

# International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio  
Ravenna

Azienda Speciale  
**europa sportello**  
Camera di Commercio Ravenna



## Contrattualistica Internazionale

pg.02

LA TUTELA DEL MARCHIO  
COMMERCIALE  
di Giacomo Gori



## Logistica e Trasporti Internazionali

pg.05

LE INSIDIE NASCOSTE NEI  
CONTRATTI DI NOLEGGIO  
DI NAVE  
di Enrico Carlo Tenerani



## Info Utili

pg.08

RISPOSTA AI QUESITI DEGLI  
ABBONATI  
a cura di Antonio Di Meo



## Scheda Rischio Paese

pg.10

UCRAINA  
a cura di Fortis



## Flash

pg.12

PILLOLE SU...  
a cura dello Studio Toscano



## LA TUTELA DEL MARCHIO COMMERCIALE

di Giacomo Gori



Il titolare del diritto di marchio oppure chi abbia depositato una domanda di registrazione o anche il licenziatario del diritto di marchio possono ricorrere alla normativa all'uopo predisposta per tutelare i propri diritti contro i diversi fenomeni di contraffazione perpetrati da soggetti terzi non legittimati all'uso del relativo marchio.

I diversi strumenti predisposti dall'ordinamento, siano essi adottati singolarmente che cumulativamente, rispondono a diversi gradi di tutela che sono necessari alla luce delle concrete circostanze del caso di specie. La principale classificazione degli strumenti giuridici per la lotta alla contraffazione pone in risalto le differenze tra la difesa stragiudiziale, la difesa civile (sia cautelare che ordinaria) e la tutela penale.

### La difesa stragiudiziale

Normalmente, qualora non vi siano impellenti esigenze che giustifichino una tutela estremamente rapida, il primo passo da compiere quando il soggetto legittimato ad utilizzare il marchio si accorge che terzi stanno violando il proprio diritto consiste in una **intimazione stragiudiziale**. Considerata la specifica tecnicità della materia è opportuno che l'imprenditore decida di non procedere di propria iniziativa ma venga sempre consigliato e supportato da un consulente esperto in modo da evitare di commettere errori o perdite di tempo.

L'intimazione consiste in una diffida, inoltrata alla controparte, volta in primo luogo ad ottenere la cessazione delle violazioni in atto, ripristinando, per quanto ciò sia possibile, lo stato anteriore alla contraffazione. In secondo luogo l'intimazione mira anche al risarcimento dei danni subiti, a meno che la relativa quantificazione sia demandata ad un secondo momento.

Non di rado, soprattutto quando la violazione è stata compiuta in buona fede oppure quando l'eventuale risarcimento del danno costituirebbe per il terzo un grave pregiudizio, magari perché si tratta di un piccolo imprenditore, il contatto generato grazie all'invio della comunicazione stragiudiziale può costituire la fonte di una collaborazione commerciale. In questi casi infatti si può prospettare alla controparte la possibilità di raggiungere un accordo di licenza magari in zone geograficamente non coperte dal titolare; oppure, ancora, il terzo potrebbe avere i requisiti per diventare un agente o un concessionario del titolare del marchio.

Tuttavia, anche in questi casi, è strategicamente importante che dette possibilità non siano immediatamente offerte alla controparte, in modo da conservare intatto il potere contrattuale del titolare del marchio.

### La tutela giudiziale civile

Quando le circostanze non consentono di attendere l'esito di un approccio stragiudiziale, o quando questo non ha dato i frutti sperati, il titolare del marchio potrà ricorrere all'autorità giudiziaria. Accanto all'azione di contraffazione, esperita e giudicata in via ordinaria, i principali ordinamenti giuridici, tra cui quello italiano, consentono, ogni qual volta sia necessaria una reazione immediata, le azioni cautelari d'urgenza. A causa della rapidità che questi strumenti necessitano per poter essere efficaci, si tratta di provvedimenti che hanno natura tendenzialmente provvisoria e sono soggetti a revoca, conferma o modifica nel successivo giudizio ordinario. In casi di estrema urgenza questi provvedimenti possono essere emessi senza la preventiva audizione della controparte (*inaudita altera parte*) con conseguenze di non poco conto in termini di efficacia.

Le misure cautelari tipiche sono le seguenti:

#### 1. Descrizione

Grazie a questo strumento il titolare del marchio richiede al giudice che ordini all'Ufficiale Giudiziario di "descrivere", con i mezzi più opportuni (tra cui verbale, fotografie, ecc. e, in caso anche con l'ausilio di appositi periti), gli oggetti che sono oggetto della contraffazione. Detto rimedio riveste un'importanza fondamentale in quanto è idoneo a preconstituire la prova della violazione che si contesta alla controparte e viene anche utilizzata (qualora ciò sia concretamente possibile) per la quantificazione dell'ammontare del risarcimento dovuto al titolare del marchio.





