



Università  
Ca' Foscari  
Venezia

Corso di Laurea magistrale (*ordinamento ex  
D.M. 270/2004*)  
In Sviluppo Economico e dell'Impresa

—  
Tesi di Laurea

Ca' Foscari  
Dorsoduro 3246  
30123 Venezia

# L'evoluzione dei rapporti commerciali tra Italia ed Hong Kong

**Relatore**

Ch. Prof. Stefano Soriani

**Laureando**

Silvia Bettiol

Matricola 829057

**Anno Accademico**

**2013 / 2014**

# INDICE

1. INTRODUZIONE .....	3
2. CINA ED HONG KONG – TRA STORIA ED ATTUALITA' .....	13
2.1 LA SITUAZIONE SOCIO POLITICA DI CINA ED HONG KONG.....	16
2.2 LA SITUAZIONE SOCIO ECONOMICA .....	20
2.3 INTERNAZIONALIZZAZIONE ITALIANA NEI MERCATI ASIATICI: CINA ED HONG KONG.....	26
2.3.1 GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI.....	31
3. LA FISCALITA' AD HONG KONG.....	44
3.1 IL CONCETTO DI FISCALITÀ PRIVILEGIATA DI HONG KONG PER L'ITALIA E LA CONSEGUENTE DISCIPLINA .....	56
3.2 IL MODELLO DI CONVENZIONE OCSE CONTRO LE DOPPIE IMPOSIZIONI .....	65
3.3 LA CONVENZIONE CONTRO LA DOPPIA IMPOSIZIONE ITALIA – HONG KONG.....	74
3.4 VANTAGGI E SVANTAGGI DELLA RATIFICA .....	77
4. APPROCCIARE IL MERCATO AD HONG KONG .....	86
4.1 STRATEGIE DI SVILUPPO DI RETE COMMERCIALE AD HONG KONG .....	97
4.2 CONCLUSIONI.....	107

## 1. INTRODUZIONE

Già agli arbori degli anni 2000, la Commissione Permanente delle Politiche dell'Unione Europea<sup>1</sup> ha avviato un esame conoscitivo sulle iniziative comunitarie per rafforzare la competitività del sistema produttivo europeo, soprattutto alla luce dello svilupparsi dei rapporti commerciali tra Europa e Asia.

Le ragioni che hanno spinto la Commissione ad affrontare tale tema traggono origine dagli obiettivi fissati dal Consiglio europeo del 2000, in termini di occupazione, riforma economica e coesione sociale, e sul loro effettivo conseguimento. Attraverso la c.d. Strategia di Lisbona<sup>2</sup>, si aveva infatti come finalità, quella di fondare l'economia Europea su basi più concorrenziali e dinamiche rispetto al resto del mondo, per promuovere così una crescita economica sostenibile accompagnata da un miglioramento quantitativo e qualitativo dell'occupazione e da una maggiore coesione sociale.

A partire soprattutto dall'anno 2008, la situazione economica non favorevole dovuta ad un'instabilità generale sul piano economico-politico, ostacola il raggiungimento di tali obiettivi e rende indispensabile un approfondimento con riferimento alle possibili iniziative da attivare per attuare una politica europea incisiva ed innovativa soprattutto sul piano della competitività.

In questo particolare contesto, meritano più attenzione le relazioni che l'Unione Europea ha sviluppato con Paesi "terzi", con i quali sono stati intensificati i rapporti economici, con l'obiettivo di promuovere un'intensa rete di scambi commerciali.

---

<sup>1</sup> La commissione parlamentare è un organo collegiale del Parlamento della Repubblica Italiana, previsto dall'articolo 72 della Costituzione, al quale vengono assegnati i disegni di legge prima che essi vengano discussi in sede parlamentare. Come stabilisce il terzo comma dell'art 72 della Costituzione, la composizione dei membri delle commissioni deve rispettare le proporzioni tra i vari gruppi parlamentari. Il funzionamento delle commissioni parlamentari permanenti presso il Senato della Repubblica è disciplinato dal capo VI del Regolamento (dagli articoli 21 al 51), quello delle commissioni presso la Camera dei Deputati è determinato dal capo V del regolamento della Camera

<sup>2</sup> Nel marzo del 2000, a Lisbona, il Consiglio Europeo mise in atto la c.d. Strategia di Lisbona con l'obiettivo strategico di "*diventare un'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo, in grado di realizzare una crescita economica sostenibile con nuovi e migliori posti di lavoro e una maggiore coesione sociale.*"  
pubblicaistruzione.it

Contemporaneamente, la Comunità europea ha anche definito e stipulato un sistema di regole volte a difendere il mercato dell'Unione da importazioni oggetto di *dumping* da parte dei Paesi terzi, cui si sono affiancate varie misure particolari, relative a determinati prodotti ovvero a singoli Paesi.

I paesi asiatici, a proposito, suscitano singolare interesse, sia al fine di accentuare i rapporti commerciali ed i flussi di investimenti nell'ottica di una collaborazione strategica tra Europa ed Asia sulla scena internazionale, sia ai fini di attuare un'effettiva tutela del mercato europeo.

Nello specifico, per quanto riguarda la Cina, è parso necessario intervenire da subito con aiuti precisi in tale paese affinché lo stesso riuscisse ad affrontare nuove sfide sul fronte della sostenibilità, sia ambientale sia sociale, stimolando al tempo stesso l'eliminazione di barriere doganali poste dalla Cina nei confronti di prodotti merceologici provenienti da tutti gli altri paesi membri dell'Organizzazione Mondiale del Commercio e da ultimo contrastando così nella maniera più efficace, l'attuale diffusione di prodotti europei contraffatti mediante l'introduzione di meccanismi che ne garantiscano l'origine e la sua tracciabilità.

La Commissione Europea ha consigliato successivamente anche una fase di meditazione sulle sfide che attendono l'Europa nei prossimi anni, al fine di individuare iniziative idonee ad avvalorare la competitività del sistema produttivo europeo tenendo ben presente il profilo cautelativo dell'impianto economico dell'Unione. Il rapporto che i componenti dell'Unione Europea intendono sviluppare con i loro partner asiatici, presentano diverse particolarità e necessitano una solida base su cui costruire un rapporto economico che porta vantaggi da ambo le parti pur mantenendo intatto il rispetto dei diritti umani.

Come citato dal Dott. Mastrolia: “Già nel 2005, la Commissione Europea ha varato e ratificato un documento riassuntivo di questa prima osservazione, con la quale sono state evidenziate le probabilità emerse e le possibili prospettive future. Il documento è partito dall'analisi di alcuni dati sulle circostanze economiche e sull'intensità degli scambi commerciali con i Paesi asiatici emergenti; questi infatti, già nel 2004 avevano fatto registrare un tasso medio di crescita superiore al 7 per

cento, con punte del 9,5 per cento in Cina; l'accentuarsi e l'accrescere di tali rapporti si è poi mantenuto anche negli anni successivi, con una media compresa tra il 6 e il 7 per cento”<sup>3</sup>.

Il Dott. Mastrolia prosegue poi analizzando invece lo sviluppo economico interno di tale Paese: “la Cina ha raddoppiato il tasso medio di crescita in 10 anni, con un aumento medio della produttività del dieci per cento annuo; il prodotto interno lordo cinese ha raggiunto nel 2014 valore di 17.632 miliardi di dollari”<sup>4</sup>. Il documento della Commissione Europea ha evidenziato inoltre che già nel 2004 poco meno della metà dei flussi netti di capitale privato destinati ai Paesi emergenti erano diretti verso gli emergenti asiatici, già allora raggiungendo i 100 miliardi di dollari. Ecco che nuovamente, è nei confronti della Cina che sono stati registrati i dati più significativi: “il Paese ha, infatti, attratto nel 2004 oltre l'80 per cento degli investimenti diretti esteri (IDE) destinati ai Paesi asiatici emergenti e, in particolare, gli IDE europei sono passati da 2,2 miliardi di euro nel 2001 a 22,6 miliardi di euro nel 2003, mentre verso l'India nello stesso periodo gli IDE europei sono aumentati da 0,4 a 6,2 miliardi di Euro. Del resto, anche i flussi commerciali cinesi con il resto del mondo sono più che raddoppiati dal 2001 al 2004, con un notevole aumento delle esportazioni (con una crescita media annua del 15 per cento)”<sup>5,6</sup>.

Lo stesso Documento d'analisi e di prassi stipulato dalla Commissione Europea, ha poi delineato l'attuale quadro normativo entro cui si stanno sviluppando i rapporti commerciali tra i Paesi membri dell'Unione europea ed i Paesi asiatici. Questi ultimi rientrano infatti nel quadro della politica commerciale dell'UE – di competenza esclusiva dell'Unione medesima – con l'obiettivo di favorire lo sviluppo del commercio mondiale tramite la graduale soppressione delle restrizioni agli scambi e la diminuzione delle barriere tariffarie. Questa politica prevede allo stesso tempo, meccanismi di tutela, per garantire il rispetto delle regole di

---

<sup>3</sup> N. Mastrolia, *Il ruolo degli investimenti diretti esteri cinesi*, Rizzoli 2010 pagine 5 e seg.

<sup>4</sup> Rapporto del sito americano d'informazione finanziaria MarketWatch Dicembre 2014

<sup>5</sup> In particolare, la quota delle esportazioni cinesi sul totale mondiale è passata dal 5,09 del 2000 al 9,06 per cento del 2004 (le importazioni dal 3,95 per cento al 7,15 per cento).

<sup>6</sup> Rapporto UNCTAD 2013

concorrenza tra imprese che operano nel commercio internazionale, azzerando gli effetti distorsivi delle operazioni di concorrenza sleale.

Tra le misure adottate più importanti ed efficaci è opportuno ricordare le politiche di:

– *Antidumping*: “politiche attivate con riferimento alle importazioni, affinché vengano importati in Europa, da imprese di paesi esteri terzi all'UE, prodotti a prezzi inferiori rispetto al prezzo di vendita sul mercato d'origine della merce stessa. Tale procedura - contenuta nel Regolamento (CE) 384/96 del 22 dicembre 1996, come modificato dal Regolamento (CE) 461/2004 dell'8 marzo 2004 – ha previsto che la Commissione europea debba attivare d'ufficio, o su ricorso, procedimenti volti ad accertare l'esistenza di un comportamento di dumping. In questo caso, la Commissione, previa consultazione degli Stati membri, può proporre al Consiglio l'applicazione di dazi a tutte le imprese esportatrici del Paese da cui proviene la merce in dumping, di modo che le stesse riportino il prezzo finale del bene importato al livello dei prezzi vigente nel mercato d'origine della merce, ovvero - qualora possibile – la possibilità di sottoscrivere un accordo di prezzo minimo con le aziende produttrici, che produca effetti analoghi.”<sup>7</sup>

Il comportamento di *dumping* sussiste in presenza di quattro condizioni:

1. il prezzo di vendita del prodotto esportato nel mercato comunitario risulta essere inferiore al prezzo di vendita nel mercato d'origine;
2. lo svilupparsi di un rilevante pregiudizio a carico dei produttori comunitari con riferimento alle imprese estere che immettono la loro merce nel paese comunitario;
3. la connessione oggettiva e logica tra il pregiudizio ed il dumping;
4. eventuali benefici conseguenti l'imposizione di un dazio che risultino comunque superiori ad eventuali costi che subirebbero solo i consumatori finali.

---

<sup>7</sup> N. Mastroia, *Il ruolo degli investimenti diretti esteri cinesi*, Rizzoli 2010 pagine 5 e seg.

Un'altra politica molto conosciuta è la seguente:

– Di salvaguardia: “tali politiche riguardano attività che possono essere di natura ordinaria o temporanea e sono attivate in presenza di un grave danno alle imprese comunitarie derivante da evidenti alterazioni del mercato, massivamente causate da improvvisi e consistenti flussi di importazioni. La materia è disciplinata dai Regolamenti (CE) 3285/94 del Consiglio del 22 dicembre 1994 e 519/94 del Consiglio del 7 marzo 1994, che hanno recepito le disposizioni in materia di salvaguardie generali previste dall'accordo dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC)”<sup>8</sup>.

Possono essere adottati inoltre specifici regolamenti recanti misure di salvaguardia temporanea nei confronti anche di singoli prodotti. Il procedimento anche in questo caso deve essere avviato dalla Commissione Europea, d'ufficio o dietro ricorso, previa verifica della sussistenza di specifici presupposti accertati e previa consultazione degli Stati membri la Commissione; successivamente a soluzione di tale problematica viene decisa l'imposizione di dazi o di quote all'importazione nei confronti del determinato prodotto.

I presupposti che devono ricorrere e che devono anche essere accertati sono:

- l'incremento improvviso, evidente e rilevante delle importazioni di un determinato prodotto;
- l'esistenza di una grave crisi attuale o potenziale di un settore produttivo comunitario, conseguente ad un improvviso e sostanziale incremento delle importazioni;
- i benefici derivanti dalla introduzione del dazio che risultano comunque essere superiori ai costi che ne potrebbero conseguire, ad esempio in capo ai consumatori.

Evidenziati quindi questi due esempi di politiche di salvaguardia del mercato comunitario europeo e preso atto della dimensione notevole dei mutamenti nella struttura dell'economia mondiale, con un occhio di riguardo rispettivamente allo

---

<sup>8</sup> N. Mastroia, *Il ruolo degli investimenti diretti esteri cinesi*, Rizzoli 2010 pagine 5 e seg.

sviluppo delle economie asiatiche, e delle relative conseguenti difficoltà delle imprese continentali, il risultato dell'analisi ha evidenziato come le produzioni asiatiche possano avvalersi di costi di produzione enormemente più bassi soprattutto in considerazione di una minore tutela sociale e ambientale. Da ciò può derivare l'eventuale scomparsa o delocalizzazione di produzioni dal nostro continente, con i relativi problemi occupazionali e sociali.

Nel Documento viene altresì segnalata l'opportunità che la Commissione europea diventi portatrice di una politica commerciale di più rigido controllo del rispetto delle regole internazionali, a tutela e difesa della propria economia, attuando azioni a protezione delle imprese comunitarie soprattutto con riferimento ai casi di concorrenza sleale – quali imposizione di dazi anti-dumping, introduzione di clausole di salvaguardia e fissazione di quote di importazione – e velocizzando le relative procedure attuative.

Sempre durante l'indagine comunitaria sopra citata, è apparso anche con chiarezza come i mercati asiatici costituiscano non esclusivamente una minaccia per i mercati europei bensì un'opportunità. Siffatti, l'ampliamento insieme di relazioni commerciali nonché il mutamento storico attuale sembrano necessitare una riorganizzazione complessiva della divisione internazionale del lavoro, dove l'Europa dovrebbe comprendere ed avviare una trasformazione del proprio modello di specializzazione.

Sotto questo aspetto infatti, sarebbe conveniente impiegare le risorse attualmente concentrate in produzioni dove i sistemi produttivi europei stanno perdendo posizioni di vantaggio a favore dei paesi emergenti, dovrebbero essere ricollocate e orientate verso nuove specializzazioni, a più elevato contenuto tecnologico, nelle quali i paesi europei possano continuare a vantare una posizione privilegiata. Specularmente, andrebbero perseguite anche politiche che puntino a liberare risorse da destinare alla ricerca ed all'innovazione a livello nazionale ed europeo.

Per raggiungere l'obiettivo di conquistare sempre una parte maggiore del mercato orientale soprattutto la meta Cina, diventa efficiente quindi una migliore collocazione del sistema produttivo europeo nel contesto di nuovi assetti di

divisione internazionale del lavoro. In questa ottica sarebbe prioritario completare la realizzazione nell'Unione di un *mercato unico degli scambi*, obiettivo ribadito nell'ambito della strategia di Lisbona.

Nel rapporto successivo alla strategia di Lisbona infatti si può leggere: “L'obiettivo di un unico mercato a livello comunitario risulta sostanzialmente conseguito per quanto riguarda il mercato unico delle merci; resta però molto da fare per la realizzazione di un mercato unico per i servizi. Alla luce della crescente importanza che i servizi stanno assumendo nei moderni sistemi produttivi, dal momento che da questi proviene una porzione rilevante e crescente degli input impiegati per la produzione di beni e servizi finali, risulta evidente che una elevata produttività dei primi favorisce la competitività dell'intero sistema. Lo sviluppo di servizi avanzati a stretto legame con l'industria, favorisce un'innovazione tecnologica ed una relativa diffusione, oggi giorno necessarie. Se i mercati dovessero restare segmentati e nazionali risulterebbe molto più difficile per i produttori raggiungere quelle dimensioni ottimali di offerta oltre il continente, soprattutto anche in termini di economie di scala e di produzione congiunta, attività che invece consentirebbero di minimizzare i costi unitari di produzione”<sup>9</sup>.

Un altro versante sul quale sarebbe opportuno che la stessa Commissione Europea definisse al meglio le casistiche, sarebbe quello della regolazione, al fine di uniformare nei vari Paesi, la disciplina dei settori dei servizi, introducendo un unico modello regolatorio fortemente orientato ai principi di liberalizzazione, in grado di favorire così la creazione di un mercato unico.

L'Italia nello specifico, ha un interesse particolare affinché possa realizzarsi un obiettivo simile, essendo la stessa particolarmente esposta alla pressione competitiva esercitata dai paesi asiatici, in ragione della maggior contiguità nella attuale specializzazione internazionale con le economie emergenti dell'Oriente. Una riorganizzazione del modello di produzione ed espletamento di servizi, dovrebbe essere orientato verso il privilegiare l'offerta di beni e servizi di alta

---

<sup>9</sup> [www.europarl.europa.eu/summits/lis1\\_it.htm](http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_it.htm) Parlamento Europeo

qualità e di promuovere condizioni strutturali ed istituzionali idonee a favorire il rinnovamento produttivo e la sua affermazione nei mercati internazionali.

Iniziative a sostegno della conclusione di accordi di produzione e vendita con i paesi emergenti, da parte delle imprese italiane che offrono prodotti di qualità, analogamente a quanto già stanno facendo altri Stati europei, sarebbero ottime attività di sviluppo. Realizzare una parziale delocalizzazione delle produzioni italiane ed europee in Cina – trovare possibili combinazioni con il mercato cinese, in modo da produrvi parte di un prodotto da completare, poi, in Italia – amplierebbe la possibilità di ri-localizzare mediante un'ulteriore esportazione dalla Cina a costi però decisamente più bassi di quelli che si sarebbero dovuti sostenere realizzando i medesimi prodotti in altre aree del mondo.

Si sottolinea quindi come l'Europa e nella presente analisi particolare riguardo l'Italia, per continuare a competere, debbano operare un forte e costante intervento a favore dell'innovazione e della ricerca. Risulta necessario agire sia sul fronte di un maggior coordinamento a livello governativo, sia sul versante della cooperazione politica.

Lo stato Italiano ha già instaurato rapporti economici di interscambio sia con la Cina continentale, sia con una regione speciale della Cina stessa: Hong Kong, quarto partner commerciale dell'Italia dopo Cina, Giappone, India. La forza delle relazioni bilaterali con la regione amministrativa speciale di Hong Kong è testimoniata dal continuo incremento degli scambi commerciali che negli ultimi anni hanno continuato a crescere anche nei periodi di peggiore congiuntura internazionale. “L' interscambio ha raggiunto nel 2011 la quota di 10.79 miliardi di dollari usa. La tendenza positiva è proseguita anche nella prima parte dell'anno. Nel primo trimestre 2012 le esportazioni italiane verso Hong Kong sono aumentate di quasi il 7.5% rispetto allo stesso periodo del 2011. Tra il 2009 e il 2011 le nostre esportazioni sono cresciute in media ad un ritmo di circa il 30% annuo con saldo netto positivo per l'Italia”<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> Dati statistici da InfoMercati Esteri -aggiornati a giugno 2013

Nel paragrafo successivo sarà maggiormente trattato l'aspetto economico, politico e sociale di questa regione speciale; è comunque opportuno ricordare da subito che la sovranità sul territorio di Hong Kong (ex colonia britannica) è stata acquisita dalla Cina stessa solo a partire dal 1 luglio 1997 in base ad accordi adottati tra il Governo cinese e quello Britannico nel 1985. Hong Kong è infatti meglio conosciuta come regione amministrativa speciale in quanto basata sul sistema legale e giudiziario cd. *Common law*. Pur con il passaggio alla sovranità cinese, Hong Kong ha mantenuto un'autonomia particolare rispetto alle direttrici del governo centrale cinese, conservando i caratteri fondamentali del sistema politico, sociale e giuridico già in vigore durante la fase di amministrazione britannica; ciò ha permesso all'ex colonia di divenire uno dei maggiori centri commerciali e finanziari del mondo già dagli anni 2000.

Come ben trattato nell'Informativa relativa ad Hong Kong della Camera di Commercio di Como: “con la progressiva apertura del mercato cinese al commercio ed agli investimenti stranieri, Hong Kong ha progressivamente affiancato una funzione di porta d'ingresso alle opportunità d'affari offerte dalla Cina nonché di ponte tra le economie di mercato ed il sistema in continua evoluzione”<sup>11</sup>.

Nei successivi paragrafi si vuole offrire infatti un quadro generale in merito ai rapporti commerciali che lo Stato Italiano intrattiene con la regione speciale Hong Kong, delineando i settori economici di maggior interesse, le particolarità commerciali e fiscali, la disciplina economico/fiscale in vigore ad Hong Kong, i vantaggi e gli svantaggi dello svolgimento di attività commerciali con/presso Hong Kong con analisi puntuale di presunte casistiche con riferimento alla possibile ratifica della Convenzione contro le doppie imposizioni sottoscritta dai Governi degli Stati appena citati, concludendo infine con accenni alle modalità e strategie di approccio a tale mercato che attualmente presenta ancora situazioni di crescita e sviluppo importanti.

---

<sup>11</sup> Guida Informativa Legale Hong Kong – CCIAA Como - 2003

### *RINGRAZIAMENTI*

Desidero ringraziare tutti coloro che mi hanno sostenuta ed aiutata nella stesura di questa Tesi; prima di tutti mio marito Matteo che mi supporta e sopporta sempre, mia figlia Siria che mi ha dato la forza di portare questo cammino a termine sperando che un giorno possa essere orgogliosa della sua mamma.

Desidero ringraziare i miei genitori Monica ed Emilio e mia sorella Giorgia, sempre presenti e fieri di tutto ciò che faccio; con questo traguardo spero possano essere orgogliosi di me ancora una volta.

Un grazie speciale anche a tutti i miei amici, vicini e lontani, che con la loro presenza mi rallegrano sempre.

Infine desidero ringraziare il Professor Soriani, grazie alla sua disponibilità e ai suoi preziosi consigli non avrei mai portato a termine questa ricerca;

Dedico questo lavoro ad una donna forte, ad una donna che per me è fonte di ispirazione, ad una donna che è uscita vincitrice da una battaglia con la vita che l'ha resa ancora più bella e speciale ai miei occhi.

*Dedico questo traguardo a te Mamma.*

## 2. CINA ED HONG KONG – TRA STORIA ED ATTUALITA’

Hong Kong colonia britannica è tornata di appartenenza cinese solo nel 1997.



Come si può notare dall'immagine sopra riportata, Hong Kong si trova sulla costa meridionale della Cina è una delle due regioni amministrative speciali della Repubblica popolare cinese insieme a Macao; la moneta vigente nel paese, è il dollaro di Hong Kong, normalmente abbreviata con il simbolo di dollaro HK\$, per distinguerla dalle altre valute chiamate dollari.

Alla data della stesura del presente elaborato, il cambio valutario tra Euro e Dollaro Hong Kong è il seguente <sup>12</sup>:

<b>1 €</b>	<b>50 €</b>	<b>100 €</b>	<b>250 €</b>	<b>500 €</b>
<b>9.02 HKD</b>	<b>451.10 HKD</b>	<b>902.19 HKD</b>	<b>2255.48 HKD</b>	<b>4510.95 HKD</b>

Come anticipato dalla frase iniziale del presente paragrafo, Hong Kong è definita come Regione Amministrativa Speciale sulla base del principio *un paese, due sistemi*, in quanto seppur appartenente alla Cina, possiede un sistema politico diverso dalla stessa.

<sup>12</sup> Info dati ottenuti da: <http://finanza-mercati.ilsole24ore.com/quotazioni.php> (gennaio 2015)

Il funzionamento dell'indipendente magistratura del paese funziona infatti secondo il modello di ordinamento giuridico del *Common law*.

“Basic Law” è il nome della Costituzione di Hong Kong, in virtù del trattato sottoscritto fra Gran Bretagna e Cina del 1984. In tale anno infatti è stata approvata la dichiarazione congiunta fra Cina e Gran Bretagna, accordo per il trasferimento della sovranità alla Repubblica popolare cinese di Hong Kong, governato a partire dal 1997, come una regione amministrativa speciale, conservando però le proprie leggi e un alto grado di autonomia per almeno 50 anni. Tale accordo fu firmato dalla premier britannica Margaret Thatcher e dal leader cinese Deng Xiaoping; Hong Kong dopo la sottoscrizione di tale “cessione”, sarebbe così tornata di appartenenza dello stato Cina, mantenendo però l’autonomia vigente ancora come ex colonia ed inventando la cosiddetta formula “un Paese, due sistemi”.

L'accordo stipulato negli anni '80 avrebbe dovuto assicurare a Hong Kong un sistema di più partiti e il suffragio universale. Questa promessa non mantenuta ha causato l'inizio di una rivoluzione civile; il 30 agosto 2013 è stato infatti annunciato che le elezioni del 2017 si terranno “libere alla cinese”. Il concetto di “libertà” in questo caso, non può dirsi universale in quanto la dittatura comunista cinese prevede forti restrizioni in materia di libertà di voto ed espressione; il Governo cinese ha infatti imposto che il futuro capo del Governo locale di Hong Kong, dovrà essere eletto nel 2017 tra una rosa di due o tre candidati, selezionati da un comitato di 1200 persone; ecco quindi il venir meno dell'autonomia socio-politica tanto contemplata dagli abitanti di Hong Kong.

L'interpretazione così restrittiva del suffragio universale, ha innescato una campagna di disobbedienza civile, soprattutto tra i più giovani, studenti ed universitari, riunitisi in campus per protestare contro l'influenza che Pechino avrebbe su Hong Kong. Tali manifestazioni, nel 2014 hanno visto un aumento anche durante la stagione estiva, dove i manifestanti per proteggersi da Sole e lacrimogeni, hanno utilizzato degli ombrelli, da qui il nome di questa rivoluzione civile c.d. “degli ombrelli”.

L'assimilazione alla precedente rivolta civile tenutasi nel 1989 a Pechino, non è completamente errata, ma probabilmente perché Hong Kong è un'ex colonia britannica, una delle più evidenti differenze rispetto alla precedente rivolta di piazza Tienanmen

(Pechino) del 1989 dove comunque studenti, operai ed intellettuali cercarono attraverso dimostrazioni pacifiche di ottenere libertà di stampa e opinione contro la tirannia del regime dittatoriale comunista cinese, sfociata però poi con violenta repressione da parte dell'esercito dei manifestanti stessi, è che la “Rivoluzione degli Ombrelli” del 2013 nasce dai figli della globalizzazione con coreografiche e ordinate manifestazioni<sup>13</sup>.

Il Governo Cinese ha comunque reagito a tali manifestazioni interpretandole come frutto di estremisti politici destinati al fallimento in quanto secondo il pensiero del Governo stesso, è impossibile opporsi alle decisioni già prese sulle modalità di elezioni del 2017. La Cina stessa inoltre, non accetta inferenze straniere, tanto da intimare a Stati Uniti ed ex potenza coloniale britannica, di non interferire negli affari interni.

Anche se ancora in subbuglio, la situazione socio-politica di Hong Kong non sembra però avere particolari effetti sul mercato, infatti dati di settembre 2014 confermano come le quotazioni dei maggiori indici di borsa come Hang Seng o FTSE Hong Kong abbiano segno positivo anche con un rialzo dello 0,4%.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> A. Manganaro - Il Sole 24 Ore – articolo del 15/10/2014

<sup>14</sup> Dati aggiornati a settembre 2014 – investing.com

## 2.1 LA SITUAZIONE SOCIO POLITICA DI CINA ED HONG KONG

Come anticipato nel precedente paragrafo, risulta facilmente comprensibile come lo stato della Cina presenti un insieme di aspetti particolari, se vogliamo anche critici della società, che influenzano in modo determinante l'efficacia delle relazioni e della comunicazione.

La Costituzione della Repubblica Popolare Cinese attribuisce al Partito Comunista Cinese (PCC), fondato a Shanghai il 1° luglio 1921, la leadership politica del Paese.

Come chiarisce anche la Dott. Asta: “La Repubblica Popolare Cinese (RPC), è infatti uno Stato sovrano situato nell'Asia orientale, con una popolazione vastissima di oltre 1,300 miliardi. È il paese più popoloso del mondo, miliardo; governata da un unico Partito con sede nella capitale Pechino. Il Governo stesso esercita giurisdizione su ventidue province, cinque regioni autonome, quattro municipalità direttamente controllate (Pechino, Tianjin, Shanghai e Chongqing), e due autonome regioni amministrative speciali (Hong Kong e Macao)”<sup>15</sup>.

Se sotto il profilo politico come anticipato nel precedente paragrafo, la dittatura non permette libertà di espressione e pensiero, un ulteriore aspetto peculiare ed anche critico della società stessa cinese senza addentrarsi nel mondo politico, è la cosiddetta “*guanxi*”.

*Guanxi*, come precisato nell'approfondimento di N.Asta, indica: “un insieme di reciproche obbligazioni e relazioni non regolamentate e accordi non scritti tra individui appartenenti a stesse categorie sociali; è un insieme di comportamenti vincolanti che può essere interpretato come un fenomeno culturale di enorme portata che presenta ripercuote anche sul piano della concorrenzialità, di sistemi operativi non facilmente superabili perché intrinseci anche in alcune delle comunità satellite che ruotano intorno all'economia cinese. Riuscire ad inserirsi in una buona *guanxi*, cioè avere un gruppo di riferimento, scambio di comunicazioni e di rapporti, significa quindi avere buoni collegamenti con le persone stimate nella burocrazia, nel governo e in settori specifici; questa una condizione molto importante per poter operare nel mercato cinese; questo

---

<sup>15</sup> Asta N., Marcati M., Strategie e modalità di ingresso delle imprese nei mercati internazionali emergenti, LUISS, 2008 p.32

rappresenta un vantaggio per le imprese estere che cercano di guadagnare l'approvazione necessaria per costituire e gestire una rete di punti vendita o impiantare delle produzioni in Cina. Con un'ottima *guanxi* si possono accorciare i tempi di negoziazione in caso di investimento estero favorendo così il successo di transazioni particolare, soprattutto quando si ha a che fare con la burocrazia. Viceversa se un'impresa non ha gruppo di conoscenze, si rischia il sollevarsi di diversi problemi, come ad esempio la complicazione di procedure per ottenere l'approvazione dei permessi ed il rallentamento delle pratiche burocratiche. Ad oggi, il sistema legale cinese è ancora difettoso e incerto in termini di leggi e regolamenti. Questi gruppi *d'elite* realizzano concretamente un elemento di regolamentazione delle situazioni giuridiche controllando l'insieme di diritti e doveri ad esse collegati. Tutto questo impone alle imprese straniere che desiderano operare in Cina, il previo sviluppo di una così detta *buona rete di guanxi*, un'operazione che comunque non è sempre così semplice, infatti sviluppare la rete di conoscenze e mantenerla sempre viva e accesa, richiede tempo, impegno e risorse, come accade, ad esempio, tutt'oggi in altre parti del mondo, quando i rapporti lavorativi e commerciali si intersecano e si incrociano con i rapporti sociali"<sup>16</sup>.

