



L'AVVOCATO NEL CONTESTO INTERNAZIONALE ED EUROPEO

Firenze, 21 aprile e 12-26 maggio 2015

COME CONDURRE LE TRATTATIVE E REDIGERE IL CONTRATTO CON UNA CONTROPARTE CINESE

Roberto Luzi Crivellini

Case study

Distributore cinese alla ricerca di un produttore di vino italiano



Principale minaccia: il “fake market”









1. Registrazione del marchio

(denominativo – figurativo – translitterazione in caratteri cinesi)



China CTMO vs. Madrid Protocol

- ✓ First to file
- ✓ Consigliata registrazione anche in caratteri cinesi
- ✓ Sotto classi diverse da quelle di Nizza
- ✓ Certificato in lingua cinese



2. Business license



3. Mind the Gap

- ✓ Le truffe ricorrenti
- ✓ Rapporto personale
- ✓ Consulenti esperti
- ✓ Traduttore professionale
- ✓ Negoziato lineare vs. negoziato olistico
- ✓ Niente fretta
- ✓ L'accordo si fa anche a tavola

4. Stabilire l'agenda dei negoziati

- ✓ **Massima urgenza o tempi biblici**
- ✓ **Le scuse più frequenti: la cerimonia di firma e l'aereo la mattina dopo**
- ✓ **Lontano dagli occhi, lontano dal cuore**
- ✓ **Che fare se la controparte sparisce**

5. Step by Step

Sales contracts + Agency agreement



Sales framework agreement / Distribution



Franchising / Flagship – monobrand stores



Representative office



Joint Venture + related agreements



6. Memorandum of Understanding

- ✓ Identifica le parti
- ✓ Chiarisce gli obiettivi
- ✓ Stabilisce i tempi e le fasi del negoziato
- ✓ Fissa i punti cardine dei futuri contratti

- ✗ “Non vincolante = inutile”
- ✗ Pretesa di negoziare l’accordo nei dettagli

7. Conoscere le regole

- ✓ Investimenti stranieri regolamentati
- ✓ La controparte spesso non conosce la normativa applicabile ai FDI
- ✓ Limitazioni di accesso ai finanziamenti e ai pagamenti internazionali

(Esempio: il contratto degli orrori)

- Vendita di una linea di forni industriali usati
- cessione del marchio
- costituzione di una JV in Cina (socio italiano 15%)
- società italiana socio d'opera

8. Contratto semplice e bilingue

- ✓ Evitare testi proposti dalla controparte
- ✓ Documento semplice e scritto in modo chiaro
- ✓ Testo bilingue
- ✓ Clausole penali e garanzie stand by
- ✓ Timbro e firma

(Esempio di una clausola in un contratto di affitto)

“All’interno dei locali affittati è severamente vietata qualsiasi attività illegale, criminale o contraria alla moralità e alla decenza, a meno che non sia stata autorizzata dal locatore”.

9. Foro esclusivo – arbitrato - legge applicabile

- ✓ giudice italiano vs. giudice cinese: scelta consapevole
- ✓ stesso giudice, stessa legge
- ✓ dove sono gli asset?
- ✓ riconoscimento sentenza italiana in Cina: procedimento lungo, burocratico e molto costoso
- ✓ possibilità di ricorso alla tutela cautelare
- ✓ arbitrato fuori Mainland China (Hong Kong o Singapore) arbitro di nazionalità terza

10 E-commerce?

Clausole standard in un contratto di distribuzione:

- Chi ha il diritto di vendere via internet?
Distributore o Produttore?
- Utilizzo del sito web del distributore o di altri canali
- Proporzione tra vendite off / online
- Vendite attive e passive