## LA TUTELA DEL MARCHIO COMMERCIALE

di Giacomo Gori



Normalmente si tratterà di beni che non sono stati ancora commercializzati (in quanto, in caso contrario può essere sufficiente acquistare il prodotto presso un esercizio commerciale per provare l'avvenuta contraffazione) e, magari, presentati in una fiera.

### 2. Sequestro

Il sequestro mira, oltre alla costituzione della prova, come avviene per la descrizione, ad impedire che gli oggetti contraffatti continuino a circolare sul mercato danneggiando il legittimo titolare ed i consumatori. Come per la descrizione, si tratta di un provvedimento attuato dall'Ufficiale Giudiziario, su ordine del Giudice, che può avvalersi anche dell'ausilio di appositi periti.

### 3. Inibitoria

Il titolare del marchio può infine chiedere che il giudice inibisca alla controparte la fabbricazione, il commercio, o l'uso (anche, ad esempio, a scopi pubblicitari) dei prodotti contraffatti. Si tratta di una misura molto efficace, capace di creare un notevole danno al contraffattore soprattutto qualora il giudice si sia avvalso della facoltà di accompagnare il predetto rimedio con l'imposizione di una somma a titolo di penale per ogni eventuale violazione del provvedimento emanato.

Comuni alle misure cautelari sopra richiamate sono i presupposti per il loro ottenimento: *fumus boni iuris e periculum in mora*. Con il primo si fa riferimento alla necessità che, nonostante la sommarietà del giudizio di cognizione da parte del giudice in sede cautelare, vi siano giustificazioni giuridicamente valide a dimostrare l'esistenza dell'asserita contraffazione. Il secondo, viceversa, consiste nella necessità di provare, al momento in cui si propone un'istanza cautelare, che l'inevitabile ritardo dovuto ad un esame pieno della causa pregiudicherebbe gravemente i diritti del titolare del marchio.

### L'azione di contraffazione ordinaria

L'azione di contraffazione ordinaria, proponibile da chiunque vi abbia interesse, è volta ad ottenere una sentenza che accertata la titolarità del marchio e la conseguente richiesta di inibitoria dell'uso da parte del soggetto non legittimato condanni il contraffattore al risarcimento del danno.

Analogamente a quanto previsto per l'inibitoria concessa in sede cautelare, accade sovente che l'analogo provvedimento disposto all'esito del giudizio di merito sia accompagnato dall'imposizione di una somma, a titolo di penale a carico della parte soccombente, per ogni inadempimento all'ordine inibitorio ricevuto.

A ciò si aggiungano le sanzioni penali previste dall'art. 388 c.p. in caso di eventuale continuazione o ripresa dell'attività di contraffazione dopo il provvedimento del giudice.

Oltre a ciò è possibile chiedere, tra l'altro, che la sentenza disponga la distruzione dei prodotti contraffatti e la pubblicazione della sentenza medesima sui giornali periodici (spesso si chiede che la pubblicazione sia fatta su tutte le riviste specializzate del settore).

Le norme sulla competenza territoriale prevedono che l'azione di contraffazione possa essere proposta davanti all'Autorità Giudiziaria del luogo in cui il convenuto ha la residenza o il domicilio o, in mancanza nel luogo in cui l'attore ha la residenza o il domicilio. Tuttavia è previsto anche un foro alternativo per le azioni fondate su fatti che si assumono lesivi del diritto dell'attore: l'Autorità Giudiziaria della Sezione Specializzata nella cui circoscrizione i fatti sono stati commessi.

### La tutela penale

In ambito penale le principali norme in tema di contraffazione sono gli artt. 473, 474, 475 e 517 del codice penale. In base al primo è punito "Chiunque contraffà o altera i marchi o segni distintivi, nazionali o esteri, delle opere dell'ingegno o dei prodotti industriali, ovvero, senza essere concorso nella contraffazione o alterazione, fa uso di



# Contrattualistica Internazionale



## LA TUTELA DEL MARCHIO COMMERCIALE di Giacomo Gori



*tali marchi o segni contraffatti o alterati*". Accanto alla contraffazione in senso stretto viene dunque sanzionato anche l'utilizzazione di marchi o segni alterati. La prima ipotesi contemplata dalla norma riguarda la contraffazione intesa come riproduzione integrale, in tutta la sua configurazione emblematica e denominativa, di un marchio, mentre il la seconda fattispecie concerne l'alterazione che ricorre quando la riproduzione è parziale, ma tale da potersi confondere con in marchio originario. In tal senso si ha **alterazione** tutte le volte in cui il marchio contraffatto si presenta, nella sua espressione unitaria, come imitazione e come controfigura di quello genuino. Completano poi la disciplina gli artt. 474 e 475 del codice penale. Il primo punisce "*chiunque, fuori dei casi di concorso nei delitti preveduti dall'articolo precedente, introduce nel territorio dello Stato per farne commercio, detiene per vendere, o pone in vendita, o mette altrimenti in circolazione opere dell'ingegno o prodotti industriali, con marchi o segni distintivi, nazionali o esteri, contraffatti o alterati*"; il secondo dispone che "*la condanna per alcuno dei delitti preveduti dai due articoli precedenti importa la pubblicazione della sentenza*".

