame delle etichette dei prodotti alimentari e dei cosmetici destinati all'import/export) del 27 marzo 2006 ha soppresso la procedura di controllo e approvazione preliminare delle etichette, quindi il controllo dell'etichetta avviene insieme alle altre ispezioni. Le merci non conformi vengono distrutte o rispediti in Italia. I documenti necessari per esportare in Cina sono: contratto di vendita o la conferma d'ordine, fattura, packing list, cargo manifest, polizza di carico (bill of lading), avviso di spedizione (dallo spedizioniere all'importatore), certificato di origine, certificato sanitario per l'esportazione, eventuali certificazioni specifiche per prodotti particolari, campione dell'etichetta conforme alla normative cinese, coppie di campione dell'etichetta tradotte in cinese. L'etichetta deve contenere queste informazioni: denominazione del prodotto, ingredienti, proporzioni degli ingredienti, peso netto (e peso sgocciolato per i prodotti a cui si applica), nome del produttore, nome e indirizzo dell'importatore e distributore, date e istruzioni di magazzinaggio, codice dello standard del prodotto, grado di qualità, il nome del prodotto, la data di produzione, gli ingredienti, informazioni e contatti dell'impresa produttrice, durata del prodotto, requisiti per la conservazione e numero della licenza per la produzione.

L'etichetta posteriore deve avere un'altezza minima di 10 cm e una larghezza di almeno 7 cm, la dimensione dei caratteri deve essere di almeno 2mm (4 mm per le diciture "peso netto" e "nome del vino"); sull'etichetta ci deve essere il codice a barre. Si consiglia di prepararla sulla base di un modello fornito dalle autorità doganali cinesi.

Ci sono 2 possibili procedure per la predisposizione-applicazione delle etichette: 1. l'esportatore dà le informazioni di base all'importatore che realizza un'etichetta conforme alla normativa cinese, procurandosi un pre-assenso delle autorità, quindi il prodotto arriva alla dogana già etichettato, permettendo di applicare l'etichetta già nel packaging originale; 2. l'importatore colloca le etichette all'arrivo della merce in Cina all'interno di un magazzino franco, l'esportatore fornisce quindi i contenuti delle etichette in inglese

Il CIQ (Chinese Inspection and Quarantine Bureau) effettua l'ispezione di qualità della merce, eseguita contemporaneamente alla dichiarazione doganale. Le merci vengono riconsegnate dopo il rilascio del certificato di autorizzazione da parte del CIQ. Le tasse dovute al CIQ comprendono: l'esame dei documenti relativi alle merci, incluso il certificato sanitario, il certificato di origine, il certificato di qualità, ecc. emessi dal paese esportatore; verifica che l'imballaggio sia conforme agli standard ammessi; verifica che le merci abbiano seguito tutte le procedure formali per la registrazione in Cina, l'ispezione a campione. Il procedimento dura circa 1 settimana. Si sottolinea la complessità e la scarsità di informazioni su questi controlli, fattori che originano difficoltà. Esiste una forte differenza fra le norme scritte e la prassi applicativa quotidiana ed una discrezionalità di interpretazioni tra i vari uffici doganali; inoltre spesso vi è scarsa conoscenza delle caratteristiche dei prodotti agroalimentari importati. Se l'etichetta è conforme la CIQ emetterà un certificato di ispezione attestante che il prodotto è conforme alle norme cinesi e contenente la dicitura "Label approved" (etichetta approvata); se l'etichetta non è conforme la merce deve essere distrutta o rispedita nel Paese di origine. L'esportatore può emettere una dichiarazione di reso (return notice), con cui la Dogana potrà curare le formalità per la spedizione delle merci al porto di partenza. La Normativa RoHS è un regolamento cinese in materia di concentrazione, etichettatura, metodi di prova per prodotti importati in Cina, ha come obiettivo quello di evitare o almeno di ridurre l'uso di 6 sostanze ritenute pericolose (piombo, cadmio, cromo esavalente, mercurio, bifenili polibromurati, eteri di difenile polibromurato). L'autocertificazione RoHS consiste in: marchio (tutti i prodotti devono avere il marchio ben visibile sulla confezione); dichiarazione di contenuto (in caso di utilizzo delle sei sostanze pericolose,



ocorrerà dovrà chiaramente dichiarare sulla confezione se tali sostanze eccedano il limite di soglia considerato pericoloso).

