
Dossier n. 3

Federazione Russa

Sommario

1. PROSPETTIVE COMMERCIALI IN RUSSIA PER ARREDAMENTO, ABBIGLIAMENTO E CALZATURE	3
ARREDAMENTO	3
ABBIGLIAMENTO.....	4
CALZATURE.....	5
2. VINI, FORMAGGI E OLIO D'OLIVA DI FASCIA SUPERIORE NELLA FEDERAZIONE RUSSA	6
IL MERCATO ALIMENTARE IN RUSSIA	6
TREND DI MERCATO E DELLA REALTÀ DISTRIBUTIVA	7
VINO DI FASCIA SUPERIORE	7
FORMAGGIO DI FASCIA SUPERIORE	9
OLIO D'OLIVA.....	10
3. ESPORTARE IN RUSSIA: CONDIZIONI CONTRATTUALI NELLA COMPRAVENDITA.....	10
4. LE PECULIARITÀ DELL'ARBITRATO IN RUSSIA	12
CORTI ARBITRALI STATALI.....	12
CAMERA DI ARBITRATO COMMERCIALE INTERNAZIONALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO DELLA RUSSIA	12
CONSIGLI OPERATIVI	12
5. RUSSIA: LA NUOVA CORTE SPECIALIZZATA DELLA PROPRIETÀ INDUSTRIALE	13
DISCIPLINA DELLA PROPRIETÀ INDUSTRIALE IN RUSSIA	13
I RIMEDI DI TUTELA GIUDIZIARI	14
CORTE SPECIALIZZATA DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE.....	15
COMPOSIZIONE	15
6. TUTELA BREVETTUALE IN RUSSIA: SEQUESTRO DI MACCHINARI CONTRAFFATTI IN FIERA.....	16
CASO CONCRETO	16
CONSIGLI OPERATIVI	17
7. CERTIFICAZIONE IN RUSSIA: DA REGIME CERTIFICATIVO A DICHIARATIVO	18
BREVE EXCURSUS SULL'EVOLUZIONE DEL SISTEMA DI CERTIFICAZIONE IN RUSSIA	18
IMPORTATORE O RAPPRESENTANTE AUTORIZZATO?	19
LABORATORI DI PROVA E ENTI CERTIFICATORI	19
DISPOSITIVI MEDICI	19
ALTRI SETTORI	20
8. LO SPAZIO ECONOMICO COMUNE RUSSIA - KAZAKHSTAN - BIELORUSSIA	21
EURASEC.....	21
I VANTAGGI PER LE IMPRESE DELL'AREA	22
I VANTAGGI PER LE IMPRESE ITALIANE.....	22

1. Prospettive commerciali in Russia per arredamento, abbigliamento e calzature

Il report Confindustria – Prometeia “Esportare la dolce vita” descrive le previsioni di vendita per i prossimi 5 anni dei beni italiani di fascia medio-alta (belli e ben fatti - BBF) nei mercati emergenti. Proponiamo una sintesi delle prospettive commerciali dei settori arredamento, abbigliamento e calzature in Russia.

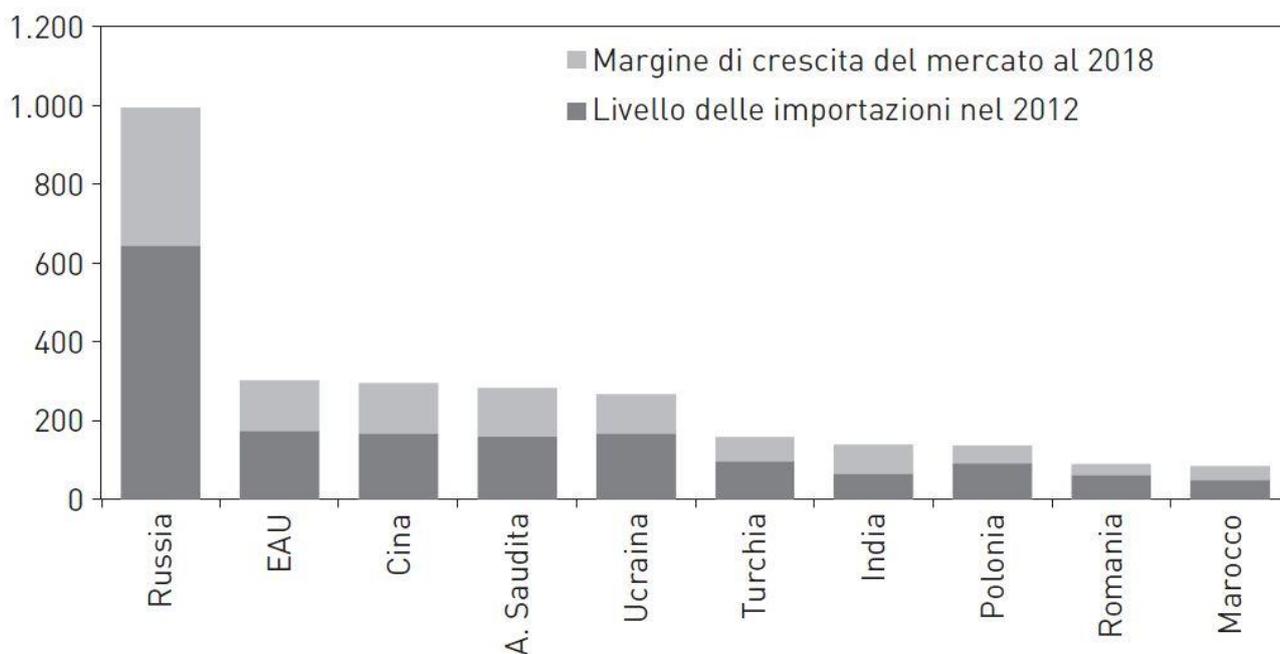
Nei primi tre nuovi mercati, **Russia**, Emirati Arabi Uniti e Cina, le prospettive di espansione dei consumi delle famiglie sono superiori alla crescita del PIL e contribuiranno a consolidare la leadership di questi paesi tra i grandi importatori di made in Italy, rispettivamente con **24, 17 e 15 miliardi di euro di acquisti di BBF totali al 2018**. Secondo le stime del Centro Studi Confindustria emergeranno, tra il 2012 e il 2018, 194 milioni di **nuovi benestanti**. Di questi, **6 milioni** saranno **rusси**.