Non appena rientrati nel contesto corretto di "*Guanxi*", le difficoltà non sono però del tutto superate; è infatti comunque necessario tenere in considerazione la situazione politica della Cina e l'ambiente decisamente poco favorevole rispetto alle realtà democratiche Europee; si tratta dunque di capire quali vantaggi può portare l'intensificarsi di rapporti sociali e commerciali con determinati soggetti residenti cittadini della Cina. Per contro invece, seppur facente parte della Nazione Cina, Hong Kong dimostra ben diverse caratteristiche.

La situazione politica interna di Hong Kong, presenta infatti una dinamica democratica molto vivace, questo perché figura il susseguirsi di una società basata comunque su fondamenti democratici quali quelli lasciati in eredità dalla potenza coloniale britannica; che ha da sempre sostenuto non solo da una stampa libera e dal rispetto delle libertà fondamentali, ma anche dalle mentalità e formazione occidentale di una parte rilevante della popolazione.

---

<sup>16</sup> Asta N., Marcati M., Strategie e modalità di ingresso delle imprese nei mercati internazionali emergenti, LUISS, 2008 p.32

A capo del potere esecutivo ad Hong Kong siede lo Chief Executive, la cui nomina – che deve essere ratificata da Pechino – è frutto della designazione di un Comitato Elettorale (di 1.200 membri), tra cui rappresentanti delle varie categorie professionali, membri del Consiglio Legislativo di Hong Kong e deputati di Hong Kong in seno al Parlamento cinese.

L'apparato Legislativo si compone invece di 70 membri, di cui 35 eletti col metodo proporzionale e a suffragio universale diretto nei cosiddetti “collegi geografici”, 5 (sempre a suffragio universale diretto) nell’ambito dei cosiddetti “super-seggi” introdotti nel 2012 e riservati a quanti rivestono già la carica di Consiglieri Distrettuali, e i restanti 30 in rappresentanza di categorie professionali, nei cosiddetti “collegi funzionali”.

La dinamica politica è caratterizzata da un rapporto tra Esecutivo e Legislativo sbilanciato a favore del primo dove per contro ad esempio in Italia tale rapporto è invece sbilanciato a favore del secondo.

L'attuale Chief Executive, C.Y. Leung, eletto nel 2012<sup>17</sup> sta attuando una politica basata su un programma volto a perseguire una più equa distribuzione del reddito, combattendo l’inflazione, migliorando la situazione dell’edilizia residenziale, l’istruzione e l’assistenza sanitaria e rafforzando il legame con la Cina continentale.

Nel Consiglio Legislativo si presentano più partiti, raggruppabili in due schieramenti principali:

a) il “pan-democratico”, composto da 27 deputati i cui maggiori partiti (tra i quali quello “Democratico” e quello “Civico”) molto attivi in favore delle istanze di una piena democratizzazione e del mantenimento dei c.d. *core values* di Hong Kong (Stato di diritto e rispetto delle libertà fondamentali);

b) il “filo-governativo”, che controlla 43 seggi. Tra tali forze politiche, vi sono “l’Alleanza Democratica per il Miglioramento e il Progresso di Hong Kong” (DAB), molto vicina a Pechino; il Partito Liberale; la “Federation of Trade Unions”. Essi hanno interesse a conservare l’attuale equilibrio di poteri, in quanto anche rappresentanti di grandi gruppi d’affari.

---

<sup>17</sup> Aggiornamento da [http://www.infomercatiesteri.it/politica\\_interna.php](http://www.infomercatiesteri.it/politica_interna.php) (giugno 2014)

Il potere giudiziario invece è completamente indipendente ed ha mantenuto una tradizione filo-britannica.

La possibilità di riformare il sistema costituzionale di Hong Kong è da sempre stato al centro del dibattito pubblico e politico; durante il 2013, durante una consultazione pubblica, il Governo ha incamerato oltre 130mila proposte da semplici cittadini, *opinion leaders*, rappresentanti politici e *think-tank* su come attuare l'ideologia base della *Basic Law*, pur tenendo in considerazione le indicazioni date da Pechino nel 2007, per l'introduzione del suffragio universale dello *Chief Executive*. Alcune proposte prevedevano la possibilità che i candidati che si fossero presentati al voto, sarebbero stati scelti non solo dalla *Nominating Committee*, ma anche dal pubblico o dai partiti politici. La situazione attuale però non presenta punti a favore dell'accoglimento di una nuova democrazia in quanto Pechino non considera idonee alcuna proposta ricevuta.

## 2.2 LA SITUAZIONE SOCIO ECONOMICA

Dopo aver riassunto brevemente la situazione socio politica al paragrafo precedente, nel paragrafo seguente invece si analizza la situazione sociale con particolare riferimento al settore economico.

Come specifica la Dott.ssa Asta: “lo sviluppo economico della Cina si configura come lento ma progressivo, passando infatti da un’economia nazionalizzata ed interna ad una di mercato, da un’economia prettamente agricola e rurale ad una industriale ed ancora da un’economia autocratica ad un’economia aperta. I maggiori risultati sono stati ottenuti dalla Cina stessa, con l’apertura del mercato e delle sue frontiere; la sua inclusione nella *World Trade Organisation* (WTO) a novembre 2001, ha significato molto per il suo continuo sviluppo, soprattutto grazie ai provvedimenti diretti alla liberalizzazione del commercio e degli investimenti, potendo così aprirsi e proporsi alle imprese straniere. Si è assistito ad uno sviluppo economico incalzante durante gli anni ’90; a partire dal 1996 però, l’economia ha incassato un iniziale ma consistente rallentamento, seppur continuando a crescere con ritmo insistente fin prima della crisi economica internazionale odierna”<sup>18</sup>.

Il PIL cinese come riepilogato nella tabella sotto, ha superato quello di Germania, India, Stati Uniti, Brasile, Russia e Giappone.<sup>19</sup>

Qui di seguito una tabella riportante l’andamento del PIL cinese negli ultimi sette anni:

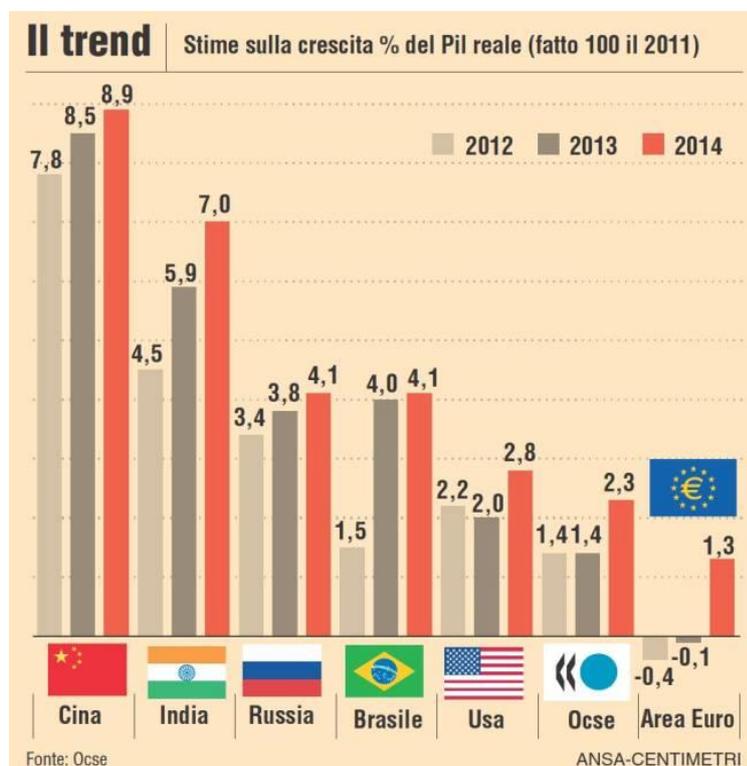
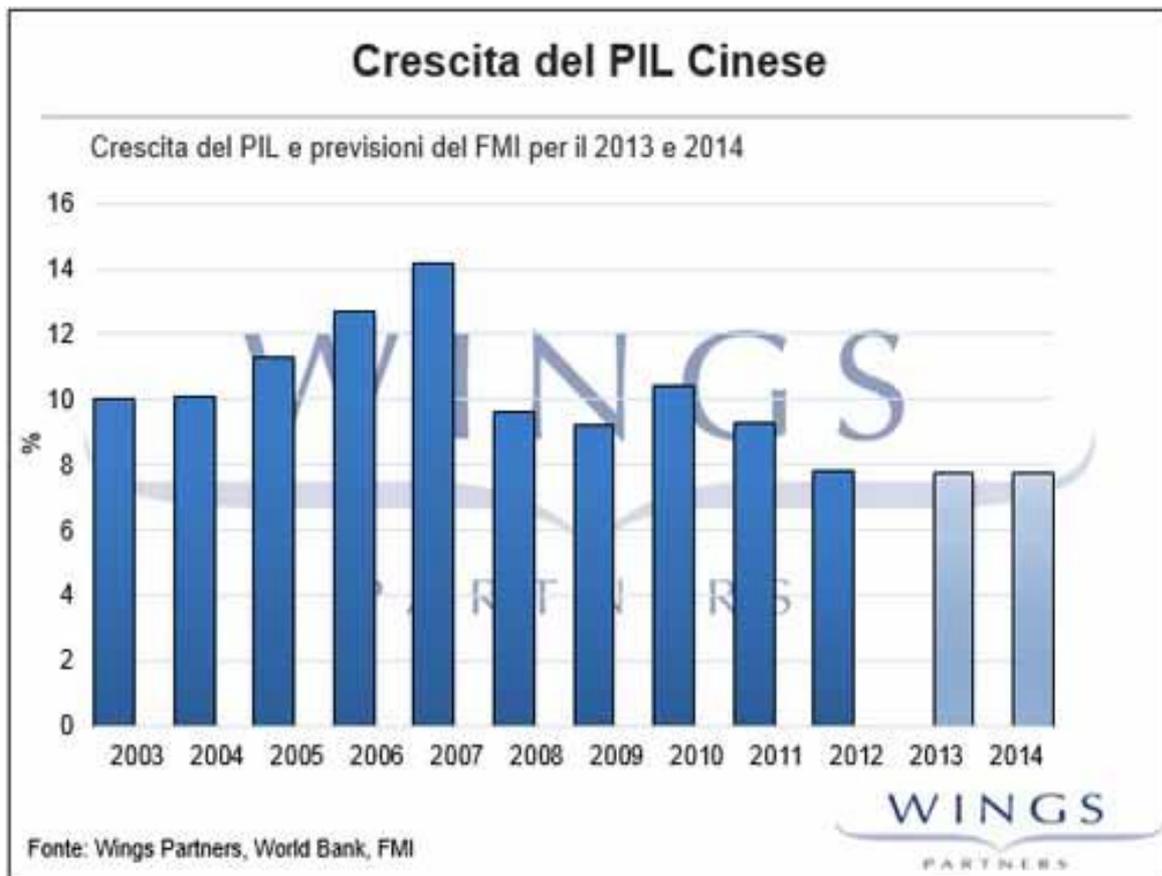
2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
9	9,1	10,3	9,2	7,8	8,5	8,9

Fonte: Fonte: CIA World Factbook - Aggiornato a partire da Gennaio 1, 2014

---

<sup>18</sup> Asta N., Marcati M., Strategie e modalità di ingresso delle imprese nei mercati internazionali emergenti, LUISS, 2008 p.33

<sup>19</sup> Fondo Monetario Italiano (FMI) – [www.wallstreetitalia.com](http://www.wallstreetitalia.com) – Sole 24 Ore



Fonte: Il Sole 24 Ore- Rapporto Ocse 2014

Le tipologie di imprese presenti nel paese sono diverse e miste, anche se le caratteristiche dell'imprenditore possono essere riclassificate come descritto dalla Dott.ssa N. Asta:

- “Impresa statale: lo Stato ne è proprietario e Ministeri ed organi amministrativi ne controllano l'operato;
- Impresa collettiva: opera soprattutto fuori dell'organizzazione centrale e vengono quindi spesso controllate dalle amministrazioni finanziarie locali. Assomigliano come struttura alle cooperative;
- Impresa a proprietà individuale: questa tipologia di impresa, negli ultimi anni sta crescendo incessantemente, soprattutto grazie alle novità legislative emanate dal Governo cinese, mirate sempre più allo sviluppo e all'incremento del settore privato”<sup>20</sup>.

Le aree economiche già particolarmente sviluppate, sono comunque quelle “tradizionali”, ad esempio i settori dell'agricoltura, della manifattura e dell'energia. Negli ultimi anni, l'apparato economico della Cina ha voluto implementare anche settori diversi, intersecandoli tra loro seppur fossero diversificati, arrivando così ad includere nel suo mercato, tutti i principali settori della produzione.

Le ultime riforme industrial-economiche perseguite negli ultimi decenni, hanno avuto come principale obiettivo la crescita dell'industria leggera, dei servizi e del commercio internazionale. In tal modo, è stata concessa un'apertura al mercato che ha permesso soprattutto al settore dell'industria leggera e del terziario di adattarsi velocemente ed efficientemente all'utilizzo di nuove tecnologie importate, colmando gap di produttività e di sviluppo esistenti tra questi settori e quelli dell'industria pesante e l'agricoltura, obiettivi storici di crescita da parte del Governo cinese.

La Cina è inoltre già dal 2011 anche il secondo investitore in ricerca e sviluppo (R&S) dopo gli Stati Uniti. Come afferma il Dott.Ziliboti “la spesa in R&S ad esempio, è cresciuta al tasso del 18% annuo a partire addirittura dal 1995. Lo sviluppo di una capacità innovativa autoctona attraverso un cosiddetto *sistema di innovazione cinese* fu

---

<sup>20</sup> Asta N., Marcati M., Strategie e modalità di ingresso delle imprese nei mercati internazionali emergenti, LUISS, 2008 p.34

definito come uno degli obiettivi strategici delle riforme economiche degli anni ottanta. Forti investimenti infrastrutturali come la creazione di parchi scientifico-tecnologici e incentivi per le imprese estere hanno inoltre svolto da sempre un ruolo importante. In alcuni testi si è fatto addirittura riferimento ad una trasformazione fondamentale definita la *nuova rivoluzione culturale*, che ha portato a un aumento senza precedenti su scala mondiale dell'offerta di lavori qualificati. La Repubblica Cinese ha dovuto naturalmente nel tempo investire denaro pubblico nelle strutture educative, facendo sì che il numero di studenti crescesse in maniera continuativa; il numero di studenti universitari e post-universitari infatti è passato da 800mila nel 1996 a oltre 3 milioni nel 2005. Le immatricolazioni nello stesso periodo si sono quintuplicate, ed è molto significativo anche il dato sulla sua composizione: il 41% predilige le discipline scientifiche, quasi il doppio della media dei G7. Il numero totale di scienziati e ingegneri supera ormai quello degli Stati Uniti. I progressi del sistema educativo cinese si basano da una parte sulla promozione di un sistema di università di élite con una forte vocazione alla ricerca, dall'altra sull'espansione del sistema universitario nel complesso, con enfasi sulla apertura di opportunità per le famiglie delle aree rurali. Il sistema elitario tende a formare in una decina di istituzioni un numero limitato di ricercatori di livello internazionale. Forte e ben ancorato è il concetto di meritocrazia tale per cui, accessi, reclutamenti e cariche accademiche sono determinati da regole strettamente premiali. A questo concetto si affianca anche un numero crescente di studenti che entra nelle migliori università straniere, alimentando un processo *di brain drain* sempre più evidente<sup>21</sup>.

Anche ad Hong Kong l'attività di R&S non è lasciata al caso, anzi; come confermano dati del Consolato Generale d'Italia ad Hong Kong: “la realtà economica di Hong Kong si presenta solida e vibrante, anche qui con un prodotto interno lordo in costante crescita; è stata più volte definita come la regione autonoma più libera del mondo, con un alto livello di istruzione della forza lavoro, servizi commerciali e finanziari avanzati, tutto coordinato da un sistema giurisdizionale indipendente e trasparente. La limitata estensione geografica (1100 km quadrati) e la popolazione alquanto limitata viste le densità degli stati confinanti (7.100.000 abitanti), Hong Kong resta comunque una protagonista di prima grandezza in ambito finanziario e commerciale. Geograficamente ed economicamente è inserita in una delle regioni a più rapida crescita produttiva della

---

<sup>21</sup> F.Zilibotti – Dip.economica Università di Zurigo, rivista Newton 06/2011

Cina, il *Pearl River Delta*, uno dei centri mondiali per la produzione e fornitura di prodotti di consumo, dall'elettronica all'abbigliamento, che si avvale della piattaforma commerciale di Hong Kong per buona parte delle proprie esportazioni. L'integrazione economica con la Cina continentale si è inoltre ulteriormente rafforzata con l'avvio dell'accordo *CEPA*, che a partire dal 2004 ha previsto l'adozione progressiva di una serie misure di esenzione dai dazi per una gamma di prodotti e la liberalizzazione graduale di settori strategici di attività. Nel dicembre 2011 un'ulteriore integrazione di tale accordo, ha introdotto nuove misure suppletive di liberalizzazione atte a rafforzare la cooperazione in settori quali quello finanziario, dell'innovazione tecnologica, legale, assicurativo, bancario, turistico, ospedaliero, dell'analisi e *testing* dei prodotti. Hong Kong presenta inoltre una rete di infrastrutture tra le più efficienti del mondo. Il suo porto mercantile è al terzo posto in termini di traffico di container. Il suo aeroporto (*Chep Lap Kok*) - premiato per l'ottava volta dal 2001 come migliore struttura aeroportuale al mondo - è uno dei principali *hub* della regione, terzo aeroporto più trafficato al mondo in termini di passeggeri (53,9 milioni) e al primo posto per volume di carichi smistati. L'aeroporto collega 160 destinazioni in tutto il mondo, di cui oltre 40 nella Repubblica Popolare Cinese, con 900 voli giornalieri serviti da oltre 100 compagnie e permette di raggiungere entro le cinque ore di volo oltre la metà della popolazione mondiale. Sull'efficiente rete di trasporti pubblici, transitano quasi undici milioni di passeggeri ogni giorno<sup>22</sup>.

Risulta comprensibile capire come Hong Kong figuri come uno dei principali poli di attrazione degli Investimenti Diretti Esteri (IDE); sempre dati forniti dal Consolato Generale d'Italia ad Hong Kong: “durante il 2013 Hong Kong ha raggiunto il secondo posto, subito dopo la Repubblica Popolare cinese, come maggiore destinazione di IDE in Asia, e il terzo posto a livello globale, con 68,9 miliardi di dollari USA nel 2010. Sul fronte degli IDE in uscita, Hong Kong ha guadagnato la prima posizione a livello mondiale, con 76 miliardi di dollari USA. E' soprattutto la grande finanza internazionale che ha in Hong Kong uno dei suoi centri più rappresentativi; proprio qui infatti sorge la più grande comunità bancaria dell'Asia (con 198 banche licenziatarie e 61 uffici di rappresentanza). Nel 2010, per il secondo anno consecutivo, la Borsa di Hong Kong è stata la prima a livello mondiale per fondi raccolti dalle nuove quotazioni, con oltre 56 miliardi di dollari USA. Già nel 2011 il suo listino di borsa era il terzo più grande in

---

<sup>22</sup> [www.conshongkong.esteri.it](http://www.conshongkong.esteri.it) Consolato Generale d'Italia ad Hong Kong

Asia e il settimo al mondo per capitalizzazione con 2200 miliardi di dollari USA a fine anno e 1496 società quotate. Sempre più società cinesi e straniere decidono di quotarsi a Hong Kong, una piazza molto liquida che offre grandi opportunità per sviluppare progetti di espansione in Cina continentale e nel Sud Est asiatico”<sup>23</sup>.

“Il turismo inoltre è uno dei pilastri dell’economia locale, con un contributo al PIL del 2011 del 4,4% e oltre 190.000 impiegati. Il flusso di visitatori nel 2011 è stato di 41,9 milioni di cui 28,1 milioni dalla Cina continentale (+16,4% sul 2010), con una spesa totale stimata superiore ai 253 miliardi di HKD (+20,5% rispetto al 2010). Il flusso turistico si configura con grosse masse anche di connazionali o turisti cinesi intercontinentali e nello stesso tempo diversi sono i flussi di turisti residenti ad Hong Kong che decidono di visitare l’Europa. La movimentazione di turisti, è anche dovuta al fatto che Hong Kong è anche sede delle principali manifestazioni fieristiche a livello internazionale, con oltre 60 eventi all’anno che attraggono centinaia di migliaia di espositori e compratori provenienti da ogni parte del mondo. Come chiarito nel paragrafo successivo, ogni anno, diverse aziende italiane dove qui hanno deciso di commercializzare, partecipano con proprio personale alle numerose fiere internazionali qui ospitate. Gli appuntamenti fieristici con maggiore presenza italiana riguardano la gioielleria/oreficeria, il vino (con oltre 200 partecipanti in occasione dell’edizione 2011 della Fiera internazionale del vino, con l’Italia paese partner), i prodotti alimentari, la moda e l’aeronautica/aerospaziale”<sup>24</sup>.

---

<sup>23</sup> [www.conshongkong.esteri.it/Consolato Generale d’Italia ad Hong Kong](http://www.conshongkong.esteri.it/Consolato_Generale_d'Italia_ad_Hong_Kong)

<sup>24</sup> Aggiornamento da <http://www.infomercatiesteri.it/commercioturismo.php> (giugno 2014)

## **2.3 INTERNAZIONALIZZAZIONE ITALIANA NEI MERCATI ASIATICI: CINA ED HONG KONG**

Intrattenere rapporti commerciali con operatori cinesi, scegliere quindi il mercato cinese come sbocco di attività, è una scelta che negli ultimi anni ha caratterizzato anche le imprese italiane che spesso hanno individuato questo paese come uno sbocco efficace e intrigante dato che paesi asiatici ma soprattutto la Cina, stanno raggiungendo posizioni sempre più elevate nella classifica dei paesi emergenti.

Dal punto di vista degli imprenditori e delle aziende italiane, il *boom* economico avuto dalla Cina, presenta la caratteristica che può avere una medaglia con due risvolti; da una parte questo sviluppo economico ha permesso di capire come il “*made in Italy*” abbia recentemente perso di competitività dovendosi confrontare con la manodopera asiatica; dall'altra parte però, grazie a questo rapido sviluppo, è nata una classe borghese medio-alta cinese, che richiede al mercato prodotti italiani al 100% potendo sostenere spese sempre più elevate.

Lo Stato della Cina, fino al 1978, è stato quasi completamente escluso dagli scambi economici internazionali; prima di quella data infatti, le merci esportate erano dirette verso i paesi in via di sviluppo, mentre i beni importati erano controllate e coordinate in maniera centralizzata.

Tutto ciò che caratterizzava il mercato cinese prima del '78 ma, come precedentemente anticipato, tale ambiente ha subito importanti modifiche grazie all'introduzione di diverse riforme che hanno permesso l'inizio di un continuo sviluppo economico e di un nuovo processo di industrializzazione.

La nuova politica di mercato, volta all'apertura dello stesso, ha permesso alla Cina di incassare grossi ed importanti risultati economici, rapportati anche ad una veloce crescita del PIL, il cui tasso, come si evince dai grafici nei paragrafi precedenti, è più elevato di quello di grandi potenze economiche mondiali come Stati Uniti e Giappone, ma anche rispetto a quello di altri paesi in via di sviluppo, come l'India, altra economia asiatica emergente.

L'ampliamento della zona d'intervento del settore economico cinese, ha inoltre favorito diversi cambiamenti strutturali, ha incentivato l'integrazione commerciale e produttiva esercitando un importante impatto sulla specializzazione di economie diverse. Grazie a

tutto ciò, anche gli standard di vita cinesi hanno visto un forte miglioramento. La trasformazione da un'economia controllata e monitorata ad una economia aperta al mercato, ha significato un grande passo avanti per tutta la Cina.

Nonostante la crisi economica mondiale che si è verificata dal 2008 in avanti, della quale hanno risentito gli effetti anche i paesi emergenti, il governo cinese ha inoltre promosso fin da subito una serie di interventi con l'obiettivo di rinsaldare il commercio internazionale e ad aumentare il protezionismo, per passare da un'economia di tipo *export-led* orientata quasi esclusivamente all'esportazione, ad una di tipo *domestic-led*.

L'integrazione commerciale cinese è stata per lungo tempo considerata una minaccia; la Cina rappresenta infatti tuttora un rischio: secondo la "teoria del ciclo internazionale del prodotto" (Vernon 1966), se la Cina si specializzasse ulteriormente nella produzione di beni che ricorrono intensivamente all'utilizzo di fattori produttivi di media o bassa qualificazione, costituirebbe a breve un pericolo per tutti quei paesi che sostengono la loro economia attraverso le specializzazioni analoghe.

Secondo quest'ottica, l'integrazione cinese è particolarmente rischiosa per l'Italia, la cui economia è specializzata in settori ad alta intensità di lavoro come il tessile, l'abbigliamento, le calzature e l'arredamento. La competizione cinese è più intensa nei settori tradizionali anche per i prodotti di qualità media in quanto molte multinazionali hanno spostato in Cina la loro produzione andando a beneficiare dei bassi costi locali e mantenendo livelli qualitativi elevati.

Le attività delle imprese e le loro scelte competitive sono influenzate da una serie di fattori ambientali, sia a livello macro che micro. Non tutti questi fattori influenzano con la medesima intensità le scelte delle aziende; alcuni fattori possono avere un impatto immediato e rilevante, altri possono avere effetti più dilazionati. Insieme, però, tali fattori interagiscono nel marketing delle aziende e richiedono l'adozione di strategie specifiche per rimanere competitivi nel mercato. Per individuare la strategia di marketing più appropriata e scegliere le pratiche più adeguate da mettere in atto, è quindi fondamentale, per l'impresa italiana che vuole inserirsi nel mercato cinese, avere un chiaro quadro del dinamismo e delle caratteristiche di tale mercato sia in generale (analisi a livello macro) sia per lo specifico settore (analisi a livello micro).

Analizzare quindi gli elementi determinanti che caratterizzano il mercato cinese sia a livello microeconomico sia a livello macroeconomico, potrà frenare l'effetto "minaccia"

e determinare, invece, delle opportunità. I fattori macro comprendono le caratteristiche geografiche e demografiche, l'economia del paese e i suoi aspetti politico-culturali.

Se finora è stato trattato solo l'investimento generico nello stato della Cina, qui di seguito viene richiamato l'investimento italiano diretto invece ad Hong Kong.

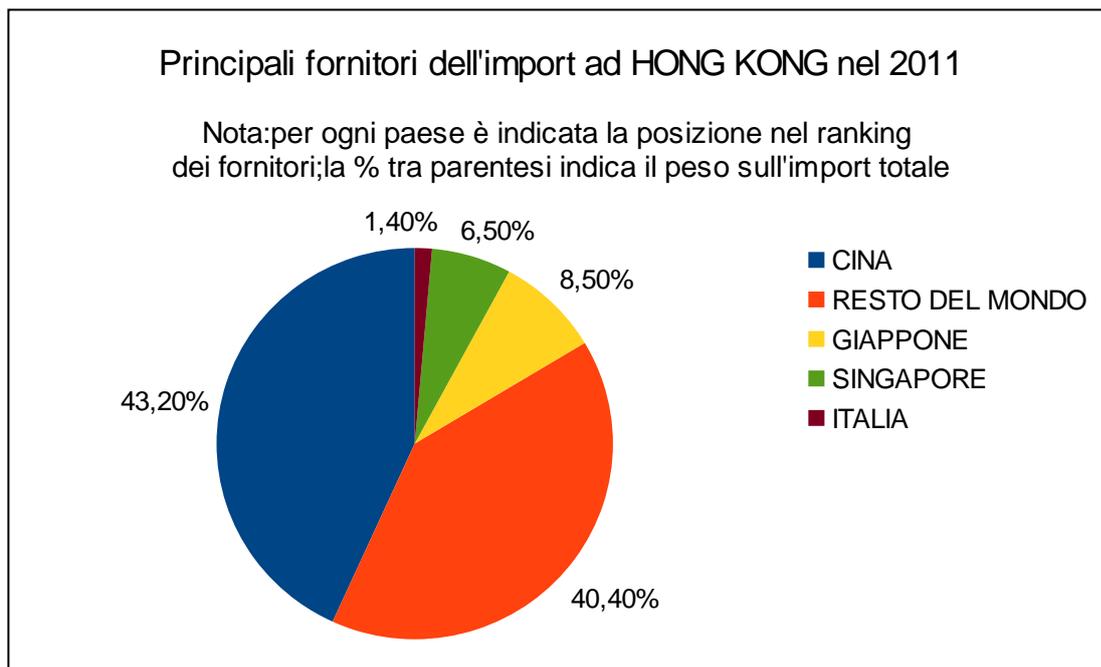
Report di Infocamere aggiornato a dicembre 2013, riportava: "...il numero di aziende italiane o con interessi italiani stabilmente presenti direttamente ad Hong Kong, già allora era di circa 400 imprese attive, principalmente nei settori della finanza, nella logistica e nella moda/lusso, che rappresentano i settori in cui l'Italia è maggiormente rappresentata. Hong Kong è anche sede delle principali manifestazioni fieristiche a livello internazionale. Ogni anno infatti più di 700 aziende italiane partecipano alle numerose fiere internazionali qui ospitate con particolare riguardo alla gioielleria, al vino, ai prodotti alimentari, alla moda e all'elettronica. Le relazioni bilaterali tra Italia ed Hong Kong sono incentrate soprattutto sugli scambi economici. Per l'Italia, Hong Kong rappresenta il terzo partner commerciale in Asia dopo Cina e Giappone, con un interscambio a fine 2013 pari a 10,8 miliardi di USD con un saldo attivo del nostro Paese pari a 4,6 miliardi di USD (+18% rispetto allo scorso anno). Per quanto riguarda le esportazioni italiane a Hong Kong, si conferma il positivo trend già registrato nel corso dei mesi precedenti, con un aumento dell'8,15% rispetto al 2012 ed un valore di beni pari a 7,7 miliardi di USD. L'Italia è il quarto partner commerciale UE di Hong Kong (dopo Gran Bretagna, Germania e Francia). Si conferma invece al 16mo posto in assoluto tra i suoi fornitori. Tra le principali categorie merceologiche italiane esportate a Hong Kong che hanno registrato le performance più significative si segnalano l'abbigliamento (+8,7% con 1,2 miliardi di USD), l'artigianato (+14,6% per 1,09 miliardi di USD), la gioielleria (+20,87%, pari a 795 milioni di USD), le calzature (+13,5% per un valore di 664 milioni di USD), la pelletteria, gli articoli e l'abbigliamento in pelle (+7,6% per 1,3 miliardi di USD), gli alimentari e il vino (+19% per 301 milioni di USD), i prodotti cosmetici (+12,4% per oltre 128 milioni di USD). Sul fronte delle esportazioni da Hong Kong verso l'Italia, il dato definitivo del 2013 segnala una flessione del 3,01% per un valore di 3,1 miliardi di USD, posizionando l'Italia al 20esimo posto fra i paesi clienti di Hong Kong"<sup>25</sup>.