Se la merce è già stata testata nel mercato UE e si ha l'intera documentazione in lingua inglese, questa è sufficiente per supportare l'autocertificazione ai fini RoHS. Le certificazioni possono essere ottenute anche da enti certificatori cinesi, come CESI (China Electronic Standards Institute) e CQC (China Quality Certification Center).

Un grande ruolo viene svolto dall'importatore che svolge i seguenti compiti: coadiuva nella predisposizione della documentazione necessaria per l'esportazione, comprese le etichette, fornisce la licenza di importazione, cura la fase di sdoganamento, si occupa della distribuzione e delle eventuali attività di promozione.

PRINCIPALI SETTORI DI INVESTIMENTO (IDE)¹⁴

La Cina nonostante la crisi ha continuato ad attrarre investimenti diretti esteri. I settori dove si concentrano maggiormente sono: immobiliare (38%), servizi commerciali (14%), settore manifatturiero (11%), trasporti (6%) ed informatica (5%).

Il sistema finanziario

La caratteristica principale del sistema finanziario cinese è quella del grande financial depth: il valore delle risorse finanziarie (financial assets) rapportato al valore della ricchezza prodotta dall'economia (il suo PIL) riflette il fatto che l'intero sistema finanziario cinese si fa carico di una grossa proporzione del risparmio e degli investimenti della popolazione. Il valore totale dei depositi a fine 2005, ha sfiorato il 160% del PIL nazionale e la parte di questi depositi utilizzata dal sistema bancario per erogare credito nell'economia del Paese è stata superiore al 100% del PIL.

Aspetti del mercato e della penetrazione commerciale dei prodotti italiani

L'aumento del potere d'acquisto e l'evoluzione degli stili di vita dei consumatori cinesi stanno modificando il settore alimentare, sia per quanto concerne la produzione interna che le importazioni. I consumatori ampliano la loro dieta e consumano sempre più pasti fuori casa: aumentano così carni bianche, uova, latticini, pesce, oli vegetali raffinati e prodotti pronti per l'uso, mentre riso, grano, verdure, carni suine e prodotti freschi sono in diminuzione.

In questo quadro gli acquisti dall'estero dei prodotti agroalimentari hanno conosciuto una progressiva diversificazione seguendo le tendenze di mercato.

C'è anche da sottolineare che gli scambi commerciali con l'estero in questo settore sono favoriti da diversi fattori: forte riduzione dei dazi, rilascio semplificato delle licenze di importazione, liberalizzazione dei mercati all'ingrosso e al dettaglio, investimenti esteri nel settore, crescita delle catene di hotel e ristoranti, forte diffusione della GDO.

Nella classifica dei paesi esportatori di prodotti agroalimentari verso la Cina l'Italia sta guadagnando lentamente posizioni. Tuttavia, sono ancora presenti elementi che limitano, allo stato attuale, la penetrazione ed il successo dei prodotti agroalimentari italiani ed in particolare:

- a.** Forte legame della popolazione locale con le proprie tradizioni gastronomiche: quella cinese, al pari dell'italiana, è una cucina "forte" che non solo è impossibile sostituire nelle abitudini locali, ma che si afferma con successo anche all'estero. In questo contesto la cucina italiana suscita interesse, rappresenta un traguardo sociale, è apprezzata per le proprietà salutari, ma non riesce a "sfondare" il muro delle tradizioni alimentari locali. In sostanza è difficile ipotizzare, come avvenuto in alcuni mercati esteri, che la cucina italiana diventi un modello alimentare di massa.
- b.** Presenza di barriere tariffarie e non tariffarie: restrizioni sanitarie, divieti assoluti, procedure amministrative onerose ed incerte, certificazioni complesse, sistema di autorizzazioni frammentario e stratificato, ecc. Sono tutti elementi che limitano e rendono troppo costoso importare e distribuire i prodotti agroalimentari esteri.