Arredamento

Nel 2018 i nuovi mercati importeranno dal mondo oltre 33 miliardi di euro di prodotti di arredamento belli e ben fatti, 13 miliardi in più rispetto al livello del 2012, una crescita di oltre il 68% in sei anni, arrivando a rappresentare più di un quarto del commercio internazionale del settore.

La crescita delle importazioni di questi beni sarà alimentata anzitutto dall'aumento del potere di acquisto della classe medio-alta e dalla maggiore apertura delle società locali a stimoli esterni, derivanti da turismo e migrazioni internazionali, che arricchiscono il panorama dei gusti e ampliano il ventaglio dei consumi.

Import di arredamento BBF dall'Italia (Primi 10 nuovi mercati; milioni di euro a prezzi 2011)



Fonte: elaborazioni e stime su dati Eurostat, Global Insight e Istituti nazionali di statistica.

Russia e Cina si consolidano come volano degli acquisti, con un contributo congiunto di 2,7 miliardi alle importazioni incrementalmente di arredo BBF nel 2018. Le esportazioni italiane di arredi belli e ben fatti arriveranno a 3,4 miliardi nel 2018, 1,3 miliardi in più rispetto al 2012.

La **Russia, primo nuovo mercato per import di arredo BBF**, rappresenta già oggi un caposaldo per le vendite nazionali, assorbendo nel 2012 quasi il 30% (circa **600 milioni di euro**) delle esportazioni italiane di arredamento BBF nei nuovi mercati.

Il 2012 ha visto un rimbalzo positivo delle importazioni russe di prodotti italiani, segnalando l'efficacia delle strategie di internazionalizzazione degli operatori nazionali, in grado di superare le **molte barriere non tariffarie** del mercato, tra cui i requisiti di etichettatura non sempre trasparenti, che spesso impongono ai produttori di contattare direttamente gli enti certificatori locali.

Seppur con un'intensità meno spiccata rispetto al passato, la Russia si conferma come destinazione privilegiata dell'export italiano, per un valore complessivo stimato a **quasi un miliardo di euro nel 2018**, 351 milioni in più rispetto al 2012.

Le vendite in Russia continueranno a essere trainate sia dagli investimenti in edilizia residenziale sia da quelli in attività commerciali, segmento di eccellenza per le aziende italiane, specializzate nell'offerta di soluzioni onnicomprensive che uniscono alla qualità la componente di design e di atmosfera e votate alla personalizzazione del prodotto secondo le più varie e articolate esigenze della clientela.

La **quota di mercato in Russia** si conferma **vicina al 30% nel 2011**, con un calo negli ultimi anni in larga misura riconducibile a fenomeni contingenti più che a una sostituzione vera e propria nelle preferenze dei consumatori: le politiche protezionistiche già menzionate hanno incrementato il fenomeno della triangolazione delle merci, aumentando la convenienza a servire il mercato russo da basi commerciali site in paesi limitrofi piuttosto che direttamente dall'Italia.

Il posizionamento italiano in **Ucraina**, dove la quota è ormai prossima al 40%, può costituire un buon indicatore dello spazio d'azione a disposizione delle imprese nazionali nell'area.

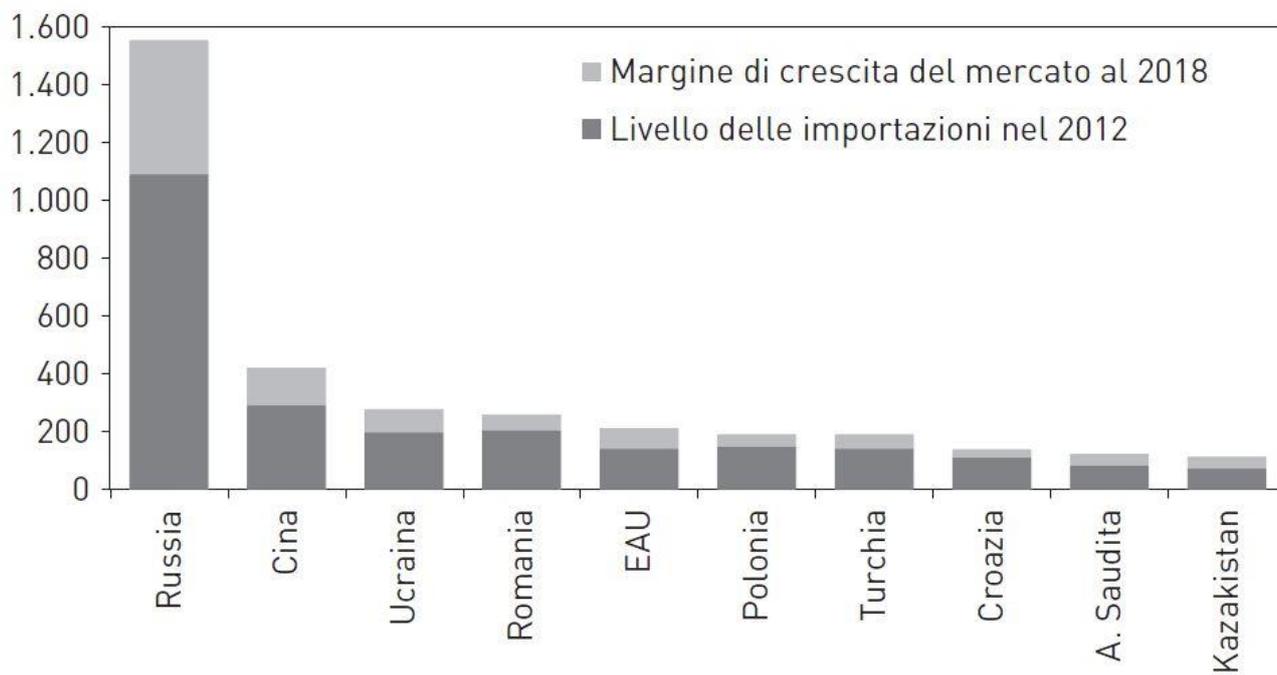
Abbigliamento

Nel 2018 le importazioni dal mondo di abbigliamento BBF nei nuovi mercati saranno di oltre 57 miliardi di euro. Se nel 2000 il peso dei nuovi mercati si fermava al 15%, nel 2012 si è attestato al 22% ed è destinato a crescere ulteriormente fino a quasi un quarto delle importazioni mondiali di BBF nel 2018.