Per la configurabilità dei suddetti reati, tuttavia, è necessario che il marchio di cui si assume la falsità sia stato registrato o, quanto meno, depositato. Viceversa, per ciò che concerne un marchio di fatto, l'articolo 517 sanziona "*chiunque pone in vendita o mette altrimenti in circolazione opere dell'ingegno o prodotti industriali, con nomi, marchi o segni distintivi nazionali o esteri, atti a indurre in inganno il compratore sull'origine, provenienza o qualità dell'opera o del prodotto*".

L'impresa o il titolare di un marchio vittima della contraffazione potrà costituirsi parte civile nel processo penale chiedendo il risarcimento dei danni sofferti. A seguito della condanna dell'imputato il giudice penale provvede alla liquidazione del danno oppure, se le prove acquisite consentono una quantificazione sicura, il procedimento è rimesso al giudice civile perché provveda alla liquidazione.

**Giacomo Gori**, Avvocato specializzato in materia di diritto industriale, marchi e brevetti, con studio a Milano.





## LE INSIDIE NASCOSTE NEI CONTRATTI DI NOLEGGIO DI NAVE

di Enrico Carlo Tenerani



### L'utilizzo di contratti di noleggio nave per il trasporto merci

Ancorché i noleggi di nave appartengano più al mondo dello *shipping* e dell'imprenditoria armatoriale che non a quello della logistica e dei trasporti (nella ristretta accezione di gestione dei flussi di merci), non è infrequente che, per il trasporto di ingenti quantità di merci (che occupino l'intera **capacità di stiva** di una o più navi), venga proposta al committente del trasporto la stipulazione di un contratto di noleggio, a viaggio o a tempo, perseguendo in buona sostanza una finalità di trasporto e forfetizzando spesso il nolo a tratta (con un *lumpsum* o *forfait*) anziché applicarlo in ragione del peso o del volume del carico, sia che si tratti di noleggi "a viaggio" (che offrono la possibilità di utilizzo della nave per una singola tratta) che per noleggi "a tempo" (per un certo numero di trasporti continuativi).

Il vostro codice della navigazione conosce, invero, la figura giuridica del **trasporto di carico**, distinguendo in trasporto a carico totale (*full cargo*) o a carico parziale (*part cargo*) e disciplinandone il regime agli artt. 439-450. Spesso nella prassi gergale degli operatori si confondono le due fattispecie, definendo impropriamente come "noleggio" quello che sarebbe in senso tecnico un contratto di trasporto di carico su nave determinata: occorre quindi vedere se al contratto in questione si applichino o meno le norme sul noleggio, norme nel codice della navigazione italiano esposte agli artt. 384-395, ma di fatto puntualmente derogate in favore del diritto inglese o americano praticamente in tutti i contratti di noleggio offerti sul mercato.

### Può esserci qualche vantaggio ...

Attraverso il contratto di noleggio c'è la possibilità di organizzare un trasporto marittimo "su misura", potendo scegliere una nave con caratteristiche particolari, con speciali attrezzature di bordo, beneficiando di una maggior flessibilità in partenze, orari di carico e scelta destinazioni. C'è inoltre la [astratta] possibilità di risparmiare sul costo totale del trasporto, quando si deve trasferire da un luogo all'altro un ingente quantitativo di merce o quando si devono raggiungere porti poco "battuti" dai servizi di linea.

### ... ma l'armatore non è un vero e proprio "vettore"

Occorre però prestare molta attenzione a tutti gli oneri di verifica e alle spese extra che ci si può trovare a fronteggiare per qualsiasi "impedimento" occorso alla nave, spese che vengono spesso "addossate" all'utente/noleggiatore. Quanto ai primi, è essenziale essere in grado di valutare con esattezza (sulla base della specificazione delle caratteristiche della nave offerta a noleggio), se l'imbarcazione è idonea a ricevere e trasportare efficientemente la merce che si vuole trasferire, limitandosi l'armatore a garantire una generica navigabilità (*seaworthiness*) del mezzo fornito, ma non assumendo alcun impegno sul fatto che la propria nave sia adatta per quel tipo di carico; con riferimento alle secondo, c'è la tendenza nei noleggi di "svuotare" il nolo (*freight*) di molti contenuti rispetto al contratto di trasporto, prevedendo tutta una serie di addebiti accessori per le operazioni ulteriori rispetto al semplice "affitto di stiva", quali operazioni di carico e scarico, fissaggio e rizzaggio merce in stiva, penali per ritardato rilascio nave, costi e rischi movimentazione merce fuori nave e su banchina. Va inoltre considerato che, se l'armatore non è anche un vettore di linea, per tutti i servizi "a terra" l'utilizzatore/noleggiatore si dovrà rivolgere direttamente ai terminalisti del porto di origine e di destinazione, stipulando separati contratti di fornitura servizi.