¹⁴ Fonte: http://www.cameraitacina.com/uploads_ck/files/Website_Opportunities/Scheda%20Paese%202010.pdf



- c.** Insufficienza dei canali distributivi locali: l'importazione di prodotti agroalimentari per il consumo al dettaglio è un fenomeno che ha appena un decennio e riguarda ancora quantità modeste di prodotto. In questo contesto non si è ancora creata una categoria ampia ed altamente professionale di importatori-distributori, tenuto anche conto che la limitata dimensione del mercato non rende questa attività remunerativa per un numero troppo elevato di operatori. Le imprese italiane hanno quindi forte difficoltà a trovare un importatore disposto a distribuire i loro prodotti ed in ogni caso, quando lo trovano, ricevono richieste di investimento per entrare nel mercato a volte proibitive.
- d.** Scarsa conoscenza del sistema cinese da parte delle imprese italiane: spesso non vengono comprese le caratteristiche del mercato locale che richiede investimenti di ingresso-consolidamento notevoli, primo tra tutti un forte impegno operativo, anche con presenza diretta di incaricati dell'azienda e l'obbligo ad attendere almeno 2-3 anni per poter ottenere dei primi risultati economici. In questo quadro le aziende finiscono per non affrontare il mercato cinese, oppure scelgono strategie minimali con investimenti molto bassi che producono risultati modesti e molto diluiti nel tempo.
- e.** Assenza di grande distribuzione e strutture alberghiere italiane: questo aspetto non necessita di particolari commenti dato che è di immediata percezione. Su questo fronte è difficile attendersi grandi cambiamenti della posizione italiana, mentre molte speranze sono riposte nella crescita della ristorazione italiana. Quest'ultima è stata determinante ed elemento di successo dei nostri prodotti in molti mercati dove registravamo debolezze strutturali analoghe a quelle cinesi.

In risposta ai citati elementi di criticità intervengono alcuni fattori favorevoli:

- la popolazione benestante delle grandi città cinesi è così numerosa che anche una piccola élite di curiosi costituisce un parco clienti di rilevanti dimensioni;
- ormai un numero elevato di città costiere mostra forti segnali di occidentalizzazione di alcuni consumi, fra cui anche quelli alimentari;
- i crescenti flussi turistici faciliteranno il "successo di ritorno" dei prodotti alimentari esteri, ed italiani in particolare, e consentiranno il contatto fra il consumatore cinese e la vera cucina italiana;
- riconoscimento crescente delle proprietà salutari della dieta italiana che esercita una forte motivazione nelle scelte di acquisto, soprattutto per alcuni prodotti come nel caso dell'olio d'oliva;
- nei prossimi anni il mercato avrà dimensioni molto superiori a quelle attuali e la legislazione locale verrà progressivamente semplificata, facilitando l'ingresso sul mercato di nuovi importatori e distributori;
- mangiare italiano sarà sempre più di moda e darà profitti adeguati agli operatori del settore, inducendo sempre più cinesi ed italiani ad investire in questo settore.

Alcuni cenni sulla distribuzione dei prodotti alimentari

I supermercati sono arrivati in Cina a metà degli anni '90, dando inizio alla rivoluzione della vendita al dettaglio. Oggi, nella sola città di Shanghai, si contano oltre 2.000 supermercati, che ormai sono diventati la tipologia di rivendita più diffusa tra la popolazione locale per l'acquisto di generi alimentari.

