



Analisi del lodo dell'OMC sulla controversia sui brevetti tra Cina e UE

Il recente lodo dell'arbitrato dell'OMC sulla controversia tra Cina e Unione europea riguardo le *anti-suit injunctions* (ASIs) nei casi di brevetti essenziali per gli standard (SEP) ha attirato grande attenzione nei gruppi del commercio internazionale e della proprietà intellettuale. Questo articolo esamina l'intero iter del caso DS611, analizzando le principali determinazioni del collegio arbitrale, il ragionamento giuridico alla base della decisione e le potenziali ripercussioni per il sistema di *enforcement* dei brevetti in Cina e la strategia internazionale in materia di proprietà intellettuale.

Contesto della controversia sui brevetti essenziali per gli standard tra Cina e UE

Il caso OMC DS611 è nato dalle crescenti tensioni tra la Cina e l'Unione europea su come i tribunali gestiscono le controversie relative ai brevetti essenziali per gli standard (SEPs). I SEPs sono brevetti che coprono tecnologie necessarie per gli standard industriali ampiamente utilizzati, come 5G, Wi-Fi o Bluetooth. Poiché tutti necessitano di accedere a queste tecnologie, i titolari dei brevetti devono concedere licenze a condizioni eque, ragionevoli e non discriminatorie (FRAND). Nella pratica, tuttavia, le aziende spesso non sono d'accordo su cosa possa essere considerato "equo e ragionevole", il che conduce regolarmente a contenziosi.

Un punto centrale della controversia è stato l'esercizio delle *anti-suit injunctions* (ASIs) in Cina. Un'ASI è un'ordinanza emessa da un tribunale che impedisce a una parte di avviare o far eseguire procedimenti legali in un altro Paese mentre il procedimento è in corso nel Paese di origine. In altre parole, se un tribunale cinese emette un'ASI, può impedire ad una società europea di intentare una causa in Europa (o di far eseguire una sentenza europea) fino al termine del procedimento cinese. Per garantirne l'osservanza, i tribunali impongono spesso multe giornaliere molto elevate.

Tra il 2020 e il 2022, i tribunali cinesi hanno emesso almeno cinque ASIs di particolare rilievo in casi che coinvolgevano aziende tecnologiche internazionali. Queste ordinanze non solo hanno bloccato i procedimenti paralleli all'estero, ma hanno anche imposto pesanti sanzioni finanziarie, talvolta raggiungendo centinaia di migliaia di dollari al giorno. Dalla prospettiva dell'UE, ciò appariva come una protezione per le aziende cinesi contro i titolari di brevetti stranieri.

Le preoccupazioni sono aumentate quando il Presidente della Corte Suprema del popolo della Repubblica Popolare Cinese ha pubblicamente richiesto lo sviluppo di "un sistema di *anti-suit injunctions* con caratteristiche cinesi", collegandolo direttamente agli interessi nazionali. Il sistema giudiziario cinese ha anche promosso le decisioni ASI come "casi modello", indicando che non si trattava di giurisprudenza isolata, ma di una politica più ampia.

Di conseguenza, l'UE ha formalmente sottoposto la questione all'OMC. Il 22 febbraio 2022, ha richiesto consultazioni con la Cina. Quando i colloqui non hanno risolto la questione, l'UE ha presentato una richiesta di costituzione di un collegio dell'OMC il 27 dicembre 2022. Il panel è stato istituito il 27 gennaio 2023, segnando l'inizio ufficiale del procedimento OMC DS611.

Procedimenti del collegio e conclusioni iniziali

Il panel dell'OMC ha dedicato gran parte del 2023 e del 2024 esaminando la contestazione dell'UE relativa all'uso da parte della Cina delle ASIs. L'UE ha articolato la sua argomentazione attorno a tre questioni centrali. In primo luogo, ha sostenuto che tale pratica fosse in contrasto con diverse disposizioni dell'Accordo TRIPs, poiché le ASIs impedivano ai titolari di SEPs di far valere i propri diritti all'estero. In secondo luogo, ha affermato che la Cina avesse violato gli obblighi di trasparenza ai sensi dell'Articolo 63 dell'Accordo TRIPs, omettendo di pubblicare rilevanti sentenze relative alle ASIs, in particolare la decisione Xiaomi c. InterDigital, che ha introdotto nuovi principi sugli effetti globali delle ASIs. Infine, l'UE ha sostenuto che l'approccio della Cina fosse incoerente con il suo Protocollo di Adesione all'OMC, che richiede agli Stati aderenti di applicare le leggi in modo uniforme, imparziale e ragionevole.

La Cina si è difesa insistendo sul fatto che le ASIs fossero strumenti procedurali legittimi previsti dal suo diritto civile, utilizzati dai giudici in circostanze specifiche, anziché applicati come parte di una politica generale. Le autorità hanno sottolineato che queste ordinanze vincolano solo le parti davanti ai tribunali cinesi e non interferiscono direttamente con il funzionamento dei tribunali stranieri. A sostegno di questa visione, la Cina ha citato il caso Lenovo c. Nokia, dove un tribunale aveva rifiutato di concedere un'ASI, come prova che non vi fosse un pregiudizio sistematico a favore di tali misure.

Il **24 aprile 2025**, il panel ha pubblicato il suo rapporto finale, che ha fornito un risultato contrastante. Da un lato, ha accettato l'argomentazione dell'UE che la Cina mantenesse una politica "non scritta" di incoraggiamento delle ASIs nelle controversie sui brevetti essenziali. Il panel è giunto a questa conclusione indicando le somiglianze nel ragionamento, nei tempi e nella base giuridica di diversi casi, nonché il ricorso ripetuto di molte giornalieri cumulative che andavano oltre la prassi precedente. Dall'altro lato, il panel ha respinto in gran parte le richieste sostanziali dell'UE ai sensi dell'Accordo TRIPs. Ha stabilito che l'Accordo non si estende al controllo degli effetti

extraterritoriali delle ordinanze, che i diritti sui brevetti sono di natura territoriale e che le ASIs non rientrano nelle procedure di *enforcement* o nelle disposizioni sulle ordinanze previste dal TRIPs.

Il panel ha tuttavia concordato con l'UE su un punto importante: la trasparenza. Ha ritenuto che la Cina avesse violato i suoi obblighi non pubblicando la sentenza Xiaomi c. InterDigital, che ha stabilito nuovi principi sulla portata globale delle ASIs. Al contempo, il panel ha respinto le richieste dell'UE ai sensi del Protocollo di Adesione, concludendo che non vi erano prove sufficienti per dimostrare che la Cina applicasse le ASIs in modo sistematicamente pregiudizievole o ingiusto.

Questi risultati hanno portato a vittorie parziali per entrambe le parti. Mentre l'UE è riuscita a dimostrare l'esistenza di una politica cinese sulle ASIs e ad ottenere una sentenza sulla trasparenza, non è riuscita a convincere il panel che tali pratiche violassero il TRIPs o gli impegni assunti dalla Cina al momento dell'adesione. Il risultato ha posto le basi per l'appello dell'UE, alimentato dalla frustrazione per quella che considerava un'interpretazione eccessivamente restrittiva degli obblighi del TRIPs da parte del panel.

L'appello MPIA e il lodo arbitrale

Dopo il rapporto del panel, l'UE ha deciso di fare appello nell'ambito del **Multi-party Interim Appeal Arbitration Arrangement (MPIA)**, un sistema creato da diversi membri dell'OMC dopo che l'organo di appello dell'OMC è divenuto inoperativo nel 2019. A differenza di una nuova udienza, l'appello si è concentrato sull'interpretazione giuridica anziché sulle conclusioni di fatto, con l'UE che ha sostenuto che il panel avesse interpretato le disposizioni del TRIPs in modo troppo restrittivo.

