



Applicazione della Risoluzione Contrattuale (Avoidance) ai sensi della CISG nel Commercio Internazionale

I. Introduzione

Nel contesto delle sempre più complesse relazioni economiche e commerciali internazionali, l'ordinato svolgimento degli scambi internazionali è sempre più esposto a criticità, e i rischi e le controversie connessi all'esecuzione contrattuale sono in costante aumento. Nell'ambito del commercio internazionale, quando una parte si rende responsabile di un grave inadempimento, la Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti di Compravendita Internazionale di Merci (CISG, di seguito la "Convenzione") prevede un peculiare rimedio a favore della parte lesa: la risoluzione del contratto (avoidance). Questo meccanismo presenta analogie funzionali con l'istituto della risoluzione contrattuale previsto dal Codice Civile della Repubblica Popolare Cinese (di seguito il "Codice Civile"). Il presente contributo mira a chiarire le principali problematiche e considerazioni legate all'applicazione della disciplina CISG sulla risoluzione contrattuale nel contesto giuridico cinese, attraverso un'analisi comparata dei relativi effetti giuridici.

II. Panoramica del Meccanismo di Risoluzione

Sebbene nel lessico giuridico cinese il termine “无效” venga spesso tradotto come “invalidità”, è fondamentale precisare che il concetto di “avoidance” ai sensi della CISG assume un significato giuridico distinto. Ai sensi dell'articolo 4 della Convenzione, la CISG disciplina esclusivamente la formazione del contratto di vendita e i diritti e gli obblighi delle parti derivanti dal contratto stesso. Le questioni relative alla validità del contratto o di alcune sue clausole sono espressamente escluse dall'ambito di applicazione della Convenzione.

L'articolo 81 della CISG stabilisce che, una volta che il contratto è stato risolto, le parti sono liberate dalle obbligazioni contrattuali principali, ossia l'obbligo del venditore di consegnare i beni e quello del compratore di pagarne il prezzo. Tuttavia, la medesima disposizione precisa che la risoluzione non incide sul diritto al risarcimento dei danni eventualmente spettante alla parte lesa, sia ai

sensi del contratto sia in base ad altre disposizioni della Convenzione. In altri termini, la risoluzione del contratto non preclude la possibilità di ottenere un risarcimento per le perdite subite.

Una disciplina analoga è prevista dal diritto cinese: l'articolo 566 del Codice Civile dispone che, in caso di risoluzione del contratto, le obbligazioni ancora non adempiute si estinguono, mentre quelle già eseguite possono essere ripristinate allo stato originario, ovvero soggette ad altri rimedi, restando salvo il diritto al risarcimento del danno. Quando la risoluzione deriva da un inadempimento, la parte non inadempiente conserva altresì il diritto di far valere la responsabilità contrattuale. Ne emerge un principio comune sia alla CISG che al diritto interno cinese: la cessazione del rapporto contrattuale non esclude il diritto alla restituzione o al risarcimento, e la risoluzione ai sensi della CISG risulta funzionalmente equiparabile alla risoluzione contrattuale disciplinata dal diritto cinese. Tale interpretazione è stata confermata nella prassi giurisprudenziale cinese, come evidenziato nel Libro Bianco 2020 del Tribunale del Popolo del Distretto di Pudong, Shanghai, relativo al contenzioso commerciale con elementi di internazionalità (caso n. (2020) Hu 0115 Min Chu 42206).

In una prospettiva sistematica, gli effetti giuridici della risoluzione ex CISG si articolano in tre funzioni principali e interconnesse: (1) estinzione delle obbligazioni contrattuali; (2) restituzione delle prestazioni eseguite; e (3) mantenimento della responsabilità per l'inadempimento. Tale struttura consente di evitare un arricchimento indebito e garantisce che la parte inadempiente rimanga responsabile per le conseguenze del proprio comportamento. In questo senso, il meccanismo della risoluzione previsto dalla CISG si pone in coerenza concettuale con i principi e la logica sottesi alla disciplina contrattuale del diritto cinese.

III. Aspetti Rilevanti nell'Applicazione della Risoluzione

È particolarmente importante sottolineare che la risoluzione ai sensi della CISG presuppone il verificarsi di un inadempimento fondamentale. L'articolo 25 della Convenzione stabilisce un criterio rigoroso: l'inadempimento è considerato fondamentale solo qualora causi all'altra parte un pregiudizio tale da privarla sostanzialmente di ciò che aveva il diritto di aspettarsi in base al contratto, e tale conseguenza fosse prevedibile dalla parte inadempiente al momento della conclusione del contratto (o lo sarebbe stata per una persona ragionevole nella medesima situazione).

Il concetto di "aspettativa legittima" va ricavato in via oggettiva dalle clausole espresse o implicite del contratto e rappresenta il parametro per valutare l'inadempimento. La "sostanziale privazione" consiste nell'effettivo pregiudizio

di tali aspettative ed è la misura attraverso cui si valuta la gravità della violazione.