In buona sostanza il noleggiatore si onera di una serie di adempimenti che, se non ben conosciuti o monitorati, possono tradursi in un pesante aggravio dei costi di trasporto e realizzare addirittura una perdita economica secca. Va sempre tenuto ben presente che **il noleggiatore non è un semplice caricatore** che può disinteressarsi delle operazioni di imbarco e sbarco e dell'organizzazione del viaggio una volta "conferita" al merce al porto di partenza: nel noleggio di nave, l'utilizzatore/noleggiatore diventa anche un imprenditore dei trasporti e, se l'opzione noleggio è adottata "solo" per realizzare un [apparente] guadagno rispetto ai noli richiesti dai vettori di linea, la scelta è forse sbagliata, essendo preferibile per l'utente focalizzarsi sul proprio *core business* (produzione o distribuzione di merci) e non sobbarcarsi la gestione di attività *non-core*, che più professionalmente - e spesso anche più convenientemente - possono essere





## LE INSIDIE NASCOSTE NEI CONTRATTI DI NOLEGGIO DI NAVE

di Enrico Carlo Tenerani



espletate dagli operatori del settore (come dire...ad ognuno il suo mestiere!).

Anche se il vettore/armatore rilascia all'utilizzatore/noleggiatore una **polizza di carico**, questa non ha la stessa funzione e significato di quella rilasciata in un contratto di trasporto, fungendo la polizza in caso di noleggio essenzialmente come mera ricevuta di presa in consegna merce, ma non costituendo prova esaustiva delle condizioni del contratto al cui rispetto si sono impegnati armatore e noleggiatore, condizioni contenute in un articolato contratto di noleggio (**charterparty**) redatto abitualmente su formulari standard predisposti dalle associazioni di armatori (quale ad esempio il formulario GENCON), regolati per lo più dalla legge britannica o statunitense per espressa scelta della parti (ma di fatto "imposta" dall'armatore...), con integrazioni e modifiche per mezzo delle cd. **riders clauses** (clausole addizionali aggiunte "ad hoc").

### Il ruolo del broker navale

Lo **ship broker** (o **mediatore marittimo**) è il professionista di riferimento nel mondo dei noleggi di nave; oltre ad essere l'intermediario che fa incontrare "domanda di carico" ed "offerta di stiva", è l'esperto in grado di fornire la necessaria assistenza tecnico-giuridica per orientare la scelta dell'utilizzatore sull'imbarcazione più idonea alle sue esigenze e di far accedere il potenziale noleggiatore al mercato mondiale dei noleggi, disponendo di conoscenze mirate e di informazioni accurate ed aggiornate circa le navi disponibili sul mercato, raggruppate in elenchi di tonnellaggio e in gruppi di noleggio. Dal punto di vista contrattuale, aiuterà il noleggiatore a "districarsi" nel dedalo gergale di sigle, acronimi e contratture in stile telegrafico che costituiscono l'abituale "capitolato" contrattuale del noleggio, specificando la ripartizione di costi, rischi e oneri tra armatore (**owner**) e noleggiatore (**charterer**). Il **broker** è pertanto l'irrinunciabile supporto che deve sempre guidare le scelte del noleggiatore/utente.

### I punti "critici"

A titolo esemplificativo si indicano qui di seguito, senza pretese di esaustività, alcune condizioni di noleggio su cui è opportuno soffermarsi per verificare le reali "convenienza" economica dell'operazione:

- termini di computo e di pagamento del nolo;
- restrizioni tipologie di carico accettate;
- regime delle soste, stallie, controstallie e penali per ritardo nelle operazioni di imbarco/sbarco;
- modalità di esercizio del diritto di ritenzione a garanzia della riscossione dei crediti dell'armatore (**lien** sul carico);
- condizioni di imbarco e sbarco: le **condizioni di nolo FIO** (Free In / free Out - imbarco e sbarco liberi) anziché FAS (Free Alongside Ship - franco bordo nave) significano maggiori spese e maggiori rischi per l'utente, poiché con il FIO tali operazioni non sono incluse nel nolo e determinano un ritardato momento della presa in consegna merce a partenza da parte dell'armatore-vettore e un anticipato momento della riconsegna merce a destinazione.