L'arbitrato MPIA è stato condotto da un tribunale composto da tre membri presieduto da **Penelope Ridings**, con **Claudia Orozco** e **Mateo Diego-Fernández Andrade** come co-arbitri. Le udienze si sono svolte il **4-5 giugno 2025**, e il caso ha attirato una notevole attenzione internazionale: tredici terze parti, tra cui Stati Uniti, Giappone e Regno Unito, sono intervenute. Molte delle quali hanno sottolineato che l'esito avrebbe costituito un precedente importante per le controversie globali sui SEPs.

Il **21 luglio 2025**, gli arbitri hanno emesso il loro lodo. Il loro ragionamento ha concesso all'UE alcune vittorie importanti, anche se non assolute. In particolare, hanno ribaltato l'interpretazione restrittiva dell'**Articolo 1.1 del TRIPs** da parte del panel, sostenendo che, pur non creando un regime sovranazionale di *enforcement* della proprietà intellettuale, i membri devono attuare i loro obblighi in modo da non compromettere la capacità degli altri Paesi di proteggere la proprietà intellettuale all'interno dei propri territori. Questo ha ampliato la percezione dell'ambito del TRIPs, riconoscendone le implicazioni transfrontaliere.

Il tribunale ha anche assunto una visione più ampia dei **diritti di licenza sui brevetti**, stabilendo che il TRIPs tuteli non solo il diritto di detenere e far valere i brevetti a livello nazionale, ma anche la capacità dei titolari dei brevetti di negoziare e concludere contratti di licenza. In questo contesto, hanno accettato che le ASIs possano interferire con i diritti che il TRIPs intende proteggere. Inoltre, gli arbitri hanno concordato con il panel che l'uso delle ASIs da parte della Cina costituiva una **politica** coerente anziché una semplice raccolta di decisioni giudiziarie isolate, rendendola quindi soggetta a scrutinio da parte dell'OMC.

Contemporaneamente, l'arbitrato ha confermato diverse conclusioni favorevoli alla Cina. Ha confermato che le ASIs non violano direttamente le specifiche disposizioni del TRIPs sui diritti di brevetto; che le pratiche della Cina non violano gli **impegni di adesione all'OMC**; e che la **natura territoriale** dei brevetti secondo il TRIPs rimane intatta.

Il risultato è stato quindi eterogeneo. Il Ministero del Commercio della Cina ha accolto con favore le parti della sentenza che sostenevano la sua posizione, esprimendo al contempo insoddisfazione per quella che ha definito un'interpretazione eccessivamente estensiva del TRIPs. L'UE, sebbene più contenuta nella sua reazione pubblica, ha potuto rivendicare dei progressi: ha ottenuto un'interpretazione più ampia del TRIPs e il riconoscimento che le pratiche ASI della Cina rappresentano una politica contestabile, anche se non ha prevalso su tutti i fronti.

Implicazioni e conclusioni

Il lodo arbitrale dell'OMC nella causa DS611 offre un esito equilibrato con conseguenze sia per la Cina che per il sistema globale della proprietà intellettuale. Chiarisce come le *anti-suit injunctions* possano essere utilizzate nell'ambito delle norme del commercio internazionale, segnalando che i tribunali cinesi dovranno esercitare maggiore cautela e trasparenza, soprattutto quando le misure hanno effetti extraterritoriali. Per quanto riguarda la licenza di brevetti essenziali per gli standard, la sentenza riequilibra moderatamente le negoziazioni, conferendo ai titolari di diritti stranieri un ulteriore vantaggio, pur lasciando intatta gran parte della prassi cinese preesistente. Allo stesso tempo, il caso illustra l'*engagement* costruttivo della Cina nel processo MPIA e il suo continuo sostegno alla risoluzione multilaterale delle controversie, anche se con risultati contrastanti. Più in generale, la decisione sottolinea come il diritto della proprietà intellettuale sia ormai centrale nella *governance* tecnologica globale. Accogliendo le richieste di entrambe le parti, essa convalida aspetti chiave del quadro normativo cinese in materia di applicazione delle norme, fissando al contempo dei limiti alla portata transfrontaliera degli strumenti giuridici nazionali. Con l'espandersi delle controversie relative al 5G, all'IoT e ad altre tecnologie avanzate, i principi stabiliti nella decisione probabilmente influenzeranno l'evoluzione della governance globale della proprietà intellettuale per gli anni a venire,

dimostrando che anche in un'epoca di tensioni geopolitiche, istituzioni come l'OMC rimangono rilevanti per gestire complesse dispute internazionali.

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



Analysis of the WTO's Ruling on the China-EU Patent Dispute

The recent WTO arbitration decision on the China-EU dispute over anti-suit injunctions (ASIs) in standard essential patent (SEP) cases has drawn significant attention in international trade and intellectual property circles. This article examines the full trajectory of case DS611, analyzing the arbitration panel's key determinations, the legal reasoning behind the judgment, and the potential ramifications for China's patent enforcement system and international IP strategy.

Background of the China-EU Standard Essential Patent Dispute

The WTO case DS611 arose from growing tensions between China and the European Union over how courts handle disputes involving standard essential patents (SEPs). SEPs are patents covering technologies that are necessary for widely used industry standards, such as 5G, Wi-Fi, or Bluetooth. Because everyone needs access to these technologies, patent holders must license them on Fair, Reasonable, and Non-Discriminatory (FRAND) terms. In practice, however, companies often disagree on what counts as "fair and reasonable" which regularly leads to litigation.

A key point of contention has been the use of anti-suit injunctions (ASIs) in China. An ASI is a court order that prevents one party from pursuing or enforcing legal proceedings in another country while the case is being heard domestically. In other words, if a Chinese court issues an ASI, it can stop a European company from suing in Europe (or from enforcing a European judgment) until the Chinese proceedings are finished. To ensure compliance, courts often attach very high daily fines.

Between 2020 and 2022, Chinese courts issued at least five high-profile ASIs in cases involving global technology companies. These injunctions not only blocked parallel foreign litigation but also imposed severe financial penalties—sometimes reaching hundreds of thousands of dollars per day. From the EU's perspective, this seemed to protect Chinese companies against foreign patent holders.

Concerns grew stronger when the President of China's Supreme People's Court publicly called for the development of "an anti-suit injunction system with Chinese characteristics" linking it directly to national interests. The Chinese judiciary also promoted ASI decisions as "model cases" signaling that this was not just isolated case law but part of a broader policy.

As a result, the EU formally brought the matter to the WTO. On 22 February 2022, it requested consultations with China. When talks failed to resolve the issue, the EU moved forward with a request for a WTO panel on 27 December 2022. The panel was established on 27 January 2023, marking the official start of WTO dispute case DS611.

WTO Panel Proceedings and Initial Findings

The WTO panel spent much of 2023 and 2024 considering the EU's challenge to China's use of *anti-suit injunctions* (ASIs). The EU framed its case around three central allegations. First, it argued that the practice conflicted with several provisions of the TRIPS Agreement, since ASIs restricted SEP holders from enforcing their rights abroad. Second, it claimed that China had breached its transparency obligations under TRIPS Article 63 by failing to publish important ASI rulings, most notably the *Xiaomi v. InterDigital* decision, which introduced new principles on the global effects of ASIs. Finally, the EU contended that China's approach was inconsistent with its WTO Accession Protocol, which requires members to apply laws and regulations uniformly, impartially, and reasonably.