Un'applicazione emblematica di tale approccio si ritrova nel Caso Guida n. 107, emesso dalla Corte Suprema del Popolo nel 2019. In tale decisione, la Corte ha esaminato se la condotta del venditore configurasse un inadempimento fondamentale ai sensi della CISG. Pur essendoci una difformità rispetto alle specifiche contrattuali, sei indicatori di qualità risultavano conformi e i beni conservavano la loro utilità industriale. Inoltre, l'acquirente era riuscito a rivendere i beni a un prezzo pari o superiore a quello di mercato, confermandone la commerciabilità. Richiamando la giurisprudenza straniera, la Corte ha osservato che, qualora i beni possano ancora essere utilizzati o rivenduti senza eccessivo aggravio e non si configuri un pregiudizio sostanziale, l'inadempimento – anche se qualitativamente rilevante – non raggiunge la soglia della gravità richiesta. Di conseguenza, la Corte ha concluso che, pur essendoci stato un inadempimento, questo non era “fondamentale”, e dunque l'acquirente non aveva titolo per risolvere il contratto, né trovava applicazione l'articolo 81 della CISG.

Tale pronuncia evidenzia l'elevata soglia richiesta per l'esercizio del rimedio della risoluzione ai sensi della CISG e dimostra l'equilibrio perseguito dalla Convenzione tra certezza delle transazioni e tutela degli interessi legittimi della parte lesa.

IV. Implicazioni per il Commercio Internazionale

Il caso richiamato dimostra che, nella risoluzione delle controversie relative a contratti di vendita internazionale soggetti alla CISG, le parti devono valutare attentamente le conseguenze del comportamento della parte inadempiente. Quando l'inadempimento priva in modo sostanziale la parte lesa delle utilità attese dal contratto, è fondamentale attivare tempestivamente e con adeguato supporto probatorio il rimedio della risoluzione, al fine di tutelare i propri diritti.

La parte lesa dovrà inoltre adottare misure ragionevoli entro un termine congruo – come la verifica della conformità dei beni, l'organizzazione della loro restituzione, rivendita o deposito – per contenere le perdite e limitare le conseguenze negative.

Considerato l'attuale scenario globale, caratterizzato da instabilità e dall'introduzione di barriere tariffarie unilaterali da parte degli Stati Uniti, il rischio di inadempimento nei contratti internazionali è aumentato. Il meccanismo di risoluzione contrattuale previsto dalla CISG, se combinato con le disposizioni del diritto interno cinese in materia di risoluzione, rappresenta un solido fondamento normativo per la gestione delle controversie transfrontaliere. Le imprese dovrebbero considerare attentamente le proprie

esigenze operative e applicare in modo flessibile queste disposizioni nei contratti di commercio internazionale, al fine di tutelare efficacemente i propri diritti e interessi commerciali.

.....

Il presente articolo è frutto della libera interpretazione e sintesi delle fonti ivi menzionate da parte dell'Avv. Carlo D'Andrea, in qualità di Avvocato responsabile del Desk IPR e Ostacoli al Commercio costituito presso l'ITA (Italian Trade Agency), nonché degli altri Professionisti di D'Andrea & Partners Legal Counsel, e non costituiscono in ogni caso un parere legale sulle questioni trattate, né possono dar luogo a legittimi affidamenti o fondare iniziative di natura legale. Per eventuali richieste di chiarimenti, rimaniamo a disposizione all'indirizzo e-mail ipr.pechino@ice.it oppure visitate il sito web <https://www.ice.it/it/mercati/cina/pechino/desk-tutela-proprietà-intellettuale>



Applying Contract Avoidance of CISG in International Trade

I. Introduction

Under the context of increasingly complex international economic and trade relations, the normal international trade order is increasingly being challenged, and the risks and disputes in contract performance are also increasing. In international trade, when a party commits a serious breach of contract, the *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (CISG, hereinafter the “Convention”) provides a unique remedial mechanism for the injured party—**avoidance of the contract**. This mechanism is functionally similar to the **termination of the contract** under the *Civil Code of the People’s Republic of China* (hereinafter the “Civil Code”). This article aims to clarify the key issues and considerations in applying the Convention’s avoidance rule within the Chinese legal context, through a comparative analysis of its legal consequences.

II. Overview of the Avoidance Mechanism

Although the term in Chinese “无效” is commonly translated as “invalidity”, it is important to note that the concept of “avoidance” under the CISG carries a distinct legal meaning. According to Article 4 of the CISG, the Convention governs only the formation of the contract of sale and the rights and obligations of the seller and the buyer arising from such a contract. Issues concerning the validity of the contract or any of its provisions fall outside the scope of the CISG.

Article 81 of the CISG stipulates that once a contract is declared avoided, the parties are released from their primary contractual obligations, namely the seller’s duty to deliver the goods and the buyer’s duty to pay the price. However, the same article makes clear that avoidance does not affect any claim for damages that may be due under the contract or under other provisions of the

Convention. In other words, avoidance of the contract does not preclude the aggrieved party from seeking compensation for losses resulting from the breach.