50.000 brands

180 mln consumers

+50 % market share B2C

Un mercato dominato da players locali





500 mln utenti attivi

5 nuovi utenti al secondo

V-shop con transazioni dirette

Utilizzato più dell'email



拉昂

搜索

3支99元包邮 香槟起泡 整箱特惠 选酒帮帮帮 白酒特卖馆

选酒中心

首页

限时抢购

闪购

预售

名庄特卖

商城精选

香港免税

法国月

100%正品保证

葡萄酒

法国 西班牙 意大利 智利

干红 桃红 甜白 起泡

一键选酒 **HOT**

礼盒礼包团购 餐酒精选

权威高分酒 聚会婚庆整箱

中级庄 商城团购

洋酒烈酒

轩尼诗 威士忌 鸡尾酒 百利甜

中国白酒

茅台 五粮液 洋河 郎酒

酒具周边

酒杯 酒柜 酒刀 醒酒器

啤酒 食品

限时特惠 黑啤 **底价秒杀**

浪漫婚礼, 欢乐聚会, 家庭聚餐



玛利亚海之情6支装

原价: 645元
专题价: 179元



茅台迎宾酒

原价528元
专题价: 429元



浪漫意大利组合

原价1010元
专题价: 399元



1 2 3 4 5 6



Dolce&Gabbana/杜嘉班纳

搜索

法国一线美包/6.9折起 | 夏日钢带腕表/3.5折起 | PRADA/普拉达 | 寇驰2015 | 日本第一男装/菊池武夫

下载寺库APP



全部奢品

包袋

手提包 | 单肩包 | 钱包

腕表

劳力士 | 欧米茄 | 浪琴

首饰

卡地亚 | 宝格丽 | 香奈儿

服装鞋靴

男士T恤 | 连衣裙 | 休闲鞋

配饰

雷朋 | 爱马仕 | 古驰

家居生活

烟具 | 保温杯 | 家纺 | 茶道

母婴美妆

美妆 | 玩具 | 洗护品 | 成人

户外运动

平行进口车



纽约上东区最美名媛
LV 红色皮质两用包



型男皮鞋别乱穿
不得不认清的5款乐福鞋



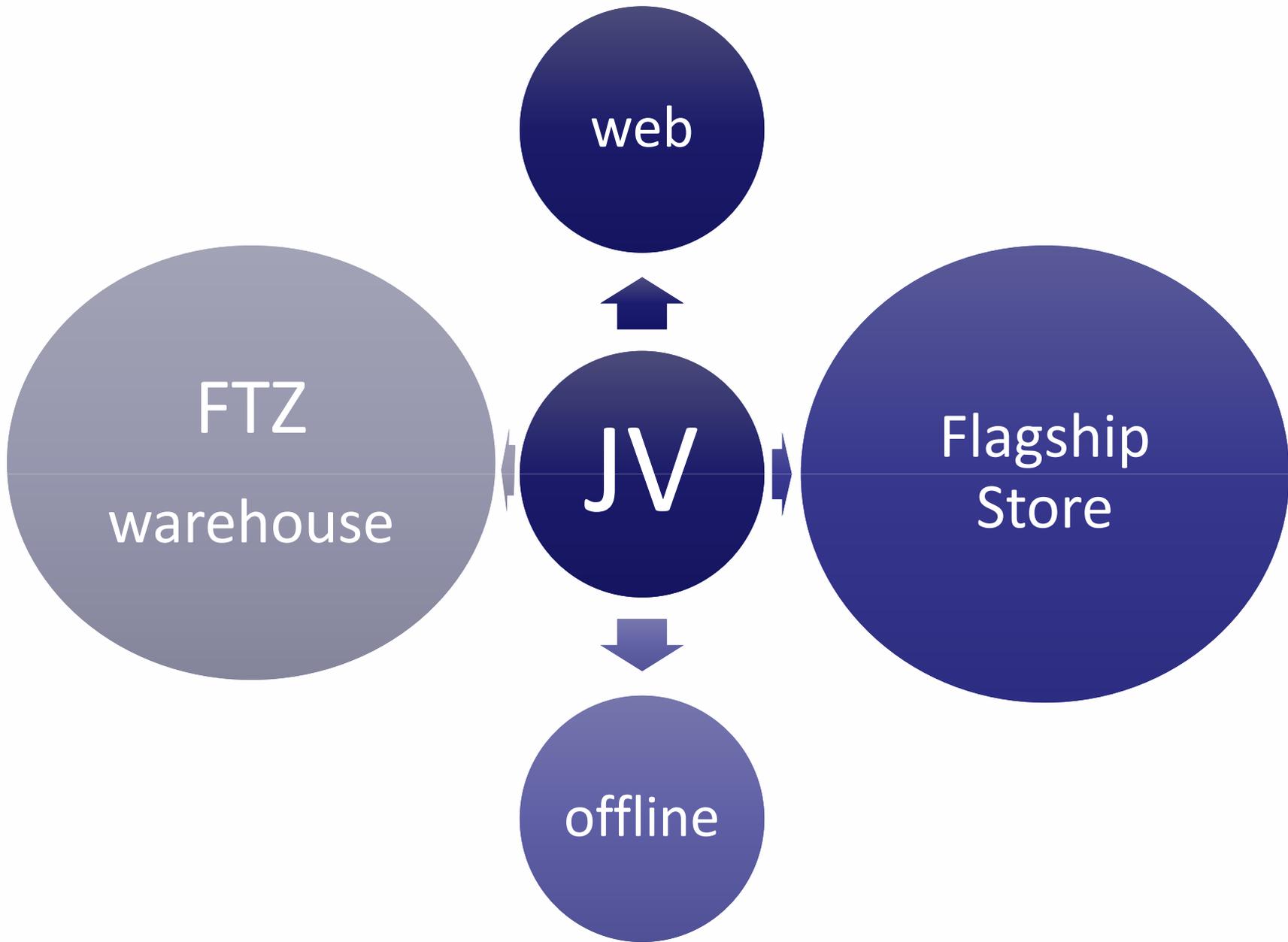
方寸间的绅士姿态
积家翻转系列男表



“O2O” distribution

- Quali piattaforme (social – generic – vertical)
- Prezzi raccomandati
- Logistica
- Supply Chain Management
- Warehousing
- Pick & Pack
- Courier and Post shipping
- Resi
- Attività promozionali (Baidu, wechat, etc.)





Approfondimenti

Primo negoziato con la Cina:

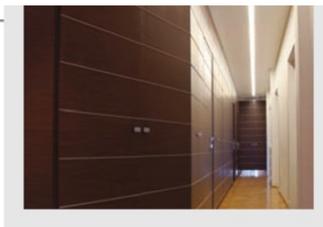
- <https://www.linkedin.com/pulse/cinque-consigli-per-il-primo-negoziato-con-la-cina-roberto?trk=prof-post>

Clausola di scelta del foro:

- <https://www.linkedin.com/pulse/giudice-italiano-o-cinese-la-midnight-clause-luzi-crivellini-陆睿博?trk=prof-post>

Truffe contrattuali:

- <https://www.linkedin.com/pulse/truffe-contrattuali-cinesi-se-le-conosci-eviti-luzi-crivellini-陆睿博?trk=prof-post>



I CONTATTI

VERONA

Vicolo Pietrone, 1/b
32123 Verona
tel. +39 045 591999
fax +39 045 8004702



MILANO

Via Fratelli Gabba, 6
20121 Milano
tel. +39 02 72094222
fax +39 02 89096162



studio@mercanti-dorio.it
www.mercanti-dorio.it