La Russia, in particolare, è destinata a consolidare il suo primato tra i nuovi mercati, arrivando nel 2018 ad assorbire 9,7 miliardi di euro di abbigliamento BBF. Alla luce degli ultimi dati di quote sull'import di abbigliamento BBF, il potenziale di vendita dell'Italia nei nuovi mercati supererà nel 2018 i 4 miliardi di euro, il 39% in più rispetto ai livelli stimati nel 2012.

La distribuzione è, in Russia, un fattore critico: nonostante sia relativamente organizzata, almeno nelle principali città, le imprese devono confrontarsi con una fortissima concorrenza per la conquista degli spazi, affitti elevati, intermediari poco trasparenti e una geografia cittadina che cambia velocemente vanificando a volte un investimento in una zona di prestigio che viene superata dopo poco dallo sviluppo di nuove aree residenziali e l'apertura di altri centri per lo shopping.

Importazioni di abbigliamento BBF dall'Italia (Primi 10 nuovi mercati; milioni di euro a prezzi 2011)



Fonte: elaborazioni e stime su dati Eurostat, Global Insight e Istituti nazionali di statistica.

Calzature

Nel 2018 le importazioni di calzature BBF dei nuovi mercati supereranno i 17 miliardi di euro, ossia oltre 6 miliardi in più rispetto al 2012, registrando un incremento nell'ordine del 55% in sei anni.

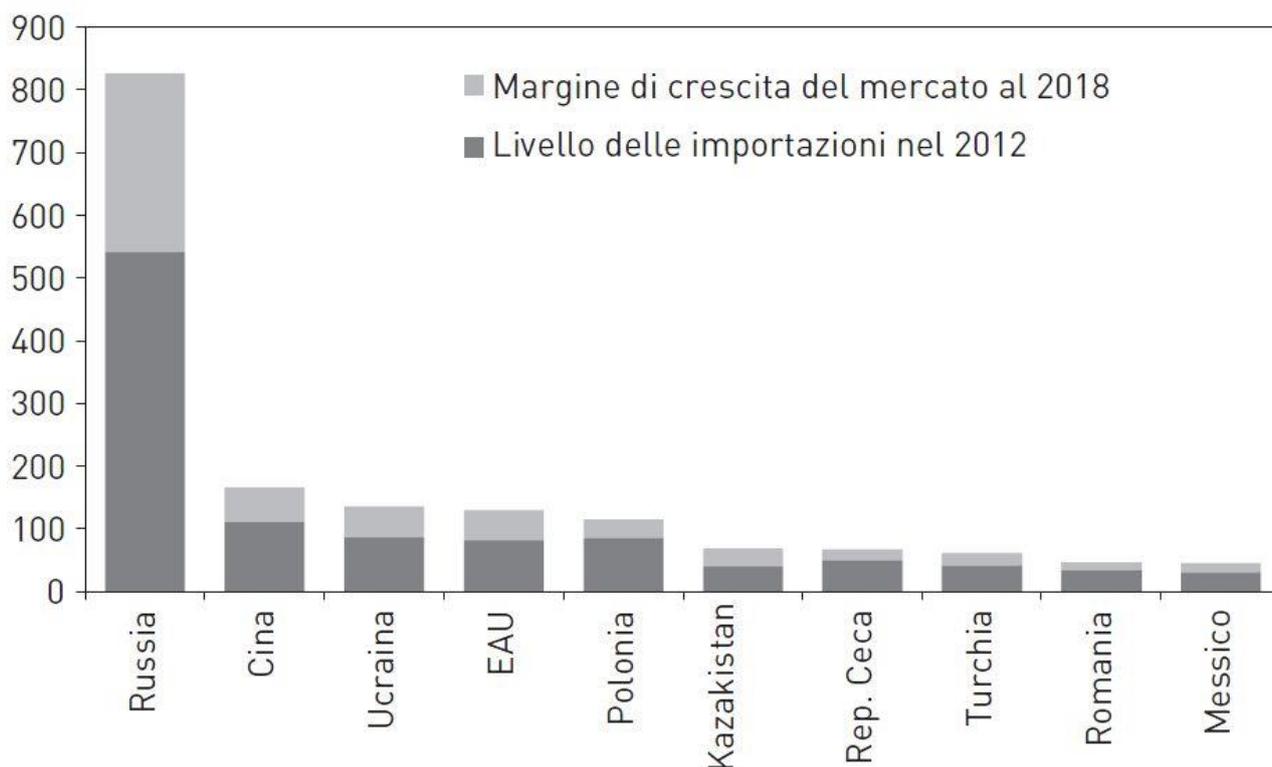
La **Russia si confermerà, tra i nuovi mercati, la destinazione principale**, con una crescita delle importazioni del 53% in sei anni, che collocherà il valore dei flussi in entrata nel 2018 a **3,8 miliardi di euro**.

Alla luce degli ultimi dati di quote sull'import di calzature BBF, il potenziale di vendita dell'Italia nei nuovi mercati sfiorerà 1,9 miliardi di euro, il 51% in più rispetto ai livelli stimati nel 2012. Poco meno della metà di tale incremento sarà alimentata dal solo **mercato russo** che **nel 2018 assorbirà oltre 800 milioni di euro di calzature BBF made in Italy**.