A parallel rule exists in Chinese law. Article 566 of the Civil Code of the People's Republic of China provides that upon termination of a contract, obligations that have not yet been performed shall cease, and obligations already performed may be restored to their original state, or subject to other remedial measures, with the right to claim damages retained. Where termination arises from a breach of contract, the non-breaching party is also entitled to pursue liability for breach. This reflects a shared legal principle between the CISG and Chinese domestic law: namely, that the end of a contractual relationship does not negate the right to restitution or compensation, and that the avoidance of a contract under the CISG is functionally comparable to the termination of a contract under Chinese law. This interpretation has been endorsed in Chinese judicial practice, including in the Shanghai Pudong New Area People's Court's 2020 white paper on commercial adjudication involving foreign-related and foreign-invested enterprises (Case No. (2020) Hu 0115 Min Chu 42206).

More broadly, the legal effects of avoidance under the CISG encompass three interrelated functions: (1) termination of the contractual obligations; (2) restitution of benefits conferred, and (3) continued liability for breach of contract. This design prevents unjust enrichment upon termination and ensures that the breaching party remains accountable for the consequences of its non-performance. In this regard, the avoidance mechanism under the CISG reflects a conceptual alignment with the structure and rationale of contract-related regulations under Chinese law.

III. Key Considerations in Applying Avoidance Mechanism

It is particularly important to emphasize that avoidance under the CISG is predicated on the occurrence of a fundamental breach. Article 25 of the CISG imposes a stringent standard: a breach is considered fundamental only if it results in such detriment to the other party as substantially to deprive them of what they are entitled to expect under the contract, and such detriment was foreseeable to the breaching party at the time of the contract's conclusion (or would have been foreseeable to a reasonable person of the same kind under the same circumstances). Specifically, the notion of "entitled expectations" must be objectively inferred from the express or implied terms of the contract and serves as the benchmark for evaluating the breach. The concept of "substantial deprivation" refers to the actual impairment of such expectations and is the standard by which the severity and consequences of the breach are assessed.

This approach is exemplified by Guiding Case No. 107, issued by the Supreme People's Court of China in 2019. In that case, the court engaged in a systematic analysis of whether the seller's conduct constituted a fundamental breach under the CISG. Although the goods delivered did not meet the contractual specifications, the remaining six quality indicators conformed to the contract, and the goods retained their industrial utility. Moreover, the buyer was able to resell the goods at a price not lower than the prevailing market rate, indicating that the goods remained commercially viable. Drawing on foreign jurisprudence, the court observed that where the buyer can still use or resell the goods without unreasonable inconvenience and does not suffer substantial detriment, the breach, despite a deviation in quality, typically does not meet the threshold of a fundamental breach. On this basis, the court held that although the seller had breached the contract, the breach was not fundamental. Consequently, the buyer was not entitled to declare the avoidance of contract, and the legal consequences under Article 81 of the CISG did not apply.

This case highlights the high threshold for avoidance of contract under the CISG and underscores the Convention's careful balancing of transactional certainty and the protection of the aggrieved party's legitimate interests in the context of international sales.

IV. Implications for International Trade

This case indicates that when resolving disputes under international sales contracts governed by the Convention, the parties should carefully evaluate the consequences of the breaching party's behavior. Where the breach fundamentally deprives the aggrieved party of what it was entitled to expect under the contract, invoking the remedy of avoidance in a timely and substantiated manner is essential to safeguarding its legal interests. At the same time, the aggrieved party must take proactive steps within a reasonable period—such as assessing the condition of the goods and arranging for return, resale, or interim storage—to prevent escalation loss and minimize potential adverse consequences.

In light of the evolving global trade landscape and the superimposition of unilateral tariff barriers imposed by the United States, the risk of non-performance in international contracts has increased. The contract avoidance mechanism provided under the CISG, when applied in conjunction with China's domestic rules on contract termination, provided legal basis for cross-border trade disputes. Enterprises should take into account their own business needs and flexibly apply these provisions in foreign trade contracts to protect their legitimate rights and commercial interests.

.....

This article represents a free interpretation and synthesis of the sources cited herein, carried out by Mr. Carlo D'Andrea, in his capacity as the Responsible Attorney of the IPR and Trade Barriers Desk of the ITA (Italian Trade Agency), together with the professionals of D'Andrea & Partners Legal Counsel. It does not, under any circumstances, constitute a legal opinion on the matters addressed, nor can it give rise to any legitimate expectations or be relied upon as the basis for legal action. For any further clarification, please contact: ipr.pechino@ice.it or visit the website: <https://www.ice.it/it/mercati/cina/pechino/desk-tutela-proprietà-intellettuale>



Impatto fiscale della riduzione di capitale per soci esteri

Quando una società cinese ha nella propria compagine soggetti esteri e intende procedere a una riduzione del capitale sociale, la situazione presenta profili di complessità. Tali soci, infatti, non solo devono rispettare la normativa fiscale cinese, ma possono essere soggetti anche alle disposizioni tributarie del proprio Paese di residenza. In questa sede, analizziamo in modo chiaro e accessibile le principali implicazioni fiscali e contabili che i soci esteri possono incontrare nel corso di una riduzione di capitale.

Cosa Comporta la Riduzione di Capitale per un Socio Estero?

Si consideri, a titolo esemplificativo, una società con capitale sociale registrato pari a 1 milione di RMB, interamente versato. Un socio estero detiene il 50% delle quote sociali, avendo apportato un conferimento pari a 500.000 RMB. La società decide ora di ridurre il capitale sociale a 500.000 RMB, restituendo la differenza ai soci. Il socio estero riceverà quindi un rimborso di 250.000 RMB. In tale scenario, è fondamentale per il socio estero valutare attentamente due aspetti principali: il trattamento fiscale e la gestione contabile dell'operazione.