### Dunque è sconsigliabile "noleggiare" quando ...

...la merce da trasportare può essere containerizzabile - con la **containerizzazione** si abbattano i costi di imballaggio e di **handling** e si beneficia di un'elevata flessibilità di movimentazione dei carichi, con relativa facilità di utilizzo di navi standard di linea che scalano i principali porti commerciali;

...la merce non presenta **caratteristiche dimensionali** peculiari (non essendo né **overweight**, né **oversize**) - se anche si deve procedere ad un carico in stiva / convenzionale, ma non si abbisognano particolari equipaggiamenti o accorgimenti tecnici per la movimentazione dei carichi, si può spesso evitare il ricorso al noleggio;

...la tratta da effettuare è ben servita da navi di linea - uno dei motivi che può indurre a scegliere l'opzione "noleggio" è **evitare alla merce una serie di trasbordi** su navi di diversi vettori per raggiungere la destinazione finale;





## LE INSIDIE NASCOSTE NEI CONTRATTI DI NOLEGGIO DI NAVE

di Enrico Carlo Tenerani



...non si utilizza l'intera capacità di stiva della nave prescelta - se si opta per un *part cargo*, è inutilmente oneroso stipulare un contratto di noleggio, basta un **contratto di "trasporto di carico"** stipulato con un vettore (*carrier*) che fornisca un "servizio completo" alle merci, con tutti i costi (e i rischi) inclusi...;

...il porto di destinazione è convenientemente attrezzato e relativamente vicino (o comunque ben collegato) alla destinazione finale - nelle spedizioni industriali e nella cantieristica (dove il ricorso al noleggio è spesso inevitabile) la **praticità delle operazioni di sbarco** e la facilità di raggiungimento del luogo di messa in opera sono fattori critici.

**Enrico Carlo Tenerani**, Avvocato internazionalista, consulente in diritto marittimo ed economia dei trasporti.  
Studio legale a Verona.





## RISPOSTA AI QUESITI DEGLI ABBONATI a cura di Antonio Di Meo



### Credito documentario trasferibile con “Silent confirmation”

Riceviamo a favore di un nostro cliente esportatore (A) un credoc export trasferibile, senza richiesta di apposizione conferma. Una parte dell'importo del credito è da trasferire ad altro esportatore (B), anche questo nostro cliente. Il cliente (B) chiede la nostra conferma relativamente alla quota parte del credoc a lui trasferito. Essendo il credoc “Without” apponiamo una “silent confirmation” limitatamente alla quota parte trasferita. Il cliente (B) presenterà a noi, come banca trasferente, documenti ad utilizzo del credito trasferito. I documenti prodotti dal cliente (B) verranno integrati e/o sostituiti dal cliente (A) per il successivo invio all'estero. La merce prodotta dal cliente (B) verrà inviata al cliente (A) che provvederà ad integrarla/completarla ed inviarla all'estero. Il rischio commerciale e politico di banca e paese emittenti sono stati valutati positivamente. Il nostro dubbio è il seguente: In caso di mancato incasso dall'estero non per default paese o banca emittenti, bensì per documenti prodotti dal cliente (A) non conformi, oppure per tempi non rispettati dal cliente (A), il cliente (B) può esigere da noi il pagamento a fronte della “silent confirmation” da noi prodotta?

Con riferimento al quesito riguardante un credito export emesso in forma trasferibile a favore di un beneficiario (A), senza richiesta di conferma ma, da quello che si legge, con designazione (nel campo 41A “utilizzabile con ...”, sarà indicata la banca italiana a cui viene appoggiato il credito documentario), riporto le seguenti considerazioni:

1. Il primo beneficiario (A), cliente della Banca, chiede di trasferire una parte del credito a favore di un secondo beneficiario (B), cliente sempre della stessa Banca. La Banca, banca designata ma non confermante, trasferisce la parte dell'importo a favore di (B), rilasciando, su sua richiesta una “Silent confirmation” limitatamente alla quota parte trasferita.
2. I documenti che (B) consegnerà alla Banca ad utilizzo del credito trasferito, saranno gli stessi prescritti dal credito documentario originariamente emesso in forma trasferibile, salvo la fattura che il secondo beneficiario (B), emetterà a carico del primo beneficiario (A), che sarà, poi, sostituita con la fattura di (A) a carico dell'ordinante il credoc. Presumibilmente il credito prevede necessariamente che le spedizioni parziali sono ammesse.
3. Se il cliente (B) presenta i documenti in modo perfettamente conforme a quanto prescritto dal credito, ritiene di aver diritto a ricevere la prestazione promessa garantitagli con la “Silent confirmation”.
4. Occorre, però, verificare cosa copre la “Silent confirmation”, in quanto non è un istituto regolamentato da norme. Nel rilascio della “Silent confirmation”, la Banca dovrebbe specificare al beneficiario se la stessa copre il rischio di insolvenza del Paese e della Banca emittente oppure se, in aggiunta ai predetti rischi, copre anche il rischio tecnico dei documenti. Se copre anche il rischio tecnico dei documenti e i documenti presentati da (B) sono conformi, (A) potrebbe non rispettare i termini di presentazione della fattura sostitutiva di quella emessa da (B), oppure potrebbe presentarla non conforme. A questo punto, se la “Silent confirmation” copre il rischio tecnico documentale, la Banca è tenuta ad onorare il credito se, a presentazione da parte di (B) dei documenti ad utilizzo del credito gli stessi saranno riscontrati conformi dalla banca trasferente esaminatrice dei documenti. Se non copre tale rischio, allora non si assume la responsabilità di farlo in quanto la copertura sarebbe circoscritta al verificarsi della insolvenza del Paese e della Banca emittente e non di rifiuto dei documenti da parte della banca emittente.
5. In un credito trasferibile, il rilascio di una “Silent confirmation” per la sola parte trasferita al 2° beneficiario (B) presupporrebbe sempre la valutazione positiva del 1° beneficiario, senza della quale la banca non si assume un impegno di tale portata. Se, invece, il rischio tecnico documentale non è coperto dalla “Silent confirmation” il 2° beneficiario (B) non può pretendere il pagamento della parte a lui spettante nell'ipotesi che (A) non rispetti i termini di consegna della fattura sostitutiva o la consegna non conforme. Al verificarsi, però, di casi come questo, la Banca farà correggere al 2° beneficiario (A) la relativa fattura sostitutiva per renderla conforme.