Con una **quota media superiore al 24%** (nel periodo 2007 - 2011) e un valore delle importazioni che supererà gli 800 milioni nel 2018, la Russia è di gran lunga la destinazione più rilevante per le calzature italiane BBF.

Il made in Italy riveste un ruolo di assoluto rilievo nel mercato russo, non più solamente nella fascia del lusso, ma anche verso quella classe media in progressiva ascesa che dispone di un adeguato potere d'acquisto ed è attratta dal richiamo del prodotto italiano. Inoltre, il consumatore russo si configura come uno dei più disponibili nel riconoscere un premium price alle calzature italiane BBF: il **prezzo medio di vendita è di oltre 78 euro al paio**, circa il doppio rispetto alla media dei nuovi mercati.

Importazioni di calzature BBF dall'Italia (Primi 10 nuovi mercati; milioni di euro a prezzi 2011)



Fonte: elaborazioni e stime su dati Eurostat, Global Insight e Istituti nazionali di statistica.

2. Vini, formaggi e olio d'oliva di fascia superiore nella Federazione Russa

Nei primi otto mesi del 2012 le esportazioni italiane nella Federazione Russa di prodotti alimentari, bevande e tabacco hanno raggiunto 302.635 milioni di euro (+17,1% rispetto allo stesso periodo del 2011).

Secondo una nota dell'Ufficio di Mosca dell'ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, l'esportazione di soli prodotti alimentari è stata pari a 220.202 milioni di euro con una incidenza sul totale del 3,4% e un aumento rispetto ai primi otto mesi 2011 del 23,2%, quella di bevande è stata pari a 82.433 milioni di euro con una incidenza del 1,27% e un aumento rispetto allo stesso periodo del 2011 del 3,8 per cento. I prodotti agricoli, della pesca e della silvicoltura con 75.185 milioni di euro e un aumento del 6% rispetto allo stesso periodo del 2011 hanno un'incidenza pari all'1,16%.

Il mercato alimentare in Russia

Il valore del mercato alimentare russo nel 2011 si può valutare pari a 340 miliardi di dollari. I dati dei primi 7 mesi 2012 confermano la tendenza alla crescita. Nei primi 7 mesi del 2012 sono stati ufficialmente venduti alimentari per 175,32 miliardi di dollari e si può quindi ipotizzare che nei 12 mesi si raggiungano i 338-355 miliardi di dollari.

Bisogna tenere presente che i dati ufficiali di Rosstat per produzione, vendite sul mercato al minuto e quelli del Servizio statale delle Dogane russo sono di solito sottostimati. Questo vale soprattutto per un mercato come quello alimentare dove operano anche piccole imprese. Inoltre esula dalle statistiche la vendita diretta dei contadini (un fenomeno importante che si può vedere persino nelle grandi città come Mosca). Nello stesso tempo, occorre

considerare il forte aumento della produzione interna, di cui una parte è dovuta ai nuovi investimenti di imprese straniere nel settore agroalimentare, dalla birra, al latte e yogurt, al dolciario.

A fine dicembre 2011 gli **investimenti stranieri accumulati nella produzione alimentare** in Russia erano pari a 12.812 milioni di dollari Usa, di cui quelli effettuati **nel solo 2011 sono stati pari a 3.099 milioni di dollari**. Olanda, Stati Uniti e Germania sono stati nel 2011 i maggiori investitori nel settore.

Nell'agricoltura e pesca gli investimenti stranieri accumulati a fine dicembre 2012 sono stati pari a 2.152 milioni di dollari, che uniti ai 12.812 milioni di dollari accumulati a fine dicembre 2012 nell'industria agro-alimentare sono stati pari a 14.964 milioni di dollari. Nel primo semestre 2012 sono stati effettuati investimenti in agricoltura, silvicoltura e caccia per 267 milioni di dollari soprattutto da Cipro e Danimarca, nell'industria agroalimentare sono stati effettuati investimenti per 1.123 milioni di dollari, soprattutto da Cipro, Svizzera, Germania (gli investimenti da Cipro sono considerati solitamente capitali russi espatriati che rientrano in Russia).

Occorre inoltre ricordare che una parte degli investimenti nel settore commerciale copre specificamente le nuove reti distributive di prodotti alimentari.

Trend di mercato e della realtà distributiva

- Aumenta la domanda del consumatore russo per prodotti sani e di ottima qualità, mentre i redditi reali della popolazione sono in aumento. Cresce l'interesse per il cibo di qualità non solo nella classe più agiata dei russi, ma anche nella classe media.
- L'interesse per la cucina italiana è testimoniato dal grande numero di ristoranti con cucina italiana presenti non solo a Mosca e a San Pietroburgo, ma anche a Novosibirsk, a Ekaterinenburg.
- Le vendite di vino di fascia superiore, malgrado le misure governative abbiano aumentato notevolmente le accise, sono in forte crescita e sono sorti molti negozi specializzati che offrono assortimenti molto vasti.
- Attualmente le catene di negozi di prodotti alimentari di fascia superiore sono presenti a Mosca e a San Pietroburgo, ma anche nelle grandi città, soprattutto quelle che superano il milione di abitanti (la rete di negozi **Azbuka vkusa** ha in programma entro il 2017-2018 di avere 130 propri punti commerciali nelle varie città russe).
- La rete di supermercati **Bachetle** ha 5 negozi a Mosca ed è presente anche nella capitale della repubblica di Tatarstan, Kazan e a Naberezhnye Chelny, e negli Urali a Nizhnyj Kamsk e in Siberia a Novosibirsk e a Barnaul.
- La rete di supermercati **Land** ha una forte presenza a San Pietroburgo.

