



Come il capitale cinese sta ridisegnando i brand sportivi globali

Negli ultimi anni, il "capitale cinese" si è affermato come una forza con cui fare i conti nell'industria globale della moda e dello sport. Spinte dall'evoluzione dei consumi interni, dalla maturazione delle catene industriali e da una crescente volontà di internazionalizzazione, le imprese cinesi si stanno espandendo nei mercati esteri in vari modi: dall'abbigliamento alle attrezzature sportive professionali, dai diritti di gestione a livello regionale alle partecipazioni azionarie globali. Questo cambiamento non riflette solo un'evoluzione della strategia di mercato, ma segnala anche la trasformazione delle aziende cinesi da "partecipanti" a "leader".

I. Evoluzione del settore: dal "Attrarre dall'estero" al "Diventare globali"

L'espansione all'estero dei marchi sportivi cinesi ha subito un'evoluzione graduale. La fase iniziale si è concentrata sull'acquisizione dei diritti di gestione a livello regionale, con l'obiettivo di colmare rapidamente le lacune nel mercato domestico dello sport di fascia alta. Successivamente, la logica strategica si è spostata verso acquisizioni azionarie globali, con obiettivi che andavano oltre il semplice inserimento dei brand in Cina, puntando invece al controllo degli asset e delle reti di distribuzione globali.

Negli ultimi anni, le aziende cinesi hanno posto maggiore enfasi sulla sinergia a lungo termine e sull'integrazione globale. Attraverso strategie multi-brand, hanno creato una divisione del lavoro ordinata lungo le strutture di marca e le catene del valore: alcuni marchi si concentrano sull'immagine e sul posizionamento premium, mentre altri puntano su volumi e rotazione, ottimizzando l'efficienza nell'allocazione delle risorse all'interno di un sistema di produzione e fornitura unificato. Allo stesso tempo, i punti di forza consolidati delle aziende cinesi nella produzione e nella gestione della supply chain iniziano a essere esportati verso gli asset esteri. Per i marchi acquisiti, gli azionisti cinesi apportano spesso miglioramenti quantificabili in termini di tempi di consegna, gestione delle scorte e costi di approvvigionamento.

II. Brand sportivi con partecipazione di capitale cinese

Negli ultimi anni, i marchi sportivi cinesi hanno accelerato significativamente il ritmo dei propri investimenti all'estero. Di seguito sono riportati alcuni casi emblematici degli anni precedenti:

Società	Marchi acquisiti/partecipati	Periodo	Posizionamento Strategico
Xtep	K-Swiss, Palladium, Saucony, Merrell	2019	Costruzione di tre matrici di brand che coprono sport di massa, sport professionistici e sport legati alla moda.
Li-Ning	Clarks, Amedeo Haglöfs, Bossini, Testoni,	2020-2023	Integrazione del segmento di fascia alta e espansione nella categoria outdoor.
Jordan Sports	Umbro	2020	Rafforzamento della categoria calcistica.

Oltre ai marchi sopra citati, il percorso internazionale del Gruppo Anta si distingue come un caso particolarmente emblematico. Sin dall'acquisizione dei diritti di gestione e del marchio in Cina dello storico brand italiano di fascia alta FILA nel 2009, Anta ha rilanciato con successo il marchio: il fatturato di FILA ha superato i 21,8 miliardi di RMB nel 2021, diventando il secondo motore di crescita del gruppo.

Un punto di svolta ancora più significativo è avvenuto nel 2019, quando Anta, insieme a FountainVest Partners, Tencent e altri investitori, ha formato un consorzio per acquisire il colosso sportivo finlandese Amer Sports per 4,6 miliardi di euro, portando sotto il proprio controllo marchi di livello mondiale come Arc'teryx, Salomon e Wilson. Nel febbraio 2024, Amer Sports è stata quotata alla Borsa di New York, un'operazione ampiamente considerata come una storia di successo tipica dei brand sportivi cinesi che "diventano globali".