**Antonio Di Meo**, Consulente specializzato in pagamenti internazionali e crediti documentari, giornalista pubblicitario e Professore a contratto presso l'Università di Macerata. Studio DI MEO Padova.

# Scheda Rischio Paese: Ucraina



a cura di

**FORTIS**



Fortis Bank parte del gruppo Fortis, uno dei maggiori gruppi europei di bancassicurazione, è presente in Italia a Milano, Padova, Bologna, Torino e Firenze. Fortis Bank è l'unica banca internazionale con una rete mondiale e soluzioni innovative a disposizione delle piccole e medie imprese Italiane che operano sui mercati esteri.

Per saperne di più, [www.fortisbusiness.com](http://www.fortisbusiness.com). Global Trade Finance, Alfredo Bresciani Tel +39 02 57 532 363, [alfredo.bresciani@fortis.com](mailto:alfredo.bresciani@fortis.com) - [tradefinance.italy@fortis.com](mailto:tradefinance.italy@fortis.com)

**Rating sovrano: 9**

**Categoria SACE: 5,7**

N.B.: Il rating Fortis va da 1 (migliore) a 20 (peggiore).  
Dal 18 è già default

**Rating politico: 9**

Valutazione Rischio Paese, 16 giugno 2008

## Valutazione

L'Ucraina è passata attraverso due anni caratterizzati da una forte crescita e forti investimenti diretti esteri (IDE), dal consolidamento del settore bancario e dal parziale riorientamento dell'economia verso l'Occidente, ciò è stato l'esito di importanti cambiamenti politici. Allo stesso tempo diversi indicatori, tra i quali soprattutto il disavanzo delle partite correnti e l'inflazione, hanno subito un peggioramento e stanno ora minacciando la crescita economica di lungo periodo del Paese. Crediamo che, nonostante le divisioni politiche ed una problematica condivisione del potere, tutte le autorità si concentreranno sul controllo dell'inflazione. Non ci aspettiamo un totale successo in questo campo (cioè il ritorno ad una inflazione ad una sola cifra), ma le misure adottate, tuttavia, dovrebbero essere sufficienti a rallentare l'aumento dei prezzi, a ripristinare la fiducia esterna e ad evitare una crisi finanziaria. Pertanto manteniamo per il momento il Rating dell'Ucraina invariato, anche se seguiremo attentamente l'attuazione di politiche rigorose; il Rating potrebbe diventare meno positivo se si osservasse una incapacità o una non volontà delle autorità a seguire il programma necessario.

## Situazione politica

Fin dalla sua "Rivoluzione arancione" l'Ucraina ha intrapreso un processo democratico e di cambiamento sistemico. Il processo è tuttavia problematico e vengono sollevate questioni importanti riguardanti le relazioni del Paese con la Russia e con la UE. Nel Paese, tre grandi partiti si dividono uniformemente il sostegno popolare e due di essi condividono il potere. Il Presidente V. Yushenko è sostenuto da "Ucraina Nostra", un partito di centro-destra, liberale e favorevole al commercio. Il Primo Ministro Y. Tymoshenko è supportata dal proprio blocco (Blocco Y. Tymoshenko), che è ovviamente più populista, nonostante la sua posizione confusa. Questi due partiti condividono il potere da agosto 2006 in un difficile equilibrio tra il Presidente e il Primo Ministro. In teoria entrambe le parti sono filo-occidentali, favorevoli al commercio e vorrebbero promuovere l'apertura dell'economia ucraina agli investitori stranieri, anche se vi è un gran dibattito intorno al processo di privatizzazione e si teme che interessi russi potrebbero essere favoriti in questo processo. L'opposizione è guidata dal Partito delle Regioni che sta difendendo forti legami con la Russia. I rapporti con la Russia e l'UE sono al centro di numerose difficoltà. I leaders ucraini sono desiderosi di intensificare le relazioni con l'UE e sono a favore di una adesione ad essa, al contrario la UE non è favorevole a tale iniziativa e preferirebbe una sorta di stretta cooperazione economica. Allo stesso tempo, le autorità devono gestire le difficili relazioni con la Russia, poiché l'Ucraina rimane ancora molto dipendente economicamente dal suo vicino, ma rifiuta la visione egemonica che Putin ha per la Russia.