Vino di fascia superiore

Per poter definire un vino di fascia superiore o Premium klass secondo la dicitura russa, l'unico criterio disponibile è il prezzo. Infatti **il mercato russo non ha adottato le categorie in uso negli altri paesi**. Per poter quindi stabilire il volume e la qualità del vino "superiore" o "doc" importato si considera il prezzo del vino, per cui si determinano comunemente **quattro fasce**:

- Fascia bassa - fino a 300 rubli per bottiglia da 0,75 litri, ovvero fino a 10 dollari per bottiglia al mercato al minuto
- Fascia media - da 300 a 700 rubli per bottiglia da 0,75 litri, ovvero dai 10 ai 23 dollari per bottiglia al mercato al minuto
- Fascia alta - dai 700 ai 1300 rubli per bottiglia da 0,75 litri, ovvero dai 24 ai 43 dollari per bottiglia al mercato al minuto

- Fascia superiore - da 1.300 a 1.500 rubli alla bottiglia da 0,75 litri, ovvero superiore a 43 dollari a bottiglia al mercato al minuto.

Nei contratti di importazione i prezzi non includono i dazi di importazione, le accise e l'IVA e il ricarico di vendita, cioè non sono i prezzi del mercato al minuto. Perciò la divisione in fasce di prezzi si basa sia sul contratto di importazione che sui prezzi al minuto, tenendo conto che:

- sui vini si paga all'importazione una **tassa del 20%**
- le **accise** per i **vini mossi** sono di **6 rubli al litro** (0,2 dollari al litro), per gli **altri vini** di **22 rubli al litro** (0,7 dollari al litro)
- l'Iva è al 18%
- il ricarico commerciale e la fornitura in Russia complessivamente non è inferiore al 100%.

Per **calcolare il prezzo della vendita al minuto** si utilizza questa formula:

prezzo al minuto = prezzo del contratto di importazione + 20% di dazi + accise + 18% di Iva + 100% di ricarico commerciale.

Basandosi su questi calcoli una bottiglia di vino da 0,75 litri della fascia superiore che parte da un prezzo all'importazione da 15-20 dollari, arriva al minuto a costare 44 dollari, ovvero 60 dollari al litro.

Dal 2009 al 2011 si sono **importati ogni anno dai 400.000 ai 550.000 litri di vino**, di questi un po' meno dell'1% era di fascia superiore, ma costituiva il 7-8% in valore monetario. Dal 2009 al 2012 le importazioni di vino della classe superiore sono quasi raddoppiate sia in espressione naturale che in valore.

Nel 2011 sul mercato russo si sono venduti 184.000 decaltri di vino di qualità superiore per una somma di 76 milioni di dollari. Il prezzo del vino di fascia superiore importato in Russia andava dai 20 ai 5.000 dollari al litro.

All'interno di questa categoria prevalgono vini dai 20 ai 40 dollari a bottiglia. Nel 2011 in questa sottofascia all'interno del vino di fascia superiore si sono importati 130.000 decaltri per un valore di 38 milioni di dollari.

Metà dell'importazione di vino di fascia superiore è formata da vino mosso (nel 2011 in litri ha costituito infatti il 52%, si tratta soprattutto di vino frizzante).

Quote di mercato

Anche nel 2011 **la Francia è il principale fornitore di vini di fascia superiore** con 129.500 decaltri per un valore di 55,299 milioni di dollari (il 72% in valore delle importazioni russe per questa classe).

L'Italia è il secondo paese e nel 2011 ha fornito 38.300 decaltri di vino per una somma di 13,8 milioni di dollari, cioè il 18,6% del totale delle importazioni russe per questa fascia.

Seguono, considerando il valore in dollari del vino importato, la Germania con 2.115 milioni di dollari, la Spagna con 1.718 milioni e il Portogallo con 960.000 dollari. Vengono poi Australia (650.000 dollari), Cile (462.000 dollari), Stati Uniti (373.00 dollari) e Argentina (363.000 dollari).

Se consideriamo invece i litri forniti in Russia di vino della fascia di prezzo superiore, nel 2011 la Francia continua ad essere il paese leader e con 129.500 decaltri detiene il 70,3% di questo mercato, mentre l'Italia con 38.300 decaltri ne detiene il 20,8 per cento. Seguono la Spagna con 5.100 decaltri (2,7%), il Portogallo con 2.400 decaltri (1,3%), l'Australia con 1.800 decaltri (1,8%) e la Germania con 1.700 decaltri (0,97%), Cile e Argentina entrambi con 1.200 decaltri (0,65%).

Principali canali di distribuzione del vino di fascia superiore

La maggioranza delle forniture di questa fascia avviene secondo il seguente schema. Il produttore si appoggia ad un operatore estero, che si occupa della logistica o della commercializzazione e che a sua volta affida il prodotto a un distributore russo o a un commerciale, che importa alcolici (di solito all'ingrosso) nella Federazione Russa. Più raramente il distributore russo si incarica di importare direttamente il vino del produttore. La variante meno usata è quella di forniture dirette del produttore ai consumatori finali in Russia (ristoranti, reti commerciali).

Di regola le società russe importano vino di fascia superiore da diversi paesi; non vi sono importanti distributori esclusivi, solo per un unico paese, per esempio solo di vini italiani. I più importanti distributori di vino di fascia superiore sono:

- Whitehall-Zentr (<http://www.whitehall.ru>)
- Simple (<http://www.simple.ru>)
- DP-Trade (<http://www.dp-trade.ru/>)
- MBG (<http://www.mbgimpex.ru>).

International Logistic Systems (<http://www.ils-russia.ru>) e Rusalkoimport (<http://www.rusalkoimport.ru>) sono operatori logistici specializzati nella fornitura di prodotti alimentari, tra cui i prodotti alcolici, come il vino. Queste società si occupano di **importazione diretta** offrendo al consumatore finale la possibilità di acquistare direttamente dal produttore, evitano i distributori. Tali società hanno un grande assortimento e nel loro portafoglio vi sono produttori di oltre 30 paesi: Francia, Spagna, Italia, Germania, Argentina, Cile, Messico, Sud Africa, Ungheria, Bulgaria, Cipro, Portogallo, Austria, Romania, Nuova Zelanda.

Alcune società come Millenium (<http://www.mwine.ru>), Arsenal (<http://www.arsenalwine.ru>), United Distributors (<http://www.winebay.ru>), Torgovj dom Aroma (<http://www.aroma.ru>) forniscono buona parte del vino italiano della fascia di prezzo superiore.