Nel gennaio 2026, Anta ha compiuto un'ulteriore operazione di rilievo: l'acquisizione di una quota del 29,06% in PUMA per 1,506 miliardi di euro, diventandone il suo principale azionista. L'acquisizione è stata completata attraverso una combinazione di sottoscrizione di azioni e acquisti sul mercato secondario, riflettendo l'approccio di Anta volto a ricercare una cooperazione profonda con marchi europei consolidati piuttosto che un semplice controllo. Gli osservatori del settore ritengono generalmente che questo accordo non solo elevi la presenza globale di Anta a un nuovo livello, ma influenzi positivamente anche l'immagine internazionale dei marchi sportivi cinesi. Alcuni analisti suggeriscono che Anta potrebbe sfruttare la sua solida gestione della supply chain e le risorse di mercato in Cina per aiutare PUMA a ottimizzare la struttura dei costi e accelerare la crescita nel mercato asiatico. A livello macroeconomico, questa acquisizione segnala che il capitale dell'industria sportiva cinese sta passando dal ruolo di "apprendista" a quello di "abilitatore". Anche il mercato ha risposto positivamente a tali acquisizioni. In seguito all'annuncio dell'operazione PUMA, i

mercati dei capitali hanno reagito con forza: il prezzo delle azioni PUMA è rimbalzato bruscamente il giorno dell'annuncio (26 gennaio, ora tedesca), registrando un balzo del 16,92%. Successivamente, dopo la pubblicazione dei risultati dell'anno fiscale 2025, nonostante la segnalazione di perdite, il mercato è rimasto ottimista sulle prospettive sotto la guida di Anta, con il prezzo delle azioni che è salito ulteriormente di circa il 10%.

III. L'evoluzione delle esigenze legali alla base dell'internazionalizzazione del capitale

L'escalation e l'accelerazione delle acquisizioni da parte del capitale cinese hanno imposto requisiti più elevati anche agli studi legali in diverse giurisdizioni. In passato, il ruolo degli studi legali era focalizzato principalmente sull'agevolazione delle trattative e sull'esecuzione dei documenti. Oggi, con strutture di M&A transfrontaliere sempre più complesse, gli studi devono possedere simultaneamente molteplici competenze: strutturazione di investimenti e finanziamenti internazionali, pianificazione fiscale, revisione antitrust e conformità in materia di proprietà intellettuale. Ad esempio, l'acquisizione di Amer Sports da parte di Anta ha richiesto il coordinamento tra molteplici quadri normativi, tra cui la legge finlandese sulle acquisizioni, le strutture delle holding nelle Isole Cayman e le regole di quotazione di Hong Kong.

Inoltre, anche la fase di integrazione post-acquisizione richiede un solido supporto legale: questioni come la ristrutturazione organizzativa del marchio, la rinegoziazione dei contratti della supply chain, la definizione della titolarità dei diritti di proprietà intellettuale e la gestione delle procedure di revisione degli investimenti esteri sono sempre più comuni. Mentre il capitale cinese accelera la sua espansione all'estero, il focus dei servizi legali si sta spostando dall'esecuzione del singolo progetto allo sviluppo di sistemi di supporto internazionale a lungo termine, in particolare in aree chiave come finanza, transazioni transfrontaliere e gestione della conformità. Questa estensione delle capacità professionali sta diventando una rilevante forma di "soft power" a sostegno della globalizzazione delle industrie cinesi della moda e dello sport.

.....
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>



How Chinese Capital Is Reshaping the Global Sports Brand

In recent years, “Chinese capital” has emerged as a force to be reckoned with in the global fashion and sports industry. Driven by domestic consumption upgrades, maturing industrial chains, and a growing willingness among Chinese companies to go global, Chinese enterprises are expanding into overseas markets in various ways—from apparel to professional sports equipment, and from regional operating rights to global equity holdings. This shift not only reflects a change in market strategy but also signals the transformation of Chinese companies from “participants” to “leaders.”

I. Industry Evolution: From “Bringing In” to “Going Global”

The overseas expansion of Chinese sports brands has undergone a gradual evolution. The early stage focused on acquiring regional operating rights, aiming to quickly fill gaps in the domestic high-end sports market. Subsequently, the strategic logic shifted toward global equity acquisitions, with goals expanding beyond simply bringing brands into China to gaining control over global assets and distribution networks.

In recent years, Chinese companies have placed greater emphasis on long-term synergy and global integration. Through multi-brand strategies, they have formed an orderly division of labor across brand structures and value chains—some brands focus on brand image and premium positioning, while others emphasize scale and turnover, optimizing resource allocation efficiency within a unified production and supply system. At the same time, the existing strengths of Chinese companies in manufacturing and supply chain management are beginning to be exported to overseas assets. For acquired brands, Chinese shareholders often bring quantifiable improvements in lead times, inventory management, and procurement costs.