---

<sup>25</sup> [www.infomercatiesteri.it/paese.php?id\\_paesi=127#slider-6](http://www.infomercatiesteri.it/paese.php?id_paesi=127#slider-6) "Overview dei rapporti con l'Italia" Ambasciata d'Italia ad Hong Kong

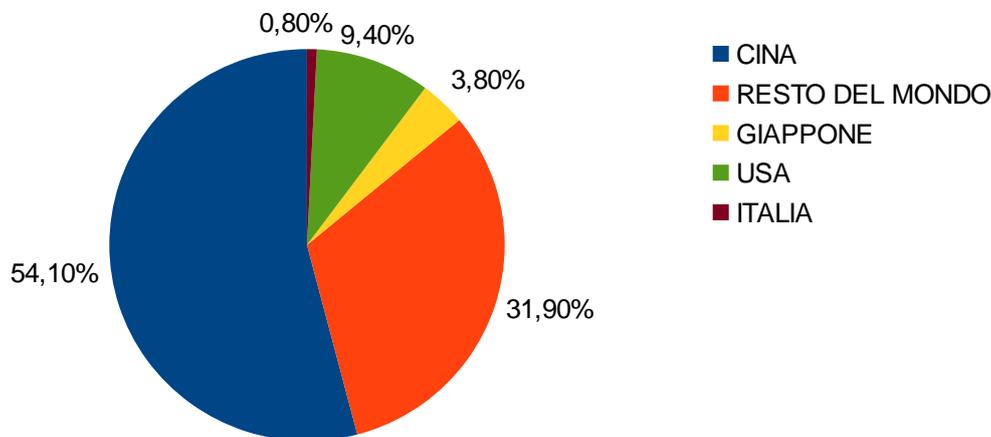
Hong Kong si conferma quindi importante partner commerciale dell'Italia in Asia, assieme a Cina e Giappone.

Di seguito grafici di riferimento di alcuni dati statistici da diverse fonti nazionali ed internazionali riassunte nella presentazione di Info Mercati Esteri di cui alla nota 13 che dimostrano come Hong Kong già nel 2011 commercializzava soprattutto nella fase di importazione con l'Italia, e si evince subito come la maggior parte del suo mercato sia orientato verso la Cina continentale.



### Principali destinatari dell'export per HONG KONG nel 2011

Nota: per ogni paese è indicata la posizione nel ranking dei destinatari; la % tra parentesi indica il peso sull'export totale



L'Istituto Nazionale Italiano per il commercio estero ICE, nel 2011 scriveva: "l'Italia raggiunge il secondo posto in ambito europeo tra i principali fornitori di Hong Kong e il tredicesimo posto a livello mondiale, con esportazioni pari a 6,96 miliardi di dollari USA e un incremento del 27,79% rispetto agli anni precedenti; le esportazioni di Hong Kong verso l'Italia invece registravano un incremento del 4,28% rispetto agli anni precedenti il 2011 con 3,83 miliardi di dollari USA. Il numero di aziende italiane che commerciano con Hong Kong sono numerose, e come anticipato in premessa, altrettante sono invece direttamente stabili e presenti nel territorio di Hong Kong; oltre trecento imprese, attive principalmente nei settori della finanza, della logistica e della moda/lusso, che costituisce uno tra i settori in cui l'Italia è maggiormente rappresentata."<sup>26</sup>

Nel successivo paragrafo verrà illustrato come un'impresa straniera può avviare un'attività attraverso un investimento diretto estero.

<sup>26</sup> [www.conshongkong.esteri.it](http://www.conshongkong.esteri.it) – Consolato Generale d'Italia ad Hong Kong

### 2.3.1 GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI

L'Investimento Diretto Estero (IDE o Foreign Direct Investment, FDI) è per definizione un "investimento internazionale" effettuato da un soggetto residente in un dato paese (investitore diretto estero), per impiegarlo in un'azienda o in un progetto, stabile o in via di sviluppo presso un altro paese (impresa oggetto di investimento diretto). L'obiettivo di queste tipologie di investimenti solitamente è quella di ricavare e mantenere un interesse che duri nel tempo, stabilendo un rapporto a lungo termine tra soggetto partecipante e l'impresa partecipata assieme anche ad un importante grado di influenza nella gestione dell'impresa oggetto dell'investimento.<sup>27</sup>

Anche il Fondo Monetario Internazionale nell'esaminare questo tipo di investimento, suggerisce quest'altra definizione di IDE: "*an investment in an economy other than that of the investor, the investor's purpose being to have an effective voice in the management of the enterprise*". Il FMI pone infatti l'accento sulla facoltà di poter decidere relativamente al management dell'impresa o una qualunque gestione del nuovo investimento; "*an effective voice in the management*" è infatti una precisazione importante in quanto sta a significare che l'investimento in questione deve essere di una certa percentuale, che lo stesso FMI fissa di almeno il 10% delle azioni ordinarie dell'impresa partecipata, al fine di poter come prosegue la definizione, "*exert a significant influence (potentially or actually exercised) over the key policies of the underlying project*", esercitare quindi un'influenza importante nel management della partecipata.

Altra definizione di IDE è data invece dall' United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) che si concentra su di un altro aspetto particolare degli IDE definendoli come "*an investment involving a long-term relationship and reflecting a lasting interest and control of a resident entity in one economy (foreign direct investor or parent enterprise) in an enterprise resident in an economy other than that of the foreign direct investor*", ponendo quindi l'attenzione sulla caratteristica dell'investimento che si protrae nel tempo rappresentando così l'interesse durevole dell'imprenditore.

---

<sup>27</sup>

A.Vanolo " *Geografia economica del sistema mondo*" cap.5 pagine 135 e segg. - UTET 2013

Riepilogando quindi le caratteristiche essenziali di un IDE sono la lunga durata e il controllo totale o la possibilità di poter prendere parte alle decisioni dell'impresa partecipata.

Come sottolinea il Dott. Acocella: “L' UNCTAD nella sua definizione pone in risalto, per differenziare gli investimenti diretti esteri dalle operazioni di portafoglio, il carattere temporale: lungo termine per gli IDE, breve termini per le operazioni di portafoglio. L'investitore estero avvia gli IDE quindi con la finalità di stabilire durevolmente il proprio investimento, localizzandolo in un paese differente da quello d'origine. Tale precisazione di *interesse durevole* permette di capire come esista fin dal principio la caratteristica di *lungo periodo* tra l'investitore stesso e la nuova azienda oggetto dell'investimento assieme anche all'ulteriore caratteristica relativamente al grado di controllo esercitabile sul management dell'investimento estero, correlato dalla facoltà di decidere relativamente a nuove strategie; queste ultime due caratteristiche vengono soddisfatte se l'investitore possiede almeno il 10% delle azione ordinarie della società; sotto questa soglia percentuale non si è soliti parlare di investimenti diretti esteri”<sup>28</sup>.

Siffatti, grazie alla percentuale di possesso e dell'ammontare delle quote di proprietà, è possibile classificare l'impresa oggetto dell'investimento in:

- Impresa succursale, se è totalmente controllata da un soggetto estero (100%);
- Impresa sussidiaria, cosiddetta anche quella impresa dove il soggetto estero possiede più del 50 % delle azioni;
- Impresa associata, se la quota di possesso è compresa tra 10% ed il 50%.

Laddove venisse raggiunta una quota di possesso del 10%, anche l'impresa succursale e l'impresa sussidiaria collegate all'impresa principale, vengono considerate coinvolte dell'operazione di investimento finanziario.

Solitamente poi, l'investimento estero avviene tramite l'acquisizione di strutture d'impresa già esistenti (come possono essere esempio di fusioni o acquisizioni); questa però non è l'unica modalità; alternativamente infatti, l'investimento estero può essere destinato a costruire nuove strutture ed impianti anziché investire in ambienti già

---

<sup>28</sup> N. Acocella, Le Statistiche sugli IDE e sulle attività delle imprese multinazionali, Analisi PCM, 2002, p.10

costruiti. Tipologie di investimento come quest'ultimo, sono definite di tipo *greenfield* contrapponendosi alle operazioni di fusione e acquisizione solitamente classificate invece come *brownfield*.

Il livello di interazione che l'investitore sviluppa con l'investimento estero, nella sua nuova attività o nel controllo dell'attività, questi investimenti sono individuati di tipo *greenfield* se presuppongono la costruzione *ex novo* di una struttura produttiva nel paese estero.

Gli investimenti *brownfield* si riferiscono invece come anticipato, dell'acquisizione di strutture e impianti già esistenti oppure dell'acquisto di quote di partecipazione a società già fondate. A loro volta gli investimenti diretti di tipo *brownfield*, sulla base di un riclassificazione percentuale di quote di partecipazione, si configurano in investimenti come le fusioni e/o acquisizioni (*Merger&Acquisition*); *Joint-venute*, *Franchising* (contratti di agenzia per la commercializzazione) o *Licensing* (contratti di licenza per la produzione).

L'investimento estero diretto può quindi sviluppare *ex novo* una struttura affiliata straniera anche attivando processi di privatizzazione, acquisendo anche strutture industriali pubbliche, *utility* pubbliche o sistemi di trasporto precedentemente posseduti dall'Amministrazione pubblica.

Le tipologie di investimenti diretti esteri, si suddividono inoltre, non solo tra *brown* e *green* ma anche tra investimenti orizzontali o verticali.

La caratteristica di investimento diretto estero orizzontale è caratterizzata da un tipo di investimento collegato alla produzione di un bene all'interno di uno stesso settore merceologico già prodotto nel paese da cui parte l'investimento ma di cui si ha l'intenzione di trasferire parte della produzione anche all'estero avviando uno stabilimento ad esempio di beni a marchio italiano, direttamente in Cina, per produrre abbigliamento.

La domanda che sorge spontanea è “*Perché produrre solamente in loco e non decidere anche di commercializzare?*”; a questa questione, suggerisce una risposta interessante il Dott. Mastrolia: “l'investimento di tipo orizzontale, è molte volte collegato a decisioni che non sono solo economiche, come ad esempio la possibilità di aggirare ed evitare barriere tariffarie, la possibilità di accedere ad agevolazioni fiscali, la facoltà di

accostarsi a politiche di sviluppo avviate dai governi dei paesi luogo dell'investimento e tante altre ipotesi. Un caso ad esempio, potrebbe essere l'ipotesi di trasferimento di produzione di beni tecnologici anche solo per aumentare l'occupazione di persone. Questi investimenti orizzontali, vengono definiti anche *market-seeking* in quanto cercano di conquistare una parte di mercato che sarebbe possibile raggiungere con la semplice esportazione del prodotto, e che invece diventano un bene accessibile a tutti se prodotti in loco<sup>29</sup>.

Con la definizione di IDE verticali invece, si individuano investimenti che abbracciano più fasi della produzione di un oggetto. Sono ciò che maggiormente caratterizza la fase di globalizzazione economica odierna, attraverso lo sviluppo e l'esplosione di quella che si può definire la "*catena di montaggio*" del nuovo Millennio. La catena di montaggio nasce come struttura di una fabbrica dalla quale, entrano i beni materiali oggetto di lavorazione, tali beni subiscono una lavorazione nella catena di montaggio stessa, e dalla stessa catena quindi dallo stesso stabilimento, ne esce già il prodotto finito. Sempre attraverso gli IDE verticali, si raggiunge anche una maggiore frammentazione dei servizi proposti e della produzione, soprattutto a livello globale; questo comporta non pochi vantaggi soprattutto perché è possibile proporsi nei vari mercati.

In ogni caso, l'obiettivo principale degli investimenti di questo secondo tipo, è la possibilità di ridurre i costi della produzione, cercando di trasferire operativamente più fasi possibili della produzione in loco, ove il costo sarebbe sicuramente minore rispetto a quello che dovrebbe essere sostenuto nel paese d'origine; così facendo si assiste al trasferimento di diverse fasi della produzione come quelle di *labour-intensive*, o della stessa delocalizzazione di alcuni servizi. Sotto questa lente di analisi, gli investimenti verticali sono considerati investimenti mirati alla riduzione di costi della produzione, definiti anche "*cost saving*". Può capitare anche che un'impresa decida di de-localizzare solo alcune fasi della produzione, non solamente per ridurre i costi ma anche per poter alzare la qualità del bene accendendo a *Know how* oppure utilizzando marchi già famosi.

Per riportare un esempio, si richiama di seguito il caso del marchio cinese *Haier*; come sottolinea il Dott. Mastrolia: "la società cinese *Haier* ha acquisito un'impresa italiana di

---

<sup>29</sup> Mastrolia N., Il ruolo degli investimenti diretti esteri cinesi, Rizzoli, 2010, pp. 14-15

elettrodomestici, nella fattispecie frigoriferi, con un mercato già avviato in Europa; la società stessa ha iniziato ad esportarli anche in Cina dove in realtà sarebbe stato di molto conveniente direttamente produrli. Quale poteva essere in questo caso in vantaggio per l'imprenditore cinese? Ovviamente l'attrazione e l'influenza che aveva e che ha il marchio *made in Italy* sui potenziali consumatori ha reso questa strategia di mercato davvero produttiva.”<sup>30</sup>.

Investimenti focalizzati sul maggior grado di qualità, vengono anche classificati come *quality-seeking*.

L'investitore può inoltre prefiggersi diversi obiettivi riclassificando ulteriormente il tipo di investimento diretto estero che sta avviando; questa ulteriore classificazione è riportata di seguito:

- Investimento *resource seeking*: mirato all'acquisizione di materie prime o beni atti alla produzione;
- Investimento *market seeking*: come già anticipato, mirato all'accesso a mercati protetti da barriere commerciali o dove diventa più facile e conveniente il commercio *in loco* anziché l'esportazione del bene;
- Investimento *efficiency seeking*: diretto alla razionalizzazione dell'attività internazionale per migliorare ed incrementare la competitività su scala globale di ogni società ed azienda collegata, affinché la stessa possa specializzarsi in una precisa fase del processo produttivo;
- Investimento *Strategic asset seeking*: diretto all'impegno per avere accesso a nuove tecnologie e *Know-how*.

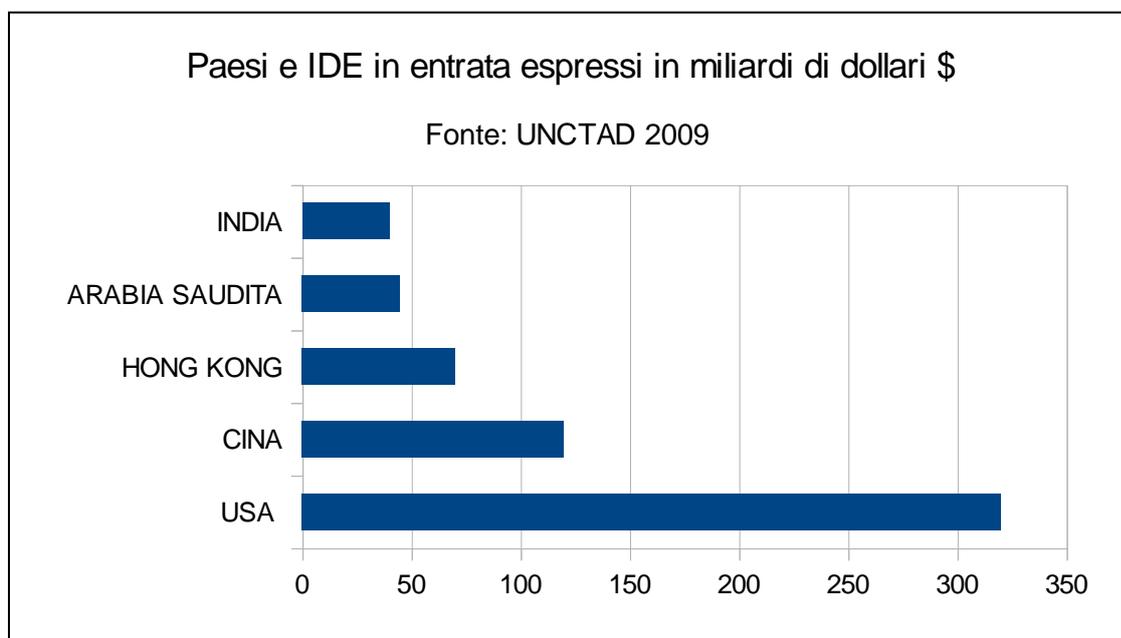
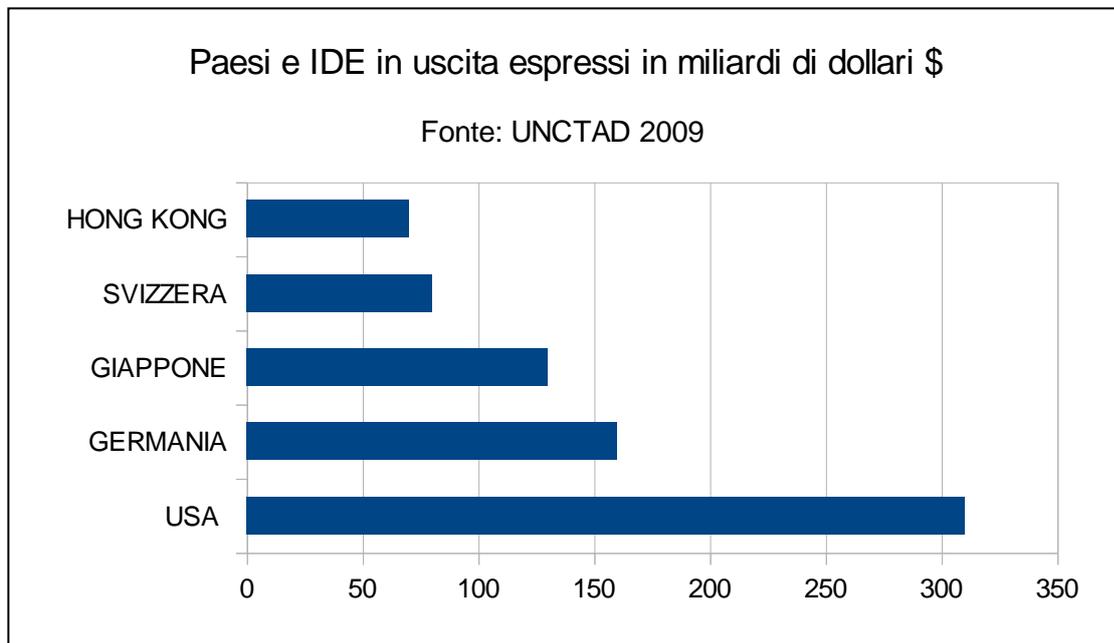
Analizzando ora in avanti questi investimenti esteri con riferimento alla loro espansione geografica e storica, come riporta il Dott. Vanolo: “gli investimenti diretti esteri sono principalmente effettuati dai paesi del Nord del mondo: già appena prima del 2008 questi hanno contribuito complessivamente all'82% del totale degli investimenti esteri. Storicamente il panorama degli IDE è stato dominato dalle multinazionali statunitensi, britanniche e francesi sicuramente fino agli anni settanta; verso gli anni ottanta invece i principali protagonisti di IDE sono stati Germania e Giappone”<sup>31</sup>; il grafico sotto riporta

---

<sup>30</sup> Mastrolia N., Il ruolo degli investimenti diretti esteri cinesi, Rizzoli, 2010, pp. 12-25

<sup>31</sup> Vanolo A., *Geografia Economica del Sistema Mondo*, p.142

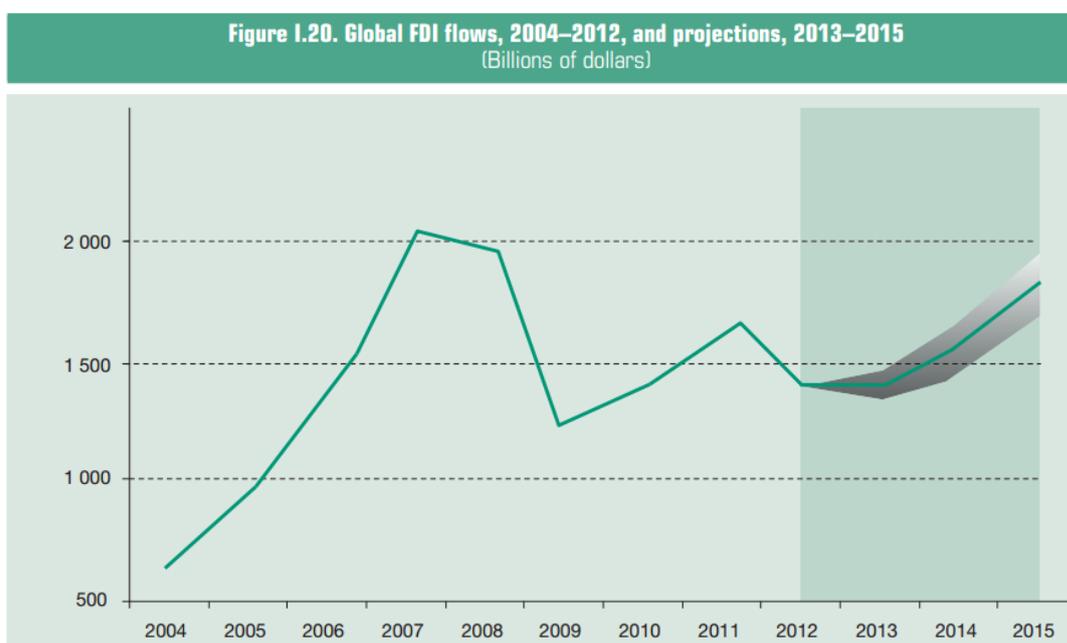
i maggiori paesi per volume di investimenti in uscita dove con volume di investimenti di individuano investimenti superiori ai 50 miliardi di dollari:



Durante la fase più difficoltosa della crisi economico finanziaria avviatasi tra il 2008-2009, gli stessi IDE hanno registrato un crollo, eppure hanno anche recuperato in maniera irregolare ma modesta agli inizi del 2010. Questo ha generato un iniziale ottimismo tra gli osservatori internazionali circa le possibilità a breve di un ritorno della situazione alla fase pre-crisi, senza tuttavia raggiungere il picco del 2007, quando la quota degli IDE è arrivata a 2.100 miliardi.

Secondo le stime presentate nell'ultimo rapporto *Unctad World Investment Report 2013*, i flussi globali di investimenti diretti esteri per l'anno 2013 hanno raggiunto circa la quota di 1.450 miliardi di dollari; ci si aspetta una fase di ascesa nel 2014 fino a 1.600 miliardi di dollari assestandosi parzialmente nel 2015 fino a 1.800 miliardi di dollari, senza però raggiungere i livelli pre-crisi.

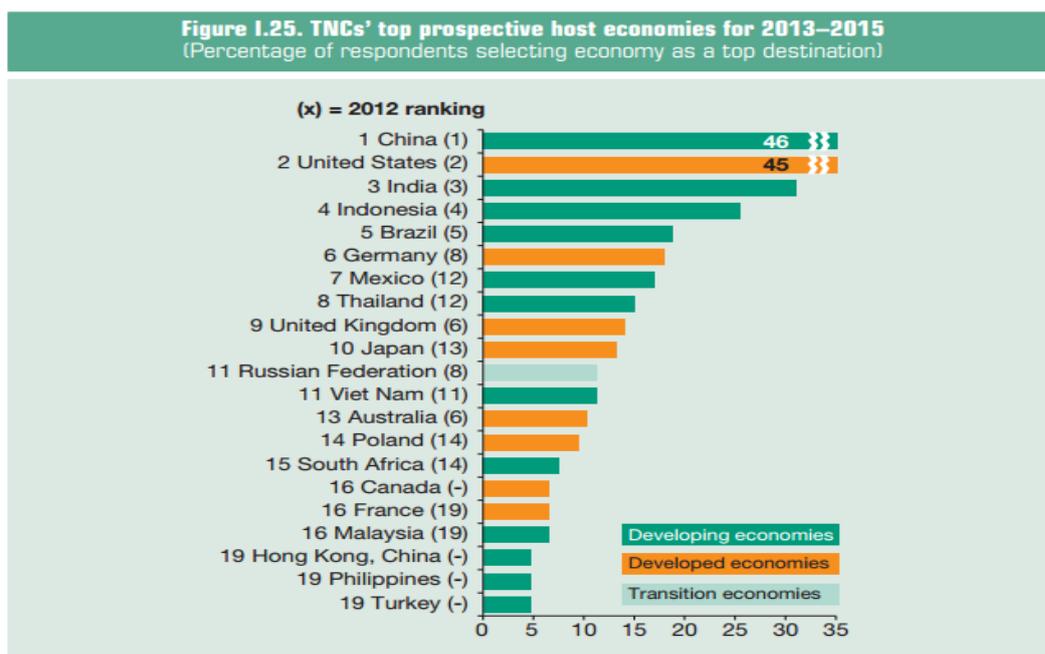
Il grafico sotto riportato mostra le fluttuazioni negli ultimi anni degli IDE, elaborate da UNCTAD.



Source: UNCTAD FDI/TNC database (<http://www.unctad.org/fdistatistics>).

Come riporta il Rapporto di UNCTAD 2013: “La contrazione dovuta alla crisi è stata infatti pesantissima, come si evince dal picco decrescente nel 2009 che ha registrato, infatti, un calo del 37%, 1.114 miliardi di dollari, con una flessione degli IDE in uscita (*outbound*) del 43%, scendendo fino a 1.101 miliardi di dollari. Le riprese invece registrate negli ultimi tre anni, provengono dalle economie in transizione e in via di

sviluppo che attirano la metà dei flussi di IDE a livello mondiale, e che investono un quarto del globale dei flussi in uscita. Sono proprio questi paesi che stanno trainando la ripresa dei flussi di IDE a livello globale: sia per i loro investimenti all'estero sia perché continuano a rimanere paesi di destinazione attraenti per gli investitori internazionali. Fra i principali destinatari degli IDE, la Cina è quasi stabilmente al primo posto come si evince dal grafico sotto riportato reperibile ancora nel Rapporto UNCTAD 2013. Ma è un fenomeno che nel complesso vede come protagonisti di destinazioni di IDE, tutti i paesi in via di sviluppo, basti considerare che tra le prime sei principali destinazioni degli IDE la metà riguarda paesi in via di sviluppo. Sul fronte degli investimenti in uscita invece, Hong Kong che è la vera e propria piattaforma finanziaria cinese e Cina compaiono ormai all'interno della classifica dei primi 20 investitori nel mondo”<sup>32</sup>.



Source: UNCTAD survey.

Note: Based on 159 company responses.

Analizzando il Report di UNCTAD antecedente, quindi il report pubblicato nel 2011, si evince che a livello globale i flussi di IDE in uscita nel 2009 erano già allora diminuiti del 43% assestandosi a quota a 1.101 miliardi di dollari, in parte seguendo il trend

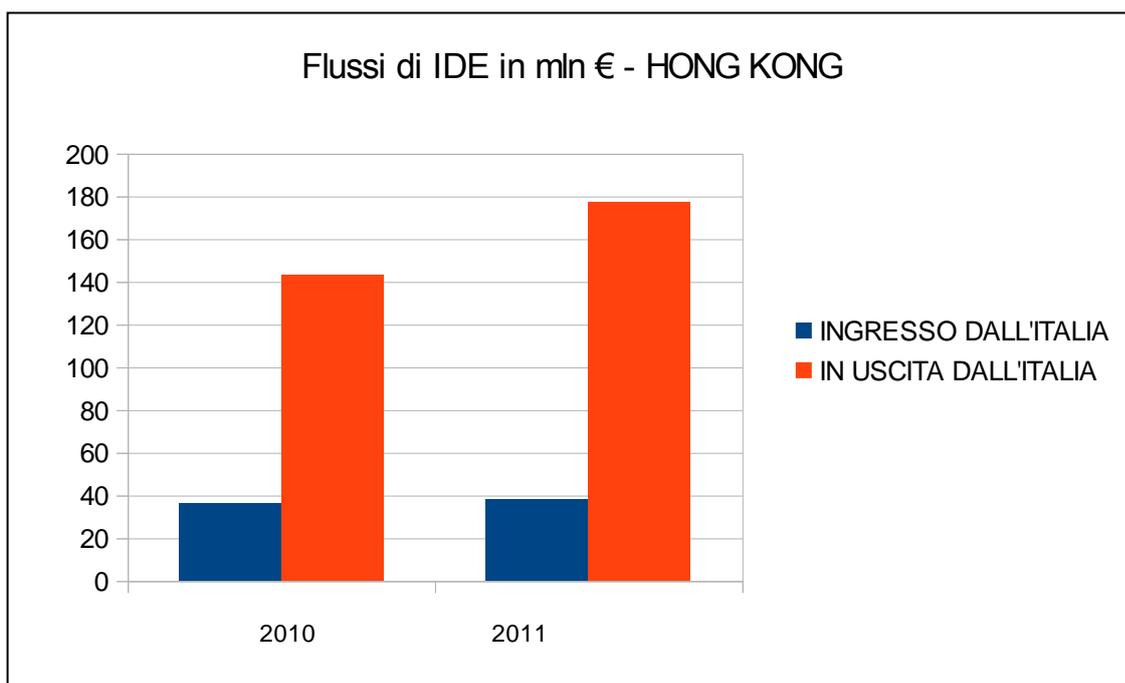
<sup>32</sup> World Investment Report, 2013 - UNCTAD

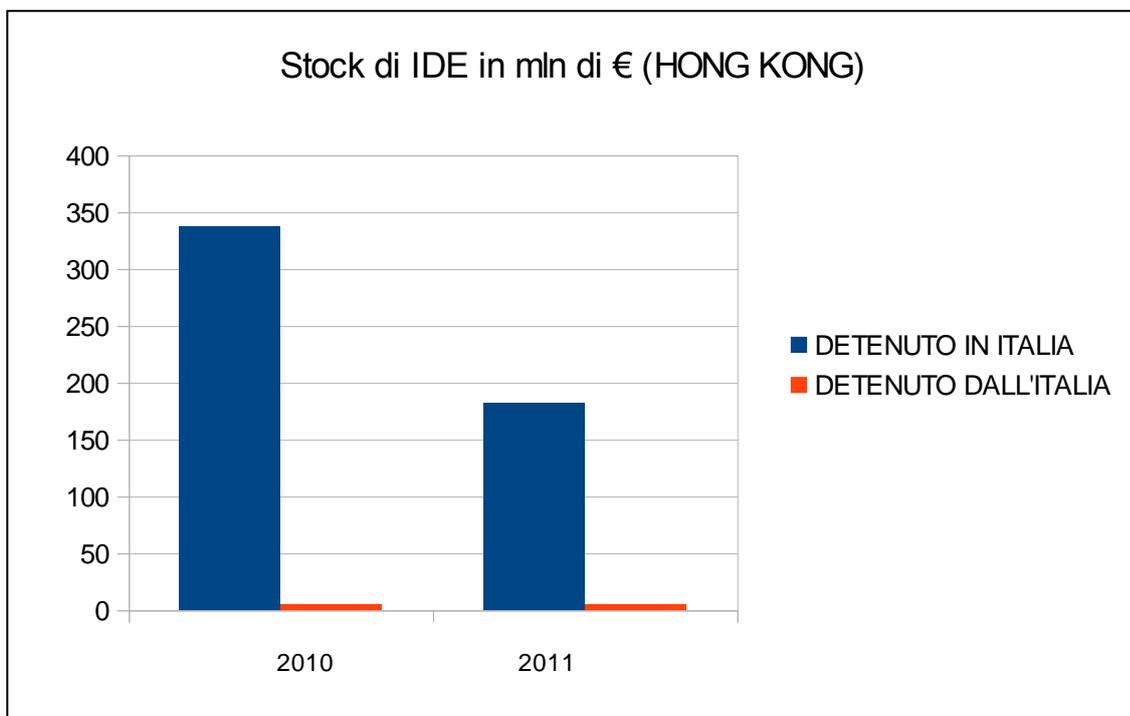
decescente degli IDE in entrata. In particolare si segnalava una forte riduzione del ruolo dei paesi sviluppati quali investitori internazionali, a seguito della crisi.