La vendita al minuto dei vini di fascia superiore avviene nei supermarket di lusso, nelle boutique del vino specializzate e nelle reti di negozi al minuto di prodotti alimentari. La vendita di vino della fascia superiore avviene **anche via Internet**.

La maggiore rete del vino attualmente in Russia è formata dai negozi della **catena Aromatnyj mir**, con una rete di oltre 130 negozi nella parte europea della Russia, di cui ben 78 si trovano a Mosca e nella regione di Mosca. Aromatnyj mir ha negozi anche a San Pietroburgo, Volgograd, Tver', Jaroslavl, Velikij Novgorod, Ivanovo, Voronezh e in altre città. La maggior parte delle vendite di vino di fascia superiore avviene a Mosca e a San Pietroburgo; nella capitale e a San Pietroburgo si concentra infatti la popolazione dai redditi più elevati e vi è una maggiore cultura del vino.

Formaggio di fascia superiore

Dal 2009 al 2011 si sono importati annualmente 230-290.000 tonnellate di formaggio. Di fascia superiore se ne sono importati il 3-4% in espressione naturale e circa il 5-6% in valore in dollari. Nel triennio le importazioni di formaggi di fascia superiore sono cresciute del 65% in espressione naturale e dell'85% in espressione monetaria.

Il criterio per determinare i formaggi di fascia superiore è basato sul tipo di formaggio secondo la nomenclatura all'interno del **codice doganale 0406** (18 tipi di formaggi considerati delle specialità, come i formaggi azzurri e altri formaggi muffettati, il grana padano e il parmigiano reggiano, il camembert etc).

Sul mercato russo i formaggi si suddividono anche secondo il prezzo nelle seguenti fasce:

- Fascia bassa e media - fino ai 300 rubli al kg, ovvero fino a 10 dollari al kg. come prezzo di vendita al minuto
- Fascia alta - dai 300 ai 450 rubli/kg ovvero dai 10 ai 15 dollari/kg. come prezzo di vendita al minuto
- Fascia superiore - oltre i 450 rubli/kg, ovvero oltre 15 dollari/kg. alla vendita al minuto.

Solitamente i prezzi all'importazione dei formaggi sono inferiori di due e più volte di quelli al minuto. Perciò, secondo il criterio del prezzo, sono da considerarsi della fascia superiore quei formaggi che dalle dichiarazioni doganali risultano superare i 7,5 dollari/kg. (con un prezzo alla vendita al minuto maggiore di 15 dollari/kg.).

La maggior parte dei prodotti importati in Russia di fascia superiore sono distribuiti a Mosca e a San Pietroburgo, **nella sola Mosca se ne consuma il 50 per cento**. Negli ipermercati e supermercati delle città che superano il milione di abitanti i prezzi di vendita variano da 450 a 2.000 rubli al kg, ovvero dai 15 ai 67 dollari al kg. alla vendita al

minuto. Il segmento più basso all'interno di questa fascia superiore costituisce oltre la metà delle forniture per questo mercato. Il segmento medio con formaggi che vanno dai 30 ai 50 dollari al kg. detiene circa un terzo delle vendite. I formaggi più costosi, oltre i 50 dollari al kilogrammo hanno una incidenza all'incirca del 20 per cento.

Tra i vari tipi di formaggio prevalgono i formaggi a pasta erborinata e altri formaggi muffettati (il 29% in espressione monetaria nel 2011). Seguono i formaggi stagionati come Grana padano, Parmigiano Reggiano.

Quote di mercato

I principali esportatori di formaggi di fascia superiore in Russia continuano ad essere la Germania e l'Italia:

- la Germania detiene il 26% del totale in espressione monetaria
- l'Italia ne detiene il 21% con 2.000 tonnellate di formaggio per un valore di **19,2 milioni di dollari** (il 57% delle forniture è formato dal Grana Padano e dal Parmigiano reggiano).

Olio d'oliva

Le importazioni di olio di oliva negli ultimi tre anni sono aumentate notevolmente. Nel 2011 sono state fornite in Russia 27.700 tonnellate di olio di oliva, cioè il 70% in più di quanto ne sono state fornite nel 2009 (16.300 tonnellate). Di queste circa il 60% è risultato essere olio di oliva extra vergine in espressione naturale e in espressione monetaria il 64-67 per cento.

Quote di mercato

I tre principali paesi esportatori di olio extra vergine di oliva sono Spagna, Italia e Grecia:

- la Spagna con circa il 50% delle forniture in espressione monetaria risulta il primo paese
- l'Italia è il secondo paese con 3.800 tonnellate di olio di oliva extra vergine esportate per un valore di 15,6 milioni di dollari (il 25% del totale di queste forniture in espressione monetaria)
- nel periodo preso in esame le forniture greche in espressione monetaria sono triplicate.

Fonte: Ufficio di Mosca dell'ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

3. Esportare in Russia: condizioni contrattuali nella compravendita

Sovente le imprese italiane si vedono sottoporre dai partner russi, anche a fronte di propri draft proposti, un modello di contratto bilingue (russo/inglese). Nella maggior parte dei casi sarà necessario rinegoziare le condizioni andando ad apportare revisioni alle clausole eccessivamente gravose, variandole o espungendole del tutto dal testo.

La Russia, alleata nella cooperazione economica con il Brasile, l'India e la Cina (BRIC), è uno dei mercati più interessanti, destinato ad espandersi ulteriormente nei prossimi decenni, in particolare nei settori in cui le imprese italiane risultano più competitive, quali l'industria meccanica e manifatturiera, l'energia, l'edilizia, i servizi di progettazione ed ingegneria (trasporti; impianti sportivi; restauri di conservazione e recupero artistico; design e arredo; ricerca e innovazione nei progetti industriali).