## STATISTICHE

### MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 46,19 mln (-0,6%)  
Tasso di disoccupazione 2,30 %  
PIL: 141 bn USD (2007)  
PIL pro capite: 3.011,56 USD (2007)

### PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 9,1 %  
Industria: 32,3 %  
Servizi: 58,7 %



# Scheda Rischio Paese: Ucraina



a cura di

**FORTIS**



## INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2004	2005	2006	2007(s)	2008(p)	2009(p)
<b>Economia nazionale:</b>						
Tasso di crescita economica (%)	12,1	2,6	7,4	8,0	6,2	6,0
Tasso di inflazione (%)	9,0	13,5	9,1	12,8	23,0	12,5
Bilancio pubblico / PIL (%)	-3,2	- 1,8	- 0,7	- 1,1	-2,1	-1,4
<b>Bilancia estera:</b>						
Bilancia commerciale / PIL (%)	5,8	-1,3	-4,8	-7,5	-7,3	-7,4
Partite correnti / PIL (%)	10,6	2,9	-1,5	-4,2	-5,3	-6,1
Fabbisogno finanziario <sup>1</sup> (mln USD)	3,4	-1,9	-8,8	-19,1	-28,6	-35,8
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	1,7	7,5	5,7	9,2	12,3	14,8
Riserve valutarie estere (mln USD)	9,49	18,99	21,84	31,79	41,18	46,83
<b>Debito estero:</b>						
Debito estero totale (mln USD)	30,2	33,3	49,9	69,0	83,0	89,2
Debito a breve termine (mln USD)	10,4	12,1	15,4	21,1	27,8	30,6
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Riserve valutarie estere/Debito estero totale (%)	31,4	57,0	43,8	46,0	49,6	52,5
Riserve valutarie estere/Debito a breve termine (%)	90,9	157,4	142,2	150,9	148,2	153,3
Debito estero / PIL (%)	46,5	38,7	57,9	48,9	58,8	63,2
Debt service ratio <sup>2</sup> (%)	11,2	13,0	18,4	24,6	24,9	25,3

1. Partite correnti – ripagamenti per quota capitale del debito estero

2. Totale ripagamenti per quote capitale e interessi del debito estero / valore esportazioni

## FLUSSI COMMERCIALI

### Destinazione delle esportazioni (2007):

Esportazioni in Russia (Fob)	25,7 %
Esportazioni in Italia (Fob)	5,4 %
Esportazioni in Turchia (Fob)	7,4 %
Esportazioni in Germania (Fob)	3,3 %

### Origine delle importazioni: (2007)

Importazioni dalla Russia (Cif)	27,9 %
Importazioni dalla Germania (Cif)	9,7 %
Importazioni dalla Cina (Cif)	5,5 %
Importazioni dalla Polonia (Cif)	4,8 %

### Principali esportazioni (2007):

Metalli non preziosi (Fob)	42,2 %
Macchinari ed equipaggiamenti (Fob)	17,2 %
Alimenti, bevande e prodotti agricoli (Fob)	12,7 %
Carburante ed energia, incluso il greggio (Fob)	8,7 %

### Principali importazioni (2007):

Macchinari ed equipaggiamenti (Cif)	32,6 %
Carburante ed energia, incluso il greggio (Cif)	28,5 %
Prodotti chimici (Cif)	8,8 %
Alimenti, bevande e prodotti agricoli (Cif)	6,8 %





## Pillole su... A cura dello Studio Toscano



### Tariffe autotrasporto

Con l'art. 83 bis (Tutela della sicurezza stradale e della regolarità del mercato dell'autotrasporto di cose per conto di terzi) della Legge n. 133/2008 (che converte senza sostanziali modifiche, il Decreto Legge n. 112/2008) rientrano in scena le tariffe obbligatorie per l'autotrasporto.

Sotto la pressione della categoria e, più precisamente, a seguito dell'accordo con il quale si è posto fine allo "stato di agitazione" del dicembre 2007, la liberalizzazione delle tariffe dell'autotrasporto, introdotta con il Decreto Legislativo n. 286/2005 (che abrogava le tariffe a forcina), fa quindi un grosso passo indietro.