Trattamento Fiscale

Ai sensi della normativa fiscale cinese attualmente in vigore, nell'ambito di una riduzione di capitale i soci esteri possono trovarsi in una delle seguenti tre situazioni:

Rimborso del Capitale Inizialmente Conferito. Qualora l'importo rimborsato non ecceda il valore del conferimento originario (nell'esempio, 500.000 RMB), tale somma è considerata restituzione del capitale e non costituisce reddito imponibile. Pertanto, non è soggetta a imposizione fiscale.

Distribuzione di Utili

Se, al momento della riduzione, la società dispone di utili non distribuiti o riserve disponibili, e decide di distribuirli mediante riduzione di capitale, il relativo importo è qualificato come "dividendo". In tal caso, il socio estero è tenuto al versamento di una ritenuta alla fonte sull'utile percepito. L'aliquota standard della ritenuta in Cina è pari al 10%, salvo applicazione di una percentuale ridotta prevista da eventuali convenzioni contro le doppie imposizioni.

Plusvalenza da Cessione di Partecipazione

Se l'importo ricevuto dal socio estero supera il capitale effettivamente conferito, l'eccedenza può essere qualificata come plusvalenza da trasferimento di partecipazione, soggetta all'imposta sul reddito delle società nella misura ordinaria del 10%.

Implicazioni Contabili e Finanziarie

Dal punto di vista finanziario e contabile, la riduzione di capitale comporta effetti rilevanti per i soci esteri, tra cui:

- **Rettifica del Valore di Bilancio.** A seguito della riduzione, il valore contabile dell'investimento a lungo termine detenuto dal socio estero nella società cinese si riduce proporzionalmente. Eventuali componenti reddituali generati incidono sul conto economico.
- **Gestione della Liquidità.** Le somme ricevute possono essere destinate a reinvestimenti o ad altri impieghi. Tuttavia, in caso di rimessa transfrontaliera, è necessario rispettare la normativa sul controllo dei cambi e seguire le procedure bancarie previste.
- **Obblighi di Informativa.** Per società quotate o gruppi multinazionali di rilevanti dimensioni, i soci esteri potrebbero dover fornire specifiche informazioni circa l'operazione di riduzione del capitale e i suoi effetti sui bilanci consolidati o nelle relazioni finanziarie annuali.

.....

Considerazioni pratiche

In sede di attuazione concreta, si pongono alcune importanti considerazioni:

- **Principio di libera concorrenza (arm's length)**

Le operazioni infragruppo devono rispettare il principio del valore normale. La struttura della riduzione di capitale deve essere giustificabile economicamente per evitare che venga qualificata dall'amministrazione fiscale come operazione elusiva.

- **Conformità nella Rimessa Transfrontaliera**

Gli importi ricevuti dal socio estero devono essere trasferiti all'estero in modo conforme alla normativa valutaria. A tal fine, sono generalmente richiesti documenti giustificativi, come delibere assembleari di riduzione del capitale e certificati di regolarità fiscale.

- **Doppia Imposizione**

Qualora il Paese di residenza del socio estero assoggetti a tassazione i redditi di fonte cinese, può sorgere il rischio di doppia imposizione. In tali casi, è possibile richiedere l'applicazione delle convenzioni internazionali per ottenere un credito d'imposta o un'esenzione parziale, a seconda della normativa applicabile.

Conclusione

La partecipazione di un socio estero a una riduzione di capitale in una società cinese non si limita alla semplice restituzione del conferimento. Essa implica rilevanti considerazioni fiscali e contabili che richiedono una pianificazione attenta. È pertanto fortemente consigliato che i soci esteri, prima di procedere con l'operazione, si avvalgano dell'assistenza di consulenti fiscali esperti al fine di predisporre una struttura conforme alle normative vigenti, ottimizzare il trattamento fiscale e ridurre i rischi connessi. Solo attraverso un'attenta analisi e una corretta pianificazione si potrà perseguire un risultato vantaggioso per tutte le parti coinvolte.

.....

.....

Il presente articolo è frutto della libera interpretazione e sintesi delle fonti ivi menzionate da parte dell'Avv. Carlo D'Andrea, in qualità di Avvocato responsabile del Desk IPR e Ostacoli al Commercio costituito presso l'ITA (Italian Trade Agency), nonché degli altri Professionisti di D'Andrea & Partners Legal Counsel, e non costituiscono in ogni caso un parere legale sulle questioni trattate, né possono dar luogo a legittimi affidamenti o fondare iniziative di

natura legale. Per eventuali richieste di chiarimenti, rimaniamo a disposizione all'indirizzo e-mail jpr.pechino@ice.it oppure visitate il sito web <https://www.ice.it/it/mercati/cina/pechino/desk-tutela-proprietà-intellettuale>



Tax Impact of Overseas Shareholder Capital Reduction

When a Chinese company involves overseas shareholders and plans to reduce its capital, things become more complex. After all, these overseas shareholders not only need to comply with Chinese tax laws but may also be subject to the tax regulations of their home countries. Here, we will explore in detail the tax and financial impacts faced by overseas shareholders during the capital reduction process, explained in simple and clear language to help everyone understand.