China defended itself by insisting that ASIs were legitimate procedural instruments available under its civil law, used by judges in specific circumstances rather than applied as part of a blanket policy. Officials stressed that these injunctions only bound the parties before Chinese courts and did not interfere directly with the operation of foreign courts. To support this view, China pointed to the *Lenovo v. Nokia* case, where a court had declined to grant an ASI, as evidence that there was no systemic bias in favor of such measures.

On **24 April 2025**, the panel issued its final report, which delivered a mixed outcome. On one hand, it accepted the EU's argument that China did maintain an "unwritten" policy of encouraging ASIs in standard-essential patent disputes. The panel reached this conclusion by pointing to the similarities in reasoning, timing, and legal basis across several cases, as well as the repeated use of cumulative daily fines that went beyond earlier practice. On the other hand, the panel largely dismissed the EU's substantive claims under TRIPS. It ruled that the Agreement does not extend to controlling the extraterritorial effects of injunctions, that patent rights are territorial in nature, and that ASIs do not fall under the enforcement procedures or injunction provisions set out in TRIPS.

The panel did, however, agree with the EU on one important point: transparency. It found that China had violated its obligations by failing to publish the *Xiaomi v. InterDigital* judgment, which established new principles on the global scope of ASIs. At the same time, the panel rejected the EU's claims under the Accession Protocol, concluding that there was insufficient evidence to show that China applied ASIs in a systematically biased or unfair manner.

These findings gave partial victories to both sides. While the EU succeeded in demonstrating the existence of a Chinese policy on ASIs and in securing a ruling on transparency, it failed to persuade the panel that such practices violated TRIPS or China's accession commitments. The outcome set the stage for the EU's appeal, driven by frustration with what it saw as the panel's overly narrow reading of TRIPS obligations.

The MPIA Appeal and Arbitration Decision

After the panel's report, the EU decided to appeal under the **Multi-party Interim Appeal Arbitration Arrangement (MPIA)**, a system created by several WTO members after the Appellate Body became inoperative in 2019. Unlike a full rehearing, the appeal concentrated on legal interpretation rather than factual findings, with the EU arguing that the panel had read the TRIPS provisions too narrowly.

The MPIA arbitration was conducted by a three-member tribunal chaired by **Penelope Ridings**, with **Claudia Orozco** and **Mateo Diego-Fernández Andrade** as co-arbitrators. Hearings took place on **4–5 June 2025**, and the case attracted significant international attention: thirteen third parties, including the United States, Japan, and the United Kingdom, intervened, many stressing that the outcome would set an important precedent for global SEP disputes.

On **21 July 2025**, the arbitrators delivered their award. Their reasoning gave the EU some important, though not complete, victories. Most notably, they overturned the panel's restrictive interpretation of **TRIPS Article 1.1**, holding that while TRIPS does not create a supranational IP enforcement regime, members must implement their obligations in a way that does not undermine other countries' ability to protect IP within their own territories. This broadened the perceived scope of TRIPS by recognizing cross-border implications.

The tribunal also took a wider view of **patent licensing rights**, finding that TRIPS safeguards not only the right to hold and enforce patents domestically but also the ability of patent holders to negotiate and conclude licensing contracts. In this light, they accepted that ASIs could interfere with rights TRIPS intends to protect. Furthermore, the arbitrators agreed with the panel that China's use of ASIs amounted to a coherent **policy**, rather than merely a collection of isolated judicial decisions, making it subject to WTO scrutiny.

At the same time, the arbitration left in place several findings favorable to China. It confirmed that ASIs did not directly breach the specific TRIPS provisions on patent rights; that China's practices did not violate its **WTO accession commitments**; and that the **territorial nature of patents** under TRIPS remained intact.

The outcome was therefore mixed. China's Ministry of Commerce publicly welcomed the parts of the ruling that supported its position, while expressing dissatisfaction with what it called an over-expansive reading of TRIPS. The EU, though more restrained in its public reaction, could claim progress: it had secured a broader interpretation of TRIPS and a recognition that China's ASI practices represented a challengeable policy, even if it had not prevailed on all counts.

Implications and Conclusion

The WTO arbitration decision in DS611 delivers a balanced outcome with consequences both for China and the global IP system. It clarifies how anti-suit injunctions may be used under international trade rules, signaling that Chinese courts will need to exercise greater caution and transparency, particularly when measures have extraterritorial effects. For standard-essential patent licensing, the ruling modestly rebalances negotiations by giving foreign rights holders some additional leverage while leaving intact much of China's existing practice. At the same time, the case illustrates China's constructive engagement with the MPIA process and its continued support for multilateral dispute settlement, even amid mixed results. More broadly, the decision underscores how intellectual property law is now central to global technology governance. By upholding claims on both sides, it validates key aspects of China's enforcement framework while setting boundaries on the cross-border reach of domestic legal tools. As disputes over 5G, IoT, and other advanced technologies expand, the principles established here are likely to influence the evolution of global IP governance for years to come, showing that even in an era of geopolitical tension, institutions like the WTO remain relevant for managing complex international disputes.

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



Lock-Up, Tag Along e Drag Along a Confronto

Nel contesto delle operazioni di Merger & Acquisition (M&A), è frequente imbattersi in clausole quali “Lock-Up Period”, “Tag Along” e “Drag Along”, fondamentali per comprendere gli equilibri che si instaurano nella gestione post-acquisizione. Questi strumenti contrattuali sono comunemente utilizzati dagli investitori per proteggere il valore e la stabilità degli asset coinvolti, esercitando effetti anche in fasi successive rispetto all’operazione principale, in linea con gli obiettivi iniziali dell’investimento.

In questo articolo analizzeremo nel dettaglio la funzione e l’applicazione di ciascuna clausola, con l’ausilio di un caso concreto che ne evidenzia la rilevanza strategica.

In primo luogo, ci preme analizzare la clausola di Lock-Up Period: essa ha lo scopo di vincolare determinati soggetti – tipicamente soci rilevanti, fondatori o manager – a non trasferire (ovvero, non vendere) le proprie partecipazioni in società per un periodo di tempo determinato successivo a un’operazione straordinaria, come una fusione o un’acquisizione.

Questo vincolo si prefigge un duplice obiettivo: da una parte, è volto a garantire stabilità nella compagine sociale, nei soci e nelle partecipazioni o quote, dall’altra, garantisce continuità nella governance aziendale, elementi cruciali soprattutto nella fase di transizione post-deal, volta a trasmettere impegno e valori verso i quali i soci si sono obbligati. Il periodo di lock-up, che può variare da pochi mesi a diversi anni a seconda della tipologia di operazione e della natura delle parti coinvolte, impedisce modifiche repentine nell’assetto societario, salvaguardando la fiducia degli investitori e il valore d’impresa.

In sostanza, il Lock-Up rappresenta un impegno di lungo termine a mantenere inalterato il controllo e l’organizzazione societaria, consolidando così la credibilità e la solidità percepite dal mercato.

Dal punto di vista giuridico, la clausola può essere inserita nei patti parasociali, come accordo tra soci oppure direttamente nello statuto, assumendo così rilevanza normativa per tutti i partecipanti alla società.

Caso concreto: l’acquisizione di Valentino da parte di Kering

Un esempio emblematico è rappresentato dall'acquisizione, avvenuta nel 2023, del 30% della maison Valentino da parte del gruppo francese Kering, tramite l'acquisto delle quote detenute dal fondo Mayhoola, che ne detiene ancora oggi il 70%.

Nel contratto di cessione è stato esplicitamente previsto un periodo di lock-up di 5 anni, applicabile ai soci originari e ai manager, con l'obiettivo di preservare l'identità del marchio, il know-how interno e assicurare continuità gestionale. Durante questo periodo, ogni eventuale trasferimento delle quote richiederà il consenso delle altre parti, evidenziando l'efficacia vincolante della clausola^[1].