Dal punto di vista statistico i flussi di investimenti diretti esteri, vengono infatti distinti tra IDE “in uscita” e “in ingresso” (*outflows* e *inflows*) a seconda che siano osservati dalla prospettiva del paese investitore o del paese che riceve l'investimento.

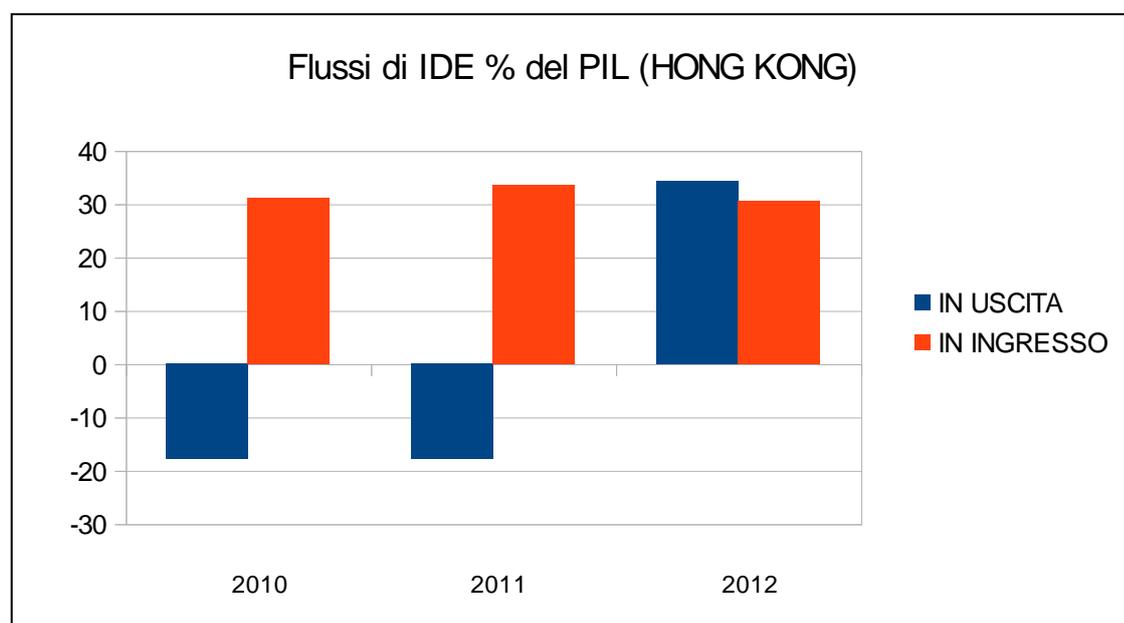
Nel primo trimestre del 2010 i flussi di IDE in uscita per la regione di Hong Kong, sempre stando ai dati UNCTAD, hanno registrato un aumento del 20% rispetto allo stesso periodo del 2009. Nel 2005 ad esempio invece, la Cina nemmeno rientrava tra le prime dieci economie come maggior investitore internazionale; solo nel 2006 che, per la prima volta, il rapporto UNCTAD inserisce Hong Kong, ecco che vengono così evidenziati anche gli incrementi di Investimenti Diretti Esteri da e per la Cina.

La tabella sotto riportata evidenzia entrambi i tipi di flussi d'investimento diretto estero per la regione speciale cinese di Hong Kong;





La tabella sotto proposta, evidenzia invece i flussi IDE in % al prodotto interno lordo per la regione di Hong Kong negli anni 2010, 2011 e 2012



Fonte: Rapporto Info Mercati Esteri – Ministero degli Affari Esteri e CCIAA italiane all'estero, ultimo aggiornamento 31 dicembre 2013.

Di seguito, sempre con riferimento ai flussi di Investimenti Diretti Esteri in uscita ed in entrata per Hong Kong, si riportano di interesse due tabelle riepilogative proposte dall'analisi statistica di Info Mercati Esteri dell'Ambasciata Hong Kong di cui l'ultimo

aggiornamento presentato in febbraio 2013, dove si segnalano tra le controparti per Hong Kong, la Cina, il Regno Unito e le Bermuda.

<b>INVESTIMENTI – FLUSSI</b>			
Flussi di IDE in uscita da HONG KONG	2010	2011	2012
Totale % PIL	-17,80%	-17,80%	34,40%
Totale (mln. € e var.%)	€ 71.957	€ 58.627	€ 65.368
<b>PRINCIPALI DESTINATARI</b>			
	2010 mln €	2011 mln €	2012 mln €
CINA	€ 28.108	€ 36.276	€ 29.760
REGNO UNITO	nd	nd	€ 27.634
BERMUDA	nd	nd	€ 2.819

<b>INVESTIMENTI – FLUSSI</b>			
Flussi di IDE in ingresso ad HONG KONG	2010	2011	2012
Totale % PIL	31,10%	33,50%	30,60%
Totale (mln. € e var.%)	€ 53.607	€ 59.740	€ 58.051
<b>PRINCIPALI DESTINATARI</b>			
	2010 mln €	2011 mln €	2012 mln €
CINA	€ 27.982	€ 29.355	€ 23.348
REGNO UNITO	nd	nd	€ 19.254
SINGAPORE	€ 1.184	€ 7.622	nd
BERMUDA	nd	nd	€ 7.324

In cosa si concretizzano però tali investimenti esteri? Tra le diverse tipologie di investimento estero anticipate, l'investitore straniero ha infatti a disposizione diverse opzioni per stabilire una presenza ad Hong Kong.

Tra i modi più semplici si segnala quello di costituire e gestire una attività in Joint Venture con una controparte cinese: lavorare quindi con un partner locale può infatti aiutare a capire meglio l'ambiente in cui si opera, potendo inoltre sfruttare sin dall'inizio i contatti del socio cinese.

Questo metodo è considerato tra i più tradizionali e sicuri anche se negli ultimi anni, imprenditori ed investitori stranieri stanno implementando e sviluppando altri nuovi mezzi supplementari come ad esempio lo strumento dei “*merger and agreement*” *takeovers*.

Il *takeover*- “*acquisizione di società quotate*” infatti, viene spesso utilizzato anche per l'importanza che il governo cinese sta dando ai suoi mercati dei capitali facilitando l'afflusso di investimenti esteri. I metodi già collaudati per stabilire l'investimento estero, che rappresentano da sempre una valida alternativa allo stabilimento di una presenza in Cina rispetto alla strutturazione di un'operazione di M & A, sono le forme di investimento già collaudate che consistono sia in metodi diretti come la costituzione di nuove realtà es. JV, sia metodi indiretti ovvero attraverso accordi di licenza (*licensing agreements*) o di *franchising* (*franchising agreements*).

Tra i metodi d'investimento diretto, oltre alla Join Venture, è opportuno ricordare la WFOE (*Wholly Foreign Owned Enterprise*) che appare essere una scelta ormai tra le più diffuse; il fattore più interessante ed importante è che non è serve avere come per la JV, un partner locale. Una WFOE è una società a totale investimento estero, permette quindi una maggiore autonomia e controllo sulle decisioni di gestione, ma comporta anche un maggior rischio poiché ogni responsabilità è a carico dell'investitore straniero.

Tra gli investimenti diretti invece come Join Venture, le opzioni includono:

- ➔ Equity Joint Venture (EJV) solitamente utilizzata per progetti di investimento a lungo termine dove però la quota minima di partecipazione del partner straniero non può essere inferiore al 25%,
- ➔ la Cooperative/Contractual Joint Venture (CIJ) utilizzata generalmente per i progetti di breve durata; può essere registrata come persona giuridica; se la CJV si regolasse come persona giuridica, l'investitore straniero dovrebbe contribuire per almeno il 25% del capitale,
- ➔ Società per Azioni / *foreign-invested company limited by shared* che necessita però di capitale minimo di 30 milioni di Renminbi (moneta locale cinese) ed almeno 5 soci-promotori.

Prima di descrivere nel dettaglio le principali forme di investimento appena accennate, è utile evidenziare che qualunque società commerciale, è disciplinata in Cina già dal 2005, da regolamenti interni; l'ultimo cosiddetto “*Administrative Regulations on*

*Foreign Investments in the commercial sector*”<sup>33</sup> ha chiuso il quadro normativo di riferimento assieme ai precedenti emendamenti apportati alla *Foreign Trade Law*<sup>34</sup>, la legge sul commercio estero, permettendo così alle imprese straniere di richiedere lo status di società di import/export, poter intraprendere liberamente l'attività di distribuzione sia all'ingrosso che al dettaglio e costituire *Foreign Trade Companies*<sup>35</sup> su tutto il territorio cinese senza limitazioni.

La costituzione operativa di una *Foreign Trade Company* verrà trattata nel dettaglio nell'ultimo capitolo del presente approfondimento.

Le modifiche ultime avvenute nel 2005 alla *Foreign Trade Law*, hanno facilitato quindi le imprese straniere ad operare liberamente nel settore di import/export; ulteriori regolamenti amministrativi per quanto riguarda invece il commercio per la distribuzione hanno dato, sempre durante il 2005, un nuovo assetto che negli anni antecedenti non era nemmeno previsto, consentendo ad investitori stranieri la costituzioni di società esclusivamente commerciali all'ingrosso o al dettaglio e autorizzando tali società a svolgere attività di commercio all'ingrosso con dettaglianti, con altre imprese, con istituzioni, o ancora a svolgere attività di commercio al dettaglio con piccole limitazioni, oppure altre attività di distribuzione e franchising...

---

<sup>33</sup> Administrative Regulations adottate dal Ministry of Commerce il 16 aprile 2004

<sup>34</sup> Foreign Trade Law adottata nel 2004

<sup>35</sup> Si veda “Measures for the Administration of Foreign Invested Enterprises in the Commercial Sector” adottate dal Ministry of Commerce in maggio 2004

### 3. LA FISCALITA' AD HONG KONG

Hong Kong è uno tra pochi paesi al mondo con un regime di tassazione su base territoriale come anche lo sono Costa Rica, Singapore, Panama, Uruguay, Paraguay, Bolivia e altri. La maggior parte dei paesi tassa infatti gli utili delle proprie imprese su base mondiale (tassazione dei redditi ovunque realizzati). Ad Hong Kong invece i redditi d'impresa sono soggetti a tassazione solamente se generati nel territorio di Hong Kong stesso. Quindi una società con sede a Hong Kong, avente profitti realizzati al di fuori del suo territorio, non è tenuta a pagare alcuna imposta.

Si verifica in una buona parte di casistiche, la costituzione dei cosiddetti *trader* che verranno meglio sviluppati durante l'ultimo capitolo, che anticipiamo essere società con sede legale in paese con tassazione su base territoriale in questo caso Hong Kong, sviluppo della rete di produzione in uno stato dove la manifattura è sottopagata come ad esempio la vicina Cina ed una rete di commercializzazione invece aperta al libero scambio dove i prezzi e la concorrenzialità permettono di cedere beni ad un valore nettamente superiore al costo di produzione realmente sostenuto.

Analizzando più nel dettaglio la tassazione prevista ad Hong Kong, l'origine dei redditi per capirne precisamente se di origine territoriale o meno, viene determinata utilizzando un così detto "*operations test*", utile a verificare dove esattamente la relativa attività economica sia stata svolta. Ad esempio, per una attività commerciale, uno dei fattori determinanti è l'identificazione del luogo dove vengono siglati ed eseguiti i contratti di vendita e di acquisto delle merci. Tale presunzione va intesa in senso ampio, includendo anche eventuali fasi di negoziazione ed esecuzione dei termini contrattuali. Se tutte queste attività sono svolte attraverso personale stabilmente localizzato in un ufficio a Hong Kong, allora il reddito sarà considerato come generato ad Hong Kong.

Una volta stabilita la parte di reddito generata nel territorio di Hong Kong, qual è e quant'è l'imposizione fiscale prevista?

Le tipologie di tributi in Hong Kong sono le seguenti:

- Imposte sul reddito delle persone giuridiche,

**Profits tax** – E' applicata a tutte le persone giuridiche che svolgono un attività commerciale, professionale o economica in Hong Kong secondo il suddetto principio di

tassazione territoriale. E' paragonabile all'Imposta sul Reddito delle Società italiana cd. IRES.

I criteri per l'individuazione della fonte dei redditi come sopra anticipato, sono tra i principi più dibattuti dalla giurisprudenza in quanto ne determinano o meno la tassabilità in Hong Kong.

L'aliquota attualmente in vigore e' pari al 16,5% dell'utile netto imponibile con alcune peculiarità di seguito elencate:

Dividendi e interessi non sono soggetti a tassazione siano essi sia solamente percepiti che anche corrisposti.

Royalties sono soggette a una ritenuta pari al 4,95%. Nel caso in cui il percettore sia una parte correlata la ritenuta più elevata e' pari al 16,5%.

Capital gains, in generale, non sono soggetti a tassazione. Restano tassati gli utili derivanti dalla cessione di beni, qualora inizialmente acquistati allo scopo di commercio, beni quindi merce e non strumentali.

Alcuni concetti principali da tenere in considerazione, al fine di stabilire se gli utili in questione siano tassabili o meno, sono i seguenti:

1. classificazione contabile se quindi il bene è immobilizzazioni o attivo circolante;
2. volontà iniziale dell'acquirente a rivendere tale bene o tenerlo immobilizzato a lungo termine;
3. effettiva capacità finanziaria e/o economica dell'acquirente a tenere il bene immobilizzato a lungo termine;
4. *business model* adottato dall'acquirente con beni simili: come utilizza i beni simili il contribuente.

Le immobilizzazioni tecniche godono di un regime fiscale d'ammortamento accelerato pari al 60% del cespite nel corso del primo esercizio e ammortamenti annuali successivi variabili tra il 10% e il 30% del valore residuo.

L'anno fiscale si chiude il 31 marzo di ogni anno. Tuttavia, qualora la società chiuda l'esercizio in una data diversa, è possibile spostare la chiusura fiscale facendola coincidere con la chiusura dell'esercizio contabile.

L'*Inland Revenue Department* di Hong Kong (IRD) è il dipartimento che trasmette la dichiarazione dei redditi da compilare alla società stessa, entro 4 mesi dalla chiusura dell'esercizio. Nel caso di società neo costituita, l'IRD trasmette tale modulo entro 18 mesi dalla data di costituzione. Il ricevimento della dichiarazione dei redditi impone l'obbligo in capo alla società' di compilare e presentare la dichiarazione, assieme al bilancio d'esercizio certificato e al calcolo delle imposte dell'esercizio.

La scadenza per il deposito della dichiarazione dei redditi e quindi anche del bilancio d'esercizio, e' fissata dopo tre mesi dal ricevimento del modulo da compilare se ci si trova durante il primo esercizio dalla costituzione, altrimenti, per gli esercizi successivi al primo, la scadenza è di un mese.

Si riporta di seguito una tabella riepilogativa dei punti appena approfonditi e di alcuni concetti di fiscalità di base:

<b>IMPOSTA SUL REDDITO SOCIETARIO</b>	
Società residente	16,5% su utili da Hong Kong
Società offshore (registrata in base alle leggi di uno stato estero, ma che conduce la propria attività al di fuori dello stato)	Esenti se utili esteri
<b>ALTRE IMPOSTE</b>	
Imposta sulla proprietà	15% sull'80% del valore della proprietà
Imposta di registro	Dallo 0,2% fino al 3,75%
Tassa sul capitale	0,1% fino ad un massimo di HK\$ 30.000 per ogni aumento di capitale
Imposta sugli affitti	5% su valore annuale della locazione
<b>ANNO FISCALE</b>	1 aprile - 31 marzo
<b>PRESENTAZIONE DICHIARAZIONE</b>	4 mesi dopo fine anno fiscale

TEMPI DI COSTITUZIONE	3 – 4 settimane se società ordinarie
COSTI DI REGISTRAZIONE DI UNA SOCIETA'	US\$ 490 + US\$ 3.000 di onorari professionali
CONTROLLI VALUTARI E TRACCIABILITA'	Assenti
SEGRETO BANCARIO	<b><u>Previsto</u></b>
SISTEMA GIURIDICO	Common Law

Fonte: Consolato generale Italiano ad Hong Kong

Le società sono quindi soggette ad un'aliquota d'imposta del 16.5%.

Hong Kong ha sottoscritto con diverse giurisdizioni, **accordi contro la doppia imposizione** in relazione al reddito generato da altre attività. Ha accordi contro la doppia imposizione ad esempio con Austria, Belgio, Repubblica Ceca, Francia, Ungheria, Indonesia, Irlanda, Giappone, Liechtenstein, Lussemburgo, Olanda, Nuova Zelanda, Portogallo, Spagna, Thailandia, Regno Unito e Vietnam al fine di alleviare la tassazione sul reddito, per esempio costituito da dividendi, interessi e royalties distribuiti in uno stato anziché in un altro ma tassati in ambedue. Questo argomento sarà più approfonditamente trattato al paragrafo successivo.

Società con sede ad Hong Kong devono redigere i bilanci e depositarli presso la sede legale o in altro luogo a discrezione dei direttori. Permane l'obbligo di nominare un revisore, membro dell'Hong Kong Institute of Certified Public Accountants (Istituto dei Commercialisti Certificati Pubblici di Hong Kong).

Proseguendo con le tipologie di imposizioni fiscali, si ricordano di seguito:

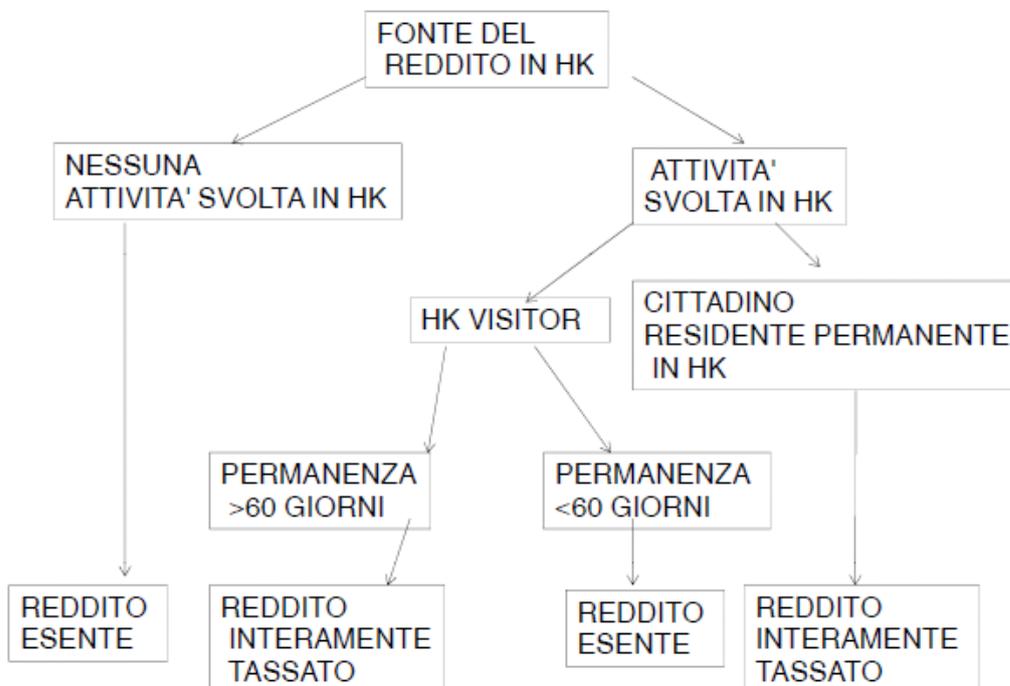
- Imposte sul reddito delle persone fisiche:

**Salary tax** – Si applica a tutti i redditi di lavoro dipendente, pensioni o altre remunerazioni analoghe, percepiti da una persona fisica per l'attività svolta in Hong Kong. Le persone fisiche assoggettate a *Salary tax* possono essere indistintamente residenti o non residenti in Hong Kong. L'anno fiscale anche in questo caso, si chiude il

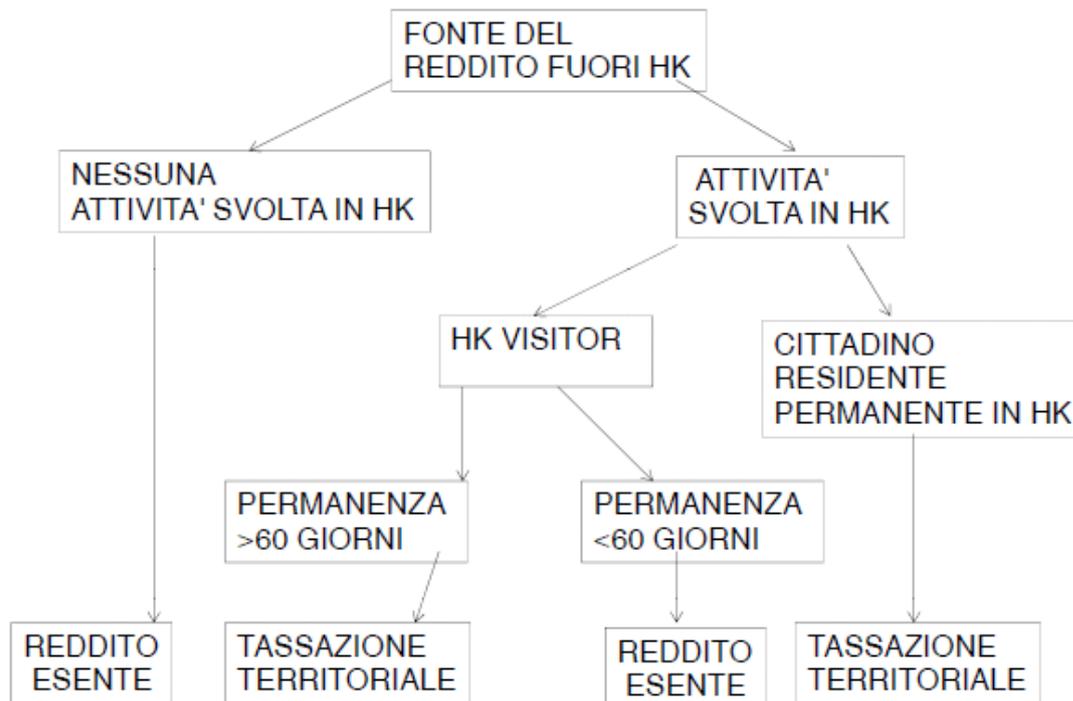
31 marzo di ogni anno. Al fine di determinare l'ammontare del reddito di lavoro dipendente tassabile in Hong Kong, e' necessario procedere ad un'analisi in due diversi *steps*:

- STEP 1: Determinazione della fonte del reddito. Per determinare se la fonte del reddito di lavoro dipendente abbia origine dentro o fuori Hong Kong, è necessario definire: 1\_ luogo di negoziazione, sottoscrizione e attività del contratto di lavoro dipendente; 2\_ luogo di residenza del datore di lavoro. Nel caso di una società, la residenza coincide con il luogo della sede legale; 3\_ luogo di remunerazione del salario/stipendio. Il primo criterio ricopre l'importanza più grande rispetto agli ultimi due nel determinare la fonte del reddito.
- STEP 2: Applicazione della "60 days rule". Il periodo di permanenza del soggetto residente o non ad Hong Kong assume fondamentale rilevanza. Lo schema seguente riassume questo tipo di criterio:

Prima ipotesi di tassazione in cui il reddito è prodotto in Hong Kong:



Seconda ipotesi di tassazione ove il reddito è prodotto fuori Hong Kong:



Esistono inoltre due metodi di calcolo della *Salary tax* che prevedono le seguenti aliquote di imposizione fiscale:

1. Importo lordo percepito \* aliquota fissa pari al 15%;
2. Importo netto percepito \* aliquote progressive:
  - Da 0 a Euro 4.000 2%
  - Da Euro 4.000 a Euro 8.000 7%
  - Da Euro 8.000 a Euro 12.000 12%
  - Oltre Euro 12.000 17%

Proseguendo con altre imposte dirette ed indirette previste ad Hong Kong si segnalano:

- Imposte su proventi immobiliari:

**Property tax** – si applica ai redditi di locazione o similari in relazione a immobili situati ad Hong Kong e non. Le persone assoggettate a *Property Tax* possono essere indistintamente residenti o non in Hong Kong; i canoni comunque percepiti per immobili sul suolo di Hong Kong o su suolo estero, vengono tassati per competenza. Anche in questo caso l'anno fiscale chiude il 31 marzo di ogni anno.

L'aliquota attualmente applicata è pari al 15% dei canoni di locazione al netto delle seguenti deduzioni:

- imposta locale sugli immobili nella misura pari a quella già corrisposta dal soggetto proprietario dell'immobile,
  - canoni di locazione di competenza dell'esercizio ma non incassati,
  - importo forfettario del 20% sull'imponibile al netto delle variazioni di cui ai punti precedenti.
- Altre imposte:

**Stamp duty** – imposta sulle transazioni, assomiglia all'imposta italiana di registro, calcolata in misura variabile sul valore totale delle transazioni come:

- compravendita di beni immobili (fissa di € 100 se il valore della transazione è inferiore a 200.000 €, pari al 4,25% se superiore a 200.000 € )
- locazione di beni immobili (tra lo 0,25% e l' 1% del totale dei canoni di affitto pagati durante l'anno)
- compravendita di partecipazioni in società ( 0,2% del valore della transazione)

**Capital duty** – imposta sulla costituzione o sull'aumento del capitale societario pari allo 0,1% del valore versato.

**Excise duty** – cosiddette accise applicate su derivati del petrolio, alcolici e tabacchi.

**Dazi doganali** – per queste imposte si rimanda al punto successivo dove è approfondito il settore di import/export sotto l'aspetto fiscale.

Hong Kong è definito infatti un porto franco in cui non esistono dazi all'importazione sulla quasi totalità delle merci, fatta eccezione per poche categorie di prodotti come i derivati del petrolio, tabacco, alcolici.

Analogamente non è richiesto alcun permesso scritto o licenza per le importazioni di prodotti alimentari ad eccezione della merce deperibile che necessita di documenti che ne certifichino l'origine e la lavorazione; in ogni caso le autorità doganali si riservano il diritto d'ispezione per le merci in ingresso.

Per importare prodotti ad Hong Kong sono quindi necessari i seguenti certificati: fattura export, dichiarazione doganale, documenti di trasporto, etichettatura e imballaggi e documenti di spedizione.

Con particolare riferimento all'ultimo punto affrontato, è importante precisare che già da diversi anni, Cina e Hong Kong come anticipato nel capitolo iniziale, hanno siglato tra loro l'intesa di libero scambio denominata *Closer Economic Partnership Arrangement (CEPA)*, che consente l'azzeramento delle tariffe per oltre mille categorie di beni la cui produzione avviene ad Hong Kong ed è prevista l'esportazione nella vicina Cina continentale. Nel 2006 grazie ad una revisione di tale accordo, è nato il cd. "CEPA2" che ha autorizzato un trattamento preferenziale alle aziende costituite a Hong Kong e operanti in ben ventisette precise categorie di servizi.

Le aziende straniere manifatturiere possono beneficiare delle clausole CEPA purché i beni soddisfino determinate regole di origine e possano essere definiti "Made in Hong Kong", ovvero il 30% del valore dei prodotti (inclusi costi di ricerca e sviluppo e costi per il design) deve essere generato in loco.

Anche in questo caso le aziende estere che non hanno base a Hong Kong possono comunque usufruire dell'accordo CEPA, trasferendo o sviluppando partnership con aziende della zona.

Con la terza fase dello stesso accordo, a distanza di un anno, il cd. "CEPA3" ha esteso l'esenzione dai dazi a quasi tutti i prodotti ad esclusione di alcuni definiti "delicati" come ad esempio residui chimici.

Di seguito poi nel 2007, sono state definite ulteriori nuove misure di liberalizzazione che hanno allargato il regime privilegiato di esenzione dazi doganali anche ai seguenti

servizi: legale, distribuzione, fiere e convegni, turismo, costruzioni, Information Technology e trasporti.

Da ultimo poi durante la quarta fase dello stesso accordo CEPA ora CE-PA4, entrata in vigore nel 2008, per il settore finanziario è stata acconsentita la libera esportazione di quasi il 100% dei beni made in Hong Kong verso la Cina Continentale.

Nel 2009 poi si è conclusa la quinta fase CEPA5, che è intervenuta anche sulla regolamentazione delle attività di certificazione contabile estendendo a 5 anni la licenza per l'operatività nella vicina Cina continentale e sulla regolamentazione della formazione delle banche chiarendo che gli istituti di Hong Kong con attività in Cina potranno mantenere le loro strutture per la raccolta dati.

A partire dal 2008 quindi, Hong Kong ha visto una generale liberalizzazione delle importazioni che ha cancellato le restrizioni sulla quasi totalità dei prodotti; le importazioni temporanee non sono soggette a tassazione e sono assenti limiti per gli investimenti stranieri.