What Does Capital Reduction Mean for Overseas Shareholders?

Imagine a company with registered capital of 1 million RMB, fully paid up. An overseas shareholder owns 50% of the shares, having invested 500,000 RMB. Now, the company plans to reduce its registered capital to 500,000 RMB and return the remaining funds to the shareholders. Thus, the overseas shareholder will receive back 250,000 RMB. During this process, they need to focus on two key issues: tax implications and financial handling.

Tax Implications

First, let's look at the tax side. According to current Chinese law, overseas shareholders may encounter three scenarios during the capital reduction process:

- **Return of Investment Principal:** If the refunded amount after capital reduction does not exceed the initial investment (in this case, 500,000 RMB), this part is considered a return of the investment principal and does not require income tax payment.
- **Dividend Distribution:** If the company has undistributed profits or surplus reserves before the capital reduction and decides to distribute these gains through capital reduction, then the overseas shareholder must pay with

holding income tax on "dividend income". Currently, the withholding income tax rate in China is 10%, but if there is a tax treaty between the shareholder's country and China, the rate could be lower.

- **Capital Gains from Asset Transfer:** If the refunded amount exceeds the initial investment, the excess portion may be regarded as capital gains from asset transfer, requiring a 10% corporate income tax.

Financial Impacts

From a financial perspective, capital reduction also has several significant impacts on overseas shareholders:

- **Adjustment of Balance Sheet:** After capital reduction, the book value of the overseas shareholder's long-term equity investment in the Chinese company decreases accordingly. Any additional gains included would affect the profit and loss statement.
- **Cash Flow Management:** The funds received can be used for reinvestment or other purposes, but if cross-border remittances are involved, one needs to pay attention to foreign exchange control policies and bank procedures.
- **Disclosure Requirements:** For listed companies or large multinational corporations, overseas shareholders usually need to disclose specific details about the capital reduction and its impact on the overall financial condition of the company in their annual reports.

Practical Considerations

In practical operations, there are several points that require special attention:

- **Arm's Length Principle:** Transactions between related parties must adhere to the arm's length principle. This means that the design of the capital reduction plan should be reasonable to avoid being viewed as tax avoidance by the tax authorities.
- **Compliance with Cross-border Remittance:** Funds received by overseas shareholders need to be legally remitted out, often requiring relevant documentation (such as resolutions on capital reduction, tax clearance certificates) to ensure compliance with foreign exchange management requirements.
- **Double Taxation Issues:** If the overseas shareholder's home country also taxes income sourced from China, double taxation issues may arise. In

such cases, relief can be sought through tax treaties signed between the two countries to mitigate the tax burden.

Conclusion

For overseas shareholders participating in the capital reduction of a Chinese company, it's not just about returning funds; it involves complex tax compliance and financial considerations. Therefore, before implementing capital reduction, it is advisable for overseas shareholders to consult professional tax advisors or accountants to develop a reasonable plan. This ensures adherence to relevant regulations while optimizing their financial structure, maximizing benefits, and avoiding potential tax risks. Through careful planning, overseas shareholders can achieve a win-win outcome in the capital reduction process.

.....

This article represents a free interpretation and synthesis of the sources cited herein, carried out by Mr. Carlo D'Andrea, in his capacity as the Responsible Attorney of the IPR and Trade Barriers Desk of the ITA (Italian Trade Agency), together with the professionals of D'Andrea & Partners Legal Counsel. It does not, under any circumstances, constitute a legal opinion on the matters addressed, nor can it give rise to any legitimate expectations or be relied upon as the basis for legal action. For any further clarification, please contact: ipr.pechino@ice.it or visit the website: <https://www.ice.it/it/mercati/cina/pechino/desk-tutela-proprietà-intellettuale>



L'impatto dei dazi statunitensi sulla Cina

L'impatto dell'imposizione di dazi aggiuntivi da parte degli Stati Uniti sulla Cina si riflette principalmente nei seguenti aspetti:

1. Impatto diretto sulle esportazioni

Con l'applicazione dei dazi sui prodotti cinesi, il costo delle esportazioni verso gli Stati Uniti aumenta, riducendo la competitività di prezzo. Ciò porta direttamente a una contrazione del volume delle esportazioni cinesi verso il mercato statunitense, in particolare per prodotti a basso valore aggiunto e ad alta intensità di manodopera, come abbigliamento e giocattoli. Inoltre, i dazi hanno innescato un effetto di deviazione commerciale, spingendo alcune aziende cinesi a spostarsi verso altri mercati, come l'UE e l'ASEAN.

2. Effetti a catena sulla filiera manifatturiera

I dazi hanno generato ripercussioni lungo la catena di approvvigionamento industriale cinese. I fornitori di materie prime a monte affrontano pressioni legate all'accumulo di scorte e al calo dei prezzi a causa della riduzione degli ordini dalle aziende manifatturiere a valle, mentre queste ultime vedono ridursi i margini di profitto a causa dell'aumento dei costi. Settori come l'acciaio e la chimica sono stati particolarmente colpiti.