II. Sports Brands Involving Chinese Capital

In recent years, Chinese sports brands have significantly accelerated their overseas investment pace. Below are typical cases from previous years:

Company	Acquired/Invested Brands	Time	Strategic Positioning
Xtep	K-Swiss, Palladium, Saucony, Merrell	2019	Build three brand matrices covering mass sports, professional sports and fashion sports.
Li-Ning	Clarks, Bossini, Amedeo Testoni, Haglöfs	2020-2023	Complementing the high-end brand market and expanding into outdoor category
Jordan Sports	Umbro	2020	Strengthening the football category

Beyond the brands listed above, Anta Group’s international path stands out as particularly typical. Since acquiring the trademark and operating rights in China of the Italian high-end sports brand FILA in 2009, Anta successfully revitalized the brand—FILA’s revenue exceeded RMB 21.8 billion in 2021, becoming the group’s second growth engine.

An even greater turning point came in 2019 when Anta, together with FountainVest Partners, Tencent, and other investors, formed a consortium to acquire Finnish sports giant Amer Sports for €4.6 billion, bringing world-class brands such as Arc’teryx, Salomon, and Wilson under its umbrella. In February 2024, Amer Sports was listed on the New York Stock Exchange, a move widely regarded as a typical success story of Chinese sports brands “going global.”

In January 2026, Anta made another major move—acquiring a 29.06% stake in PUMA for €1.506 billion, becoming its largest single shareholder. The acquisition was completed through a combination of equity subscription and secondary market purchases, reflecting Anta’s approach of seeking deep cooperation with established European brands rather than simple control. Industry observers generally believe that this deal not only elevates Anta’s global footprint to a new level but also positively impacts the international image of Chinese sports brands. Some analysts suggest that Anta may leverage its strong supply chain management and market resources in China to help PUMA optimize its cost structure and accelerate growth in the Asian market. At the macro level, this acquisition signals that Chinese sports industry capital is transitioning from being a “learner” to an “enabler.” The market has also responded positively to such acquisitions. Following the announcement of Anta’s acquisition of PUMA, capital markets reacted strongly—PUMA’s share price rebounded sharply on the day of the announcement (January 26, Germany time), surging **16.92%**. Subsequently, after the release of its fiscal year 2025 results, despite reporting losses,

the market remained optimistic about the prospects under Anta's stewardship, with the share price still rising approximately **10%**.

III. The Evolving Legal Demands Behind Capital Going Global

The escalation and acceleration of Chinese capital acquisitions have also imposed higher demands on law firms across various jurisdictions. In the past, the role of law firms was mostly focused on deal facilitation and document execution. Today, as cross-border M&A structures become increasingly complex, law firms need to possess multiple capabilities simultaneously, including international investment and financing structuring, tax planning, antitrust review, and intellectual property compliance. For instance, Anta's acquisition of Amer Sports involved coordinating across multiple legal frameworks, including Finnish acquisition law, Cayman Islands holding company structures, and Hong Kong listing rules.

Furthermore, post-acquisition integration also requires legal support—issues such as brand organizational restructuring, renegotiation of supply chain contracts, clarification of intellectual property ownership, and navigating foreign investment reviews are increasingly common. As Chinese capital accelerates its overseas expansion, the focus of legal services is shifting from single-project execution to the development of long-term international support systems, particularly in key areas such as investment and financing, cross-border transactions, and compliance management. This extension of professional service capabilities is becoming an important soft power supporting the globalization of China's fashion and sports industries.

.....
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>



Riduzione dei rimborsi IVA sulle esportazioni dalla Cina: principali implicazioni

A partire dal 1° aprile 2026, la Cina introdurrà una rilevante revisione della propria politica di VAT export rebate, ovvero il meccanismo di rimborso dell'IVA applicato ai beni destinati all'esportazione. In generale, il sistema prevedeva che l'IVA pagata durante le diverse fasi della produzione venisse rimborsata all'esportatore una volta che la merce veniva venduta all'estero, riducendo così il costo effettivo di produzione e consentendo ai produttori cinesi di offrire prezzi particolarmente competitivi sui mercati internazionali.

Con la nuova riforma, annunciata l'8 gennaio 2026 dal Ministero delle Finanze e dalla State Taxation Administration, il rimborso verrà eliminato o ridotto per centinaia di prodotti industriali, con impatti significativi su diversi settori strategici. Tra i comparti maggiormente interessati figurano fotovoltaico, batterie, chimica e materie plastiche, vetro, ceramica, prodotti metallurgici ed e-cigarette.