I prezzi si mantengono relativamente bassi, neutralizzato l'effetto inflazionistico, grazie alla peculiare conformazione di questo sistema di distribuzione. Solitamente gli ipermercati acquistano le merci direttamente dall'importatore, evitando quindi i numerosi intermediari generalmente presenti nella filiera. I supermercati si possono suddividere in due categorie: supermercati di imprese private a capitale estero e supermercati di proprietà statale:

- a.** Supermercati di imprese a capitale estero
Carrefour, Metro, W-Mart, Tesco, Auchan, ecc. sono alcuni dei supermercati interamente a capitale estero presenti in Cina.
- b.** Supermercati di proprietà statale
I dettaglianti cinesi si stanno velocemente adeguando al nuovo assetto, riuscendo così ad entrare sul mercato. A Shanghai merita una particolare menzione il Gruppo Bailian.

Alcune barriere all'ingresso dei prodotti agroalimentari in Cina



Tra i principali fattori che, allo stato attuale, continuano a rappresentare limiti e barriere alla penetrazione, in Cina dei prodotti agroalimentari italiani ed esteri in generale, vanno considerate le forti barriere tariffarie e non, le restrizioni sanitarie, i divieti assoluti, le procedure amministrative onerose ed incerte, un sistema di certificazioni molto complesso e di difficile comprensione, un sistema di autorizzazioni frammentario e stratificato, ecc.

Le principali barriere sono:

DAZI DOGANALI. Pur essendo sensibilmente diminuiti nel corso degli anni, soprattutto a seguito dell'adesione della Cina nel WTO, combinati con l'IVA continuano comunque ad incidere sensibilmente sul prezzo all'export (es: pasta - dazio 15%, VAT 17%).

OBBLIGO DI ETICHETTATURA. Su tutti i prodotti agroalimentari confezionati importati in Cina grava l'obbligo dell'etichettatura originale in lingua cinese. Il prodotto deve entrare con l'etichetta specifica secondo quanto stabilito dalle "Norme Generali per l'Etichettatura dei prodotti alimentari pre-confezionati" (GB7718 - "2004 General Rules of Prepackaged Food Labeling") e dallo Standard Generale dell'etichettatura per i prodotti alimentari pre-confezionati per particolari usi dietetici (GB13432 - "2004: General Standard of Labeling for Pre-packaged Food of Special Dietary Use"), emendata il 27 marzo 2006 con il nuovo Regolamento denominato "Announcement No. 44 2006, "Adjustment of Import/Export Food and Cosmetic Label Examination System".

PROCEDURE DI CONTROLLO ED ISPEZIONI. Oltre al controllo delle etichette la merci che arrivano in dogana sono sottoposte ad una serie numerosa di controlli e verifiche previste dalle procedure di ispezione e quarantena da parte delle Autorità locali preposte. Gli addetti ai lavori si riferiscono comunemente a queste autorità con il termine generico CIQ, che significa China Inspection and Quarantine.

DOCUMENTI E CERTIFICAZIONI. La normativa locale richiede la presentazione di una numerosa serie di documenti tra cui una particolare incidenza hanno le certificazioni, soprattutto di carattere sanitario. Un problema molto rilevante è rappresentato dal mancato riconoscimento delle certificazioni sanitarie italiane, che in alcuni casi è di diritto in altri è di fatto, a causa dell'atteggiamento ostruzionistico manifestato da molti funzionari delle dogane e degli altri organismi preposti ai controlli.

ATTITUDINE BUROCRATICA ED OSTRUZIONISMO. Come in molte altre parti del mondo anche in Cina esiste una forte differenza fra le norme scritte e la prassi applicativa quotidiana. Molto spesso poi le normative lasciano spazio ad una discrezionalità di interpretazioni che contribuisce peraltro alla grande differenziazione di pratiche, comportamenti e tempistiche tra i diversi uffici doganali e di altre autorità competenti dislocati nel territorio. Tale fenomeno viene amplificato dalle dimensioni del Paese, dalla continua evoluzione della normativa e dalla scarsa conoscenza delle caratteristiche dei prodotti agroalimentari importati.