Al fine di rilevare le criticità presenti nel testo che verrà sottoposto alle aziende italiane dagli acquirenti russi, occorre innanzitutto porsi una serie di domande, così da **circonscrivere gli elementi essenziali e imprescindibili dell'accordo**:

- Quale bene è venduto?
- In quale parte del contratto è descritto il bene venduto? Sono state allegare al testo le specifiche tecniche?
- Quando è previsto il passaggio della proprietà? E' stata inserita una clausola di riserva di proprietà?

- Quali sono il prezzo e la valuta del bene venduto?
- In quali parti del contratto ci si riferisce al prezzo?
- Qual è il termine di resa? E' stata correttamente e coerentemente formulata la dicitura che richiama gli Incoterms ICC 2010?
- Sono stati indicati i documenti che il venditore deve procurare in base al termine di resa prescelto (fattura commerciale, documento di trasporto, documento di assicurazione, certificato di origine, certificato di ispezione, packing list, altro)
- Quali sono le modalità di pagamento: posticipato, anticipato, contro documenti, credito documentario, assegno, altro? E' stata prevista l'applicazione di interessi in caso di ritardato pagamento?
- Entro quale termine deve essere effettuata la consegna?
- A quali conseguenze va incontro il venditore se consegna dopo il termine contrattuale?
- Le penali previste per il ritardo nel pagamento coprono qualsiasi ulteriore danno?
- Quali altre obbligazioni, oltre alla consegna del bene, si assume il venditore con la sottoscrizione del contratto?
- Cosa è stato pattuito in merito all'installazione e allo start up dell'impianto? Sono previste ispezioni e collaudi e ad opera di chi? L'approvazione dell'impianto è delegata all'acquirente? O si prevede l'intervento di un soggetto terzo imparziale (per esempio di una società di certificazione)?
- Quale durata ha la garanzia ed entro quale termine deve essere denunciata la difformità della merce? Con quali modalità deve essere effettuata tale denuncia?
- Cosa è tenuto a fare il venditore in caso di vizi della merce (riduzione del prezzo, sostituzione del prodotto, risoluzione del contratto)?
- Sono stati previsti casi di risoluzione del contratto per entrambe le parti?
- Cosa viene previsto nelle ipotesi di forza maggiore (termini e procedure per la comunicazione del fatto)?
- Quale legge è applicabile al contratto?
- Quale foro/corte arbitrale è competente per la risoluzione delle controversie eventualmente derivanti dal contratto?
- E' stato previsto che, in caso di discrepanze tra il testo in lingua russa e quello in lingua inglese, prevarrà quest'ultimo?

Nell'ipotesi in cui tali previsioni non vengano formalizzate in un accordo scritto, le Parti demandano - per lo più inconsapevolmente - alle norme di diritto internazionale privato l'individuazione della legge applicabile e del foro competente, con esiti piuttosto incerti e non sempre funzionali ad una più rapida ed efficace risoluzione delle questioni insorte.

Va precisato, in ogni caso, che **la Russia ha aderito alla Convenzione di Vienna del 1980** e ha adottato le regole internazionali dei termini "Incoterms", nonché i principi UNIDROIT dei contratti commerciali. Allo scopo, tuttavia, di evitare l'instaurarsi di un contenzioso in un Paese che non risulta terzo rispetto a entrambe le Parti, si suggerisce di inserire una **clausola arbitrale radicata in Italia o in un Paese terzo**. Le procedure in Russia sono infatti lunghe e onerose per via della limitata trasparenza del sistema e dall'elevata burocrazia.

D'altro canto potrebbe risultare infruttuoso anche il recupero crediti nella fase di esecuzione del lodo arbitrale emesso al di fuori della Russia (per esempio la società debitrice è nel frattempo stata liquidata o è fallita), con la conseguenza di vanificare anche lodi che riconoscano appieno il credito della società italiana. La miglior prevenzione resta, dunque, la redazione di un contratto nella quale siano espressamente pattuite forme di pagamento sicure.

4. Le peculiarità dell'arbitrato in Russia

Nell'ultimo decennio è notevolmente aumentato il numero degli operatori stranieri che hanno concordato con la controparte russa di far amministrare un eventuale arbitrato dalle camere arbitrali locali. Non tutti sono però consapevoli dei rischi impliciti in tale scelta.

Come reagire alla richiesta della controparte russa di adottare una clausola compromissoria che demanda alla loro camera arbitrale nazionale il ruolo di risolvere eventuali future controversie? Prima di decidere è utile documentarsi sulle **differenze esistenti rispetto all'arbitrato presso le altre camere arbitrali europee o americane**.

Il sistema giudiziario russo ha infatti istituzionalizzato l'arbitrato (la materia è regolata dalla Costituzione, dalle leggi federali e dal codice dell'arbitrato). Mantenendo il sistema di risoluzione delle controversie commerciali vigente ai tempi del regime sovietico, il sistema giudiziario russo utilizza l'arbitrato per risolvere le controversie quando queste hanno ad oggetto la materia commerciale. Questa caratteristica comporta che l'arbitrato in Russia non sia proprio identico a quello che si utilizza in altri Paesi, dove, nella maggior parte dei casi gli arbitri sono scelti dalle parti e non è prevista la possibilità d'appello contro il lodo arbitrale.

Esiste quindi una competenza specifica delle corti arbitrali che spazia dalle controversie commerciali anche contro enti statali in caso questi emettano decisioni lesive degli interessi dei privati (anche alcune liti in materia fiscale e finanziaria). Le corti arbitrali russe esaminano centinaia di migliaia di casi all'anno.

Corti arbitrali statali

Nella Federazione Russa vi sono **82 corti arbitrali di primo grado**, diffuse sul territorio a livello comunale, provinciale e statale. Le loro decisioni, se appellate alle corti d'appello, non sono definitive. Vi è quindi, contrariamente a quanto conosciamo nella maggior parte dei Paesi, un **secondo grado di giudizio**, poco idoneo alla necessità di speditezza tipico del procedimento arbitrale e che spesso ne giustifica il ricorso. Nelle corti statali vi è **l'obbligo di adottare la lingua russa**. A questo numero già alto si aggiungono **10 corti territoriali che funzionano come la corte di cassazione per le sentenze dei giudici** (verificano la correttezza dell'applicazione delle norme di diritto).