Tag Along e Drag Along: strumenti di equilibrio tra soci

Accanto al Lock-Up, nelle operazioni di M&A vengono frequentemente previste le clausole di Tag Along e Drag Along, finalizzate a regolare la vendita congiunta delle partecipazioni tra soci di maggioranza e minoranza, assicurando coerenza e uniformità nell'uscita o nel passaggio di proprietà.

Nello specifico, la clausola Tag Along, conosciuta anche come "diritto di co-vendita", tutela i soci di minoranza, garantendo loro il diritto di partecipare alla vendita delle quote alle medesime condizioni offerte alla maggioranza. Si evita così l'esclusione dei soci di minoranza da operazioni di dismissione strategica, offrendo loro un'equa opportunità di liquidità.

Dall'altra parte, la clausola Drag Along conferisce ai soci di maggioranza il potere di obbligare i soci di minoranza a vendere le proprie quote, qualora si concretizzi un'offerta di acquisto per l'intero capitale. Lo scopo è facilitare la cessione integrale della società, rendendola più appetibile per potenziali acquirenti interessati al controllo totale.

Anche queste clausole trovano abitualmente collocazione nei patti parasociali oppure nello statuto sociale, a seconda della volontà delle parti.

In conclusione, le clausole di Lock-Up Period, Tag Along e Drag Along rappresentano strumenti essenziali per tutelare gli interessi degli investitori nelle operazioni di M&A. Se correttamente predisposte, esse consentono di garantire stabilità e continuità nella governance aziendale, proteggere la minoranza e valorizzare la trasparenza delle cessioni e facilitare operazioni di exit condivise e ordinate.

L'adozione di tali strumenti si rivela opportuna e spesso indispensabile soprattutto in un panorama economico dove la credibilità aziendale e la sua coerenza gestionale sono punti cardine del successo dell'operazione.

[1] Valentino, Qatar e Kering cercano un compratore: il nodo delle clausole contrattuali | Corriere.it

.....

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



M&A: Lock-Up, Tag Along and Drag Along Compared

In the context of Merger & Acquisition (M&A) transactions, it is common to encounter clauses such as “Lock-Up Period,” “Tag Along,” and “Drag Along,” which are essential for understanding the dynamics that unfold in post-acquisition management. These contractual tools are widely used by investors to protect the value and stability of the assets involved, with effects extending even beyond the main transaction, in line with the initial investment objectives.

In this article, we will analyze in detail the function and application of each clause, supported by a real case that highlights its strategic significance.

First, let us focus on the Lock-Up Period clause: its purpose is to bind specific parties—typically major shareholders, founders, or managers—from transferring (i.e., selling) their shares in a company for a specified period following an extraordinary transaction, such as a merger or acquisition.

This restriction serves a dual purpose: on one hand, it ensures stability in the shareholder structure, the partners, and the stakes or shares, while on the other, it guarantees continuity in corporate governance, which is especially critical during the post-deal transition phase, ensuring commitment to the values to which the parties have agreed. The lock-up period, which can range from a few months to several years depending on the type of transaction and the nature of the parties involved, prevents abrupt changes in the company’s structure, thereby protecting investor confidence and corporate value.

In essence, the Lock-Up Period represents a long-term commitment to maintaining the company’s control and organization, thus consolidating the credibility and perceived solidity in the market.

From a legal perspective, the clause can be included in the shareholders’ agreements as a pact between shareholders or directly in the company’s bylaws, giving it legal significance for all participants in the company.

Real Case: Kering’s Acquisition of Valentino

A notable example is the 2023 acquisition of a 30% stake in the Valentino brand by the French group Kering, through the purchase of shares held by the Mayhoola fund, which still retains the remaining 70%.

The sale agreement explicitly stipulated a 5-year lock-up period for the original shareholders and managers, with the aim of preserving the brand's identity, internal know-how, and ensuring management continuity. During this period, any transfer of shares will require the consent of the other parties, demonstrating the binding nature of the clause^[1].

Tag Along and Drag Along: Tools for Shareholder Balance

Alongside the Lock-Up, M&A transactions often include Tag Along and Drag Along clauses, which regulate the joint sale of shares between majority and minority shareholders, ensuring consistency and fairness in the exit or transfer of ownership.

Specifically, the Tag Along clause, also known as the “right of co-sale,” protects minority shareholders by guaranteeing them the right to participate in the sale of shares on the same terms offered to the majority. This prevents minority shareholders from being excluded from strategic divestment transactions and offers them a fair liquidity opportunity.

On the other hand, the Drag Along clause gives majority shareholders the power to compel minority shareholders to sell their shares if a buyout offer for the entire company materializes. The purpose of this provision is to facilitate the full sale of the company, making it more attractive to potential buyers interested in acquiring full control.

These clauses are also typically included in shareholders' agreements or company bylaws, depending on the parties' preferences.

Conclusion

The Lock-Up Period, Tag Along, and Drag Along clauses are essential tools for protecting investors' interests in M&A transactions. When properly structured, they ensure stability and continuity in corporate governance, protect minority shareholders, enhance the transparency of asset disposals, and facilitate shared and orderly exit operations.

The adoption of these tools proves to be appropriate and often indispensable, especially in an economic landscape where corporate credibility and consistent management are cornerstone factors for the success of the transaction.

^[1] [Valentino, Qatar e Kering cercano un compratore: il nodo delle clausole contrattuali | Corriere.it](#)

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



Le Politiche di Shanghai per il 2025 Stimolano l'Occupazione e la Transizione Verde

Shanghai ha emanato un pacchetto integrato di politiche per il 2025 finalizzate a incentivare l'occupazione, l'imprenditorialità e lo sviluppo sostenibile. Tali iniziative si concentrano sul sostegno ai laureati, l'abilitazione della riconversione industriale, la promozione dei consumi sostenibili e la stimolazione della crescita economica. Di seguito un'analisi dettagliata delle misure strategiche cittadine.

Misure per la Promozione dell'Occupazione

Per rispondere al mercato del lavoro in evoluzione, Shanghai privilegia le opportunità per i neolaureati mediante politiche mirate:

1. Preferenza per i Laureati nel Settore Pubblico:

- Oltre il 60% delle posizioni nelle amministrazioni pubbliche e negli enti pubblici è riservato a neolaureati.

2. Incentivi all'Assunzione per le Imprese:

- Le aziende che assumono laureati beneficiano di una detrazione fiscale annua di RMB 7.800 per dipendente, fruibile fino a tre anni.
- Le piccole e medie imprese (PMI) e le organizzazioni sociali possono richiedere contributi previdenziali, coprendo il 50% della contribuzione base per un massimo di 12 mesi.

Misure di Sostegno all'Imprenditorialità

Shanghai incentiva un clima di innovazione attraverso:

● Contributi a Fondo Perduto per Nuove Imprese:

I neolaureati entro due anni dal conseguimento del titolo possono richiedere un contributo una tantum di RMB 8.000.

● Agevolazioni Fiscali per Imprenditori:

Gli individui che avviano imprese individuali beneficiano di una deduzione fiscale annua di RMB 24.000 per tre anni.

- **Supporto all'Incubazione e alla Formazione:**

La città offre spazi di lavoro gratuiti, formazione e mentorship tramite il "Piano Nestling", che include anche finanziamenti e proroghe dei piani di ammortamento dei prestiti.

Sostegno all'Abitazione e al Lavoro Autonomo

Per mitigare le sfide dei giovani professionisti, Shanghai prevede:

- **Edilizia Residenziale Agevolata per Laureati:**

Sono disponibili soluzioni abitative in locazione agevolata, incluse unità piccole e a basso costo, per alleviare gli oneri finanziari.