Il continente cinese predilige una tassazione differente con riferimento alle importazioni e alle esportazioni rispetto alla regione speciale di Hong Kong, infatti in base alla normativa doganale cinese, le merci in arrivo in Cina, in funzione del Paese di origine, vengono classificate in 5 distinte classi, con il loro conseguente assoggettamento a diversi livelli tariffari:

- merci che beneficiano della clausola della "nazione più favorita" (MFN - *most favore nation*): la tariffa MFN si applica alle merci originarie (in base alla nozione di "origine comune" od "origine non preferenziale") di un Paese appartenente alla World Trade Organization o di un paese che abbia stipulato con la Cina un accordo bilaterale che contenga la clausola in argomento;

- merci che beneficiano di un trattamento preferenziale: la tariffa preferenziale (più bassa della tariffa MFN) si applica alle merci originarie (secondo la nozione di "origine preferenziale") di un Paese con il quale la Cina ha stipulato un accordo daziario preferenziale: Paesi APTA, territori CEPA, Paesi ASEAN, Cile e Pakistan;

- merci che beneficiano di trattamenti di speciale favore (SPR - *special preferential rates*): la tariffa speciale (più bassa della tariffa preferenziale) si applica alle merci

originarie di Paesi con i quali sono stati stipulati accordi che contengono la clausola in argomento (per esempio, Cambogia, Laos, Bangladesh e Myanmar);

- merci diverse dalle precedenti: la tariffa ordinaria (*general rate*) si applica alle merci (comprese le merci di origine non determinata) che non beneficiano dei trattamenti agevolati sopra indicati;

- merci assoggettate a dazio per periodi limitati di tempo: si applica alle merci per le quali, per ragioni contingenti di politica economica, si intende frenarne l'importazione.

In presenza dei necessari presupposti, la Cina può applicare anche dazi *antidumping* e altre misure di salvaguardia delle proprie produzioni.

Al fine di potere beneficiare delle riduzioni daziarie in ogni caso, l'importatore deve esibire in dogana il certificato di origine rilasciato dalle competenti autorità del paese esportatore.

In caso di dubbi sulla corretta classificazione della merce e sulla conseguente imposizione fiscale, l'importatore può richiedere un'analisi dettagliata cd. "ruling" preventiva alla dogana.

L'ufficio di riferimento che ha anche particolare autorevolezza in materia doganale è la GAC - *General Administration of Customs*. Per le merci provenienti dall'Unione Europea, come attestante dal certificato di origine comune o non preferenziale, la Cina applica la tassazione prevista con la clausola della nazione più favorita (MFN - *most favore nation*).

Oltre alle misure di carattere tariffario, la Cina applica anche misure di carattere non tariffario, monitorando attentamente la movimentazione delle merci sia in importazione sia in esportazione.

A tale riguardo le merci vengono ulteriormente classificate in una delle seguenti tre classi:

- merci *prohibited*, per le quali è vietata l'importazione o l'esportazione;

- merci *restricted*, per le quali l'importazione o l'esportazione è limitata in base al raggiungimento di determinate soglie o quote contingenti o ad autorizzazione di licenza;

- merci *fully traded*, per le quali non è prevista alcuna particolare restrizione; per il monitoraggio di flussi per tali merci, è comunque previsto l'obbligo di segnalazione preventiva da parte degli operatori, con concessione della licenza in via automatica.

Alcune merci poi sono escluse dalla licenza automatica, come ad esempio:

- campioni commerciali;
- materiale pubblicitario;
- apporti di impianti e macchinari nel capitale di FIE - *foreign invested enterprises* da parte dei soci esteri;
- merci importate temporaneamente, per esempio, per essere esposte in fiera o per altre manifestazioni commerciali.

Per quanto concerne la movimentazione di beni con le zone economiche speciali, è stato affermato (China Tax & Investment Consultant Limited, *Doing Business in China – Customs and Foreign Trade - non customs measures*, [www.chinatax.net](http://www.chinatax.net)) quanto segue: "*Goods of the restricted category shipped between free trade zones (FTZ) and other countries (regions), between export processing zones (EPZ) and other countries (regions), are exempted from the licensing and quota requirement. When goods are delivered between FTZ and non-FTZ entities, between EPZ and non-EPZ entities within China, the parties concerned are required to follow the quota and licensing procedures for imports and exports*".

Riguardo alle esportazioni, valgono invece le seguenti regole:

- dichiarazione di esportazione deve essere presentata non oltre le 24 ore prima dell'uscita della merce dal territorio cinese;
- per alcuni prodotti è inoltre prevista l'applicazione del dazio all'esportazione; esso viene applicato sul valore FOB - *Free On Board* dei beni; anche in riferimento ai valori dichiarati per l'esportazione, l'Ufficio GAC può decidere di variare in aumento il valore dichiarato, ove lo ritenga inferiore al valore di mercato dei beni;
- l'eventuale dazio doganale deve essere versato entro 15 giorni dalla richiesta formulata dalla GAC;

Le procedure di sdoganamento all'esportazione possono avvenire presso l'Ufficio GAC più vicino al punto di uscita della merce o in alternativa, presso l'Ufficio GAC più vicino al luogo di produzione della merce.

E' stata riscontrata una diversità di comportamento da parte dei vari Uffici GAC, quindi in casi di esportazione e/o importazione, va valutata attentamente la scelta dell'Ufficio presso il quale svolgere le operazioni.

La normativa doganale cinese prevede inoltre la possibilità di esportare temporaneamente la merce, per esempio come anticipato nei paragrafi precedenti, in occasione di fiere o esposizioni; in questi casi il limite massimo di durata è di sei mesi.

Seppur così vicine, ed una appartenente all'altra, risulta oggettivamente comprensibile come le differenti caratteristiche presentate tra lo Stato della Cina e la sua regione speciale di Hong Kong, rendano ben differente l'attrattiva per i soggetti esteri nell'investire in una regione piuttosto che nell'altra con anche conseguente commercio di importazione o esportazione.

Hong Kong gode quindi, dopo aver analizzato approfonditamente anche il confronto dei dazi doganali con riferimento allo stato di appartenenza, di un regime fiscale molto favorevole.

Il sistema fiscale, come precedentemente analizzato, prevede l'imposta sul reddito societario, delle persone fisiche, sui beni immobili, veicoli e autoveicoli, beni e servizi e imposte minori, basata su una tassazione a base territoriale ove le persone fisiche e giuridiche, residenti e non, sono soggette ad imposizione solo per la parte dei redditi generati nel territorio di Hong Kong.

Nel paragrafo successivo viene analizzata la normativa fiscale italiana con riferimento alla riclassificazione di uno stato estero definito a fiscalità privilegiata cd. Black list e della relativa inclusione a determinati elenchi riepilogativi di paesi considerati fiscalmente privilegiati. Tra questi elenchi è inclusa anche la regione amministrativa autonoma di Hong Kong.

### **3.1 IL CONCETTO DI FISCALITÀ PRIVILEGIATA DI HONG KONG PER L'ITALIA E LA CONSEGUENTE DISCIPLINA**

Come anticipato nel paragrafo precedente, il regime fiscale presente nella regione autonoma di Hong Kong, se confrontato con le aliquote di tassazione previste per lo stato italiano, dimostra condizioni oggettivamente più favorevoli.

Già a partire dal 2001, L'Amministrazione Fiscale italiana, per integrare ciò che era già stato disposto all'interno del TUIR DPR 917/86 – Testo Unico Imposte sui Redditi, evidenziando il trattamento particolare relativamente ai rapporti economico finanziari intrattenuti con paesi ritenuti a fiscalità privilegiata, ha stipulato e pubblicato in Gazzetta Ufficiale, un elenco di paesi, considerandoli conseguentemente *black list* e quindi sottoponendo le operazioni che le personalità giuridiche intrattengono con tali Stati, degne di verifica e monitoraggio.

Ricordando che l'aliquota della tassazione prevista in Italia per le società di capitali, è pari al 27,5% (IRES) con aggiunta del 3,9% (IRAP) ove prevista, dei redditi ovunque conseguiti, pare ragionevole dedurre che la tassazione vigente ad Hong Kong di cui al paragrafo precedente, pari al 16,5% dei soli redditi conseguiti nel territorio di Hong Kong, è alquanto accattivante.

La disciplina giuridica italiana per l'individuazione dei cosiddetti stati a regime fiscale privilegiato, ha emanato tre distinti Decreti Ministeriali sotto riportati:

1. **Decreto del 21 novembre 2001** - Min. Economia e Finanze “Individuazione degli Stati o territori a regime fiscale privilegiato di cui all'art. *ex* 127-bis, comma 4, ora art. 167 del testo unico delle imposte sui redditi (cd. *Disciplina in materia di imprese controllate estere*).

Alcuni degli stati definiti a regime privilegiato risultano i seguenti: Alderney (Isole del Canale), Andorra, Anguilla, Antille Olandesi, Aruba, Bahamas, Barbados, Barbuda, Belize, Bermuda, Brunei, Filippine, Gibilterra, Gibuti (ex Afar e Issas), Grenada, Guatemala, Guernsey (Isole del Canale), Herm (Isole del Canale), **Hong Kong**, Isola di Man, Isole Cayman, Isole Cook, Isole Marshall, Isole Turks e Caicos, Isole Vergini britanniche, Isole Vergini statunitensi, Jersey (Isole del Canale), Kiribati (ex Isole Gilbert), Libano, Liberia, Liechtenstein, Macao, Maldive, Malesia, Montserrat, Nauru, Niue, Nuova Caledonia, Oman,

Polinesia francese, Saint Kitts e Nevis, Salomone, Samoa, Saint Lucia, Saint Vincent e Grenadine, Sant'Elena, Sark (Isole del Canale), Seychelles, Singapore, Tonga, Tuvalu (ex Isole Ellice), Vanuatu, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Monaco (...)<sup>36</sup>.

2. **Decreto del 23 gennaio 2002** - Min. Economia e Finanze “Indeducibilità delle spese e degli altri componenti negativi derivanti da operazioni intercorse con imprese domiciliate in Stati o territori aventi regime fiscale privilegiato di cui all'art. 110 del testo unico delle imposte sui redditi;

Alcuni degli stati definiti a regime fiscale privilegiato con riferimento a questo secondo Decreto sono i seguenti: Alderney (Isole del Canale), Andorra, Anguilla, Antille Olandesi, Aruba, Bahamas, Barbados, Barbuda, Belize, Bermuda, Brunei, Filippine, Gibilterra, Gibuti (ex Afar e Issas), Grenada, Guatemala, Guernsey (Isole del Canale), Herm (Isole del Canale), **Hong Kong**, Isola di Man, Isole Cayman, Isole Cook, Isole Marshall, Isole Turks e Caicos, Isole Vergini britanniche, Isole Vergini statunitensi, Jersey (Isole del Canale), Kiribati (ex Isole Gilbert), Libano, Liberia, Liechtenstein, Macao, Maldive, Malesia, Montserrat, Nauru, Niue, Nuova Caledonia, Oman, Polinesia francese, Saint Kitts e Nevis, Salomone, Samoa, Saint Lucia, Saint Vincent e Grenadine, Sant'Elena, Sark (Isole del Canale), Seychelles, Tonga, Tuvalu (ex Isole Ellice), Vanuatu, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Monaco, Singapore (...)<sup>37</sup>.

3. **Decreto del 4 maggio 1999** - Min. Finanze “Individuazione di Stati e territori aventi un regime fiscale privilegiato ai fini IRPEF:

Alderney (Aurigny), Andorra (Principat d'Andorra), Anguilla, Antigua e Barbuda (Antigua and Barbuda), Antille Olandesi (Nederlandse Antillen), Aruba, Bahama (Bahamas), Bahrein (Dawlat al-Bahrain), Barbados, Belize, Bermuda, Brunei (Negara Brunei Darussalam), Costa Rica (Republica de Costa Rica), Dominica, Emirati Arabi Uniti (Al-Imarat al-'Arabiya al Muttahida), Ecuador (Repuplica del Ecuador), Filippine (Pilipinas), Gibilterra (Dominion of Gibraltar), Gibuti (Djibouti), Grenada, Guernsey (Bailiwick of Guernsey), **Hong**

---

<sup>36</sup> D.M. 21/11/2001

<sup>37</sup> D.M. 23/01/2002

**Kong (Xianggang)**, Isola di Man (Isle of Man), Isole Cayman (The Cayman Islands), Isole Cook, Isole Marshall (Republic of the Marshall Islands), Isole Vergini Britanniche (British Virgin Islands), Jersey, Libano (Al-Jumhuriya al Lubnaniya), Liberia (Republic of Liberia), Liechtenstein (Furstentum Liechtenstein), Macao (Macau), Malaysia (Persekutuan Tanah Malaysia), Maldive (Divehi), Maurizio (Republic of Mauritius), Monserrat, Nauru (Republic of Nauru), Niue, Oman (Saltanat 'Oman), Panama (Republica de Panama'), Polinesia Francese (Polynesie Francaise), Monaco (Principaute' de Monaco), Sark (Sercq), Seicelle (Republic of Seychelles), Singapore (Republic of Singapore), Saint Kitts e Nevis (Federation of Saint Kitts and Nevis), Saint Lucia, Saint Vincent e Grenadine (Saint Vincent and the Grenadines), Svizzera (Confederazione Svizzera), Taiwan (Chunghua MinKuo), Tonga (Pule'anga Tonga), Turks e Caicos (The Turks and Caicos Islands), Tuvalu (The Tuvalu Islands), Uruguay (Republica Oriental del Uruguay), Vanuatu (Republic of Vanuatu), Samoa (Indipendent State of Samoa)<sup>38</sup>.

Come da evidenziazione, la regione di Hong Kong è iscritta in tutti i Decreti ministeriali; cosa comporta questa classificazione?

Per le imprese Italiane che intrattengono rapporti con la regione di Hong Kong, l'Amministrazione Finanziaria precisa che gli stati con una tassazione sensibilmente inferiore per il 30% a quella italiana, e gli stati che non permettono il cd. Scambio di informazioni precisamente per quanto riguarda la trasparenza ai fini bancari, il soggetto italiano deve comunicare con cadenze precise, l'ammontare delle transazioni economico-commerciali intrattenute.

Nel dettaglio, la tassazione vigente in Italia pari al 27,5 %, ridotta del 30%, considera Stato a regime fiscale privilegiato, qualunque regione presenti un'imposta inferiore al 19,25%. Nella fattispecie Hong Kong risulta quindi un paese a fiscalità agevolata considerando ulteriormente il fatto che lo stesso non permetto lo scambio di informazioni.

Così facendo, per un'impresa italiana, laddove intrattenesse rapporti con Hong Kong e non comunicasse le relative transazioni commerciali all'Amministrazione Finanziaria, si

---

<sup>38</sup> D.M. 04/05/1999

prospetterebbe l'indeducibilità dei costi ivi sostenuti così come determinato da D.M. 2002.

Il D.M. 2001 elenca invece gli stati considerati a fiscalità privilegiata, per i quali sussistono nei confronti delle imprese italiane, altrettanti obblighi e restrizioni.

Il riferimento normativo del presente D.M. richiama infatti la disciplina delle imprese controllate estere, cosiddette *CFC* "*controlled foreign compaing*".

Con Decreto Legge 78/2009 sono infatti state apportate modifiche alla disciplina delle *CFC* prevista dall'articolo 167 del TUIR.

Come ben approfondito dall'Avv. Marzo: "Le regole *CFC* sono normative apposite, adottate da paesi a tassazione ordinaria al fine di contrastare il trasferimento di reddito imponibile verso i paesi a regime di fiscalità privilegiata. Al verificarsi delle condizioni stabilite dalle singole normative nazionali, l'Amministrazione Finanziaria è legittimata ad imputare alla società controllante residente, i redditi dei soggetti partecipati non residenti (*Controlled Foreign Companies*). In Italia tale legislazione è stata introdotta con l'articolo 1, comma 1, della legge 21/11/2000 n. 342, che ha inserito nel Decreto Presidente della Repubblica n. 917/86 Testo Unico Imposte sui Redditi, l'articolo 127-bis. Con successivo decreto legislativo n. 344/2003 sono stati trasposti senza grandi modifiche, diversi articoli normativi, tra cui lo stesso art. 127bis (disciplina *cfc*) ora nuovo 167. Suddetto articolo 167 prevede che, qualora un soggetto residente in Italia controlli, direttamente o indirettamente, un'impresa residente o localizzata in uno stato cosiddetto *black list* (rientrante nell'elenco di cui al Decreto Ministeriale 21 novembre 2001), i redditi conseguiti dalla partecipata estera sono tassati separatamente per trasparenza in capo al socio residente<sup>39</sup>, previa rideterminazione degli stessi secondo le disposizioni ordinariamente previste per la determinazione del reddito d'impresa. La tassazione per trasparenza, tuttavia, non è applicabile qualora il soggetto controllante residente in Italia, presentando interpello all'Amministrazione Finanziaria, ottenga la disapplicazione della normativa. Sono previste due condizioni di disapplicazione (*esimenti*), operanti in modo autonomo e indipendente l'una dall'altra. La prima esimente si verifica quando il soggetto controllante residente in Italia, sia in grado di dimostrare che la partecipata estera svolga *un'effettiva attività industriale o*

---

<sup>39</sup> La tassazione per trasparenza, come disposto dagli articoli 115 e 116 del TUIR, prevedono la possibilità opzionale di tassazione del reddito delle società di capitali con diretta imputazione ai soci pro quota così come avviene per le società di persone.

*commerciale, come sua principale attività, nel mercato dello stato o territorio di insediamento; per le attività bancarie, finanziarie e assicurative quest'ultima condizione si ritiene soddisfatta quando la maggior parte delle fonti, degli impieghi o dei ricavi originano nello stato o territorio di insediamento (articolo 167, comma 5, lettera a) del TUIR). La seconda esimente ricorre invece quando il soggetto controllante residente dimostri che dal possesso delle partecipazioni non consegue l'effetto di localizzare i redditi in stati o territori diversi da quelli di cui al decreto del Ministro dell'economia e delle finanze emanato ai sensi dell'articolo 168-bis*<sup>40</sup>.

Da questo secondo principio, diviene d'obbligo un collegamento con la nozione di estero-vestizione, altro concetto che dev'essere sempre degno di verifica per prevenire eventuali accessi da parte dall'Amministrazione Finanziaria Italiana.

Per “esterovestizione” si intende *“la fittizia localizzazione della residenza fiscale di una società italiana all'estero, in particolare, in un Paese con un trattamento fiscale più vantaggioso di quello nazionale, allo scopo, ovviamente di sottrarsi al più gravoso regime nazionale”*<sup>41</sup>.

Per portare un esempio concreto, sentenze della Corte di Cassazione affermano che non può ritenersi esterovestita, e quindi fiscalmente residente in Italia, una società di diritto lussemburghese partecipata al 99,9% da una società stabilita in Italia, sebbene la sua sede legale e amministrativa sia all'estero.<sup>42</sup>

Secondo l'Agenzia delle Entrate, accade a volte che una società, sebbene presenti sede legale in un paese a fiscalità privilegiata, sia da considerare fiscalmente residente in Italia, perché quindi è in Italia che viene individuata la sua sede di direzione effettiva, vale a dire il luogo in cui viene svolta l'attività di amministrazione e direzione dell'impresa.

La stessa Corte di Cassazione ha sottolineato che: *“la determinazione del luogo della sede dell'attività economica di una società implica la presa in considerazione di un complesso di fattori, tra cui al primo posto figurano la sede statutaria, il luogo dell'amministrazione centrale, il luogo di riunione della dirigenza societaria e quello in*

---

<sup>40</sup> [www.professionisti.it/enciclopedia/](http://www.professionisti.it/enciclopedia/) Loconte & Partners – Avv.Marzo Ordine avvocati Bari

<sup>41</sup> G. Sozza, *Spunti critici sull'esterovestizione delle società, Il fisco*, 2006, 41

<sup>42</sup> Corte Cassazione, sentenza 2869 del 7-02-2013

*cui si adottano le decisioni della politica generale della società. Possono essere presi in considerazione altri elementi come il domicilio delle persone fisiche al vertice, il luogo di svolgimento delle assemblee sociali, il luogo di tenuta dei documenti amministrativi e contabili e lo svolgimento della maggior parte delle attività finanziarie ordinarie”.*

L’orientamento di alcuni giudici è infatti quello di considerare la società estero-vestita se e solo se tale società localizza all’estero la propria residenza fiscale con lo scopo di sottrarsi al peggior regime fiscale nazionale.

Perché si configuri alla fine il c.d. “*abuso del diritto di stabilimento*”, serve accertare se lo spostamento di sede sia realmente avvenuto o sia semplicemente stata messa in piedi un’operazione artificiosa, creando una forma giuridica fittizia.

Lo stratagemma attuato anche dalle società italiane è alquanto evidente: stabilire la propria residenza o localizzare una determinata struttura in un Paese a fiscalità privilegiata anziché in Italia, sfuggendo così all’applicazione del criterio della *worldwide taxation* -tassazione dei redditi ovunque prodotti- e pertanto, essere assoggettati ad una pressione fiscale meno gravosa, se non addirittura inesistente.

Nell’ordinamento italiano, la residenza è disciplinata dal Testo Unico dell’Imposta sui Redditi e per l’esattezza:

- per quanto concerne le persone fisiche, dall’art. 2, ai sensi del quale, ai fini delle imposte sui redditi, “*si considerano residenti le persone che per la maggior parte del periodo d’imposta sono iscritte nelle anagrafi della popolazione residente o hanno nel territorio dello Stato il domicilio o la residenza...*”;
- per quanto riguarda i soggetti diversi dalle persone fisiche, come le società di persone, dall’art. 5, comma 3, lettera d), ai sensi del quale, ai fini delle imposte sui redditi, “*si considerano residenti le società [di persone] ... che per la maggior parte del periodo d’imposta hanno la sede legale o la sede dell’amministrazione o l’oggetto principale nel territorio dello Stato...*”;
- per quanto concerne le società di capitali e gli altri soggetti passivi dell’Ires, dall’articolo 73, comma 3, ai sensi del quale, ai fini delle imposte sui redditi, si considerano residenti “*le società ... che per la maggior parte del periodo di imposta hanno la sede legale o la sede dell’amministrazione o l’oggetto principale nel territorio dello Stato*”.

Come si può notare, le disposizioni dettate per le società dall'art. 5 e dall'art. 73 T.U.I.R. attribuiscono particolare rilevanza non solo al dato meramente formale della sede legale della società, situata in Italia, ma anche a quello sostanziale, correlato all'ubicazione nel territorio dello Stato della sede dell'amministrazione o allo svolgimento, nel nostro Paese, dell'oggetto principale dell'impresa.

Il fine principale dell'Amministrazione Finanziaria, è come anticipato, quello di individuare l'esistenza di società esterovestite e dimostrarne la situazione reale presunta, ossia che la società, pur essendo formalmente estera, ha la sede effettiva in Italia.

Agli organi accertatori (Guardia di Finanza e Amministrazione finanziaria) è demandata l'attività di individuazione e raccolta di ogni utile elemento che sia idoneo a dimostrare che una società formalmente residente all'estero sia in realtà residente ai fini fiscali in Italia, avendo nel territorio dello Stato la sede dell'amministrazione o l'oggetto principale dell'impresa.

Per quanto concerne, in particolare, la sede dell'amministrazione<sup>43</sup>, dottrina accreditata ha affermato che si tratta del luogo in cui concretamente si organizza e si dirige la gestione sociale, ossia il luogo da cui provengono i maggiori impulsi afferenti l'attività amministrativa delle società. Si può quindi considerare che la sede dell'amministrazione corrisponde al luogo in cui è ubicata la sede centrale di direzione, controllo ed impulso della molteplice e complessa attività economica della società.

Più che l'indirizzo comunicato agli uffici competenti, è il luogo di attività amministrativa che diventa posto la cui attività è degna di interesse. Ciò che più importa è, a questo punto, individuare chi concretamente amministri la società e non chi sia preposto formalmente a ricoprire tale importante compito.

Per localizzare la residenza "effettiva" di una società è necessario, quindi, accertare quale sia il luogo in cui è situato l'effettivo centro di direzione dell'impresa.

Sostanzialmente concordi all'orientamento giuridico sopraesposto, sono alcuni giudici di merito che hanno attribuito rilevanza al luogo in cui effettivamente risiedono la

---

<sup>43</sup> Art.25 L.218/1995

direzione e l'organizzazione amministrativa della società, ovvero il luogo cui promanano gli impulsi volitivi inerenti alle attività amministrative della stessa.

Per quanto concerne, invece, l'oggetto principale dell'impresa, si è osservato che:

- per l'impresa commerciale si dovrà far riferimento al luogo in cui sono svolte le operazioni di vendita o al luogo in cui si realizza il fatturato maggiore;
- per l'impresa industriale si dovrà fare riferimento al luogo in cui si producono i beni oggetto dell'attività o al luogo in cui tale produzione è più rilevante in termini di valore o di quantità;
- per l'impresa di servizi rileverà il luogo in cui detti servizi sono resi o il luogo in cui vengono stipulati i relativi contratti.

Non appena l'Amministrazione Finanziaria considererà di aver individuato una società estero vestita, dovrà avere conferma del fatto che, essendo localizzata formalmente all'estero, la società stessa non abbia correttamente attuato gli obblighi previsti dall'ordinamento fiscale italiano.

Ciò che conseguirà, è che la società considerata estero vestita, sarà quindi considerata ai fini fiscali come un soggetto residente al cento per cento in Italia tale per cui non ci sarà così alcuna differenza tra la suddetta società e una società che abbia invece la sede legale nel territorio dello Stato Italiano.

La società estero vestita diviene così soggetta a tutti gli obblighi dettati dalla normativa tributaria interna con riguardo ai soggetti residenti, tra cui, *in primis*, tutti gli adempimenti fiscali obbligatori come le dichiarazioni dei redditi, la dichiarazione Iva e altre, non potendo quindi utilizzare modelli dichiarativi particolari previsti invece per i soggetti non residenti.

Nel caso in cui la stessa società invece, non avesse adempiuto agli obblighi fiscali e tributari, verrebbe considerata come un evasore totale e subirebbe tutte i controlli e si imbatterebbe in tutte quelle sanzioni amministrative e/o penali previste per i soggetti che omettono o falsificano le dichiarazioni fiscali.

Per poter sempre più controllare e monitorare queste “de localizzazioni” fittizie, lo Stato Italiano ha stipulato con diverse nazioni, non per forza considerate sempre a fiscalità privilegiata, già a partire dagli anni settanta, accordi di collaborazione bilaterale, di

scambio di informazioni, prevedendo aliquote di tassazione agevolata per andare incontro all'operatore nazionale che decidesse di delocalizzare l'azienda. Nel successivo paragrafo saranno presentate queste particolari forme di accordo.

## 3.2 IL MODELLO DI CONVENZIONE OCSE CONTRO LE DOPPIE IMPOSIZIONI

L'Organizzazione internazionale per la cooperazione e lo sviluppo economico – OCSE, (in inglese Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) è stata istituita con Convenzione internazionale, firmata il 14 dicembre 1960, ed entrata in vigore il 30 settembre 1961, andando così a sostituire l'OECE, precedentemente creata nel 1948 per amministrare il cosiddetto *Piano Marshall* per la ricostruzione postbellica dell'economia europea.

“Dai 20 Paesi iniziali, tra cui l'Italia tra i Paesi fondatori, l'OCSE raccoglie oggi 34 Paesi membri (Australia, Austria, Belgio, Canada, Cile, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Gran Bretagna, Grecia, Irlanda, Islanda, Israele, Italia, Lussemburgo, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Repubblica Ceca, Repubblica di Corea, Repubblica Slovacca, Slovenia, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera, Turchia, Ungheria), tra i quali Cile, Estonia, Israele e Slovenia di più recente adesione (tra maggio e dicembre 2010). L'Organizzazione ha avviato anche un processo di adesione con la Federazione Russa, (che implica la verifica dell'idoneità a divenire membro dell'OCSE) e sta rafforzando le relazioni con cinque Paesi a economia in rapida trasformazione (Brasile, India, **Cina**, Sud Africa e Indonesia) che, grazie alla globalizzazione, interagiscono fortemente nell'economia mondiale”<sup>44</sup>.

Come comprensibile dai rapporti del sito OCSE: “L'Organizzazione ha stretti contatti con oltre settanta Nazioni non appartenenti, che sono economie in via di sviluppo e in transizione; questi contatti permettono loro di partecipare come osservatori ai lavori dei Comitati o a determinati programmi dell'Organizzazione e mantenere così rapporti anche con le altre Organizzazioni Internazionali; l'organizzazione, che attualmente ha sede a Parigi, si avvale di un Segretariato, strutturato in Direzioni Generali, che rispondono alle attività di oltre 200 Comitati, sotto-Comitati, Gruppi di lavoro e Gruppi di esperti, operanti nel contesto dell'Organizzazione stessa, in cui prendono parte i delegati delle amministrazioni e degli enti dei Paesi membri. Il Consiglio dell'OCSE è

<sup>44</sup>

[http://www.esteri.it/mae/it/politica\\_estera/organizzazioni\\_internazionali/ocse.html](http://www.esteri.it/mae/it/politica_estera/organizzazioni_internazionali/ocse.html)

l'organo politico decisionale con il compito della direzione strategica e si avvale per questo dell'assistenza dei Comitati Esecutivi e di Bilancio. Il Consiglio adotta decisioni vincolanti o raccomandazioni e approva il programma di lavoro dei Comitati di settore. Nel Consiglio risiedono i Rappresentanti Permanenti degli Stati Membri; questo consiglio si ritrova con cadenza annuale ed è presieduto da uno Stato membro, l'Italia ad esempio ha ricoperto la vice-presidenza nel 2009 e la presidenza nel 2010. La preparazione dell'attività del Consiglio è affidata a tre *Standing Committees*: il Comitato Esecutivo, il Comitato Bilancio e il Comitato Relazioni Esterne<sup>45</sup>.

Gli obiettivi dell'Organizzazione sono di raggiungere la realizzazione di più alti livelli di crescita economica alla luce del concetto di sviluppo sostenibile, di occupazione, di tenore di vita, favorendo gli investimenti e la competitività e mantenendo la stabilità finanziaria, sono altresì orientati contribuire allo sviluppo dei Paesi non membri.

Come comprensibile dal portale telematico del Ministero degli Affari Esteri italiani: “all'interno del vasto panorama degli organismi internazionali, l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico continua a pieno titolo a rivestire un ruolo politico e scientifico di primo ordine favorendo l'integrazione dei mercati e il raggiungimento di prospettive economiche e sociali condivise. L'Organizzazione si occupa infatti di tematiche economiche come concorrenza, agricoltura, imprese, servizi, sviluppo locale e commercio, finanziarie nei mercati finanziari, assicurazioni, pensioni, investimenti, imposte, nonché trasparenza e cooperazione fiscale, sociali come istruzione, lavoro, salute e migrazioni, nonché di *governance* riforme aziendali, pubbliche e lotta alla corruzione, sviluppo sostenibile come ambiente, energia, pesca e sviluppo sostenibili, cooperazione ed innovazione quali biotecnologie, ICTs e ulteriori questioni scientifiche. L'Organizzazione parigina rappresenta un punto focale in cui poter scambiare ed identificare le migliori esperienze, nonché coordinare le politiche nazionali ed internazionali. Attraverso questo ruolo di spiraglio di confronto e di armonizzazione delle politiche sin dalle fasi del loro concepimento e della loro elaborazione, l'OCSE si rivolge alle varie Amministrazioni dei Governi dei paesi

---

<sup>45</sup> [http://www.esteri.it/mae/it/politica\\_estera/organizzazioni\\_internazionali/ocse.html](http://www.esteri.it/mae/it/politica_estera/organizzazioni_internazionali/ocse.html)

membri ed alle strutture di ricerca e di elaborazione delle politiche che ne affiancano l'attività<sup>46</sup>.