La misura si articola principalmente in due tipologie di intervento. Da un lato, per alcune categorie di prodotti è prevista la cancellazione totale del rimborso IVA a partire dal 1° aprile 2026. È il caso dell'intera filiera del fotovoltaico (tra cui lingotti e wafer di silicio, celle e moduli solari), di numerosi prodotti chimici e plastici, di una vasta gamma di materiali da costruzione in vetro e ceramica e di molti prodotti dell'industria siderurgica e metallurgica. In questi casi, le aliquote di rimborso precedentemente comprese tra il 3% e il 13% verranno azzerate.

Dall'altro lato, alcune categorie saranno soggette a una riduzione graduale del beneficio fiscale. In particolare, nel settore delle batterie il rimborso per le batterie primarie e secondarie sarà ridotto dal 9% al 6% nel periodo compreso tra aprile e dicembre 2026, per poi essere completamente eliminato dal 1° gennaio 2027. Diversamente, per numerosi materiali utilizzati nella produzione delle batterie – come grafite sferica e composti chimici a base di litio – il rimborso verrà abolito immediatamente.

Per i prodotti soggetti anche ad accise, come quelli legati alle sigarette elettroniche, la riforma prevede invece una disciplina parzialmente diversa: pur venendo eliminato il rimborso IVA, rimarrà possibile ottenere il rimborso dell'imposta sui consumi applicata nelle fasi precedenti della filiera.

La logica alla base di questa riforma risponde a diversi obiettivi di politica economica e industriale. In primo luogo, il governo cinese mira a ridurre l'impatto ambientale e l'intensità energetica di alcune industrie, incentivando un uso più efficiente delle risorse. In secondo luogo, la misura intende contrastare fenomeni di sovrapproduzione e competizione basata esclusivamente sul prezzo, che in passato erano stati favoriti anche dal vantaggio fiscale dei rimborsi IVA. Eliminando tale beneficio, l'obiettivo è spingere le imprese a competere maggiormente su innovazione, qualità e valore aggiunto.

Dal punto di vista economico, l'impatto principale per gli esportatori cinesi sarà l'aumento del carico fiscale effettivo sulle esportazioni. L'IVA precedentemente rimborsata diventerà infatti un costo permanente, con una conseguente riduzione dei margini, soprattutto per le imprese che basavano la propria competitività su strategie di prezzo molto aggressive. Nel medio periodo, ciò potrebbe determinare una selezione naturale del mercato, favorendo operatori più efficienti e tecnologicamente avanzati.

La riforma avrà effetti anche per gli importatori internazionali, in particolare europei. Molti fornitori cinesi potrebbero infatti trasferire almeno parte del maggiore costo fiscale sui prezzi di esportazione, determinando un incremento dei costi di approvvigionamento per numerosi prodotti, tra cui componenti fotovoltaici e materiali industriali.

Nel breve periodo, è inoltre probabile un aumento temporaneo delle esportazioni prima dell'entrata in vigore della riforma, poiché molte imprese cercheranno di spedire i prodotti entro il 31 marzo 2026 per beneficiare degli ultimi rimborsi disponibili.

Dal punto di vista operativo, la data determinante per l'applicazione delle nuove regole sarà quella indicata nella dichiarazione doganale di esportazione. Le imprese dovranno quindi pianificare attentamente spedizioni, classificazione doganale e sistemi contabili, aggiornando anche gli ERP aziendali per evitare errori nelle procedure di rimborso.

Infine, la riforma potrebbe spingere molte aziende internazionali a rivedere le proprie strategie produttive e commerciali, valutando alternative come la diversificazione geografica della produzione, il riposizionamento verso prodotti a maggiore valore aggiunto o un maggiore orientamento verso il mercato interno cinese.

.....
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-propriet%C3%A0-intellettuale>



Reduction of VAT Export Rebates in China: Key Implications

Starting **April 1, 2026**, China will introduce a major revision of its **VAT export rebate policy**, the mechanism that allows exporters to recover value-added tax paid during the production process when goods are sold abroad. Historically, this system has enabled Chinese exporters to reclaim part or all of the VAT paid along the supply chain, effectively lowering production costs and supporting the global price competitiveness of Chinese products.

Under the new reform, announced on January 8, 2026 by the Ministry of Finance and the State Taxation Administration, **VAT rebates will be reduced or eliminated for hundreds of industrial products**, affecting several key sectors. Among the most impacted industries are **solar photovoltaics, batteries, chemicals and plastics, glass, ceramics, metallurgical products, and e-cigarette related goods**.