- **Contributi Previdenziali per il Lavoro Autonomo:**

I laureati disoccupati fino a due anni che intraprendono attività lavorative autonome possono ricevere contributi coprenti il 50% dei contributi previdenziali per un massimo di 24 mesi.

Riconversione Industriale e Consumi Sostenibili

Shanghai guida iniziative per la modernizzazione industriale e i consumi eco-compatibili:

Aggiornamento Impiantistico e Incentivi Verdi

1. Riconversione Industriale:

- Sostegno ampliato a settori come elettronica, sicurezza e agricoltura moderna.
- Gli investimenti in impianti conformi agli standard di efficienza energetica ricevono contributi a fondo perduto del 20% per la classe di efficienza livello 1 e del 15% per il livello 2.

2. Autobus Elettrici e Batterie:

- I contributi per la sostituzione di autobus con oltre otto anni di servizio sono incrementati da RMB 60.000 a RMB 80.000 per veicolo.

3. Rottamazione Impianti Obsoleti:

- Agevolazioni finanziarie per la dismissione di macchinari e veicoli vetusti ad alto consumo energetico, inclusi incentivi per la rottamazione di veicoli diesel conformi allo standard Nazionale IV.

Incentivi alla Domanda (Consumi)

Shanghai incentiva consumi verdi e digitali tramite:

1. Contributi per Prodotti Digitali:

- I consumatori che acquistano laptop, smartphone e smartwatch ricevono un contributo all'acquisto del 15% per articolo, con un plafond di RMB 500 per categoria.

2. Ecobonus per Elettrodomestici:

- Contributi per l'ammodernamento verso elettrodomestici ad alta efficienza energetica (frigoriferi, condizionatori) tra il 15% e il 20%, con un massimo di RMB 2.000 per articolo.

3. Ristrutturazioni Edili e Sostituzione E-Bike:

- Contributi mirati sostengono le ristrutturazioni domestiche, incluse modifiche per l'accessibilità agli anziani.
- Individui che sostituiscono biciclette elettriche registrate ricevono uno sconto una tantum di RMB 500 per l'acquisto di nuovi modelli certificati.

Implementazione e Controlli

Per garantire l'efficacia, Shanghai ha snellito le procedure e migliorato la trasparenza:

- Procedure Semplificate:
 - Le domande di contributo sono rese più efficienti, riducendo la documentazione ripetitiva.
 - Piattaforme digitali e numeri verdi dedicati assistono imprese e privati.
- Vigilanza di Mercato:
 - Controlli di conformità stringenti assicurano l'aderenza, con sanzioni per violazioni quali manipolazione dei prezzi o richieste improprie di contributi.

Conclusione

Le politiche di Shanghai per il 2025 dimostrano un approccio equilibrato nel promuovere innovazione, affrontare le sfide occupazionali e progredire nella sostenibilità. Combinando incentivi finanziari, supporto normativo e collaborazione pubblico-privato, queste misure mirano a posizionare Shanghai come leader nella resilienza economica e nello sviluppo ecologico.

Attraverso queste politiche lungimiranti, Shanghai non solo valorizza il capitale umano ma stabilisce anche un benchmark per le città globali nel raggiungimento di una crescita sostenibile e inclusiva.

.....
Il presente articolo è frutto della libera interpretazione e sintesi delle fonti ivi menzionate da parte dell'Avv. Carlo D'Andrea, in qualità di Avvocato responsabile del

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



Shanghai's 2025 Policies Boost Employment and Green Upgrades

Shanghai has unveiled a comprehensive set of policies for 2025 aimed at driving employment, entrepreneurship, and sustainable development. These initiatives focus on supporting graduates, enabling industrial upgrades, promoting green consumption, and stimulating economic growth. Here's a detailed exploration of the city's strategic measures.

Employment Promotion Policies

To address the evolving job market, Shanghai emphasizes opportunities for new graduates through targeted policies:

1. Preference for Graduates in Public Sector Jobs

Over 60% of positions in government and public institutions are reserved for fresh graduates.

2. Corporate Recruitment Incentives

- Companies hiring graduates are eligible for annual tax reductions of RMB 7,800 per employee for up to three years.
- Small businesses and social organizations can apply for social insurance subsidies, covering 50% of the base contribution for up to 12 months.

Entrepreneurship Support Policies

Shanghai is fostering a climate of innovation by incentivizing entrepreneurship:

● First-Time Business Start-Up Grants

Recent graduates within two years of graduation can apply for a one-time grant of RMB 8,000.

● Tax Reductions for Entrepreneurs

Individuals engaging in sole proprietorship businesses can benefit from annual tax deductions of RMB 24,000 for three years.

● Incubation and Training Support

The city offers free workspace, training, and mentorship through the "Nestling Plan," which also includes funding and extended loan repayment periods.

Housing and Flexible Employment Support

Recognizing the challenges young professionals face, Shanghai provides:

- **Affordable Housing for Graduates**

Subsidized rental housing options, including small, affordable units, are available to ease financial burdens.

- **Social Insurance Subsidies for Flexible Employment**

Graduates who are unemployed for up to two years but take on flexible jobs can receive subsidies covering 50% of their social insurance contributions for up to 24 months.

Industrial Upgrades and Green Consumption

Shanghai is also spearheading initiatives to modernize industries and encourage sustainable consumption:

Key Equipment Updates and Green Subsidies

1. Industrial Upgrades

- Expanded support for sectors like electronics, safety, and modern agriculture.
- Equipment investments meeting energy-efficiency standards can receive subsidies of 20% for level-1 and 15% for level-2 efficiency ratings.

2. Electric Buses and Batteries

- Subsidies for replacing buses older than eight years have increased from RMB 60,000 to RMB 80,000 per vehicle.

3. Replacement of Old Equipment

- Financial assistance for phasing out outdated, high-energy-consuming machinery and vehicles, including incentives for scrapping National IV diesel vehicles.

Consumer-Oriented Subsidies

Shanghai is encouraging green and digital consumption through:

1. Digital Product Subsidies

- Consumers purchasing laptops, smartphones, and smartwatches can receive a 15% subsidy per item, capped at RMB 500 for each category.

2. Home Appliance Replacement

- Subsidies for upgrading to energy-efficient appliances, including refrigerators and air conditioners, range between 15% and 20%, with a maximum of RMB 2,000 per

item.

3. Household Renovation and E-Bike Upgrades

- Targeted subsidies support home renovations, including aging-friendly modifications.
- Individuals replacing registered electric bikes can receive a one-time RMB 500 discount for purchasing certified new models.

Implementation and Oversight

To ensure the effectiveness of these measures, Shanghai has streamlined subsidy application processes and improved transparency:

1. Simplified Procedures

- Applications for subsidies have been made efficient, reducing repetitive documentation.
- Digital platforms and dedicated hotlines provide assistance to both businesses and individuals.

2. Market Supervision

- Strict monitoring ensures compliance, with penalties for violations such as price manipulation or improper subsidy claims.

Conclusion

Shanghai's 2025 policies showcase a balanced approach to fostering innovation, addressing employment challenges, and advancing sustainability. By combining financial incentives, regulatory support, and public-private collaboration, these measures aim to position Shanghai as a leader in economic resilience and green development.

Through these forward-thinking policies, Shanghai not only empowers its citizens but also sets a benchmark for cities worldwide to achieve sustainable and inclusive growth.

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



Nuovo trattato Cina-Italia: le novità sulle pensioni 2026

Novità in materia di pensioni in arrivo a partire del 2026. A seguito della ratifica da parte del Governo Cinese dell'Accordo Italia-Cina contro la doppia imposizione fiscale sui redditi, a decorrere dal 1° gennaio 2026 i redditi da pensione - e similari - [made under a public welfare scheme of a Contracting State, a political subdivision or a local authority thereof], quindi erogati da uno Stato contraente saranno soggetti a tassazione nel suddetto Stato di erogazione e non più in quello di residenza del soggetto percipiente.