Per rendere sempre più stretti e trasparenti i legami tra gli stati membri dell'Organizzazione, l'organizzazione stessa predispone inoltre dei modelli finalizzati a conciliare i differenti regimi di tassazione previsti nei diversi Stati.

Generalmente i sistemi fiscali dei Paesi occidentali tra i quali è inclusa anche l'Italia, come anticipato nel capitolo precedente, sono improntati ad un duplice principio:

- il principio di tassazione del reddito prodotto all'interno del Paese;
- il *world wide taxation principle*, ossia principio di tassazione dei redditi prodotti/posseduti globalmente dal soggetto.

L'ordinamento fiscale italiano è infatti fondato su suddetti principi, tant'è che un'impresa o una persona fisica residente in Italia paga le imposte sui redditi in Italia se produce detti redditi nel territorio italiano (in virtù del primo principio), e paga inoltre le predette imposte anche sui redditi che produce all'estero (in forza del secondo principio).

Può quindi verificarsi che un soggetto che possiede un bene immobile in Germania, come ad esempio un fabbricato, paghi le relative imposte sui redditi, relativamente all'immobile, sia in Italia che in territorio tedesco.

Per ovviare a tale problema definito di doppia imposizione fiscale, gli Stati della comunità internazionale hanno iniziato a stipulare una serie di Convenzioni bilaterali, che prendono il nome di “Convenzioni contro la doppia imposizione”.

Tali Convenzioni hanno natura pattizia e sono vincolanti per gli Stati firmatari solo qualora siano ratificate mediante una legge interna.

Le Convenzioni contro le doppie imposizione mirano solitamente a disciplinare i seguenti aspetti:

- l'imponibilità di un determinato reddito solamente in uno dei due Stati;

---

<sup>46</sup> [http://www.esteri.it/mae/it/politica\\_estera/organizzazioni\\_internazionali/ocse.html](http://www.esteri.it/mae/it/politica_estera/organizzazioni_internazionali/ocse.html)

- l'imponibilità in entrambi gli Stati, con l'obbligo di riconoscere la deduzione dell'eventuale imposta già assolta nello Stato di origine del reddito (credito d'imposta).
- l'applicazione del metodo misto, che prevede l'utilizzo del credito d'imposta e, allo stesso tempo, una soglia massima di tassazione del reddito da parte del Paese in cui questo venga prodotto.

Le Convenzioni contro la doppia imposizione, generalmente, non hanno uno schema libero bensì lo schema predisposto dall'OCSE sopra richiamato; tale modello assume il nome di "*Modello OCSE di Convenzione contro le doppie imposizioni*" che qui di seguito chiameremo solo direttamente "*Modello*".

Così come riepilogato nella rivista specializzata Fisco Oggi: "il Modello contiene una serie di disposizioni standard che talvolta risultano essere particolarmente complesse, ovvero presentano caratteri di ambiguità. Per tali ragioni, l'OCSE ha adottato un ulteriore documento ufficiale, con lo scopo di chiarire l'ambito di significato delle disposizioni del Modello"<sup>47</sup>.

Questo documento viene definito *Commentario* e rappresenta un utilissimo strumento interpretativo.

Le disposizioni più importanti del Modello OCSE disciplinano i seguenti aspetti:

- la residenza fiscale di un'impresa;
- la stabile organizzazione materiale e personale di un'impresa;
- la tassazione dei redditi d'impresa;
- la tassazione dei dividendi, interessi e royalties.

Queste Convenzioni per evitare la doppia imposizione internazionale sono quindi il risultato di un accordo volutamente sottoscritto tra due Stati per regolamentare, sulla base del principio di reciprocità, la sovranità tributaria di entrambi, dettagliando e delineando nello specifico i punti sopra esposti. Oltre a disciplinare la cooperazione tra le Amministrazioni fiscali degli Stati contraenti, le Convenzioni cercano di evitare la

---

<sup>47</sup> <http://www.fiscooggi.it/Accordi e Convenzioni>

doppia imposizione e a prevenire l'evasione e l'elusione fiscale eliminando anche le doppie esenzioni.

La stessa rivista specializzata esplica i passaggi della procedura da svolgere per la sottoscrizione, pubblicazione e ratifica dell'Accordo tra gli stati contraenti:

*“La procedura: dai contatti alla bozza (draft)*

Le Convenzioni per evitare la doppia imposizione entrano a far parte dell'ordinamento giuridico al termine di una procedura politico-diplomatica e tecnico-giuridica suddivisa per fasi. La prima fase si concretizza nello studio di fattibilità che permette di valutare le ragioni di opportunità politica ed economica che sono alla base della firma di un accordo bilaterale con un determinato Stato. Questa fase prevede una serie di contatti diplomatici e, in quanto tale, rientra nelle competenze del ministero per gli Affari Esteri. Effettuato lo studio sull'opportunità politico-diplomatica, si passa alla fase tecnico-giuridica in cui l'Amministrazione finanziaria si relaziona con i colleghi dell'altro Stato e valuta la fattibilità tecnica del trattato. Durante i primi contatti avviene lo scambio delle bozze di accordo (cosiddetti *draft*) con cui entrambe le Amministrazioni finanziarie evidenziano le proprie preferenze per il trattamento tributario da riservare alle varie categorie di reddito ed, eventualmente, di patrimonio.

*L'intervento dell'Amministrazione finanziaria*

Il *draft*, una volta ricevuto, viene sottoposto all'esame degli esperti dell'Amministrazione finanziaria. Se non esistono pretese vistosamente incompatibili con l'ordinamento giuridico interno e comunitario allora si fissa un primo incontro ufficiale con la delegazione estera per iniziare la *negoziazione* del trattato. Le delegazioni italiane sono composte da esperti del Dipartimento per le politiche fiscali, dell'Agenzia delle Entrate e da un rappresentante diplomatico. Uno dei due *draft* viene assunto come base di partenza su cui lavorare. Gli articoli vengono esaminati, modificati ed approvati uno per volta fino alla stesura del trattato finale che viene siglato dai Capi delegazione (cosiddetta *parafatura*). Il testo parafato viene successivamente sottoposto, nel nostro Stato, alla *firma* del ministro dell'Economia e delle Finanze e poi alla *ratifica* del Parlamento. L'emanazione della legge di ratifica non perfeziona l'iter procedurale. La Convenzione, infatti, non entra in vigore fino a quando non si concretizza lo scambio degli strumenti di ratifica con l'altro Paese che

consiste nello scambio, per le vie diplomatiche ufficiali, degli estremi delle rispettive leggi di ratifica. Di conseguenza se uno Stato ratifica la Convenzione prima dell'altro occorre attendere l'approvazione da parte di questo ultimo per procedere con lo scambio di note. E questo per consentire che l'accordo entri in vigore.”<sup>48</sup>

L'Italia già da molti anni ha stipulato e ratificato convenzioni con molti stati del Mondo; nella tabella seguente si riportano le convenzioni di particolare interesse.

Fonte: Dipartimento delle Finanze (aggiornamento gennaio 2015)

STATO CONTRAENTE	DATA CONVENZIONE	DATA RATIFICA	DATA DI ENTRATA IN VIGORE
Canada	19 novembre 1977	21 dicembre 1978	24 dicembre 1980
	3 giugno 2002 (nuova convenzione)	24 marzo 2011	14 aprile 2011
Brasile	3 ottobre 1978	29 novembre 1980	01 gennaio 1981
Messico	8 luglio 1991	14 dicembre 1994	12 marzo 1995
Stati Uniti d'America	17 luglio 1984	11 dicembre 1985  3 marzo 2009 (ratifica di modifiche)	01 gennaio 2010
Austria	29 giugno 1981	18 ottobre 1984	6 aprile 1985
		16 ottobre 1989 (protocollo aggiuntivo)	01 maggio 1990
Belgio	29 aprile 1983	3 aprile 1989	29 luglio 1989
		13 gennaio 2013 (protocollo aggiuntivo)	17 aprile 2013
Danimarca	05 maggio 1999	11 luglio 2002	27 gennaio 2003

<sup>48</sup> [www.fiscooggi.it/](http://www.fiscooggi.it/) accordi e convenzioni

Francia	5 ottobre 1989	7 gennaio 1992	01 maggio 1992
Germania	18 ottobre 1989	24 novembre 1992	26 dicembre 1992
Lussemburgo	3 giugno 1981	14 agosto 1982 3 ottobre 2014 (protocollo aggiuntivo)	4 febbraio 1983 25 ottobre 2014
Malta	16 luglio 1981	24 giugno 1983 28 maggio 2010 (protocollo aggiuntivo)	8 maggio 1985 24 novembre 2010
Paesi Bassi	8 maggio 1990	26 luglio 1993	3 ottobre 1993
Regno Unito	21 ottobre 1988	5 novembre 1990	31 dicembre 1990
Russia (Federazione)	9 aprile 1996	9 ottobre 1997 13 giugno 2009 (protocollo aggiuntivo)	30 novembre 1998 03 luglio 2012
San Marino	21 marzo 2002 13 giugno 2012	/ 19 luglio 2013	/ 3 ottobre 2013
Svizzera	9 marzo 1976	23 dicembre 1978	27 marzo 1979
Cina	31 ottobre 1986	31 ottobre 1989	13 dicembre 1990 (La Convenzione non si applica al territorio di Macao e alla Regione di Hong Kong)
Emirati Arabi	22 gennaio 1995	28 agosto 1997	5 novembre 1997
Giappone	20 marzo 1969	18 dicembre 1972 25 maggio 1981 (protocollo aggiuntivo)	17 marzo 1973 28 gennaio 1982

Hong Kong <sup>49</sup>	14 gennaio 2013	...	...
-------------------------	-----------------	-----	-----

---

<sup>49</sup> Comunicato Stampa n.6 del 14 gennaio 2013 “ Il Ministro dell'Economia e delle Finanze, prof. Vittorio Grilli ha firmato oggi la Convenzione contro le doppie imposizioni tra l'Italia ed Hong Kong. La convenzione, che si aggiunge alle circa 90 convenzioni già in vigore stipulate dall'Italia, una volta ratificata, permetterà di intensificare i rapporti economici tra i due paesi secondo i più aggiornati standard dell'OCSE. In particolare, la nuova convenzione ha una duplice funzione: evitando la doppia imposizione dei redditi transfrontalieri fornirà un significativo impulso alle imprese del made in Italy operanti in Asia e, quale efficace mezzo di contrasto alla evasione fiscale, consentirà all'amministrazione fiscale italiana di ottenere le informazioni, anche di natura bancaria, sui contribuenti operativi ad Hong Kong.”

Anticipando l'approfondimento che seguirà nel seguente paragrafo, con riferimento all'impatto fiscale di investimenti diretti e indiretti, considerando il fatto che come evidenziato dalla tabella, lo stato Italiano pur avendo sottoscritto ed approvato, non ha ancora ratificato la Convenzione stipulata con Hong Kong, ci si chiede quindi ove presente, come ovviare alla problematica di duplicazione di tassazione dei redditi, altresì in vista dell'eventuale ratifica della Convenzione, quali potrebbero essere gli aspetti di interesse che non subiranno la doppia tassazione; ad esempio, considerando la presenza di una convenzione contro le doppie imposizioni tra Italia e Cina, attualmente ci si chiede se un investimento in Cina sia vantaggioso in ogni caso o se si rendesse particolarmente interessante il passaggio ad Hong Kong sotto il profilo della tassazione dei principali redditi conseguiti e/o viceversa.

Nello schema sotto, si ripropongono le aliquote di tassazione vigenti per alcune attività in relazione al successivo capitolo incentrato sul contenuto della Convenzione tra Italia ed Hong Kong:

Costi fiscali di Investimenti Diretti in Cina od Hong Kong <sup>50</sup>

		Investimento Diretto
<b>Dividendi</b>	CN	CTAX 25% + WHT 10%
	IT	IRES 27,5% su base imponibile del 5% e credito 5% su imposta pagata in Cina
	HK	Esenzione
<b>Interessi</b>	CN	WHT 7%
	IT	IRES 27,5%
	HK	Esenzione
<b>Royalties</b>	CN	WHT 7% + BTAX 5%
	IT	IRES 27,5%
	HK	Esenzione
<b>Capital Gain</b>	CN	CGTAX 10%
	IT	IRES 27,5%
	HK	Esenzione

Come evidenziato nella tabella sopra, la caratteristica dell'esenzione prevista per Hong Kong, presenta un aspetto vantaggioso; ecco di seguito come potrebbe intervenire la Convenzione.

<sup>50</sup>

P.Valente, Cina:investimento diretto o passaggio ad Hong Kong, pg. 27-33, Fiscalità Internazionale 2013

### 3.3 LA CONVENZIONE CONTRO LA DOPPIA IMPOSIZIONE ITALIA – HONG KONG

Come anticipato precedentemente, e come enunciato nell'articolo di E.Vial e V.Pozzi in data 19 settembre 2013, pubblicato nella rivista specializzata di *Euroconference*: “è stata firmata in data 14 gennaio 2013 dal Ministro dell'Economia e delle Finanze la Convenzione contro la doppia imposizione fiscale tra Italia e Hong Kong. Quando sarà completato il processo di ratifica, necessario per l'entrata in vigore, la Convenzione permetterà l'intensificarsi di rapporti economici tra i due paesi secondo i più aggiornati standard dell'OCSE.”<sup>51</sup>

Le Convenzioni internazionali come precedentemente ampiamente argomentato, sono accordi tra più Stati che prevalgono sempre sulla normativa nazionale interna con lo scopo di distribuire potestà impositiva tra gli ordinamenti interni; le Convenzioni contribuiscono a rafforzare le relazioni commerciali tra i Paesi, eliminando ostacoli agli investimenti reciproci e garantendo maggiore certezza ai contribuenti.

La Convenzione tra Italia ed Hong Kong, come precisato nel Comunicato stampa del Ministero, si aggiunge alle circa novanta convenzioni già in vigore stipulate dall'Italia. Si riporta un estratto del comunicato: “La nuova convenzione ha una duplice funzione: evitando la doppia imposizione dei redditi transfrontalieri fornirà un significativo impulso alle imprese del *made in Italy* operanti in Asia e, quale efficace mezzo di contrasto alla evasione fiscale, consentirà all'amministrazione fiscale italiana di ottenere le informazioni, anche di natura bancaria, sui contribuenti operativi ad Hong Kong”<sup>52</sup>.

Il completamento delle operazioni di ratifica e la definitiva entrata in vigore delle Convenzione avrebbero infatti un effetto rilevante sulla disciplina interna.

Come definito nel capitolo precedente, Hong Kong appartiene agli elenchi di paesi *black list* italiani, di cui si richiamano i seguenti Decreti Ministeriali: D.M. 4.5.1999 che individua i paesi a fiscalità privilegiata relativamente all'inversione

---

<sup>51</sup> E.Vial, “La poca concorrenzialità della Convenzione IT-HK” – Euroconference 2014

<sup>52</sup> Comunicato Stampa MEF 06/01/2013

dell'onere della prova per il trasferimento della residenza delle persone fisiche; D.M. 21.11.2001 emanato principalmente per la disciplina sulle *controlled foreign companies* (CFC) di cui all'art. 167 del Tuir e D.M 23.1.2002 emanato per la disciplina sull'ineducibilità dei costi sostenuti nei paradisi fiscali.

Con l'entrata in vigore della Convenzione ciò che i contribuenti italiani auspicano, è l'uscita di Hong Kong dalle *black list* sopra riportate.

Si ricorda inoltre che, la disposizione relativa all'ineducibilità dei costi da paradisi fiscali, già per definizione non è applicabile quando si è in presenza di una Convenzione contro le doppie imposizioni. L'articolo dell'accordo a cui far riferimento è il 23 della Convenzione stessa cd. "Non discriminazione".

Questo articolo stabilisce che "i soggetti di uno Stato contraente non sono assoggettati nell'altro Stato contraente ad alcuna imposizione od obbligo ad essa relativo diversi o più onerosi di quelli cui sono o potrebbero essere assoggettati i soggetti di detto altro Stato che si trovino nella stessa situazione".

Quanto precisato opererà, ad esempio, con Singapore, che è presente nel D.M. 2002 ma con il quale vige una Convenzione contro le doppie imposizioni. In concreto, la non discriminazione in relazione al tema dell'ineducibilità dei costi consente a ciascun Stato contraente (ad esempio l'Italia), la possibilità di dedurre i costi stessi sostenuti per acquisti di beni e servizi da un residente del proprio Stato nei confronti di un fornitore dell'altro Stato, alle stesse condizioni previste per la deducibilità dei costi sostenuti in conseguenza di forniture di natura *nazionale* (ossia "Italia su Italia").

Analizzando più approfonditamente gli articoli che compongono tale accordo, all'articolo 2 della Convenzione, sarebbero previste tre diverse metodologie per la determinazione della residenza fiscale effettiva, soprattutto dopo i concetti già esposti al paragrafo 3.1; si riporta di seguito parte di testo sottolineando le tre diverse casistiche previste:

- 1) se un soggetto è residente solo nel Paese in cui lo stesso ha un'abitazione permanente, ma ha una sede di lavoro a disposizione in entrambi i Paesi

contraenti, viene considerato fiscalmente residente nel Paese con il quale le sue relazioni personali ed economiche sono più strette;

- 2) ove non fosse possibile determinare le relazioni personali cd. dette economicamente più strette perché di interesse vitale, oppure nel caso in cui il soggetto non abbia un'abitazione permanente in nessuno dei due Stati, la residenza è riferibile nel Paese in cui il soggetto dimora abitualmente.
- 3) Se il soggetto invece soggiorna abitualmente in entrambi i Paesi, sono le autorità competenti a definirne la questione di comune accordo.

Una volta chiarita la residenza fiscale effettiva dei contribuenti, potrebbero essere previsti ulteriori possibili benefici grazie alla Convenzione tra cui si segnalano: a) un possibile abbattimento dell'imposizione attuale sugli utili da partecipazione percepiti da Hong Kong; b) l'introduzione di una disciplina convenzionale per il trattamento di interessi, dividendi, *royalties* e *capital gain*; c) la possibilità di risolvere su base convenzionale i conflitti da doppia residenza ai sensi dell'art. 4 del modello OCSE. Più nello specifico, riportiamo sotto alcuni articoli oggetto della Convenzione:

- Art.13 - “le plusvalenze derivanti dalla vendita delle azioni di società italiane da parte di residenti a Hong Kong saranno tassate solo ad Hong Kong (tassazione esclusiva nel paese di residenza dell'alienante). E' tuttavia prevista un'eccezione per le società immobiliari;”
- Art.11 - “I residenti di Hong Kong che ricevono interessi dall'Italia sono soggetti a ritenuta alla fonte in Italia, pari del 20%. Grazie alla Convenzione, tale ritenuta sarà limitata al 12,5%;”
- Art.12 - “La ritenuta alla fonte sui canoni sarà inferiore o al massimo pari al 15%;”
- Art.10 - “La ritenuta alla fonte sui dividendi corrisposti a residenti di Hong Kong sarà ridotta dall'attuale tasso del 20% al 10%;”
- Art.25 - “E' previsto uno scambio su richiesta delle informazioni prevedibilmente rilevanti per l'applicazione della Convenzione. Tale scambio non potrà essere rifiutato in base al principio del segreto bancario.”

### 3.4 VANTAGGI E SVANTAGGI DELLA RATIFICA

Nel paragrafo seguente si desidera capire quali aspetti vantaggiosi presenta la convenzione sia per gli investitori italiani interessati ad investire in Hong Kong, sia in direzione inversa.

Come anticipato precedentemente e come sottolineato dal Dott.E.ChERICI: “la regione speciale di Hong Kong, è inserita nelle tre liste *nera* fiscali previste dall'ordinamento italiano:

- 1.La *black-list* D.M. 4 maggio 1999 – persone fisiche.
- 2.La *black-list* D.M. 21 novembre 2001 – società controllate estere (CFC).
- 3.La *black-list* D.M. 23 gennaio 2002 – indeducibilità dei costi.

La Convenzione, molto probabilmente, porterà alla cancellazione di Hong Kong da queste liste nere. Il condizionale in questo caso è necessario in quanto la procedura di eliminazione non è automatica. Infatti, sono diversi i casi in cui l'Italia ha sottoscritto analoghe Convenzioni, ma ha continuato a mantenere nelle liste nere l'altro Stato contraente. *L'Agreement* in argomento si basa sul modello di Convenzione OCSE sopra richiamato, segue quindi la formulazione generica degli articoli dell'accordo, ad esempio eventuali conflitti di residenza saranno risolti in base alle disposizioni dell'art. 4 che fornisce una definizione della locuzione *residente di una delle Parti contraenti*, mentre i successivi articoli forniscono di metodi di determinazione dell'effettiva residenza, rispettivamente, per le persone fisiche (articolo 2) e per le persone diverse da quelle fisiche così dette giuridiche (articolo 3)<sup>53</sup>.

Per la determinazione della residenza effettiva di una persona fisica, vengono utilizzate tre metodologie – *tie break rules* – come già esposto nel paragrafo precedente.

Per la determinazione della residenza effettiva invece di una persona giuridica, di una società, l'articolo 3 prevede che se una persona diversa da una persona fisica è considerata residente in entrambi gli Stati contraenti, dovranno essere le autorità competenti a risolvere la questione di comune accordo, individuando la sede di direzione effettiva come sede della società stessa. Se dovesse mancare tale accordo, il

---

<sup>53</sup> E.ChERICI, Convenzioni contro le doppie imposizioni in Newsmercati 07-2014

contribuente non avrebbe il diritto di reclamare alcuna esenzione dalle imposte previste dall'accordo.

Nella generalità dei casi inoltre, ogni Modello di convenzione OCSE prevede la spettanza di un credito d'imposta relativamente all'imposta pagata già nello stato d'origine, con riferimento allo stesso reddito. Di conseguenza, l'imposta pagata sui redditi percepiti da italiani che sono residenti a Hong Kong, entro determinati limiti, sarà ammessa in detrazione dall'imposta dovuta in Italia.

In relazione alla stabile organizzazione, sarà per di più possibile evitare la doppia imposizione, che si presenta ad esempio attualmente, in assenza di Convenzione, in quanto gli utili delle società della Regione Amministrativa Speciale che in Italia hanno tale base fissa sono tassati sia in Italia che a Hong Kong se il reddito proviene da quest'ultimo, perché ad Hong Kong l'imposta italiana corrisposta dalla società sarà concessa rispettando determinati certi limiti, come credito a fronte dell'imposta che è dovuta a Hong Kong. In Italia, quindi, dalle imposte nazionali italiane dovute, saranno detratte le imposte pagate nello Stato asiatico con riferimento alla stessa fonte di reddito.

E' prevista una casistica particolare poi per la tassazione su eventuali plusvalenze: nel caso di vendita di azioni di società italiane da parte di soggetti residenti a Hong Kong, le stesse saranno tassate solo ad Hong Kong.

Ad oggi non è stato previsto lo scambio automatico d' informazioni tra le autorità fiscali italiane e quelle di Hong Kong. Tale principio avrebbe comportato una trasparenza bancaria raggiungibile facilmente dall'Amministrazione finanziaria Italiana.

Così facendo infatti, Hong Kong sarebbe sicuramente stata esclusa da almeno uno dei tre decreti ministeriali che individuano gli stati a regime fiscale privilegiato, soprattutto anche in relazione alle recenti disposizioni normative date dalla Legge Finanziaria 2015<sup>54</sup>, secondo la quale uno stato non può più considerarsi *white list* con riferimento ad D.M. 2002 – indeducibilità dei costi, nel momento in cui permette lo scambio adeguato di informazioni con l'Italia.

---

<sup>54</sup> L.190 del 23 dicembre 2014 – in G.U. Il 29 dicembre 2014

Si analizzano di seguito gli scenari che si presenterebbero con l'entrata in vigore della Convenzione e l'eventuale eliminazione di Hong Kong da almeno una delle tre "liste nere" - *black-list*.

Per quanto riguarda i contribuenti italiani persone fisiche, vale il *worldwide taxation principle*, di cui già riferimento come principio di tassazione su base mondiale anticipato nei precedenti paragrafi; lo stesso prevede che lo Stato della residenza sottopone a imposizione tutti i redditi ovunque prodotti, mentre per i soggetti non residenti vale il *source taxation principle*, ossia la tassazione sui redditi dagli stessi prodotti esclusivamente nel territorio italiano (l'Italia funge in questo caso come Stato della fonte).

Attualmente la residenza presso il Paese a fiscalità privilegiata di Hong Kong rientra nella fattispecie prevista dall'art. 2, comma 2 bis, del testo unico sulle imposte sui redditi (Tuir), secondo il quale, il cittadino italiano pur essendosi cancellato dall'anagrafe residente e iscritto nell'anagrafe degli italiani residenti all'estero (AIRE) deve dimostrare a mezzo inversione dell'onere della prova per presunzione relativa, l'effettiva residenza all'estero avendo perso ogni significativo collegamento con lo Stato italiano.

Se Hong Kong dovesse diventare Paese considerato *white-list* al fine dell'eliminazione dalla lista ex D.M. 4 maggio 1999 -residenza delle persone fisiche, l'onere della prova di dimostrare che il cittadino italiano non è effettivamente all'estero, risulterà a carico dell'Amministrazione finanziaria in quanto il caso rientrerà nel disposto dell'art. 2, comma 2, del TUIR<sup>55</sup>.

Per quanto riguarda invece le persone giuridiche, esse sono considerate fiscalmente residenti in Italia (art. 73, comma 3, del Tuir) se hanno per più di 183 giorni (184 nel caso di anno bisestile) nel Paese d'origine:

1. la sede legale
2. la sede dell'amministrazione
3. l'oggetto principale.

---

<sup>55</sup> Art.2 c.2 Ai fini delle imposte sui redditi si considerano residenti le persone che per la maggior parte del periodo di imposta sono iscritte nelle anagrafi della popolazione residente o hanno nel territorio dello Stato il domicilio o la residenza ai sensi del codice civile - (DPR 917/86)

Inoltre richiamando il disposto del 167 Testo Unico, una società estera si considera controllata (disciplina CFC) quando il controllante:

1. ha la maggioranza in assemblea, oppure
2. ha un'influenza dominante, oppure
3. ha un'influenza dominante contrattuale.

Secondo le disposizioni attuali, senza la ratifica della Convenzione, l'utile di una società estera controllata - CFC è assoggettato completamente, per trasparenza, alla controllante italiana in base alla propria quota di partecipazione indipendentemente dalla distribuzione dello stesso. Inoltre la tassazione deve avvenire con un'aliquota media non inferiore al 27% e il reddito è ricalcolato secondo le regole italiane.

Nel caso in cui la società controllata sia localizzata in un Paese a fiscalità privilegiata quindi *Black List* di cui al D.M.2001, è possibile disapplicare la normativa CFC che prevede appunto la totale tassazione dell'utile della controllata estera, mediante presentazione di interpello disapplicativo per dimostrare le due esimenti di cui al paragrafo 3.1 di seguito richiamate:

- I. l'attività della controllata è effettivamente svolta nel mercato del territorio del paese a fiscalità privilegiata
- II. non sono presenti e/o dimostrabili effetti elusivi.

Se però dovesse essere ratificata la Convenzione, anche basandosi sulle nuove disposizioni previste dalla richiamata Legge Finanziaria 2015 (Legge 190/2014), un paese non si considera più come paese a fiscalità privilegiata con riferimento alla disciplina delle "compagnie estere controllate" - CFC laddove presentasse una tassazione d'impresa non inferiore al 50% a quella prevista dalla normativa italiana. Come già precisato al paragrafo 3.1 infatti, il differenziale tra la percentuale d'imposizione in Italia e quello in Hong Kong, è ben inferiore al 50%, detto ciò Hong Kong potrebbe venir escluso anche dalla lista dei paesi *black list* di cui al D.M. 2001.

In questa ultima ipotesi di fuori uscita da Hong Kong dalla lista "nera" per quanto riguarda la disciplina CFC, l'utile non sarebbe più direttamente trasferito per trasparenza

al soggetto italiano controllante, ma subirebbe la tassazione esclusivamente a Hong Kong pari al 16,50% e sarebbe quindi solamente tassato in Italia relativamente al percettore, come si evidenzia nella tabella seguente<sup>56</sup>:

PERCETTORE	TASSAZIONE
Società di capitali	Tassazione sul 5% dei dividendi/plusvalenze
Società di persone/Impresa individuale	Tassazione sul 49,72% dei dividendi/plusvalenze
Persona fisica in possesso di partecipazione non qualificata (< 20%)	Tassazione del 26% sul dividendo/plusvalenza percepita
Persona fisica in possesso di partecipazione qualificata (> 20%)	Tassazione sul 49,72% dei dividendi/plusvalenze

Trattando invece la possibilità di esclusione di Hong Kong dal D.M. 2002, come già anticipato, la legislazione italiana all'art. 110 Testo Unico, prevede che non sono ammesse in deduzione le spese e gli altri componenti negative di reddito che derivano da operazioni intercorse con imprese residenti ovvero localizzate, nonché professionisti domiciliati, in Stati o territori a fiscalità privilegiata individuati dal precedente D.M..

La norma anche in questo caso, come per la disciplina CFC consente in alcune occasioni, di poter dedurre le spese e altri componenti negativi sostenuti con soggetti residenti, localizzati oppure domiciliati in territori a fiscalità privilegiata, esclusivamente nella circostanza in cui l'impresa residente in Italia dimostri alternativamente, di nuovo, le due esimenti:

1. che l'impresa svolge prevalentemente un'attività commerciale effettiva
2. che le operazioni poste in essere rispondono ad un effettivo interesse economico e che le stesse hanno avuto concreta attuazione.

La norma in oggetto rappresenta una disposizione antielusiva e come tale è possibile applicarla solo se la Convenzione prevede una "clausola di salvaguardia" permettendo appunto l'applicazione di quanto previsto dall'art. 110, commi 10 e seguenti. Nel caso di specie, l'*Agreement* stipulato con Hong Kong, come già anticipato, prevede tale clausola all' art. 23 di seguito riportato: "*Nothing in this Agreement shall prejudice the*

<sup>56</sup>

Ernesto Cherici e Rosario Di Maggio – articolo apparso su Mondo Globale – 19 luglio 2013

*right of each Contracting Party to apply its domestic laws and measures to prevent fiscal evasion and tax avoidance, whether or not describe as such”.*

Fino a quando Hong Kong non potrà considerarsi definitivamente eliminata dalla lista *black-list* di cui al D.M. 2002, per il fatto dell'esistenza nella Convenzione della “clausola di salvaguardia”, per poter dedurre i costi sostenuti con la controparte asiatica l'impresa italiana dovrà quindi dimostrare le cause esimente precedentemente illustrate.

Nel caso di eliminazione di Hong Kong dalla relativa *black-list* con riguardo alla deducibilità dei costi, la deduzione seguirà invece la via ordinaria e non sarà quindi più necessario presentare alcun interpello.