DIVIETI D'IMPORTAZIONE PER RAGIONI SANITARIE. Ad oggi numerosi prodotti agroalimentari italiani, soprattutto freschi, continuano ad essere vietati all'importazione in Cina ad opera di provvedimenti governativi emanati per ragioni di carattere sanitario. Tra le principali categorie di prodotti ancora vietati sono: tutti i prodotti ortofruttili freschi (con la recente eccezione del kiwi, a causa del virus della mosca mediterranea, i latticini freschi, le carni di origine bovina per il morbo BSE (c.d. "mucca pazza"), le carni di origine ovina carni per il virus che ha colpito gli ovini (c.d. "lingua blu"), le carni di origine suina sia fresche che stagionate (ad eccezione del prosciutto crudo) per la malattia vascolare suina (c.d. "peste suina"), le carni di origine aviaria per la malattia definita "bird flu" (c.d. "peste aviaria").

Bevande alcoliche (vino)

ESPORTARE VINO IN CINA:

1. **Fattura export:** non imponibile Art. 8 DPR 633 72 comma a, b o c a seconda del tipo di consegna.

La fattura commerciale in inglese deve contenere i seguenti elementi:

Nome e indirizzo dell'esportatore

Nome e indirizzo dell'importatore

Nome e indirizzo dello spedizioniere



Marchi, numeri quantità e tipo dei colli
Peso lordo e netto
Descrizione dettagliata dei prodotti, incluso marchio e nome commerciale, e voce doganale (6 cifre)
Quantità e qualità (n. e contenuto netto bottiglie, gradazione alcolica)
Condizioni di consegna e pagamento
Valore FOB, costi CIF e valore CIF
Dettagli relativi a spese trasporto e assicurazione
Firma autorizzata dell'esportatore

- 2. Dichiarazione doganale:** DAU EX 4 dichiarazione di esportazione definitiva dall'Unione Europea, emesso da dogana dell'Unione Europea. La copia 3 del DAU vistata dalla dogana di uscita dall'UE deve essere restituita all'esportatore per documentare la non imponibilità IVA dell'operazione.
- 3. Documenti di trasporto:** DAIR WAY BILL per via area;
BILL OF LADING polizza di carico per trasporto marittimo.

PACKING LIST

- 4. Certificato di analisi:** Documento che conferma l'avvenuta effettuazione di tests microbiologici, chimici e fisici da parte di un laboratorio autorizzato nel paese di origine. Deve essere redatto in inglese o cinese ed è isponibile un facsimile. Le informazioni obbligatorie che il certificato deve contenere sono le seguenti: Data delle analisi, nome e indirizzo del laboratorio che ha effettuato le analisi, nome, descrizione commerciale e caratteristiche incluso numero di lotto dei campioni sui quali sono state effettuate le analisi, metodo di analisi e livelli massimi ammessi, risultato dei tests fisico chimici, risultato dei tests microbiologici, nome e firma del responsabile del laboratorio.
- 5. Certificato di origine rilasciato da Camere di Commercio:** Necessario per rilascio del Commodity Inspection Certificate da parte di AQSISQ.
- 6. Imballaggi:** MARCHI di spedizione su imballaggi in inglese e cinese devono indicare il paese di destinazione con la denominazione completa **Peoplès Republic of China**. Materiali di imballaggio non legnosi devono essere accompagnati da una dichiarazione emessa dall'esportatore: Declaration of Non Wooden Packaging. Gli imballaggi di legno non di conifera devono essere accompagnati da una Decalration of Non Coniferous Wooden Packaging. Gli imballaggi di legno di conifera sono assoggettati a norme di fumigazione stabilite dalla International Plant Protection Convention (IPPC) devono essere accompagnati da Certificato di Fumigazione e Certificato Fitosanitario. È disponibile la recente circolare del servizio **AQSISQ** che comunica le norme in vigore dal gennaio 2006 in materia di fumigazione imballaggi in legno.