Ciò rappresenta una modifica sostanziale alla normativa attualmente in vigore, la quale rimarrà valida per tutti i redditi erogati e di competenza dell'anno fiscale 2025.

Fino a tale data, si continuerà ad applicare il disposto dall'Articolo 18 della Convenzione del 1986 in combinato con l'Articolo 19, comma 2 dove si stabilisce che:

Articolo 18 - Pensioni

Fatte salve le disposizioni del paragrafo 2 dell'Articolo 19, le pensioni e le altre remunerazioni analoghe, pagate ad un residente di uno Stato contraente in relazione ad una precedente occupazione, sono imponibili soltanto in detto Stato.

Articolo 19 - Funzioni pubbliche

1. a) Le remunerazioni, diverse dalle pensioni, pagate da uno Stato contraente o da una sua suddivisione politica o amministrativa o ente locale ad una persona fisica in relazione a servizi resi a detto Stato o suddivisione o ente, sono imponibili soltanto in detto Stato.

b) Tuttavia, tali remunerazioni sono imponibili soltanto nell'altro Stato contraente se i servizi sono resi in detto Stato e la persona fisica è un residente di detto Stato che:

(i) è un cittadino di detto Stato; o

(ii) non è divenuto residente di detto Stato al solo scopo di rendere i servizi.

2. a) Le pensioni pagate da uno Stato contraente o da una sua suddivisione politica o amministrativa o ente locale, direttamente o mediante fondi da essi costituiti, ad una

persona fisica in relazione a servizi resi a detto Stato o suddivisione o ente, sono imponibili soltanto in detto Stato.

b) Tuttavia, tali pensioni sono imponibili soltanto nell'altro Stato contraente se la persona fisica è un residente e un cittadino di detto Stato.

3. Le disposizioni degli Articoli 15, 16 e 18 si applicano alle remunerazioni e alle pensioni pagate in relazione a servizi resi nell'ambito di un'attività commerciale o industriale esercitata da uno Stato contraente o da una sua suddivisione politica o amministrativa o ente locale. Conseguentemente, le pensioni e altre remunerazioni analoghe pagate ad un residente di uno Stato contraente in relazione a un'occupazione precedente sono imponibili soltanto in detto Stato contraente. Questo significa che, in generale, la pensione era tassata solo nel paese di residenza del beneficiario per i redditi percepiti fino al 31 dicembre 2025.

A decorrere dal 1° gennaio 2026, in assenza di eventuali ulteriori chiarimenti e/o emendamenti, il Trattato contro le doppie imposizioni, nella sua nuova formulazione, escluderà la possibilità di esentare (di fatto) da tassazione il trattamento pensionistico percepito in Cina, venendo questo assoggettato a regolare imposizione fiscale in Italia al momento dell'erogazione.

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



New China-Italy DTA: the New 2026 Rules on Pensions

A new rule on pensions will come into effect starting in 2026. Following the ratification by the Chinese Government of the Agreement between Italy and China against double taxation on income, starting from January 1, 2026, pension income and similar payments made under a public welfare scheme of a Contracting State will be subject to taxation in the State that provides the payment, not the recipient's State of residence. This is a significant change from the current law, which will remain valid for all income earned during the 2025 fiscal year.

Until the new treaty goes into effect, the provisions of Article 18 of the 1986 Convention, combined with Article 19, paragraph 2, will continue to apply.

Article 18 - Pensions

1. Subject to the provisions of paragraph 2 of Article 19, pensions and other similar remuneration paid to a resident of a Contracting State in consideration of past employment shall be taxable only in that State.
2. Notwithstanding the provisions of paragraph 1, pensions paid and other similar payments made under a public welfare scheme of a Contracting State, a political subdivision or a local authority thereof shall be taxable only in that State.

Article 19 – Government Service

1. a) Salaries, wages and other similar remuneration, other than a pension, paid by the Government of a Contracting State or a political subdivision or a local authority thereof to an individual in respect of services rendered to the Government of that State or subdivision or authority, shall be taxable only in that State.
- b) However, such salaries, wages and other similar remuneration shall be taxable only in the other Contracting State if the services are rendered in that State and the individual is a resident of that State who:
 - (i) is a national of that State; or

(ii) did not become a resident of that State solely for the purpose of rendering the services.

2. a) Pensions and other similar remuneration paid by, or out of funds created by, a Contracting State or a political subdivision or a local authority thereof to an individual in respect of services rendered to the Government of that State or subdivision or authority shall be taxable only in that State.

b) However, such pensions and other similar remuneration shall be taxable only in the other Contracting State if the individual is a resident of, and a national of, that State.

3. The provisions of Articles 15, 16, 17, and 18 shall apply to salaries, wages, pensions, and other similar remuneration in respect of services rendered in connection with a business carried on by the Government of a Contracting State or a political subdivision or a local authority thereof.

Therefore, pensions and other similar payments made to a resident of a Contracting State in relation to previous employment are taxable only in that Contracting State. This means that, in general, pensions were taxed only in the beneficiary's country of residence for income received up to December 31, 2025.

Starting from January 1, 2026, in the absence of any further clarifications and/or amendments, the new double taxation treaty will exclude the possibility of exempting from taxation a pension received in China, as it will be subject to regular taxation in Italy at the time of disbursement.

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



La Platforms Economy entra nell'era della massima trasparenza fiscale

Nuova normativa

Il 20 giugno 2025, il Consiglio di Stato ha emesso il Decreto n. 810, ovvero le "Regolamentazioni sulla rendicontazione delle informazioni fiscali da parte delle imprese di piattaforme Internet". Queste regolamentazioni sono supportate dagli Avvisi dell'Amministrazione statale per la tassazione n. 15 e 16 del 2025. Per la prima volta, i "gestori di piattaforme" sono tenuti a presentare dichiarazioni trimestrali che svelano l'identità e il reddito di tutti i venditori e dei lavoratori gig ospitati sulle loro piattaforme.

- Entra in vigore: al momento della firma del documento. Il primo periodo di rendicontazione è il terzo trimestre del 2025 e la prima dichiarazione deve essere completata entro il 31 ottobre.
- Ambito di applicazione: Include piattaforme di e-commerce nazionali (come Taobao e JD.com), piattaforme straniere che generano profitti in Cina (come Twitch e Shopify) e tutti i luoghi di trading online a scopo di lucro, come i servizi di live streaming, video brevi e consegne a domicilio.

Obblighi per gli operatori

Dichiarazione di base

Entro 30 giorni dal lancio, è necessario depositare presso l'ufficio delle imposte competente: nome di dominio, categoria di attività, codice di credito sociale unificato, entità operativa.

Dichiarazione trimestrale dettagliata

Entro un mese dopo la fine di ogni trimestre, è necessario caricare elettronicamente:

- L'identità del venditore/lavoratore gig (nome completo, numero ID, luogo di registrazione).
- Il reddito lordo proveniente dalla piattaforma e la sua classificazione (reddito da lavoro vs. reddito d'impresa).
- Le commissioni di servizio della piattaforma (commissioni, pubblicità, ecc.).

Ritenuta fiscale potenziata

A partire dal 1° ottobre 2025, la formula di ritenuta per l'imposta sul reddito delle persone fisiche per la retribuzione da lavoro è ridotta. Le piattaforme devono anche trattenere l'IVA per qualsiasi individuo il cui reddito cumulativo di 12 mesi superi la soglia dell'IVA per i contribuenti su piccola scala.