Questa realtà non è di facile realizzo in quanto non è sufficiente come già riportato ai paragrafi precedenti, la ratifica della Convenzione, bensì è opportuno che la regione Hong Kong ammetta l'ulteriore trasparenza e scambio di informazioni con il conseguente abbandono del c.d. segreto bancario.

L'Amministrazione Finanziaria Italiana inoltre, sempre a fini antielusivi, ricorda che la *ratio* delle disposizioni previste in materia di operazioni intercorse con paesi *Black-List*, è da ricercarsi nel contrasto alle frodi carosello e alle cd. *cartiere*.

I contribuenti italiani sono obbligati a presentare un'apposita dichiarazione relativa alle operazioni realizzate nei confronti di operatori economici localizzati nei Paesi cosiddetti *black list* di cui ai precedenti D.M., liste tutte in cui, come sottolineato, rientra anche Hong Kong.

Le operazioni sottoposte dall'obbligo di monitoraggio e comunicazione sono:

- le cessione di beni
- le prestazioni di servizi rese
- gli acquisti di beni
- le prestazioni di servizi ricevute che dovranno essere distinte in operazioni imponibili, non imponibili, esenti o non soggette.

Il modello di comunicazione definito “comunicazione *Black List*”, deve essere presentato con specifiche scadenze:

(a). Cadenza trimestrale dai soggetti che hanno realizzato, nei quattro trimestri precedenti e per ciascuna categoria di operazioni con paese a fiscalità privilegiata, un ammontare totale trimestrale non superiore ad € 50.000

(b). Cadenza mensile dai soggetti che non si trovano nella condizione precedente.

Sino a quando Hong Kong sarà considerato Paese *black-list*, l'operatore italiano avrà l'obbligo di presentare la dichiarazione di cui sopra.

La futura ma incerta eliminazione del Paese asiatico dalle predette *black-list* farebbe invece decadere l'obbligo di presentazione della dichiarazione stessa riducendo notevolmente gli obblighi di gestione nonché contabili a carico delle imprese.

Il traguardo raggiunto con la sottoscrizione della Convenzione contro le doppie imposizioni con Hong Kong è quindi ben accolto dai contribuenti italiani, ma per attendere l'efficacia dei suoi effetti con la possibile eliminazione di Hong Kong dalle liste nere, sarà necessario attendere la ratifica dallo stato Italiano.

Sebbene la Convenzione avrà effetti su diversi fronti, sia per quanto riguarda adempimenti contabili e fiscali a carico delle imprese sia dal punto di vista del business, vi sono soprattutto due aspetti che vengono di seguito portati in risalto.

Il primo riguarda gli investimenti potenziali che potrebbero arrivare da Hong Kong all'Italia, infatti Hong Kong è una delle due principali piazze finanziarie in Asia ed è sempre in vetta alle classifiche per la facilità di stabilire ed avviare un business, il secondo riguarda invece il venir meno di tanti limiti imposti di fatto alle aziende italiane che negli anni non sono riuscite a utilizzare Hong Kong e i suoi vantaggi strategici, soprattutto come piattaforma prediletta per gli investimenti in Cina e in altri paesi del Sud-est Asiatico.

Hong Kong in passato ha già stipulato Convenzioni contro la doppia imposizione con ben quattordici paesi Europei, tutte già entrate in vigore; la ratifica del trattato stipulato con l'Italia aumenterebbe la competitività delle aziende italiane nell'area Europea.

Dalla firma dell'Accordo è ci si aspetta un forte aumento degli scambi commerciali e dei legami economici tra le Parti; la presenza dell'accordo premetterebbe inoltre ad Hong Kong di diventare a tutti gli effetti una giurisdizione ideale al fine di insediamenti di sub-holding per gli investimenti Italiani in Asia.

Si precisa però, che per un confronto puntuale, è opportuno osservare il risvolto della medaglia, analizzando la questione da una visuale diversa, ossia quella dell'investitore asiatico che vorrebbe investire in Europa; in questo caso infatti le opportunità si vede indebolire sensibilmente.

Durante gli ultimi cinquantennio infatti, le Convenzioni già presenti tra Hong Kong e gli altri Paesi europei come Austria, Belgio, Repubblica Ceca, Francia, Ungheria, Irlanda, Jersey, Liechtenstein, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Portogallo, Spagna, Svizzera e Regno Unito, rendono l'accordo con l'Italia non più una grande novità.

Qualunque investitore estero, ovunque sia esso localizzato, desidera che l'eventuale rimpatrio dei propri dividendi e di interessi e/o finanziamenti, avvenga senza subire ritenute in uscita o quanto meno minimizzando tali ritenute.

A livello europeo è già presente quindi una sorta di concorrenza, forse inconsapevole tra i diversi Paesi, per cercare di diventare la nazione principale come futuro portale di ingresso nel vecchio continente per gli investitori asiatici.

L'Italia anche a seguito della Convenzione, non si classifica tra le mete europee più interessanti per gli investitori asiatici in quanto nell'accordo è prevista una ritenuta in uscita sui dividendi del 10%, a differenza di altri paesi dove questa ritenuta è addirittura pari a zero.

Come riporta il Dott. Di Maggio nel suo approfondimento in *Newsmercati* 163: “Ad esempio, Austria, Svizzera e Spagna non applicano ritenute se la società che percepisce gli utili detiene una partecipazione di almeno il 10% del capitale sociale della società residente in Europa. Analoga previsione vale per Lussemburgo ed Paesi Bassi con l'ulteriore precisazione però che la partecipazione al capitale sociale della società residente sia rispettivamente di almeno il 25% e 50%. La ritenuta non viene applicata nemmeno in Belgio sempre a condizione che sia detenuta una partecipazione del 25%. Ci sono poi Paesi come il Regno Unito dove è invece prevista convenzionalmente una ritenuta del 15%, peggiorativa rispetto all'Italia che applicherebbe il 10%; va però sottolineato che l'Inghilterra, per normativa interna, non preveda alcuna applicazione di ritenute sui dividendi in uscita cosa invece non prevista in Italia dove agli stessi dividendi in uscita verrebbe applicata la ritenuta del 10%. Analoghe considerazioni valgono anche per Malta e Cipro. Peraltro, con Cipro, Hong Kong non ha nemmeno

sottoscritto alcun accordo dato che lo stesso Cipro omette già per normativa interna la ritenuta sui dividendi.”<sup>57</sup>

L'applicazione di una ritenuta alla fonte sui redditi risulterebbe quindi particolarmente sgradita in quanto, essendo generalmente i dividendi esenti per via della *participation exemption*, la ritenuta sarebbe di per sé un prelievo non recuperabile.

La conseguenza della convenzione tra Italia e Hong Kong sotto il profilo economico concorrenziale risulta immediata: gli investitori asiatici non saranno più così interessati ad utilizzare l'Italia come porta di ingresso per gli investimenti in Europa, preferendo le soluzioni alternative sopra illustrate.

Le prime convenzioni ad essere state firmate con Hong Kong sono state quella con il Belgio (10 dicembre 2003) e quella con il Lussemburgo (2 novembre 2007).

Gli altri Paesi Europei hanno iniziato a firmare le convenzioni solo a partire dal 2010.

L'Italia è quindi uno degli ultimi paesi europei a siglare un accordo con Hong Kong e peraltro con condizioni non molto vantaggiose per gli investitori asiatici; completamente diversa è invece l'analisi dal punto di vista degli investitori italiani.

---

<sup>57</sup> Di Maggio R.– *Newsletters* 163/2014, in testata pubblicitaria *Newsmercati*

#### **4. APPROCCIARE IL MERCATO AD HONG KONG**

Con la situazione attuale esposta nei capitoli precedenti, è già, con o senza Accordo, strategicamente interessante stabilire la propria azienda direttamente ad Hong Kong.

Tra le attività di maggiore interesse come riportato nel rapporto del 28 febbraio 2013 di Info Mercati Esteri si evidenziano: “attività artistiche, di intrattenimento e divertimento, attività professionali, scientifiche e tecniche, mobili, attività dei servizi. Le anche dette industrie creative (*Creative industries*) dell’economia di Hong Kong, che il Governo vuole ulteriormente rafforzare e sostenere anche con programmi di finanziamento, rappresentano poi uno dei settori di crescita più innovativi. Tra i settori maggiormente sviluppati vi sono inoltre l’industria audiovisiva, la musica, il design, l’architettura, i fumetti, l’intrattenimento digitale e l’animazione. Per quanto riguarda in particolare l’audiovisivo, Hong Kong vanta un’industria molto attiva tra le più sviluppate al mondo: il prezzo degli investimenti pro-capite è il più alto fra i Paesi asiatici e al terzo posto nel mondo. Hong Kong è un importante centro di distribuzione di prodotti audiovisivi esteri; negli ultimi anni infatti, i talenti locali hanno guadagnato notorietà anche al di fuori dei propri confini, con film apprezzati ed acquistati in Occidente. Sempre nell’ultimo periodo inoltre, la Cina continentale è diventata un importante mercato per i film prodotti a Hong Kong dove sono stabilite oltre 1.600 aziende di produzione nell’audiovisivo nel suo complesso con circa 15.000 addetti e associazioni di produttori molto attive. Ogni anno, organizzazioni culturali dei paesi di tutto il mondo organizzano a Hong Kong festival, rassegne e retrospettive di artisti celebri che vengono seguiti e apprezzati da un pubblico maturo e giudizioso. Altro importante settore di investimento è quello tecnologico scientifico; Governo e Enti scientifici di Hong Kong stanno infatti investendo con forza sullo sviluppo di reparti ad alta tecnologia, in particolar modo con riferimento alla protezione ambientale, alle bio/nano tecnologie, nella speranza ed aspirazione che Hong Kong possa affermarsi nel continente asiatico non solo come *hub* finanziario e commerciale, ma anche come polo internazionale nei settori a più alto tasso di tecnologia e scienza applicata. Il Parco della Scienza e della Tecnologia di Hong Kong, che attualmente ospita 200 imprese e circa 6.000 addetti operanti nei settori dell’*high technology*, permette agli investitori esteri di utilizzare e fruire di strutture, attrezzature, servizi specializzati; la vicinanza geografica e culturale con un mercato di enormi dimensioni come quello della Cina continentale infine, aiuta questo settore e questo mercato ad espandersi in maniera repentina. Sempre

con riferimento a questo ambiente, già dal 2004 Cina ed Hong Kong hanno stretto tra loro accordi di collaborazione tecnologica ed avviato progetti di sviluppo e ricerca applicata cofinanziati dalle istituzioni governative dei due Paesi. I progetti si sono concentrati sulla ricerca applicata nello sviluppo di veicoli elettrici, diagnostica e bioanalisi, energie rinnovabili e salvaguardia ambientale ed in particolar modo sul trattamento dei rifiuti e delle acque reflue”<sup>58</sup>.

Con riguardo invece al settore merceologico del mobilio, lo stesso rapporto del 28 febbraio 2013 di Info Mercati Esteri elenca ulteriormente: *“le importazioni totali di mobili di Hong Kong hanno subito un aumento del 3,1% solo nel 2012. In questo settore assume un ruolo importante anche l'Italia; valori delle importazioni da Cina e Italia sono infatti aumentati rispettivamente del 2,2% e 4,8%. Dopo la Cina che domina il mercato con il 74% di quota, si trova infatti l'Italia che a sua volta è preminente nel segmento medio-alto di mercato. I prodotti d'arredamento italiani sono tra i più conosciuti e popolari: sono ormai stabilmente rappresentati a Hong Kong marchi affermati come B&B Italia, Minotti, Cassina, Cappellini, Living Divani, Artemide, Iguzzini, Cierre, Kartell...*

*Nonostante i prodotti cinesi siano dominanti nel mercato, sulla base di un rapporto qualità-prezzo particolarmente attraente, Hong Kong rimane tuttavia un centro strategico per le aziende che propongono prodotti a più alto valore aggiunto o dove l'aspetto design è rilevante.”*

In effetti, uno degli elementi distintivi della presenza del *Made in Italy* nel mercato di Hong Kong è il *design*, nella suo più ampio significato: “mobili, articoli per illuminazione, oggettistica da regalo e per la casa, autoveicoli eccetera. Il design è una componente essenziale del successo dei prodotti italiani: è stato verificato che circa il 10% del totale importato dall'Italia a Hong Kong sia costituito da prodotti ad alto contenuto in termini di design”<sup>59</sup>.

Tra gli strumenti di marketing e promozione, proposti per la maggior parte dei settori d'interesse e sul fronte degli investimenti ad Hong Kong, sono particolarmente utilizzate le partecipazioni fieristiche; ad Hong Kong infatti la fiera rappresenta uno degli

---

<sup>58</sup> Rapporto *InfoMercatiEsteri* – Ambasciata Italiana ad Hong Kong agg.02-2013

<sup>59</sup> Rapporto *InfoMercatiEsteri* – Ambasciata Italiana ad Hong Kong agg.02-2013

investimenti il cui rapporto costo/beneficio è il migliore; le fiere ad Hong Kong sono appuntamenti internazionali famosissimi, destinati esclusivamente a *buyers* e operatori di settori anche completamente diversi da loro o comunque provenienti da tutto il mondo.

Le partecipazioni a manifestazioni di questo calibro, consentono di usufruire di un maggior impatto sul mercato in quanto consente al “*Sistema Paese*” di presentarsi unito e compatto.

I prodotti italiani vengono scelti dai consumatori esteri anche per il loro contenuto innato di del concetto di *Italia*, percepito come sinonimo di storia, cultura, qualità e *well being*, facendo sì che gli investitori italiani abbiano un più forte impatto rispetto ad altri prodotto provenienti da altre nazioni.

Questa attività promo-pubblicitaria e di presentazione alle fiere, anche se impegnativa a livello finanziario, è particolarmente consigliata per tutte quelle aziende che, pur producendo un *Made in Italy* di qualità, non hanno ancora un marchio immediatamente e facilmente riconoscibile, soprattutto nei settori dell'alimentazione *food & wine* e nel settore della moda *fashion*. Infatti, il grande pubblico, gli operatori specializzati di Hong Kong e dei Paesi dell'area Asia-Pacifico, vengono facilmente influenzati in misura maggiore che in altre aree del mondo dalla pubblicità, soprattutto se veicolata da riviste di prestigio ed autorevoli che stimolano e orientano le loro scelte d'acquisto.

Nello specifico, lo stesso studio di Info Mercati suggerisce quali prodotti proporre nel mercato, tra cui: “articoli di abbigliamento anche in pelle o pelliccia, gioielli e prodotti in metalli preziosi; tale studio ad esempio esclude la promozione di macchinari e attrezzature, computer e prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi di produzione italiana, questo perché vengono privilegiati questi prodotti se provenienti da altre nazioni”<sup>60</sup>.

Il settore della moda è il maggior sviluppato tra tutti; nel 2012 lo stesso rapporto di Infomercati commenta: “la quota maggiore di importazioni di abbigliamento in Hong Kong, è detenuta dalla Cina continentale che ha conquistato oltre l'81% del mercato totale. Di sicuro la Cina sfrutta il vantaggio della vicinanza geografica a Hong Kong, anche come più facile monitoraggio dei processi logistici, di controllo di qualità e dei

---

<sup>60</sup> Rapporto *InfoMercatiEsteri* – Ambasciata Italiana ad Hong Kong agg.02-2013

bassi costi soprattutto di manodopera. In questo scenario però, l'Italia rimane comunque al secondo posto come maggiore fornitore dopo la Cina con una quota di mercato del 7,8%”<sup>61</sup>.

Sono presenti negozi mono-marca di *brand* italiani, molti dei quali stabili nei *Mall* centri commerciali più prestigiosi. Hong Kong resta una “vetrina” e un mercato di importanza strategica per la moda italiana che è presente con tutte le sue firme più famose come *Gucci, Prada, Valentino, Zegna, Armani, Dolce e Gabbana*, ecc.

Nel settore dei prodotti alimentari inoltre, già in aggiunta a quanto analizzato per la moda, i consumatori di Hong Kong sono aperti e disponibili; provano prodotti che non appartengano alla tradizionale gastronomia cinese. L'apertura di molti negozi di alimentari specializzati per “*paese*” dimostra la ricettività e le potenzialità del mercato di Hong Kong che non è costituito dai suoi soli abitanti (7.1 milioni) ma anche dai turisti che ogni anno la scelgono anche per le occasioni di shopping.

Ristoranti italiani se ne trovano più di duecento, questo permette di capire come Hong Kong sia favorevolmente aperta alle novità gastronomiche della tavola italiana: già nel 2011, l'Italia appariva tra i primi posti fra i paesi fornitori di Hong Kong per quanto riguarda numerose tipologie di prodotto fra cui olio d'oliva, cioccolato, conserve di pomodori, tartufi, pasta di semola, prosciutti e aceto.

Inoltre sempre nel settore alimentare e della ristorazione, va segnalata l'industria della commercializzazione del vino, con l'obiettivo, esplicitamente dichiarato, di affermarsi come centro di riferimento per la commercializzazione e la distribuzione di vino in tutta l'area Asia-Pacifico ed in particolare con la Cina; il Governo di Hong Kong ha varato nell'ultimo quinquennio misure volte a liberalizzare il mercato del vino: i dazi all'import come anticipato già nei paragrafi precedenti, sono stati eliminati totalmente nel 2008.

Hong Kong è considerato infatti un porto “*libero*”, tra le maggiori economie del mondo, per quanto riguarda tale bevanda, divenendo così un mercato internazionale di fondamentale importanza nel settore. Il risultato di tali provvedimenti di liberalizzazione e la consapevolezza della bontà del prodotto italiano, hanno comportato una risposta quasi immediata da parte del mercato asiatico già dal 2008; dallo stesso

---

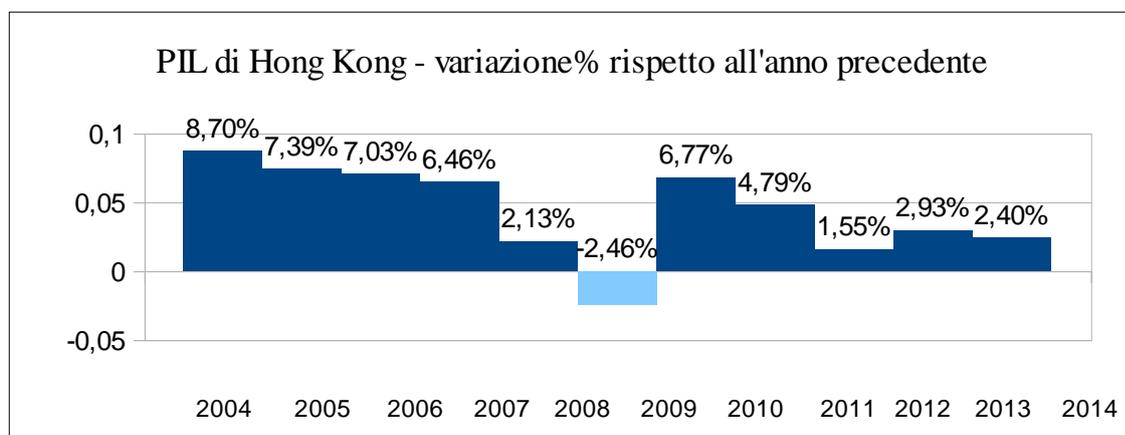
<sup>61</sup> Rapporto *InfoMercatiEsteri* – Ambasciata Italiana ad Hong Kong agg.02-2013

anno infatti, fino al 2013, lo studio di Infomercati specifica che: “le esportazioni italiane di vino a Hong Kong sono cresciute del 223% passando da 9,9 milioni di USD a 32 milioni di USD, classificando l’Italia in 5^ posizione nel *range* dei paesi fornitori di vino di Hong Kong, dopo Francia, Regno Unito, Australia e Stati Uniti. Anche se rispetto al 2012, nel 2013 le importazioni di vino sono complessivamente calate del 5,6%, si ravvisano segnali positivi già dai primi tre mesi del 2014, con un incremento del 25% rispetto allo stesso periodo del 2012”<sup>62</sup>.

L’Italia sta quindi affermando la sua posizione nel mercato asiatico di Hong Kong già da diversi anni; questo risulta concretizzabile anche grazie al mercato aperto di questa nazione orientale.

L’economia di Hong Kong infatti sta sempre più confermando il suo dinamismo e la sua solidità; nonostante la contrazione della domanda dell’Europa e la debolezza dell’economia americana dovute alla crisi finanziaria iniziata nel 2008, il PIL di Hong Kong ha comunque mantenuto valori positivi.

La tabella sotto riportata, segnala le variazioni in termini percentuali del Prodotto Interno Lordo di Hong Kong:



Fonte: Il Sole24 Ore, N.28 del 29/01/2015

Nel 2013 per esempio, turisti hanno raggiunto la cifra record di oltre 54 milioni, di cui oltre 40 milioni provenienti dalla Cina continentale.

<sup>62</sup> Rapporto *InfoMercatiEsteri* – Ambasciata Italiana ad Hong Kong agg.02-2013

Lo stesso Rapporto del 28 febbraio 2013 di Info Mercati Esteri sottolinea un altro settore di particolare interesse: “il settore della gioielleria poi, è stato tra i maggiori a trarre consistenti benefici dagli intensi flussi turistici. Nel 2013 Hong Kong ha infatti importato gioielli e metalli preziosi per 12,18 miliardi di \$USA, con un incremento del 2,8% rispetto all’anno precedente. La Svizzera ad esempio si posiziona al secondo posto tra i fornitori di Hong Kong per un valore di 1,5 miliardi di \$USA, l’India invece presiede la quarta posizione con esportazioni di circa 1,14 miliardi di \$USA; nel 2013, l’Italia si classifica al quinto posto tra i fornitori di gioielli preziosi per Hong Kong, per un valore complessivo 700 milioni di \$USA. L’oro si posiziona tra i primi prodotti esportati dall’Italia a Hong Kong. Nella categoria *gioielleria realizzata in oro senza diamanti*, l’Italia risulta essere al secondo posto fra i paesi fornitori con un valore di 606 milioni \$USA; per quanto riguarda la gioielleria in oro con diamanti invece, già nel 2013 il valore delle esportazioni verso Hong Kong era pari a 51 milioni \$USA”<sup>63</sup>.

Lo stesso rapporto di Info Mercati di cui alla nota, specifica come i consumatori di Hong Kong siano anche particolarmente attratti dai prodotti ottici; infatti si riporta: “i prodotti ottici, non solo per il loro utilizzo specifico ma anche e soprattutto come accessorio moda, quindi trend e d’immagine, sono tra i preferiti dei consumatori asiatici. Inoltre, le ditte di Hong Kong hanno rapporti da molti anni con le principali aziende ottiche italiane che rappresentano a pieno titolo il *Made in Italy*. I dati statistici del 1° semestre 2012 affermano che l’Italia è riuscita a mantenere solida la sua posizione nel mercato, risultando il secondo maggiore fornitore di prodotti per occhialeria di Hong Kong dopo la Cina. Gli occhiali da sole ad esempio sono il prodotto di punta del *Made in Italy* nel settore, con l’Italia al primo posto tra i paesi fornitori di Hong Kong sempre per il periodo per primo semestre 2012, seguita da Cina, Francia e Giappone. Le montature rappresentano l’altro segmento del settore in cui l’Italia mantiene buone posizioni di mercato, classificandosi in seconda posizione, dopo la Cina, nella classifica dei fornitori.”<sup>64</sup>

Sempre con riferimento al nostro continente, altro settore ben affermato tra i segmenti medio-alto e top del mercato, è sicuramente quello calzaturiero; anche le calzature sono infatti uno dei simboli del “*Made in Italy*” percepite come sinonimo di qualità elevata.

---

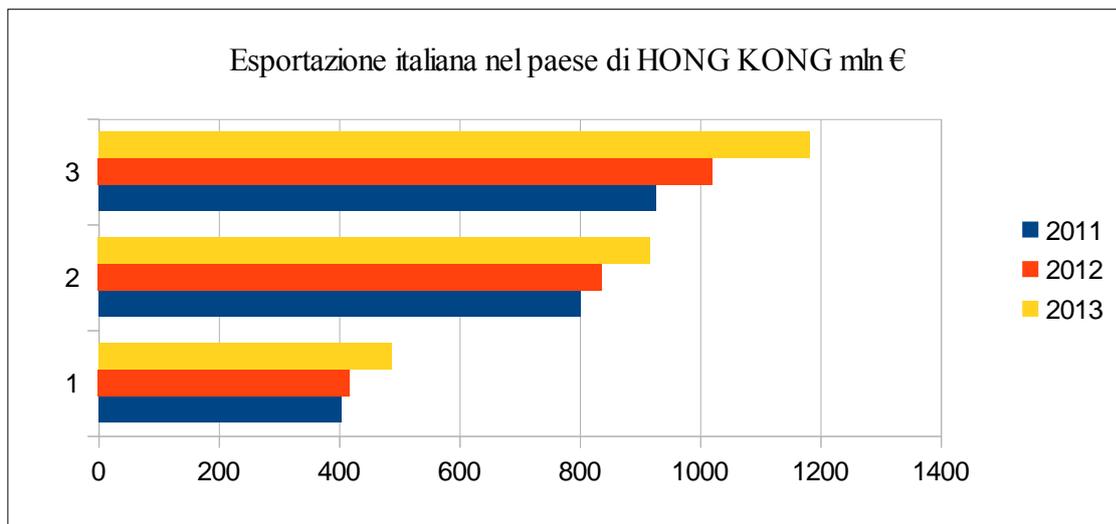
<sup>63</sup> Rapporto *InfoMercatiEsteri* – Ambasciata Italiana ad Hong Kong agg.02-2013

<sup>64</sup> Rapporto *InfoMercatiEsteri* – Ambasciata Italiana ad Hong Kong agg.02-2013

Da questa attenta analisi, esiste spazio e settori atti ad incrementare ulteriormente la quota italiana, con l'ingresso nel mercato asiatico di prodotti e aziende anche di fascia media, per *brand* meno conosciuti, che possono raggiungere ugualmente le esigenze del consumatore di reddito medio che è comunque alla ricerca di prodotti di qualità ma con costi più contenuti.

Con riferimento ai settori sopra analizzati, si riportano di seguito delle tabelle relative ad analisi statistiche effettuate da Info Mercati Esteri aggiornate a febbraio 2013 dove si evidenzia l'esportazione dei seguenti articoli:

- 3 identifica articoli in pelle abbigliamento escluso
- 2 identifica articoli di abbigliamento
- 1 identifica prodotti vari delle industrie manifatturiere



Relativamente ai maggiori prodotti esportati ed importati, le classifiche seguenti reperibili anch'esse nelle analisi statistiche di InfoMercati Esteri, ne riepilogano quantità e percentuali.

<b>Export</b>	<b>2011</b>
<b>Merchi in mln €</b>	
Prodotti agricoli	€ 2.151
Prodotti da cave e miniere	€ 1.371
Prodotti alimentari	€ 2.749
Bevande	€ 640
Tabacco	€ 640
Prodotti tessili	€ 7.845
Abbigliamento	€ 17.505
Articoli in pelle (no abbigliamento)	€ 10.458
Legno e derivati (no mobilio)	€ 252
Carta e derivati	€ 1.257
Prodotti di stampa e riproduzione	€ 4
Prodotti derivanti da raffinazione petrolio	€ 532
Prodotti chimici	€ 11.141
Prodotti farmaceutici	€ 1.392
Articoli in gomma	€ 4.462
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	€ 1.527
Prodotti della metallurgia	€ 26.610
Prodotti in metallo (no macchinari)	€ 3.240
Computer e elettronica	€ 156.683
Apparecchi elettrici diversi	€ 2.669
Macchinari e attrezzature	€ 17.511
Autoveicoli	€ 1.035
Altri mezzi di trasporto	€ 2.703
Mobili	€ 184
Prodotti di altre industrie manifatturiere	€ 23.186
Energia elettrica, gasi, vapore	€ 143
Altri prodotti e attività	€ 4.753

<b>Import</b>	<b>2011</b>
<b>Merchi in mln €</b>	
Prodotti agricoli	€ 5.165
Prodotti da cave e miniere	€ 3.013
Prodotti alimentari	€ 9.602
Bevande	€ 1.779
Tabacco	€ 444
Prodotti tessili	€ 7.677
Abbigliamento	€ 12.307
Articoli in pelle (no abbigliamento)	€ 10.511
Legno e derivati (no mobilio)	€ 501
Carta e derivati	€ 1.742
Prodotti di stampa e riproduzione	€ 16
Prodotti derivanti da raffinazione petrolio	€ 11.674
Prodotti chimici	€ 13.515
Prodotti farmaceutici	€ 1.756
Articoli in gomma	€ 4.488
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	€ 1.978
Prodotti della metallurgia	€ 25.709
Prodotti in metallo (no macchinari)	€ 3.070
Computer e elettronica	€ 166.253
Apparecchi elettrici diversi	€ 26.497
Macchinari e attrezzature	€ 17.542
Autoveicoli	€ 2.778
Altri mezzi di trasporto	€ 5.563
Mobili	€ 529
Prodotti di altre industrie manifatturiere	€ 26.596
Energia elettrica, gasi, vapore	€ 444
Altri prodotti e attività	€ 5.842

Elaborazione su dati OnuComtrade elaborati da Agenzia ICE.

La stessa tipologia di analisi, con elencazione e riclassifica di prodotti importati ed esportati a/per Hong Kong considerando come controparte lo stato Italiano, è presentata nelle tabelle seguenti:

<b>Export italiano vs. Hong Kong</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Merci in mln €</b>			
Prodotti agricoli	12,43	8,98	8,66
Prodotti da cave e miniere	9,93	6,43	6,18
Prodotti alimentari	132,55	150,93	161,55
Bevande	25,87	29,18	30,71
Prodotti tessili	432,06	424,89	408,89
Abbigliamento	801,39	837,62	917,28
Articoli in pelle (no abbigliamento)	926,79	1020,80	1182,62
Legno e derivati (no mobilio)	8,49	7,26	8,23
Carta e derivati	23,41	25,80	24,40
Prodotti di stampa e riproduzione	0,02	0,07	0,40
Prodotti derivanti da raffinazione petrolio	0,51	0,44	0,70
Prodotti chimici	190,49	199,20	200,89
Prodotti farmaceutici	29,08	34,66	39,11
Articoli in gomma	52,64	61,91	47,20
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	54,84	63,57	65,00
Prodotti della metallurgia	48,06	54,12	39,25
Prodotti in metallo (no macchinari)	36,77	37,27	39,91
Computer e elettronica	338,35	413,37	410,45
Apparecchi elettrici diversi	105,09	88,94	97,35
Macchinari e attrezzature	333,83	308,29	348,41
Autoveicoli	63,33	89,83	55,29
Altri mezzi di trasporto	58,41	103,43	87,90
Mobili	47,62	48,86	50,94
Prodotti di altre industrie manifatturiere	403,77	418,36	487,57
Altri prodotti e attività	34,53	42,51	33,95

<b>Import italiano da Hong Kong</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Merchi in mln €</b>			
Prodotti agricoli	2,51	2,32	0,56
Prodotti da cave e miniere	0,22	0,12	0,71
Prodotti alimentari	0,51	1,13	0,86
Bevande	0,02	0,02	0,04
Prodotti tessili	2,80	3,07	18,12
Abbigliamento	20,59	20,77	41,70
Articoli in pelle (no abbigliamento)	56,55	41,02	0,29
Legno e derivati (no mobilio)	0,30	0,43	0,85
Carta e derivati	1,26	1,30	nd
Prodotti chimici	1,61	2,08	1,37
Prodotti farmaceutici	0,12	0,29	0,42
Articoli in gomma	6,16	3,53	4,40
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,46	0,97	1,01
Prodotti della metallurgia	1,54	0,44	21,65
Prodotti in metallo (no macchinari)	9,24	8,03	6,60
Computer e elettronica	98,37	38,96	39,19
Apparecchi elettrici diversi	17,10	15,38	18,00
Macchinari e attrezzature	6,55	7,14	4,32
Autoveicoli	0,77	0,43	0,50
Altri mezzi di trasporto	1,82	0,58	0,37
Mobili	0,38	0,24	0,40
Prodotti di altre industrie manifatturiere	77,98	59,73	46,79
Altri prodotti e attività	24,91	22,14	22,87

Fonte: Elaborazione Consolato Generale Italiano a Hong Kong su dati ISTAT

## **4.1 STRATEGIE DI SVILUPPO DI RETE COMMERCIALE AD HONG KONG**

Dopo tutto ciò premesso, considerato il fiorente mercato di Hong Kong, risulta quindi interessante sviluppare una propria rete commerciale in questa regione asiatica; le società quindi che dovessero decidere di sviluppare la proprio attività ad Hong Kong, possono assumere differenti tipologie sulla base del tipo di investimento che attuano.