La nuova normativa è formulata in modo impreciso ed a tratti oscuro. I punti fondamentali possono comunque essere definiti come segue:

- costituzione di un "Osservatorio" che determini periodicamente il costo chilometrico del gasolio e la incidenza percentuale di tale costo sui costi complessivi delle imprese di autotrasporto;
- obbligo di esporre separatamente, in contratto o in fattura, la componente del prezzo corrispondente al costo del gasolio; tale componente non dovrà essere inferiore a quanto determinato dall'Osservatorio ed essere adeguata periodicamente sempre in base a quanto determinato dall'Osservatorio;
- per i contratti non in forma scritta, fissazione obbligatoria dei prezzi, anche per la componente non corrispondente al costo del gasolio, in base alle percentuali determinate dall'Osservatorio;
- possibilità per gli autotrasportatori di ottenere decreti ingiuntivi provvisoriamente esecutivi per il pagamento di eventuali differenze;
- termine di prescrizione di un anno per i contratti scritti e di cinque anni per i contratti non in forma scritta;
- termini di pagamento delle fatture di 30 giorni salvo specifici accordi scritti;
- sanzioni amministrative che possono comportare la esclusione da appalti e forniture pubbliche e la decadenza da benefici ed agevolazioni fiscali e previdenziali.

Come detto, la normativa è in molti punti poco chiara e pone gravi problemi interpretativi, tra i quali, in particolare:

- l'effettivo ambito di applicazione;
- il regime transitorio fino a quando non sarà costituito ed operativo l'Osservatorio;
- la eventuale retroattività;
- i margini di manovra che residuano nella determinazione dei corrispettivi.

Sul piano pratico (ed in attesa di eventuali "ritocchi" della normativa o di circolari interpretative o delle prime decisioni della magistratura) appare comunque consigliabile agire sul piano contrattuale al fine di minimizzare rischi ed oneri.

La adozione di un contratto in forma scritta (oltre alle conseguenze favorevoli che ne derivano con riferimento al D. Lgs. 286/2005) dovrebbe consentire, con riferimento all'art. 83 bis della L. 133/2008:

- di ampliare i margini di negoziabilità del corrispettivo;
- di vedere applicato un termine di prescrizione più breve (evitando l'accumulo di rivendicazioni ingenti in quanto riferite a cinque anni);
- di avere una maggiore flessibilità sui termini di pagamento;
- di incorrere in sanzioni meno onerose.



**studio toscano srl** Consulenza ed assistenza aziendale: Commercio estero, Fiscale, Valutaria, Tecnica e legislazione doganale, Trasporti nazionali ed internazionali, Contenzioso



## INFORMAZIONI SULLA RIVISTA ED INDIRIZZI UTILI



- **Direttore:** Giovanni Casadei Monti
- **Direttore responsabile:** Paola Morigi
- **Referente scientifico:** Antonio Di Meo
- **Redazione:** Antonio Di Meo, Cinzia Bolognesi
- **Progetto grafico - impaginazione:** Feroli srl – Forlì
- **Segreteria – amministrazione:** Azienda Speciale S.I.D.I.
- Eurosportello (EIC IT 369) Viale Farini 14 - 48100 Ravenna
- Tel 0544 481443 Fax 0544 218731
- **Hanno collaborato a questo numero:** Antonio Di Meo, Fortis, Giacomo Gori, Enrico Carlo Tenerani, Studio Toscano.

CONTATTATE LA NOSTRA REDAZIONE, mandateci i vostri suggerimenti, segnalateci gli argomenti che volete approfondire:

**Redazione di Ravenna:** Dr.ssa Cinzia Bolognesi, Tel 0544 481415 – Fax 0544 218731, e-mail: [internationaltrade@ra.camcom.it](mailto:internationaltrade@ra.camcom.it)

**Redazione di Padova:** Dott. Antonio Di Meo, Tel 049 7806447 – Fax 049 8073284, e-mail: [antonio.dimeo@studiodimeo.com](mailto:antonio.dimeo@studiodimeo.com)

**Costo abbonamento: 96,00 euro + iva**

Rivista elettronica quindicinale (24 numeri di cui 22 invii, gennaio e agosto due numeri in uno), spedizione per posta elettronica. L'abbonamento è ad anno solare. Qualora venga sottoscritto dopo il 15 gennaio dell'anno in corso, i numeri arretrati vengono inviati in abbonamento insieme al primo numero utile. Gli abbonati riceveranno una user id e una password e potranno scaricare i numeri della rivista dal sito <http://www.ra.camcom.it/internationaltrade>

I testi e l'elaborazione dei testi, anche se curati con la massima attenzione, non possono comportare specifiche responsabilità a carico dei redattori per involontari errori o inesattezze. Quanto alle soluzioni proposte, pur se elaborate con la massima cura possibile, non impegnano in alcun modo la Redazione di International Trade e i suoi collaboratori.

È vietata ogni riproduzione totale o parziale dei testi, articoli o quant'altro pubblicato nella rivista. Ogni riproduzione non espressamente autorizzata viola la L. 633/41 e pertanto è perseguibile penalmente.

International Trade. Case Studies, problem solving and tools - periodico telematico registrato presso il Tribunale di Ravenna n.1248 del 29-12-2004.