Verifica e esenzione da responsabilità

Gli operatori sono tenuti a convalidare la completezza e l'accuratezza. Una difesa di due diligence documentata esenta dalla responsabilità per gli errori generati dal venditore.

Esenzioni statutarie

- Individui impegnati in servizi di interesse pubblico esenti da tasse o preferenziali (consegna, trasporto, servizi domestici).
- Reddito guadagnato prima del 13 giugno 2025.
- Dati già riportati tramite altre trattenute o canali di condivisione dati governativi.

Implicazioni della non conformità

- Violazioni minori: multe che vanno da 20.000 a 100.000 yuan.
- Violazioni gravi: multe che vanno da 100.000 a 500.000 yuan e sospensione delle operazioni della piattaforma.

Ostacoli transfrontalieri aggiuntivi

Raggiungimento extraterritoriale

Se il consumo netto trimestrale dei consumatori in Cina raggiunge i 5.000 yuan o più, il reddito dei venditori esteri deve essere divulgato. La piattaforma deve tracciare il consumo dell'acquirente in tempo reale.

Esportazione di dati

I dati personali riportati alle autorità fiscali cinesi possono attivare vincoli GDPR/CCPA. Le politiche sulla privacy devono includere una clausola sul "trasferimento di dati transfrontaliero per la conformità fiscale cinese". Le giurisdizioni devono valutare i requisiti di localizzazione e crittografia dei dati.

Impatto sull'industria e contromisure

- **Tech Stack:** Le grandi piattaforme hanno 90 giorni per completare l'integrazione API, la pulizia dei dati e l'onboarding dei commercianti. I giocatori più piccoli possono esternalizzare la conformità come servizio (Compliance-as-a-Service).
- **Relazioni con i commercianti:** Le piattaforme stanno lanciando "punteggi di salute fiscale". I commercianti che si rifiutano di fornire i dati di identità subiscono penalità di classificazione o la cancellazione dall'elenco, aumentando le barriere all'ingresso.
- **Mercati dei capitali:** Diverse aziende di e-commerce cinesi quotate negli Stati Uniti hanno aggiunto il "rischio di rendicontazione delle informazioni fiscali" come fattore di rischio 20-F, avvisando gli investitori di possibili multe e costi di conformità.

Prospettiva globale

La cadenza trimestrale della Cina supera lo standard annuale delle Regole modello dell'OCSE. Si allinea con la direttiva EU DAC7, la UK DOTAS e la TPRS dell'Australia per formare una griglia di trasparenza globale per le piattaforme digitali.

Lista di controllo delle azioni

1. Inventariare tutti gli utenti che generano reddito e contrassegnarli come "tassabili / esenti".
2. Aggiornare i moduli KYC per integrare le API di identità del Ministero della Pubblica Sicurezza e del SAMR.
3. Inserire una clausola di "cooperare con la rendicontazione fiscale" negli accordi con i commercianti per prevenire future controversie.
4. Istituire una task force sulla conformità dei dati transfrontaliera per valutare la localizzazione dei dati, la crittografia e i percorsi di trasferimento in uscita.

Conclusioni

Il Decreto n. 810 è più di un aggiornamento fiscale; è la pietra angolare della Governance 3.0 delle Piattaforme in Cina. Il vantaggio competitivo si sposterà dal "premio sul traffico" al "premio sulla conformità". Chi renderà operativo il nuovo regime più rapidamente si assicurerà la fiducia normativa e il favore del capitale.

.....

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



Platforms Economy Enters the Era of Maximum Tax Transparency

Policy Snapshot

On 20 June 2025, the State Council issued Decree No. 810, the "Regulations on Tax-Related Information Reporting by Internet Platform Enterprises," supported by State Taxation Administration Announcements No. 15 and 16 of 2025. For the first time, "platform operators" must file quarterly returns disclosing the identity and income of all sellers and gig workers hosted on their platforms.

- Effective date: Effective upon signing of the document, with the first reporting period being the third quarter of 2025 and the first filing to be completed by October 31.
- Scope of application: Covers domestic e-commerce platforms (such as Taobao and JD.com), foreign platforms that generate profits in China (such as Twitch and Shopify), and all online trading venues for profit, such as live streaming, short videos, and home delivery services.

Operator Obligations

Basic Filing

Within 30 days of launch, file with the in-charge tax bureau: domain name, business category, unified social credit code, operating entity.

Quarterly Detailed Return

Within one month after each quarter, electronically upload:

- Seller/gig-worker identity (full name, ID number, place of registration)
- Gross income originating from the platform and its classification (labor vs. business income)
- Platform service fees (commissions, advertising, etc.)

Upgraded Withholding

From 1 Oct 2025, the withholding formula for individual income tax on labor remuneration is reduced; platforms must also withhold VAT for any individual who's cumulative 12-month income exceeds the VAT small-scale taxpayer threshold.

Verification & Safe Harbor

Operators must validate completeness and accuracy; a documented due-diligence defense exempts liability for seller-generated errors.

Statutory Exemptions

- Individuals engaged in tax-exempt or preferential public-interest services (delivery, transport, housekeeping).
- Income earned before 13 Jun 2025.
- Data already reported via other withholding or government data-sharing channels.

Non-Compliance implications

- Minor violations: fines ranging from 20,000 to 100,000 yuan;
- Serious violations: fines ranging from 100,000 to 500,000 yuan, and suspension of platform operations.

Extra Cross-Border Hurdles

Extraterritorial Reach

If the net quarterly consumption of consumers in China reaches 5,000 yuan or more, the income of overseas sellers must be disclosed, and the platform must track buyer consumption in real time.

Data Export

Personal data reported to Chinese tax authorities may trigger GDPR/CCPA constraints. Privacy policies must embed a clause on "cross-border data transfer for Chinese tax compliance," and jurisdictions must evaluate data-localization and encryption requirements.

Industry Impact & Countermeasures

- Tech Stack: Large platforms have 90 days to complete API integration, data cleansing, and merchant onboarding; smaller players may outsource Compliance-as-a-Service.
- Merchant Relations: Platforms are rolling out "Tax Health Scores"; merchants refusing to supply identity data face ranking penalties or delisting, raising entry barriers.
- Capital Markets: Several US-listed Chinese e-commerce firms have added "tax information reporting risk" as a 20-F risk factor, warning investors of possible fines and compliance costs.

Global Perspective

China's quarterly cadence exceeds the OECD Model Rules' annual standard, aligning with EU DAC7, UK DOTAS, and Australia's TPRS to form a global transparency lattice for digital platforms.

Action Checklist

1. Inventory all revenue-generating users and tag them "taxable / exempt."
2. Upgrade KYC modules to integrate Ministry of Public Security and SAMR identity APIs.
3. Insert a "cooperate with tax reporting" clause in merchant agreements to forestall future disputes.
4. Stand up a cross-border data-compliance task force to assess data localization, encryption, and outbound-transfer pathways.

Conclusion

Decree No. 810 is more than a tax upgrade, it is the cornerstone of China's Platform Governance 3.0.

The competitive edge will shift from "traffic premium" to "compliance premium": whoever operationalizes the new regime fastest secures regulatory trust and capital favor.

.....