The reform consists mainly of two types of measures. First, for several product categories **the VAT export rebate will be completely abolished** starting April 1, 2026. This applies, for example, to the entire photovoltaic supply chain, including silicon ingots and wafers, solar cells, and solar modules. In addition, numerous chemical and plastic products, a wide range of glass and ceramic construction materials, and many steel and metallurgical products will also lose the rebate entirely. For these goods, rebate rates previously ranging between 3% and 13% will drop to zero.

Second, some sectors will experience **a gradual reduction of the rebate rather than an immediate elimination**. This is the case for certain battery products. For primary and secondary batteries, the rebate rate will be reduced from 9% to 6% between April and December 2026 and will then be completely removed starting **January 1, 2027**. By contrast, several key battery materials—such as spherical graphite and lithium-based chemical compounds—will see the rebate abolished immediately from April 2026.

Products subject to **consumption taxes**, such as those related to electronic cigarettes, will follow a slightly different treatment. Although the VAT export rebate will be removed, exporters will still be able to claim a refund of the consumption tax paid earlier in the production chain.

The reform reflects several broader economic and industrial policy objectives of the Chinese government. One important goal is to **reduce the environmental impact and high energy intensity of certain industries**, encouraging more efficient use of resources. Another objective is to address issues of **industrial overcapacity and price-based**

competition, which in some sectors had been reinforced by the availability of generous VAT rebates. By removing this fiscal advantage, policymakers aim to encourage companies to compete more on **innovation, product quality, and higher value-added production**.

From an economic perspective, the most immediate effect for Chinese exporters will be **an increase in the effective tax burden on exports**. VAT that was previously refunded will now become a permanent cost, reducing profit margins—particularly for firms that relied heavily on low-price strategies to compete internationally. Over time, the reform may lead to a restructuring of certain industries, favoring more efficient and technologically advanced producers.

International importers, including many European companies, may also feel the effects of the policy change. Chinese suppliers are likely to **pass part of the additional tax cost onto export prices**, which could lead to higher procurement costs for various products, including photovoltaic components and industrial materials.

In the short term, the reform may trigger **a temporary surge in exports before the policy takes effect**, as companies rush to ship goods before March 31, 2026 in order to benefit from the existing rebate rates.

Operationally, the key date for determining whether the old or new rebate rates apply will be **the export declaration date recorded in the customs documentation**. Companies therefore need to carefully plan shipment schedules, review customs classifications, and update their accounting and ERP systems to reflect the new rebate structure.

More broadly, the reform may prompt many international businesses to **reassess their supply chain and production strategies**. Possible responses include diversifying manufacturing to other Asian countries, shifting toward higher-value products, or increasing focus on China's domestic market, where VAT remains recoverable throughout the internal supply chain.

.....
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>



La sede estera chiede royalties? Non firmare subito—verifica prima!

Nel mondo del business transfrontaliero, molte imprese a investimento estero (Foreign-Invested Enterprises, FIE) in Cina si trovano improvvisamente in una "stretta". Le autorità fiscali estere potrebbero bussare alla porta della casa madre chiedendo: «Avete fornito tecnologia e branding alla vostra filiale cinese per anni—perché non avete mai applicato royalties?»

Nella fretta di conformarsi, si redige un contratto e si prepara il trasferimento dei fondi. Ma attenzione! Agli occhi delle autorità fiscali, un contratto è solo un' autodichiarazione. Per ottenere il consenso sia delle autorità cinesi sia di quelle estere, serve più di una firma—servono due "certificati di salute" fondamentali.

1. Il Local File: il "check-up completo" della vostra azienda

Pensate alla vostra azienda come a una persona. Il Local File è il vostro check-up completo annuale. Non si limita a esaminare le royalties; analizza ogni flusso intercompany—merci scambiate, prestiti concessi e servizi erogati.

Funzione: Dimostrare all'Amministrazione Fiscale Cinese (STA) che la logica complessiva del business è coerente e che non si stanno utilizzando pratiche contabili creative per trasferire profitti all'estero. Rappresenta la prima linea di difesa contro un audit fiscale completo.

2. Lo studio di Benchmarking delle Royalties: l'"esame specialistico"

Se il Local File è un check-up generale, lo studio di Benchmarking rappresenta un' analisi approfondita dei prezzi. Se la casa madre richiede un tasso di royalty del 5%, il fisco chiederà: «Perché 5%? Perché non 2%?»

Funzione: Utilizzando database professionali come BvD (TP Catalyst), RoyaltyStat o ktMINE, questo studio individua i "prezzi equi" sul mercato globale. Confronta accordi

simili tra terze parti per dimostrare che il tasso applicato è coerente con quanto pagano aziende indipendenti. Risponde alla domanda cruciale: «Questo prezzo è equo?»