Come già anticipato al paragrafo 2.3.1 in relazione alle diverse casistiche di Investimenti Diretti Esteri, risultano particolarmente utilizzate le società di Join Venture -JV, società di Wholly Foreign Owned-WFOE, società di Foreign invested company limited by share (SpA), società di Private Limited Company (S.r.l.) ed eventuali Branch Company (la filiale).

Per la gran parte di queste, oneri e passaggi operativi nella costituzione, risultano essere economici e di facile gestione.

La tabella riportata di seguito riassume le caratteristiche delle seguenti società costituibili ad Hong Kong investendo direttamente all'estero:

- EJV – Equity Joint Venture
- CJV – Contractual Joint Venture
- WFOE – Wholly Foreign Owned Enterprise
- FICE – Foreign Invested Commercial Enterprise

	<b>EJV</b>	<b>CJV</b>	<b>WFOE</b>	<b>FICE</b>
<i>Personalità giuridica</i>	Sì	Dipende dalla scelta dell'investitore	Sì	Sì
<i>Proprietà</i>	Proporzionale al capitale conferito	Come stabilito nel contratto	Interamente straniera	Dipende dalla forma (JV o WFOE)
<i>Responsabilità</i>	Limitata	Dipende dalla scelta dell'investitore	Limitata	Limitata
<i>Controllo societario</i>	Soggetto a % di proprietà Unanimità del Consiglio su alcune questioni prescritte dalla Legge	Soggetto a contratto CJV e a % di proprietà Unanimità del Consiglio su alcune questioni prescritte dalla Legge	Totale controllo gestionale ed operativo	Dipende dalla forma (JV o WFOE)
<i>Oggetto societario</i>	In alcuni casi è consentita solo la JV	In alcuni casi è consentita solo la JV	Flessibile ma con restrizioni	Dipende dalla forma (JV o WFOE)
<i>Principali forme per la costituzione</i>	Studio di fattibilità, Contratto tra le parti, Statuto societario, Approvazione del MOFCOM, Registrazione alla SAIC, Diverse formalità con le Autorità.	Dipende dalla scelta dell'investitore.	Pre-registrazione del nome alla SAIC, Approvazione del MOFCOM, Approvazione della SAIC, Certificato di approvazione SAIC, Registrazione SAIC, Registrazione Uff.Entrate, conto bancario dedicato, Registrazione alla Dogana.	Pre-registrazione del nome alla SAIC, Approvazione del MOFCOM Approvazione della SAIC.

Schema riepilogativo tratto da: [gebconsulting.it/investireinCina](http://gebconsulting.it/investireinCina)

Ad esempio, per il set-up di una S.r.l., è necessario ottenere un primo certificato, il *Business Registration Certificate* dall'*Inland Revenue Department* circa 30 giorni prima dell'avvio attività pagando una tassa regionale valida per un anno, ed ottenere un

ulteriore certificato, il *Certificate of Incorporation* da richiedere al *Company Register*, il registro delle imprese, entro il primo mese di attività.

Nello specifico, le Limited Companies – S.r.l. si distinguono tra *Private* o *Public*. Le prime non hanno limiti circa la quantità di capitale e nazionalità degli azionisti. Le seconde sono soggette agli stessi criteri usati per le *Private*, tuttavia il capitale deve essere registrato presso la borsa in cui è quotata la società.

La sede legale per entrambe le società deve essere Hong Kong. Sia le filiali (*branches*) che gli uffici di rappresentanza necessitano della registrazione presso il *Company Registry*; le prime sono abilitate alle attività commerciali, le seconde invece possono effettuare solo attività di raccolta dati e marketing.

La procedura di costituzione di una *Foreign Trade Company* (FTC – S.r.l.) si sostanzia in tre momenti:

1. richiedere l'approvazione del nome della società al SAIC, tesa a garantire la non conducibilità con altri nomi;
2. prima della costituzione vera e propria dell'FTC, l'investitore straniero deve trovare ubicazione di uffici/ sedi assegnate, e provvedere alle necessarie registrazioni presso il Public Security Bureau locale (ufficio di pubblica sicurezza);
3. per iniziare l'attività si deve infine attendere l'approvazione definitiva dell'investimento presentando tutti i documenti della relativa pratica presso l'ufficio industriale commerciale competente per il luogo selezionato. Tale ultimo Bureau ufficio, entro 20 giorni dal ricevimento di tutti i documenti si esprime sull'ammissibilità dell'investimento e rilascia il Certificato di approvazione dell'investimento straniero (The Foreign Investment Approval Certificate) ed entro sette giorni dall'approvazione, sarà così emessa anche la licenza di esercizio (*business licence*).
4. Durante i successivi trenta giorni dall'ottenimento di detta licenza, la company dovrà completare le procedure di registrazione presso l'ufficio tasse (*tax bureau*), ufficio doganale (*custom bureau*) e l'ufficio per gli scambi con l'estero (*foreign exchange bureau*).

Con riferimento invece alla costituzione di una società di Joint Venture JV, il partner straniero deve detenere almeno il 25% del capitale; il capitale sociale richiesto, deve essere in linea con il volume d'affari (*feasibility study*) apportabile in valuta o natura (diritti di proprietà industriale, beni immobili, attrezzature...) inoltre come nelle disposizioni vigenti *worldwide*, sono necessarie delibere all'unanimità del Consiglio di Amministrazione per diverse tematiche (variazione capitale, modifiche statuto, liquidazione, fusione...).

La procedura di costituzione di una JV prevede:

- a) Ricerca del partner
- b) Negoziazione di un preliminare – redazione di una Lettera di Intenti (LOI)
- c) Predisposizione di uno studio di fattibilità (*feasibility study*)
- d) Redazione del Contratto e dello Statuto
- e) Approvazione da parte del MOFCOM (Ministero del commercio) e registrazione da parte del SAIC (registro imprese) per emissione della Business Licence.

Tra i vantaggi individuabili nella costituzione di una Joint Venture, si segnalano:

1. La possibilità di accedere immediatamente al mercato locale sfruttando le risorse già esistenti del partner cinese come la conoscenza del mercato, i suoi contatti, le strutture fisiche, i dipendenti, le relazioni con il governo e la conoscenza della legislazione locali,
2. La collaborazione con un partner locale e conseguentemente una diminuzione del capitale richiesto e meno complicazioni nella ricerca del personale.

Tra i contro si evidenziano invece:

1. L'obbligo per legge di ottenere l'approvazione unanime dei soci per alcune decisioni come l'emendamento degli articoli dell'atto costitutivo della JV, l'aumento o la riduzione del capitale registrato, la liquidazione o la risoluzione della JV,
2. Il trasferimento di patrimonio subordinato al consenso di tutti i soci,
3. La collaborazione con un partner culturalmente diverso che potrebbe avere obiettivi diversi

Con riferimento invece alla costituzione di una Società a Intero Capitale Straniero (WFOE), si premette che sono società simili alle società a responsabilità limitata il cui regime giuridico si avvicina a quello previsto per le Joint Venture ma per le WFOE l'organo di controllo e' l'Assemblea degli azionisti a differenza delle JV dove ad intervenire e' il CdA. L'apporto del capitale sociale come per le JV, puo' avvenire tramite apporti in natura (valuta estera, profitti di altre FIE, macchinari e impianti, know how). Come oggetto sociale, la normativa è abbastanza rigida in quanto possono costituirsi società a fini commerciali, produttivi e di servizi. I vantaggi in questo tipo di investimento sono:

1. Il controllo totale e autonomo delle operazioni e del management in Cina,
2. Il procedimento veloce in meno di 30 giorni dalla consegna dei documenti richiesti per ottenere la registrazione;

Tra gli svantaggi si riscontrano:

1. Non avere un partner locale, che a volte può presentare difficoltà dal momento che si opera su un terreno sconosciuto e complesso,
2. Il capitale da investire nel WOFE viene deciso dal governo in base alle attività che si vogliono esercitare
3. Altri problemi possono sorgere dopo la registrazione spesso relativi all'operatività e al rimpatrio dei profitti
4. Per alcuni tipi di attività non si può ottenere un WOFE.

Un ulteriore esempio di Investimento Diretto in forma societaria, è la cosiddetta FICE (*Foreign Invested Commercial Enterprise*), fattispecie simile alle JV e alle WFOE, conosciuta in Italia anche come *Trader*.

La FICE è un'organizzazione di società commerciale a partecipazione straniera, relativamente semplice ed economica che consente di:

- importare ed esportare
- vendere al dettaglio e all'ingrosso
- organizzare attività di franchising

- svolgere attività su commissione (agente di vendita, broker o intermediario)
- svolgere attività di controllo qualità, servizi post vendita e tutti gli altri servizi legati all'acquisto o vendita di prodotti sul territorio cinese.

La costituzione di una FICE in Cina è stabilita dalle Disposizioni Amministrative sugli Investimenti Esteri nel Settore Commerciale ("FICE Measures") promulgate dal Ministero del Commercio ("MOFCOM") nell'aprile 2004 e diventate effettive nel giugno 2004.

Le disposizioni sulle FICE incoraggiano particolarmente gli investitori stranieri con una solida base economica, una capacità operativa commerciale avanzata, nonché una considerevole rete vendita internazionale. Il tempo massimo di attività di norma non deve essere superiore ai trent'anni o comunque non eccedere i quarant'anni qualora la FICE sia situata nelle regioni centrali o occidentali.

La normativa del 2004 ha infatti esteso la possibilità di costituire società di trading che svolgano attività commerciali in Cina, sia nella forma di JV che in società WFOE.

Le attività disciplinate sono:

- vendita al dettaglio, inclusi beni e fornitura di servizi a consumatori individuali,
- vendita all'ingrosso di beni a imprese e clienti di settore
- distribuzione sulla base di contratti di agenzie di intermediazione bancaria (ed. broker) ecc.

Sempre in detta normativa, viene però precisata una disciplina più restrittiva con riferimento all'attività di *trading* per i beni come libri, giornali, benzina e petrolio, prodotti farmaceutici, automobili e prodotti agricoli, mentre restano attività interdette la vendita all'ingrosso di sale e tabacco e la vendita al dettaglio di quest'ultimo.

I requisiti sul tetto minimo di capitale registrato (investimento iniziale necessario a finanziare l'attività fino a quando non raggiunga un flusso finanziario positivo) riprendono le condizioni del diritto societario cinese (Company Law), quindi:

- 30.000 RMB (ca.4.200€) per le società con più di un azionista
- 100.000 RMB (ca.14.000€) per quelle con azionista unico.

Nonostante i capitali minimi espressi dal diritto societario, quelli ufficiali variano a seconda del settore industriale e su base regionale. Alcune regioni hanno anche proprie politiche di incentivi che incoraggiano gli investimenti esteri e richiedono minori capitali minimi registrati.

Se fin'ora sono state analizzate le tipologie societarie concesse per approdare con investimenti esteri in Cina, nel seguente punto vengono invece analizzati vantaggi e svantaggi per l'apertura di una sede societaria ad Hong Kong.

Riconfermando quindi che l'economia di Hong Kong risulta essere una tra le più liberali del pianeta, operativamente l'apertura di una società è semplice, rapida ed economicamente accessibile; il governo richiede 1,730 HKD (circa 195€) per la registrazione della società e 2,250 HKD (circa 250€) all'anno per il certificato di business. Chiunque può aprire una società a Hong Kong senza dover essere residente o dover avere la cittadinanza.

La tassazione prevista per le società come già largamente argomentato al capitolo 3, è semplice ed anche *low cost*, ricordando infatti, è pari al 16.5% di imposta su ogni profitto generato sul territorio di Hong Kong mentre non è prevista alcuna imposizione su profitti generati all'estero semplicemente richiedendo lo status di società *off-shore*<sup>65</sup>. Ciò comporta ad esempio che, una società che importa cellulari, *tablet* dalla Cina a valori di mercato molto bassi, con l'obiettivo di rivenderli a grossisti europei o tramite siti di *e-commerce* europeo o extra cinese, in ogni caso non di Hong Kong, allora l'Amministrazione finanziaria di Hong Kong non richiederà il pagamento di alcuna imposta reddituale.

Nella fattispecie va però ricordato che quindi in questo caso, la tassazione ad Hong Kong non è prevista per i soggetti giuridici, fermo restando l'onere di imposizione fiscale invece, sul reddito erogato dalla società stessa con sede ad Hong Kong, sotto forma di utili, dividendi, stipendi, alle persone fisiche quindi ad amministratori o proprietari applicando l'aliquota sulla tassazione delle persone fisiche, prevista dal paese in cui questo soggetto risiede.

Il capitale sociale richiesto per aprire una società a Hong Kong è inferiore a quello richiesto nella maggior parte dei paesi, pari a 10,000 HKD (circa 1.113€).

---

<sup>65</sup> "Società registrate in base alle leggi di uno stato estero, ma che conducono la loro attività al di fuori dello Stato o della giurisdizione in cui sono registrate" tratto da La Stampa Economia 04-04-2013

Per la gestione amministrativa e per il coordinamento del business, esistono apposite agenzie che forniscono un soggetto da poter assumere come impiegato lavoratore subordinato ed un indirizzo fisico di registrazione della società stessa, richiedendo per tale prestazione prezzi vicini ai 5-6,000 HKD (circa 700€) all'anno.

Inoltre risulta importante ricordare che Hong Kong è uno dei centri bancari più importanti al mondo, anche con la costituzione di una società, si genererà la necessità e/o possibilità di aprire un conto in banca business multi-valuta (con e-banking), tramite intermediari finanziari quali le banche, riconosciute livello mondiale (ad esempio HSBC).

Hong Kong infatti è anche uno stato membro della *Financial Action Task Force*. Come tale, le banche di Hong Kong devono seguire regolamenti in linea con gli standard internazionali di gestione del rischio. A livello pratico questo significa che per accettare nuovi clienti, sono obbligate a richiedere una serie di documenti tra cui quelli elencati qui in basso:

→ *Personal Bank Reference Letter* (Lettera di Raccomandazione da parte della tua banca in Italia).

→ *Previous/existing Employment contract* (Contratto di lavoro).

→ *Previous/existing company business card* (Biglietto da visita, se presente).

→ *Professional Certificate in related industry* (Diploma o documento che attesti la tua capacità nello svolgere un determinato lavoro, ove richiesto).

→ *Curriculum Vitae*.

Se il soggetto che sottoscrive l'apertura di un conto corrente, avesse già lavorato come imprenditore ad Hong Kong, dovranno essere forniti i seguenti documenti:

→ *Certificate of Incorporation* (Certificato di apertura società).

→ *Business Registration Certificate* (Certificato di business).

→ *Business Card* (Biglietto da visita).

→ *Latest Filed Annual Return* (ultimo bilancio annuale).

→ Business plan con il quale si dimostra l'intenzionalità e la concretezza di un eventuale progetto da finalizzare.

Il conto corrente bancario ovviamente è un ulteriore passo verso l'attualizzazione dell'investimento estero.

Come nell'esempio di cui sopra inoltre, Hong Kong è un ottimo posto indicato anche per sviluppare business direttamente con la Cina; il Closer Economic Partnership Arrangement (CEPA) di cui già ai precedenti paragrafi, fornisce alle società con sede ad Hong Kong, un accesso esclusivo al mercato cinese.

Nel richiamare invece gli svantaggi casomai connessi all'apertura di una società *off-shore* ad Hong Kong, si ritiene opportuno segnalare che districarsi tra l'eventuali tortuosità della burocrazia di Hong Kong potrebbe non essere un'impresa facile.

Solitamente chi decide di avventurarsi in queste esperienze d'investimento estero, sono imprenditori che comunque cercano di acquisire un contatto, un appoggio o un cd.presta-nome, direttamente nel paese interessato dall'investimento.

Inoltre, anche se la costituzione e l'avvio dell'attività di una qualunque società, sia S.r.l. o altro, la legislazione di Hong Kong prevede in ogni caso un indirizzo a cui far riferimento per una sede stabile nel territorio di Hong Kong ed almeno un operatore sia esso un impiegato lavoratore dipendente o un socio della società stessa, residente però ad Hong Kong.

*L'escamotage* studiato e proposto dalle società di intermediazione che studiano l'interposizione anche fittizia di un soggetto residente ad Hong Kong all'interno di questo società *off-shore*, risulta nel semplice fatto che la ricerca e il suggerimento all'investitore estero di un operatore che fungerà da impiegato, residente ad Hong Kong, può ripetersi per più società *off-shore*, questo perché la stessa persona fisica potrebbe essere assunta anche da più società diverse.

Se un investitore estero dovesse decidere di appoggiarsi ad un'agenzia di intermediazione per l'espletamento di tutta la burocrazia prevista per l'apertura di una società ad Hong Kong, i documenti di cui tale agenzia ha bisogno sono:

- copia del passaporto,
- copia del documento di identità come carta di identità o patente,

- questionario contenente informazioni standard come indirizzo, numero di passaporto, nome dell'amministratore e degli azionisti, eccetera.

L'investitore estero, consegnati tali documenti, riceverà il *Form NCI (Incorporation Form)* e il *Memorandum and Articles of Association*, ovvero due documenti ufficiali da compilare, firmare e riconsegnare anche tramite spedizione, all'agenzia interveniente.

Inoltre dovrà essere pagato il corrispettivo richiesto dall'agenzia per l'espletamento delle attività burocratiche e sarà necessario scegliere un nome da assegnare alla società; sarà cura dell'agenzia di intermediazione verificare che tale nome sia disponibile, ovvero che non esista già una società omonima.

## 4.2 CONCLUSIONI

Il presente elaborato, vuole essere un contributo finalizzato all'investimento diretto estero ad Hong Kong, come “Regione/Porta” tra le migliori per accedere al mercato asiatico che è in costante crescita e sviluppo anche con riguardo alla tematica dell'attuale e sempre più presente globalizzazione.

Tutta la storia economica infatti dell'ultimo secolo, può essere facilmente letta come il divenire di una geografia di crescenti interazioni fra differenti sistemi economici. Soprattutto a seguito della nascita di grandi organizzazioni mondiali quali Fondo Monetario Internazionale, Banca Mondiale, World Trade Organization, OCSE ed altre, a seguito della diffusione delle imprese multinazionali e della mobilità del capitale finanziario con una diffusione di un modello economico sempre e quasi ovunque più simile a quello capitalistico concorrenziale, si è giunti ormai a quel complesso fenomeno noto come globalizzazione.

Il concetto di globalizzazione è molto ampio in quanto non tocca solo l'aspetto economico globale ma anche le prospettive mondiali di globalizzazione del linguaggio, della politica, dei problemi ambientali ecc.

Seppur il presente elaborato, abbia trattato tematiche fiscali relativamente all'eventuale ratifica dell'accordo contro la doppia imposizione tra Italia ed Hong Kong, la sola sottoscrizione dell'accordo OCSE rende da subito percepibile come sia ormai consolidata la volontà di stati localizzati in differenti aree del mondo ad ampliare, intensificare e accelerare le relazioni tra loro.

La distanza geografica non è più un principio valido per isolarsi da fenomeni considerati distanti, non esistono più confini realmente impenetrabili.

E così quindi la facile possibilità di stabilire uno stresso rapporto con il commercio di Hong Kong, che per l'Italia si trova dalla parte opposta del continente, permette di comprendere come oggi non esistano più mercati nettamente distinti.

Inoltre l'espansione e lo sviluppo che stanno avendo negli ultimi anni le regioni asiatiche tra cui Hong Kong, permettono di comprendere come questa continua crescita ed evoluzione non sia dovuta solo grazie a loro fattori interni di auto-investimento, bensì grazie alle ingenti somme di investimenti effettuate dai paesi stranieri.

Durante l'Asia Financial Forum organizzato ad Hong Kong nel 2013, dall' Hong Kong Trade and Development Council (HKDTC), è stato dichiarato che la stessa regione di Hong Kong detiene una particolare leadership in questa fase di continuo sviluppo asiatico. Hong Kong è il terzo centro

finanziario globale dopo New York e Londra, ha una capitalizzazione di mercato di 3.29 miliardi di dollari, sono presenti già 145 banche straniere, 71 compagnie assicurative ... insomma Hong Kong detiene il 34% del mercato dei nuovi fondi del continente Asiatico ed è il primo centro al mondo on e offshore per il Renminbi che è la moneta Asiatico-cinese.

Come dimostrato anche dai rapporti UNCTAD *l'inflow* di investimenti esteri nel 2013 è stato di 77 miliardi di dollari; gli investitori già presenti ad Hong Kong hanno la volontà di incrementare i loro affari anche sviluppando maggiormente settori già presenti o che stanno avendo particolare successo come il settore *dell'asset management*, *il food and beverage*, i software; già nel 2014 infatti erano presenti ben 35 incubatori di impresa finalizzati all'avvio di start-up come riposta al fatto che c'è ancora spazio e modo per realizzare i propri progetti.

Nuove prospettive inoltre anche in vista della Ratifica sull'Accordo contro la doppia imposizione, renderà ancora più concretizzabile ogni nuovo investimento in questa particolare regione.

Il Console italiano generale ad Hong Kong ha dichiarato nell'ultimo periodo del 2014 che grazie all'Accordo OCSE tra Italia ed Hong Kong, il clima generale per le aziende italiane non potrà che cambiare in meglio. Già nel 2013 sono state registrate diverse richieste di avvio di nuove attività da operatori italiani in Hong Kong e da quando poi è stato approvato il Trattato contro la doppia imposizione, già diverse sono le aziende italiane che hanno recepito quale sarà il giovamento derivante dalla successiva ratifica.

Tutt'ora a causa di qualche difficoltà burocratica esistono ancora delle insidie da chiarire, ma la svolta e la semplificazione commerciale e fiscale che ne deriverà dalla ratifica della Convenzione permette di comprendere la crescente attrattività di questo paese.

Questa attrattività dovuta in primo luogo alle facilitazioni fiscali già presenti, che saranno rese da tutti raggiungibili senza particolari *escamotage* semplicemente attraverso la ratifica dell'Accordo, e in secondo luogo dovuta alla miriade di settori sviluppati o degni di interesse perché nuovi e da incrementare, è soggetta a particolari attenzioni da parte delle imprese italiane; Hong Kong è il canale per eccellenza per l'internazionalizzazione di un'azienda nel mercato asiatico.

Hong Kong quindi è un ambiente ideale per sfruttare e sviluppare al meglio tutte le risorse italiane che potrebbero invece essere diversamente considerate se avviate in altre parti del mondo.

L'investimento diretto estero ad Hong Kong può riguardare quindi sia settori commerciali che finanziari; lo spazio di intervento risulta così essere molto ampio e grazie alla futura ratifica si auspica ad un maggior rapporto tra le due zone e quindi ad una movimentazione sia di persone che

di beni sempre più libera, regolamentata e vantaggiosa, evidenziando così come questi due Paesi seppur enormemente distanti, per molti altri aspetti siano invece molto vicini.

## Bibliografia

- Acocella N., *Le statistiche sugli investimenti diretti esteri e sull'attività delle imprese multinazionali*, Presidenza del Consiglio dei Ministri, luglio, 2002
- Asta N., Marcati M., *Strategie e modalità di ingresso delle imprese nei mercati internazionali emergenti*, Luiss, 2008
- Bagnali A., Mongeau Ospina A.C., *La crescita della Cina: scenari e implicazioni per gli altri poli dell'economia globale*, Angeli, 2010
- Bernabè F., *Riflessioni sull'impatto della crescita cinese sul resto del mondo*, Laterza, 2005
- Bicchielli S., *Made for China: come vendere prodotti italiani in Cina*, Brossura e Sole24Ore, 2010
- Cavalieri R., *Cina: Commercio internazionale e investimenti*, Ipsosa, 2005
- Choy W., Kwun Tung Tse, Chan A.C.F., Mok E., *Hong Kong: Business, Opportunities and Challenges*, Rainbow Ltd, 2012
- Corradini P., *Riforme Costituzionali Saggi in Mondo Cinese*, 1999
- Demattè C., *La sfida cinese*, Laterza, 2005
- Dematteis C., Lanza C., Nano F., Vanolo A., *Geografia dell'economia mondiale*, UTET, 2010
- Goodhart C. A., Dai Lu, *Intervention to save Hong Kong: Authorities Counter Speculation in Financial Markets*, 2003
- Marcati A., *Strategie e modalità di ingresso delle imprese nei mercati internazionali emergenti*, Rizzoli, 2008
- Marrella F., Galgano F., *Diritto del commercio internazionale*, CEDAM, 2011, pp.223-252
- Mastrolia N., *Il ruolo degli investimenti diretti esteri cinesi*, Rizzoli, 2010
- Mazzarella G., *Guida al Lavoro: Costo della vita e retribuzione in Cina*, Rizzoli, 2002
- Riccardi L. - *China Tax Code: Selected Tax Regulations and Treaties*, Paperback, 2012
- Rizzi C., Li Guo, Christina J., *M & A e takeovers, nuove forme di investimento in Cina per le imprese italiane, tecniche e contesto*, Giuffrè, 2012

- Tamburrino L., Pollio Salimbeni A., *Il drago Hong Kong, la Cina e l'occidente alla vigilia del nuovo millennio*, Donzelli, 2003, pp.68-95
- Vanolo A., *Geografia economica del sistema mondo. Territori e reti nello scenario globale*, UTET, 2010, pp.135-151
- Cavalieri R., *L'adesione della Cina alla WTO, implicazioni giuridiche*, Brossura, 2003, pp.50-152
- Tony Fu, Lai Yu, *Enterpreneurship and Economics Developement in Hong Kong*, Routledge, 2003
- Youngson A.J., *Hong Kong: Economic growth and policy*, Oxford University Ltd, 1985, pp.9-20

### **Riviste specializzate**

- Antona C., Passarello A., *Seminario sulla Convenzione contro la doppia imposizione ITALIA-HK in P&P Accounting, Tax and Corporate Services*, 2014
- BeA Law Studio legale, *Investire in Cina: accordi di coproduzione, "holding" e acquisizione di aziende in Diritto e pratica delle società*, 2007, n.10, pp.30 -39
- Galimi N., Cherici E., Di Maggio R.– *Newsletters 163/2014, 160/2014 in testata pubblicitaria Newsmercati*
- Gallo A., La Rosa F., *Concetto di residenza fiscale per le società*, in *Cont. fin. contr.*, 1999, n. 7, 739
- Gigliotti A., *Italia e HK: ratifica in vista della Convenzione in Fiscal Focus*, rassegna del 21/05/2014
- Iascone E., *Note in tema di residenza fiscale delle persone fisiche e connesse problematiche processuali*, in *Dir. prat. Trib.* 2004, n. 5, II, 1157
- Magnani A., *Considerazioni in tema di residenza fiscale delle persone fisiche*, in *Il Fisco*, 2003, n. 30, 4677
- Manzitti A., *Considerazioni in tema di residenza fiscale delle società*, in *Riv. Dir. trib.*, 1998, IV, 176, nota a Comm. centr., sez. VII, sent. n. 4992/1996;
- Odetto G., *Dal CdM via libera alla Convenzione Italia-HK in Eutekne*, rassegna del 17/05/2014

- Odetto G., Valente P., *La presunzione di residenza fiscale in Italia delle Holding estere controllate o amministrare da soggetti italiani*, in *Prat. fisc. prof.*, 2006, n. 34, 18
- Sanfilippo M., *Come cambiano gli investimenti esteri in Cina* in *Orizzonte Cina*, 2014, n.6
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), *World Investment Report 2013*, UNCTAD
- Valente P., Soyer T., *Cina: investimento diretto o passaggio ad Hong Kong?* in *Fiscalità e commercio internazionale*, 2012, n.4
- Valentini S., *Hong Kong* in *Guida Informativa Legale*, Centro Estero Camere di Commercio Lombarde, 2005
- Vial E., Pozzi V., *La poca concorrenzialità della convenzione con HK* in *Euroconference*, rassegna del 26/05/2014

## Sitografia

- [www.camera.it/cartellecomuni/leg14](http://www.camera.it/cartellecomuni/leg14)
- [www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/hk.html](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/hk.html)
- [www.coeweb.istat.it/](http://www.coeweb.istat.it/) (Banca dati Intrastat e Data Warehouse Coweb)
- [www.conshongkong.esteri.it/Consolato\\_HongKong/Menu/I\\_Servizi/Fare\\_affari\\_nel\\_paese/](http://www.conshongkong.esteri.it/Consolato_HongKong/Menu/I_Servizi/Fare_affari_nel_paese/) (Consolato Generale d'Italia ad Hong Kong)
- [www.euromonitor.com/](http://www.euromonitor.com/) (Dati statistici di analisi nei mercati specifici)
- [www.fatf-gafi.org/](http://www.fatf-gafi.org/)
- [www.icc.org.hk/en/](http://www.icc.org.hk/en/) (Camera di Commercio Italiana ad Hong Kong)
- [www.ice.gov.it/paesi/asia/cina/](http://www.ice.gov.it/paesi/asia/cina/) (Istituto del Commercio Estero - agenzia per la promozione all'estero e internazionalizzazione delle imprese italiane)
- [www.indexmundi.com/it/hong\\_kong/](http://www.indexmundi.com/it/hong_kong/) (Statistiche, grafici per importazioni, esportazioni, IDE)
- [www.infomercatiesteri.it/](http://www.infomercatiesteri.it/) (quadro macroeconomico Hong Kong)
- [www.unindustria.treviso.it/](http://www.unindustria.treviso.it/) (parole chiave: Hong Kong)