This article represents a free interpretation and synthesis of the sources cited herein, carried out by Mr. Carlo D'Andrea, in his capacity as the Responsible Attorney of the IPR and Trade Barriers Desk of the ITA (Italian Trade Agency), together with the professionals of D'Andrea & Partners Legal Counsel. It does not, under any circumstances, constitute a legal opinion on the matters addressed, nor can it give rise

to any legitimate expectations or be relied upon as the basis for legal action. For any further clarification, please contact: jpr.pechino@ice.it or visit the website: <https://www.ice.it/it/mercati/cina/pechino/desk-tutela-proprieta-intellettuale>



CASE STUDY: Adeguamento fiscale speciale nel Transfer Pricing

Nel processo annuale di riconciliazione dell'imposta sul reddito delle società, ciò che i professionisti del settore finanziario temono di più è ricevere un avviso dalle autorità fiscali per un'intervista relativa a un adeguamento fiscale speciale. Questo perché tali adeguamenti di solito comportano ingenti somme di denaro e possono aggiustare retroattivamente i periodi fiscali per un lungo periodo di tempo. Questo articolo utilizzerà un caso di studio per esplorare il transfer pricing, una problematica comune negli adeguamenti fiscali speciali.

Caso di studio

L'azienda A, un produttore di componenti elettronici, ha venduto i suoi prodotti principali alla sua affiliata estera, l'azienda B. Il costo unitario del prodotto è di 80 yuan, e l'azienda A lo vende all'azienda B per 90 yuan, mentre il prezzo medio di mercato in quel momento è di 120 yuan. Poiché il prezzo è significativamente inferiore al livello di mercato, i profitti dell'azienda A sono notevolmente ridotti. Nel 2025, le autorità fiscali, monitorando i dati, scoprono che il margine di profitto sulle vendite dell'azienda A è stato costantemente al di sotto del livello delle aziende comparabili per quasi 10 anni. Dopo un calcolo basato sul valore mediano, si scopre che l'azienda deve quasi 10 milioni di yuan in tasse arretrate. Le autorità emettono quindi una Lettera di Notifica Fiscale, richiedendo all'azienda A di condurre un'autovalutazione per garantire che il suo margine di profitto sulle vendite per le transazioni con parti correlate rispetti lo standard medio delle aziende comparabili, il cosiddetto Transfer Pricing.

Un prezzo basso porta inevitabilmente a tasse arretrate?

Nella pratica, il Transfer Pricing per le transazioni tra parti correlate da parte delle imprese multinazionali deve seguire il principio di libera concorrenza (arm's-length principle) e le relative transazioni devono avere uno scopo commerciale ragionevole. La chiave per determinare se un'azienda soddisfa questi requisiti risiede nelle informazioni comparabili tra le transazioni con parti correlate e le transazioni tra imprese indipendenti. Secondo l'Articolo 14, Clausola 4 dell'"Annuncio dell'Amministrazione Statale delle Imposte sul Miglioramento della Notifica delle Transazioni tra Parti Correlate e la Gestione della Documentazione Concorrente"

(Annuncio dell'Amministrazione Statale delle Imposte [2016] No. 42), “i fattori considerati nell'analisi di comparabilità includono le caratteristiche dei beni o dei servizi oggetto della transazione, le funzioni, i rischi e i beni delle parti coinvolte nella transazione, i termini contrattuali, le circostanze economiche e le strategie aziendali”.

In questo caso, un'ulteriore indagine rivela che il core business dell'affiliata estera, l'azienda B, copre ricerca e sviluppo (R&S), approvvigionamento, produzione, marketing e vendite. Le funzioni principali di R&S complessiva, approvvigionamento, marketing e distribuzione sono assunte dall'azienda B, e i relativi costi sono interamente pagati dall'azienda B. L'azienda A è responsabile solo della produzione del prodotto e sopporta rischi limitati di produzione, inventario e tasso di cambio. Pertanto, il suo livello di rendimento del profitto è relativamente limitato. Se le aziende con funzioni e profili di rischio incoerenti vengono utilizzate come soggetti comparabili per l'azienda A, i dati dell'analisi sono molto probabilmente distorti.

Quali misure possono adottare le aziende per evitare adeguamenti fiscali speciali da parte delle autorità fiscali?

- Quando si sviluppa una strategia di transfer pricing per le transazioni tra parti correlate all'interno di un gruppo, le aziende dovrebbero partire dal posizionamento funzionale e di rischio di ogni partecipante principale. Dovrebbero analizzare se il loro ruolo nella catena del valore, le funzioni che svolgono e i rischi che sopportano sono commisurati al livello di profitto che ottengono.
- Oltre a selezionare un metodo di transfer pricing appropriato, le aziende devono concentrarsi su indicatori di margine di profitto ragionevoli.
- Le aziende possono assumere una società di consulenza finanziaria e fiscale professionale per eseguire regolarmente un'analisi di comparabilità ed emettere un rapporto. Possono anche presentare una richiesta alle autorità fiscali per un accordo preventivo sui prezzi (Advance Pricing Arrangement, APA) per fornire certezza sulle future questioni di transfer pricing, garantendo così la stabilità delle operazioni aziendali e dei costi fiscali.

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

oppure visitate il sito web <https://www.ice.it/it/mercati/cina/pechino/desk-tutela-proprieta-intellettuale>



CASE STUDY: Special Tax Adjustment for Transfer Pricing Practice

In the annual corporate income tax reconciliation process, what financial professionals fear most is receiving a notice from the tax authorities about a special tax adjustment interview. This is because such adjustments typically involve large tax amounts and can retroactively adjust tax periods for a long time. This article will use a case study to explore transfer pricing, a common issue in special tax adjustments.

Case Study:

Company A, an electronic component manufacturer, has sold its core products to its overseas affiliate, Company B. The unit cost of the product is 80 yuan, and Company A sells it to Company B for 90 yuan, while the average market price at the time is 120 yuan. Because the pricing is significantly lower than the market level, Company A's profits are greatly reduced. In 2025, the tax authorities, through monitoring data, discover that Company A's sales profit margin has been consistently below the level of comparable companies for nearly 10 years. After calculation based on the median value, the company is found to owe nearly 10 million yuan in back taxes. The authorities then issue a Tax Matters Notification Letter, demanding that Company A conduct a self-assessment to ensure its related-party transaction sales profit margin meets the average standard for comparable companies, the so-called Transfer Pricing.

Does Low Pricing Inevitably Lead to Back Taxes?

In practice, Transfer Pricing for related-party transactions by multinational enterprises must follow the arm's-length principle and the relevant transactions must have a reasonable business purpose. The key to determining whether a company meets these requirements lies in the comparable information between related-party transactions and transactions between independent enterprises. According to Article 14, Clause 4 of the "Announcement of the State Administration of Taxation on Improving Related-Party Transaction Reporting and Concurrent Documentation Management" (State Administration of Taxation Announcement [2016] No. 42), "factors considered in comparability analysis include the characteristics of the assets or services transacted, the functions, risks, and assets of the parties involved in the transaction, contractual terms, economic circumstances, and business strategies."

In this case, further investigation reveals that the core business of the overseas affiliate, Company B, covers R&D, procurement, manufacturing, marketing, and sales. The core functions of overall R&D, procurement, marketing, and distribution are undertaken by Company B, and the related costs are also fully paid by Company B. Company A is only responsible for product manufacturing and bears limited production, inventory, and exchange rate risks. Therefore, its profit return level is relatively limited. If companies with inconsistent functions and risk profiles are used as comparable subjects for Company A, the analysis data is highly likely to be distorted.

What Measures Can Companies Take to Avoid Special Tax Adjustments by Tax Authorities?

- When developing a transfer pricing strategy for related-party transactions within a group, companies should start with the functional and risk positioning of each major participant. They should analyze whether their role in the value chain, the functions they perform, and the risks they bear are commensurate with the level of profit they obtain.
- In addition to selecting an appropriate transfer pricing method, companies need to focus on reasonable profit margin indicators.
- Companies can hire a professional financial and tax consulting firm to regularly perform a comparability analysis and issue a report. They can also apply to the tax authorities for an advance pricing arrangement (APA) to provide certainty for future transfer pricing matters, thereby ensuring the stability of the company's operations and tax costs.

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