Sintesi "in parole semplici" di un consulente:

Il contratto stabilisce l'identità legale (lo rende ufficiale).

Lo studio di Benchmarking giustifica il prezzo (lo rende equo).

Il Local File garantisce la compliance globale (lo rende sicuro).

Consiglio pratico: Mai "indovinare" un tasso di royalty. Se questi nuovi pagamenti portano la filiale cinese in perdita, potete star certi che le autorità fiscali cinesi presteranno molta attenzione.

Il nostro consiglio: Prima di effettuare il primo pagamento, eseguite un "pre-flight check". Assicuratevi che i tassi soddisfino le autorità fiscali italiane senza far scattare il campanello d'allarme presso quelle cinesi.

.....
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>



Oversea HQ Asking for Royalties? Don't Just Sign—Verify!

In the world of cross-border business, many Foreign-Invested Enterprises (FIEs) in China find themselves in a sudden "squeeze." The foreign tax authorities might knock on the parent company's door asking: "You've provided technology and branding to your China subsidiary for years—why haven't you charged them in royalties?"

In a rush to comply, a contract is drafted, and money is prepared for remittance. But hold on! In the eyes of tax bureaus, a contract is just "self-talk." To get both the Chinese and foreign authorities to nod in agreement, you need more than just a signature—you need two critical "Health Reports."

1. The Local File: Your Company's "Full-Body Physical Check"

Think of your company as a person. The **Local File** is your comprehensive, annual health checkup. It doesn't just look at royalties; it scrutinizes every intercompany pulse—goods traded, loans made, and services rendered.

- **Its Role:** To prove to the Chinese tax bureau (STA) that your overall business logic is sound and that you aren't using "creative accounting" to siphoning profits out of the country. It is your first line of defense against a full-scale tax audit.

2. The Royalty Benchmarking Study: The "Specialist Exam"

While the Local File is a general checkup, the **Benchmarking Study** is a deep-dive "Vision Exam" for your pricing. If the parent company demands a 5% royalty rate, the tax man will ask: "**Why 5%? Why not 2%?**"

- **Its Role:** Using professional databases like **BvD (TP Catalyst)**, or **RoyaltyStat**, **ktMINE**, this study hunts for "Fair Price Tags" in the global market. It finds similar third-party deals to prove your rate is consistent with what independent companies pay. It answers the most vital question: "**Is this price fair?**"

A Consultant's "Plain English" Summary:

- **The Contract** establishes the "Legal Identity" (Making it official).
- **The Benchmarking Study** justifies the "Price Tag" (Making it fair).

- **The Local File** ensures "Global Compliance" (Making it safe).

Pro Tip: Never "guess" a royalty rate. If these new payments push your China subsidiary into a loss, you can bet the Chinese tax authorities will pay you a very "attentive" visit.

Our Advice: Before you remit that first payment, conduct a "pre-flight check." Ensure your rates satisfy the Italian tax man without making the Chinese tax man see red.

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



L'economia cinese nel 2025: crescita e squilibri strutturali

Nel 2025 l'economia cinese ha raggiunto l'obiettivo di crescita ufficiale di circa il 5%, nonostante la traiettoria sottostante abbia mostrato un chiaro rallentamento e uno squilibrio strutturale. La crescita trimestrale del PIL è rallentata dal 5,4% su base annua nel primo trimestre al 4,5% nel quarto trimestre, riflettendo un indebolimento della domanda interna, nonostante i settori estero e industriale siano rimasti relativamente resilienti.

Nel corso dell'anno, è emerso un modello coerente: la forte performance delle esportazioni e la competitività del settore manifatturiero hanno compensato la persistente debolezza del settore immobiliare e dei consumi. Questa divergenza ha contribuito alla continua pressione disinflazionistica, con prezzi al consumo sostanzialmente stabili e prezzi alla produzione rimasti invece negativi per tutto l'anno.

Primo trimestre: un inizio forte trainato da esportazioni e industria

La Cina ha iniziato il 2025 con un solido slancio. La produzione industriale e l'attività al dettaglio sono cresciute costantemente e la disoccupazione è rimasta stabile. Tuttavia, i primi segnali di allarme sono emersi dai dati sui prezzi, con un calo sia dell'indice dei prezzi al consumo (CPI) che dell'indice dei prezzi alla produzione (PPI), a indicare una debole domanda nominale.