ISTITUZIONI OPERANTI¹⁵

AMBASCIATA D'ITALIA A PECHINO

2, San Li Tun Dong Er Jie - 100600 Beijing - CHINA
Tel.+86 10 8532.7600
Fax +86 10 6532.4676 (Cancelleria)
ambasciata.pechino@esteri.it

CONSOLATO GENERALE D'ITALIA A SHANGHAI

(competente anche per Zhejiang, Jianguo e Anhui)
The Center, 19 floor, Unit 7/11 n. 989, ChangLe Road- 200031 Shanghai
Tel. 0086 21 54075588 ext. 115/118
Telefono d'emergenza 0086 13901993054
Fax 0086 21 64716977
info.shanghai@esteri.it

CONSOLATO GENERALE D'ITALIA A CANTON (GUANGZHOU)

(competente anche per Guangdong, Guangxi, Fujian ed Hainan)
Citic Plaza - Unit 5207-08, 233 Tian He Bei Lu, Tianhe District -
510613 - Canton (Guangzhou)
Tel. 0086 20 38770556/7/8/9 0086 20 3877 0562
Telefono d'emergenza: 0086 13500006700
Fax 0086 20 38770270
consolato.canton@esteri.it

CONSOLATO GENERALE D'ITALIA A HONG KONG

(competente anche per Macao)
Suite 3201 32/F Central Plaza - 18, Harbour Road - WanchaiHong Kong
Tel. 00852 2522 0033 / 00852 2522 0034 / 00852 2522 0035
Telefono d'emergenza: 00852 9010 7875
Fax 852 2845 9678
consolato.hongkong@esteri.it

ISTITUTI ITALIANI DI CULTURA IN CINA

Ta Yuan Office Bldg. 2-7-1
100600 - BEIJING
Italcult@public.bta.net.cn

UFFICI ICE PECHINO

Room 3802 - Jingguang Center, HujiaLou, Chaoyang district
Tel. (0086 10) 65973797
Fax (0086 10) 65973092
pechino@pechino.ice.it

UFFICI ICE SHANGHAI

989, Changle Road, - Room 1901-1906 The Center
Tel. (0086 21) 62488600 / 54075050
Fax (0086 21) 62482169
shanghai@shanghai.ice.it

UFFICI ICE CANTON (GUANGZHOU)

Room 6502 - Citic Plaza 233, Tianhe bei Road
Tel. (0086 20) 22648800
Fax (0086 20) 22645881
canton.canton@ice.it

UFFICI ICE CHENGDU

Rm. 0508, Fl. 5nd, Chengdu Foreign Trade Center, 210, West Yulong Street,
Tel. 028-86626506
Fax 028-86510130
icecd@public.cd.sc.cn

¹⁵ Fonte: http://www.ambpechino.esteri.it/Ambasciata_Pechino/Menu/Ambasciata/Pechino_2008/NU_AmbCons.htm



UFFICI ICE TIANJIN

No.94, Minzu Road
Tel. 022 - 24450616
Fax 022 - 24450617
icetianjin@gmail.com

CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN CINA

PECHINO

Unit 1612, Zhongyu Plaza A6
Chaoyang District,
100027, Beijing, China
Tel. 0086-10-85910545
Fax 0086-10-85910546
info@cameraitacina.com

SHANGHAI

Room 1604, Xin Cheng Mansion
N. 167 Jiang Ning Road
200041 Shanghai, China
Tel. 0086-21-54075181
Fax 0086-21-54075182
infoshanghai@cameraitacina.com

CANTON (GUANGZHOU)

Garden Hotel, Room 948,
368 Huanshi Dong Road, Garden Tower
510064 Guangzhou, China
Tel. 0086-20-83652682
Fax 0086-20-83652983
infoquangdong@cameraitacina.com

HONG KONG

Suite 902 - 3 Wilson House,
19-27 Wyndham Street Central
Tel. (00852) 25218837
Fax (00852) 25374764
icc@icc.org.hk

Fonti:

Ministero italiano per il Commercio Estero
Ministero degli Affari Esteri italiano
I.C.E. - Istituto nazionale per il Commercio Estero
ISTAT - Istituto nazionale di statistica
SACE, Italia
CIA - Central Intelligence Agency (The World
Factbook), USA
Euromonitor International, London (UK)
Agenzia delle Dogane, Italia