3. Impatto indiretto sul mercato interno e sui consumi

Alcuni prodotti bloccati dalle barriere tariffarie sono stati reindirizzati verso il mercato interno, intensificando la concorrenza. Allo stesso tempo, le fluttuazioni dei prezzi delle materie prime causate dai dazi hanno influenzato i costi di produzione in settori correlati, con ripercussioni sui prezzi dei prodotti

finali e sul comportamento dei consumatori. Ad esempio, settori dipendenti dalle importazioni, come la produzione di componenti automobilistici, potrebbero registrare aumenti dei prezzi al consumo, con possibili ripercussioni sulla domanda.

4. Pressioni sull'economia macroeconomica

I dazi hanno esercitato pressioni sulla crescita economica, sull'occupazione e sul tasso di cambio della Cina. Si stima che le politiche tariffarie statunitensi possano ridurre il PIL cinese di circa l'1,8%. Inoltre, la perdita di posti di lavoro in alcuni settori e la volatilità del cambio hanno aumentato i rischi per le imprese.

5. Spinta all'aggiornamento industriale e all'autosufficienza

La pressione tariffaria ha spinto le aziende cinesi ad accelerare l'innovazione e gli investimenti in R&D nei settori high-tech e nelle industrie emergenti, al fine di aumentare il valore e la competitività dei prodotti. Ad esempio, l'industria dei semiconduttori e dei chip ha accelerato la produzione interna dopo gli shock tariffari, con alcuni chip per PC e AI prodotti localmente che potrebbero superare le barriere di mercato.

6. Risposte politiche e aggiustamenti di mercato

Per mitigare l'impatto dei dazi, la Cina ha adottato misure come l'ottimizzazione della struttura commerciale e l'espansione verso mercati diversificati, ad esempio rafforzando la cooperazione con i paesi della "Belt and Road" ed esplorando nuovi mercati emergenti. Inoltre, la Cina potrebbe ricorrere a politiche monetarie come tagli dei tassi di interesse e riduzioni delle riserve obbligatorie per alleviare le pressioni esterne e stabilizzare la crescita economica.

Conclusioni

L'impatto dei dazi statunitensi sulla Cina è multidimensionale, comprendendo sia shock a breve termine su esportazioni e filiere produttive, sia sforzi a lungo

termine per l'aggiornamento industriale e gli aggiustamenti politici. La Cina sta rispondendo attivamente per trasformare la crisi in opportunità.

.....

.....

Il presente articolo è frutto della libera interpretazione e sintesi delle fonti ivi menzionate da parte dell'Avv. Carlo D'Andrea, in qualità di Avvocato responsabile del Desk IPR e Ostacoli al Commercio costituito presso l'ITA (Italian Trade Agency), nonché degli altri Professionisti di D'Andrea & Partners Legal Counsel, e non costituiscono in ogni caso un parere legale sulle questioni trattate, né possono dar luogo a legittimi affidamenti o fondare iniziative di natura legale. Per eventuali richieste di chiarimenti, rimaniamo a disposizione all'indirizzo e-mail ipr.pechino@ice.it oppure visitate il sito web <https://www.ice.it/it/mercati/cina/pechino/desk-tutela-proprietà-intellettuale>



The Impact of U.S. Tariffs on China

The imposition of additional tariffs by the United States on Chinese products has multifaceted implications for China, which can be categorized into the following aspects:

I. Direct Impact on Exports

The introduction of tariffs has escalated the cost of Chinese exports to the U.S., thereby diminishing their price competitiveness. This has directly resulted in a contraction of China's export volume to the U.S., with labor-intensive and low-value-added products, such as clothing and toys, being particularly hard hit. Moreover, these tariffs have triggered a trade diversion phenomenon, prompting some Chinese companies to redirect their exports to other regions, including the EU and ASEAN.

II. Transmission Effects on the Manufacturing Supply Chain

The tariffs have set off a chain reaction across China's manufacturing supply chain. Upstream raw material suppliers are grappling with inventory buildup and falling prices due to reduced orders from downstream manufacturing companies. Meanwhile, downstream companies are experiencing squeezed profit margins as a result of increased costs. Industries like steel and chemicals have been significantly impacted.

III. Indirect Impact on the Domestic Market and Consumption

Some products that were previously destined for export have been redirected to the domestic market, intensifying competition there. Additionally, fluctuations in raw material prices, brought about by the tariffs, have affected production costs in related industries. This, in turn, has influenced the prices of end

products and consumer behavior. For example, industries with a high dependency on imports, such as automotive parts manufacturing, may see a rise in end-product prices, which could suppress consumer demand.

IV. Pressure on the Macro Economy

The tariffs have exerted pressure on various macroeconomic indicators in China, including economic growth, employment, and exchange rates. It is estimated that U.S. tariff policies could reduce China's GDP by approximately 1.8%. Furthermore, job losses in certain industries and exchange rate volatility have heightened business risks.

V. Driving Industrial Upgrading and Enhancing Industry Autonomy

The tariff pressure has acted as a catalyst for Chinese companies to accelerate upgrades and increase R&D investment in high-end manufacturing and emerging industries. This is aimed at enhancing product value and competitiveness. For instance, the semiconductor and chip industries have expedited domestic production in response to the tariff shocks, with some domestically produced PC and AI chips potentially breaking through market barriers.