Le dinamiche commerciali hanno evidenziato un tema chiave per l'anno: le esportazioni sono aumentate mentre le importazioni sono diminuite, generando un ampio surplus commerciale. Il settore manifatturiero ad alta tecnologia e quello delle attrezzature hanno registrato una forte performance, rafforzando il ruolo dell'industria avanzata come motore di crescita. Al contrario, gli investimenti immobiliari si sono contratti bruscamente, preannunciando un freno prolungato da parte del settore immobiliare.

Secondo trimestre: la crescita si mantiene, ma gli squilibri si accentuano

La crescita ha subito un leggero rallentamento nel secondo trimestre, ma la struttura complessiva dell'economia è rimasta invariata. La produzione industriale ha continuato

ad espandersi e le vendite al dettaglio si sono mantenute modestamente stabili. Tuttavia, gli investimenti hanno subito un ulteriore rallentamento e la crisi del settore immobiliare si è intensificata.

La disinflazione è persistita, con prezzi alla produzione in calo più marcato, a indicare una pressione sui margini e un eccesso di capacità produttiva. Le esportazioni hanno continuato a superare le importazioni, rafforzando la dipendenza dalla domanda estera.

L'allentamento della politica monetaria a maggio, attraverso un piccolo taglio dei tassi di interesse e una riduzione dei requisiti di riserva, mirava a stabilizzare le aspettative e a sostenere la liquidità. Tuttavia, le misure sono state gradualmente piuttosto che aggressive, riflettendo un atteggiamento prudente in un contesto di incertezza esterna.

Terzo trimestre : rallentamento controllato, domanda interna fragile

Nel terzo trimestre, la crescita ha subito un ulteriore rallentamento, attestandosi al 4,8% su base annua. La produzione industriale è rimasta relativamente forte, ma i consumi si sono indeboliti, con una crescita del settore retail che ha subito un rallentamento significativo verso la fine del trimestre.

Gli investimenti sono diventati negativi e la contrazione del mercato immobiliare si è accentuata, evidenziando una debolezza strutturale della domanda interna. Gli indicatori dei prezzi sono rimasti contenuti, rafforzando i timori di deflazione e di dinamiche di "guerra dei prezzi" nel settore manifatturiero.

Nonostante queste difficoltà interne, il commercio estero ha continuato a fornire supporto, con le esportazioni che hanno mantenuto una crescita costante. I responsabili politici hanno posto l'accento sulla necessità di stimolare i consumi evitando misure di stimolo su larga scala, segnalando continuità piuttosto che un cambiamento radicale delle politiche.

Quarto trimestre: Obiettivo raggiunto, ma maggiore debolezza interna

Nell'ultimo trimestre, la crescita del PIL è rallentata al 4,5%, portando la crescita annua al 5,0%. Mentre l'attività industriale è rimasta stabile, i consumi si sono indeboliti significativamente, con una forte flessione della crescita delle vendite al dettaglio alla fine del 2025.

I dati sugli investimenti hanno evidenziato la gravità delle tensioni interne: gli investimenti complessivi in immobilizzazioni sono diminuiti e gli investimenti immobiliari sono calati drasticamente, confermando che il settore immobiliare non si è stabilizzato.

L'inflazione è rimasta invariata e i prezzi alla produzione sono rimasti negativi, indicando una persistente debolezza della domanda e un limitato potere di determinazione dei prezzi. Gli indicatori del mercato del lavoro sono apparsi stabili in superficie, ma la fiducia di fondo è rimasta fragile.

Le esportazioni hanno continuato a trainare la crescita, generando un ampio surplus commerciale e compensando la debolezza dell'attività interna. Tuttavia, questa dipendenza dalla domanda estera ha evidenziato lo squilibrio dell'economia, con la forza del settore manifatturiero che ha compensato, ma non risolto, le debolezze interne.

Valutazione complessiva: un'economia "a due binari"

In sintesi, l'economia cinese del 2025 può essere caratterizzata come un sistema a "due binari". Da un lato, la produzione manifatturiera avanzata e le esportazioni hanno dimostrato una forte competitività, entrambe supportate dalla domanda globale e da settori strategici come la produzione ad alta tecnologia. Dall'altro, i settori della domanda interna (in particolare il settore immobiliare e i consumi delle famiglie) sono rimasti deboli.