VI. Policy Responses and Market Adjustments

In response to the tariff shocks, China has implemented a range of measures. These include optimizing trade structures and expanding into diversified markets. For example, China has deepened trade cooperation with "Belt and Road" countries and explored emerging markets. Additionally, China may employ monetary policies, such as interest rate cuts and reserve requirement ratio reductions, to mitigate external pressures and stabilize economic growth.

In summary, the impact of U.S. tariffs on China is multifaceted. It encompasses short-term shocks to exports and supply chains, as well as long-term efforts in industrial upgrading and policy adjustments. China is actively responding and adjusting to mitigate the crisis and seize opportunities.

.....

This article represents a free interpretation and synthesis of the sources cited herein, carried out by Mr. Carlo D'Andrea, in his capacity as the Responsible Attorney of the IPR and Trade Barriers Desk of the ITA (Italian Trade Agency), together with the professionals of D'Andrea & Partners Legal Counsel. It does not, under any circumstances, constitute a legal opinion on the matters addressed, nor can it give rise to any legitimate expectations or be relied upon as the basis for legal action. For any further clarification, please contact: ipr.pechino@ice.it or visit the website: <https://www.ice.it/it/mercati/cina/pechino/desk-tutela-proprietà-intellettuale>



CHI SOPPORTA IL PESO DEI DAZI NELLA GUERRA COMMERCIALE STATI UNITI-CINA?

Dal 2018, quando gli Stati Uniti hanno iniziato a imporre dazi aggiuntivi sulle merci cinesi — una situazione che si è intensificata e continuerà fino al 2025 — una domanda cruciale è rimasta: chi sostiene effettivamente il peso di questi dazi? Inizialmente applicati al 10% su acciaio e sull'alluminio cinesi, i dazi si sono estesi a un'ampia gamma di importazioni dalla Cina, con aliquote che hanno raggiunto il 125% e, in alcuni casi, persino il 145%. In questo periodo, si sono inoltre registrate significative fluttuazioni nel tasso di cambio tra il Renminbi (RMB) e il Dollaro statunitense (USD). Oggi esploreremo come queste oscillazioni valutarie abbiano influenzato le imprese cinesi.

Analisi del rapporto tra dazi e tasso di cambio

Come riconosciuto dalle analisi economiche, il peso dei dazi sulle importazioni non è sostenuto unicamente dal paese importatore. Gli studi sulla guerra commerciale Stati Uniti-Cina indicano che una parte sostanziale, se non la maggioranza, dei costi dei dazi è stata assorbita dagli importatori e dai consumatori statunitensi tramite aumenti dei prezzi. Tuttavia, la volatilità del tasso di cambio aggiunge un ulteriore livello di complessità a questo meccanismo.

Innanzitutto, esaminando l'andamento del tasso di cambio — specialmente in corrispondenza delle date chiave di imposizione dei dazi — si osserva una correlazione. Come mostrano i grafici valutari, l'RMB si è fortemente deprezzato rispetto all'USD durante i periodi in cui gli USA annunciavano nuove misure tariffarie, in particolare nel 2018, 2019 e 2024. Ad esempio, nel 2018, contestualmente ai primi dazi del 10%, il tasso di cambio USD/CNY è salito da circa 6,2 a 6,9, con un deprezzamento del RMB di circa l'11%. Dal punto di vista finanziario, se gli esportatori cinesi avessero mantenuto i prezzi in RMB, la svalutazione avrebbe comportato per loro un minor incasso in dollari. Mentre i compratori statunitensi affrontavano costi tariffari aggiuntivi, il rafforzamento

del potere d'acquisto del dollaro rispetto al RMB ha di fatto spostato parte della pressione finanziaria sulle imprese cinesi. Questa dinamica spiega parzialmente perché, nonostante i dazi, l'inflazione negli USA nel 2018 non abbia registrato un'impennata drastica.

Analogamente, nel 2024, a seguito dell'avvio dell'indagine "Sezione 301" da parte dell'amministrazione Biden e dell'imposizione di dazi elevati — il 100% sui veicoli elettrici e il 50% su batterie al litio e prodotti solari — il tasso di cambio USD/CNY è nuovamente salito, passando da circa 6,7 a 7,25, con un deprezzamento del RMB di circa l'8%. Ciò suggerisce che, nel 2024, i fornitori cinesi abbiano assorbito tramite il tasso di cambio un onere equivalente a circa l'8% dell'aumento dei dazi, lasciando ai compratori statunitensi la quota rimanente.

Prospettive future e strategie di mitigazione

Dal punto di vista finanziario, dunque, le imprese coinvolte nel commercio di import-export si trovano di fronte a una sfida quando il RMB si deprezza. La riduzione del valore in valuta estera delle esportazioni diminuisce il loro potere d'acquisto globale, rischiando di generare perdite. Con l'annuncio di ulteriori aumenti dei dazi statunitensi al 125% a partire dall'11 aprile 2025, sorge la domanda: il RMB continuerà a deprezzarsi? Sebbene una risposta definitiva rimanga incerta, i movimenti valutari osservati nel 2018 e nel 2024 suggeriscono che gli incrementi tariffari potrebbero non portare a una svalutazione illimitata del RMB. Esisterebbe piuttosto una soglia oltre la quale la pressione dei dazi si trasferirebbe in modo più significativo sui prezzi delle merci nel mercato statunitense.