Le risposte politiche nel corso dell'anno sono state misurate e mirate, con l'obiettivo di stabilizzare la crescita senza stimoli su larga scala. Sebbene questo approccio abbia contribuito a mantenere la stabilità macroeconomica e a raggiungere l'obiettivo di crescita, non ha affrontato completamente gli squilibri strutturali di fondo.

La crescita del 2025 è dunque stata raggiunta in gran parte grazie alla domanda estera e alla forza del settore industriale, piuttosto che a una ripresa interna generalizzata. La persistenza di consumi deboli, un profondo calo del mercato immobiliare e pressioni deflazionistiche suggeriscono che il riequilibrio verso la domanda interna rimarrà una sfida centrale per i responsabili politici in futuro.

.....
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>



China's 2025 Economy: Growth and Structural Imbalances

China's economy in 2025 achieved its official growth target of around 5%, but the underlying trajectory showed clear deceleration and structural imbalance. Quarterly GDP growth slowed from 5.4% year-on-year in Q1 to 4.5% in Q4^[1], reflecting weakening domestic demand even as external and industrial sectors remained relatively resilient.

Across the year, a consistent pattern emerged: strong export performance and competitive manufacturing offset persistent weakness in property and consumption. This divergence contributed to ongoing disinflationary pressure, with consumer prices broadly flat and producer prices remaining negative throughout the year.

Q1: Strong start driven by exports and industry

China entered 2025 with solid momentum. Industrial production and retail activity both grew steadily, and unemployment remained stable. However, early warning signs were visible in pricing data, with both CPI and PPI declining, signalling weak nominal demand.

Trade dynamics highlighted a key theme for the year: exports rose while imports fell, producing a large trade surplus. High-tech and equipment manufacturing performed strongly, reinforcing the role of advanced industry as a growth driver. In contrast, real estate investment contracted sharply, foreshadowing a sustained drag from the property sector.

Q2: Growth holds, but imbalances deepen

Growth moderated slightly in Q2, but the overall structure of the economy remained unchanged. Industrial output continued to expand, and retail sales held up modestly. However, investment slowed further and the property downturn intensified.

Disinflation persisted, with producer prices declining more steeply, indicating margin pressure and excess capacity. Exports continued to outperform imports, reinforcing dependence on external demand.

Policy easing in May—through a small rate cut and a reduction in reserve requirements, aimed to stabilise expectations and support liquidity. However, the measures were incremental rather than aggressive, reflecting a cautious policy stance amid external uncertainty.

Q3: Controlled slowdown, fragile domestic demand

By Q3, growth slowed further to 4.8% year-on-year. Industrial production remained relatively strong, but consumption weakened, with retail growth slowing noticeably by the end of the quarter.

Investment turned negative, and real estate contraction deepened, highlighting structural weakness in domestic demand. Price indicators remained subdued, reinforcing concerns about deflation and "price-war" dynamics in manufacturing.

Despite these domestic challenges, trade continued to provide support, with exports maintaining steady growth. Policymakers emphasised boosting consumption while avoiding large-scale stimulus, signalling continuity rather than a major policy shift.

Q4: Target met, but domestic weakness intensifies

In the final quarter, GDP growth slowed to 4.5%, bringing full-year growth to 5.0%. While industrial activity remained stable, consumption weakened significantly, with retail sales growth dropping sharply at the end of 2025.

Investment data underscored the depth of domestic strain: overall fixed-asset investment declined, and real estate investment fell steeply, confirming that the property sector had not stabilised.

Inflation remained flat, and producer prices stayed negative, indicating persistent weak demand and limited pricing power. Labour market indicators appeared stable on the surface, but underlying confidence remained fragile.

Exports continued to anchor growth, generating a large trade surplus and compensating for weak domestic activity. However, this reliance on external demand highlighted the economy's imbalance, with manufacturing strength offsetting but not resolving internal weaknesses.

Overall assessment: a two-track economy

To sum up, China's 2025 economy can be characterised as a "two-track" system. On one side, advanced manufacturing and exports demonstrated strong competitiveness, supported by global demand and strategic industries such as high-tech manufacturing.

On the other, domestic demand sectors (especially real estate and household consumption) remained subdued.

Policy responses throughout the year were measured and targeted, aiming to stabilise growth without large-scale stimulus. While this approach helped maintain macro stability and achieve the growth target, it did not fully address underlying structural imbalances.

Ultimately, 2025 growth was achieved largely through external demand and industrial strength rather than broad-based domestic recovery. The persistence of weak consumption, a deep property downturn, and deflationary pressure suggests that rebalancing toward domestic demand will remain a central challenge for policymakers going forward.

.....
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>