Indipendentemente dal futuro andamento del tasso di cambio, in questo contesto di incertezza, le imprese cinesi — specie quelle impegnate nel commercio estero — potrebbero esplorare strategie per mitigare i rischi valutari. Ad esempio: L'utilizzo di valute come l'euro o altre nei contratti commerciali potrebbe aiutare a evitare perdite legate al tasso di cambio? Quali considerazioni finanziarie e fiscali chiave devono essere valutate nelle transazioni in valuta estera?

.....

Il presente articolo è frutto della libera interpretazione e sintesi delle fonti ivi menzionate da parte dell'Avv. Carlo D'Andrea, in qualità di Avvocato responsabile del Desk IPR e Ostacoli al Commercio costituito presso l'ITA

(Italian Trade Agency), nonché degli altri Professionisti di D'Andrea & Partners Legal Counsel, e non costituiscono in ogni caso un parere legale sulle questioni trattate, né possono dar luogo a legittimi affidamenti o fondare iniziative di natura legale. Per eventuali richieste di chiarimenti, rimaniamo a disposizione all'indirizzo e-mail jpr.pechino@ice.it oppure visitate il sito web <https://www.ice.it/it/mercati/cina/pechino/desk-tutela-proprietà-intellettuale>



Who Bears the Tariff Burden in the US-China Trade War?

Since the United States began imposing the additional tariffs on Chinese goods in 2018, a situation that has escalated and is set to continue into 2025, a key question has been: who ultimately bears the burden of these tariffs? Initially starting with a 10% duty on Chinese steel and aluminum products, the tariffs have expanded to cover a wide range of Chinese imports, with rates reportedly reaching as high as 125% and in some cases even 145%. This period has also seen significant fluctuations in the Renminbi (RMB) to US Dollar (USD) exchange rate. Today, we will explore how these exchange rate movements have impacted Chinese businesses.

As widely acknowledged by economic analyses, the burden of import tariffs is often not solely borne by the importing country. Studies on the US-China trade war generally indicate that a substantial portion, if not the majority, of the tariff cost has been absorbed by US importers and consumers through higher prices. However, the fluctuating exchange rate adds another layer of complexity to this dynamic.



Firstly, by examining the exchange rate trends, particularly around key tariff imposition dates, we can observe a correlation. As shown in exchange rate charts, the RMB depreciated significantly against the USD during periods when the US announced new tariff measures, notably in 2018, 2019, and 2024. For instance, in 2018, alongside the initial 10% tariffs, the USD/CNY exchange rate rose from approximately 6.2 to 6.9, a depreciation of about 11% for the RMB. From a financial perspective, if Chinese exporters maintained their RMB pricing, the depreciation meant they received fewer US dollars for their goods. While US buyers faced additional tariff costs, the strengthened purchasing power of the USD relative to the RMB effectively shifted some of the financial pressure onto Chinese enterprises. This dynamic partially explains why, despite the tariffs, US inflation in 2018 did not see a drastic surge.

Similarly, in 2024, following the initiation of the "Section 301" investigation by the Biden administration and the imposition of significant tariffs – 100% on electric vehicles and 50% on lithium batteries and solar products – the USD/CNY exchange rate again climbed, rising from around 6.7 to 7.25, a depreciation of approximately 8%. This suggests that, in 2024, Chinese suppliers likely absorbed a burden equivalent to roughly 8% of the increased tariffs through the exchange rate movement, with US buyers bearing the remaining portion.

Therefore, from a financial standpoint, businesses involved in import and export trade face a challenge when the RMB depreciates. The reduced foreign currency received for their exports diminishes their global purchasing power, potentially leading to losses for the enterprise. With the US tariffs reportedly increasing to 125% on April 11, 2025, the question arises whether the RMB will continue to depreciate. While a definitive answer remains uncertain, the exchange rate movements observed in 2018 and 2024 suggest that tariff

increases may not lead to unlimited RMB depreciation. There likely exists a point at which the pressure from the tariffs is more significantly transferred to the prices of goods in the US market.

Regardless of the future exchange rate trajectory, in this uncertain environment, domestic Chinese enterprises, especially those engaged in foreign trade, may explore strategies to mitigate exchange rate risks. Could invoicing in currencies such as the Euro or others through contractual agreements help avoid exchange rate losses? When conducting transactions in foreign currencies, what are the key financial and tax considerations that need to be taken into account?

.....

This article represents a free interpretation and synthesis of the sources cited herein, carried out by Mr. Carlo D'Andrea, in his capacity as the Responsible Attorney of the IPR and Trade Barriers Desk of the ITA (Italian Trade Agency), together with the professionals of D'Andrea & Partners Legal Counsel. It does not, under any circumstances, constitute a legal opinion on the matters addressed, nor can it give rise to any legitimate expectations or be relied upon as the basis for legal action. For any further clarification, please contact: ipr.pechino@ice.it or visit the website: <https://www.ice.it/it/mercati/cina/pechino/desk-tutela-proprietà-intellettuale>