L'organo supremo di supervisione è la Corte Suprema d'arbitrato che sovrintende l'attività di tutte le altre corti territoriali. Essa giudica su quelle controversie anche quando provvedimenti statali o locali sono in conflitto con le leggi e danneggiano economicamente un cittadino o un operatore economico, incluse le ipotesi di atti della pubblica amministrazione che incidano su interessi economici dei privati.

Gli **arbitri sono nominati con criteri più simili a quelli utilizzati per la nomina dei giudici** e non sono pertanto scelti dalle parti. Essi giudicano normalmente in collegi formati da più arbitri e non come arbitri unici, almeno ai livelli delle corti più alte. Le sentenze definitive di questi organi hanno valore vincolante per le parti e il non adeguamento alla decisione comporta la conseguenza di sanzioni per disobbedienza all'ordine della corte.

Per quanto concerne **l'esecuzione dei lodi emessi dalle camere arbitrali russe** non risulta essi trovino particolari ostacoli all'esecuzione all'estero in base alla Convenzione di New York del 1958. Anche alcune impugnazioni che riguardavano una pretesa parzialità degli arbitri russi non hanno trovato sicuro riscontro, dato che le statistiche mostrano una media di cause vinte dalla parte straniera che si attesta intorno al 50%.

Camera di Arbitrato Commerciale internazionale della Camera di Commercio della Russia

La scelta di questa camera arbitrale - alternativa alle corti arbitrali statali - comporta la libertà per le parti di scegliere l'arbitro di fiducia. L'esecuzione dei lodi arbitrali è anche qui assicurata sia in Russia che all'estero in base alla **Convenzione di New York del 1958** che la Russia ha "ereditato" dall'ex URSS. Inoltre, a differenza di quanto avviene nelle corti arbitrali statali, in questa camera arbitrale è possibile svolgere i procedimenti in lingue straniere e **non vi è l'obbligo di adottare il russo**.

Consigli operativi

Al di là delle ragioni che possono portare ad accettare la proposta della controparte russa che insista per ricorrere all'arbitrato nel proprio paese, si dovrà tenere presente la possibilità di far svolgere l'arbitrato presso una camera

arbitrale internazionale che meglio garantisca un territorio neutrale. In genere, i paesi dell'ex patto di Varsavia dimostrano spesso una preferenza per le **camere arbitrali di Vienna e di Stoccolma** presso le rispettive camere di commercio, essendo queste le istituzioni che nei passati decenni hanno amministrato arbitrati tra aziende occidentali e soggetti dell'area est europea.

Qualora si opti per una camera arbitrale in territorio neutrale, le imprese straniere devono superare alcuni problemi per **far eseguire in Russia il lodo arbitrale reso all'estero**. Alcune difficoltà possono sorgere nell'esecuzione di lodi arbitrali stranieri quando il destinatario del provvedimento è domiciliato o ha sede all'estero, in quanto il codice di procedura russo fa riferimento, per l'esecuzione del lodo, all'autorità del giudice del luogo in cui il debitore ha domicilio o sede in Russia.

Contro l'esecuzione si può proporre ricorso alla corte di cassazione o alla suprema corte arbitrale federale. La seconda interviene rivedendo il provvedimento solo in casi eccezionali. Qualora non vi siano questioni di competenza o giurisdizione, in caso si debba eseguire il lodo, esso sarà reso esecutivo entro un periodo che varia tra i 6 e i 20 mesi dalla presentazione della domanda al competente tribunale, analogamente a quanto avviene per ottenere l'esecuzione delle sentenze dei tribunali russi.

Avv. Vartui Kurkdjian

5. Russia: la nuova Corte Specializzata della Proprietà Industriale

Dal 1° febbraio 2013, in Russia, è operativa la Corte Specializzata della Proprietà Industriale che è esclusivamente competente a giudicare in materia. Le controversie relative a diritti d'autore restano di competenza delle corti di giurisdizione generale.

La Corte Specializzata della Proprietà Industriale è stata istituita con la legge federale costituzionale nr. 4-FKZ del 6 dicembre 2011, norma che si pone al vertice di una numerosa serie di riforme adottate dalla Federazione Russa, a partire dal 2006, volte a rafforzare la tutela della proprietà industriale e ad adeguarsi agli standard internazionali.

La protezione dei diritti di proprietà industriale nella Federazione Russa è sempre stata uno dei maggiori ostacoli agli investimenti stranieri. Infatti, sebbene la Russia abbia fatto grossi passi avanti nell'ambito di questa disciplina - in conformità alle direttive dell'Organizzazione Mondiale della Proprietà Intellettuale (WIPO) e previsioni dell'Organizzazione del Commercio Internazionale (WTO) - a livello pratico, molte norme adottate rimanevano disapplicate e/o venivano applicate in maniera differenziata, a seconda della nazionalità del soggetto che agiva per la tutela dei propri diritti.

Un ulteriore pregiudizio ad un effettiva tutela dei diritti di proprietà industriale era costituito anche dalla lentezza dei procedimenti soprattutto per quanto riguarda i contenziosi relativi ai brevetti, che in Russia sono numerosissimi, dovuti prevalentemente al fatto che l'autorità amministrativa non effettua alcuna ricerca al momento della registrazione di un brevetto, che quindi rimane registrato fino a quando non ne sia disposta la cancellazione a seguito di una decisione giudiziaria e/o di un procedimento amministrativo.

Le recenti riforme hanno dunque dato più fiducia agli investitori stranieri sia sotto il profilo sostanziale della disciplina della proprietà industriale, sia sotto il profilo della sua tutela giurisdizionale ed amministrativa. Le riforme sono state decisive nell'armonizzare la disciplina della proprietà industriale in Russia con l'ordinamento italiano e in generale con i principali ordinamenti europei e dei paesi aderenti al WTO.

Disciplina della proprietà industriale in Russia

Per quanto attiene alla disciplina sostanziale della proprietà industriale sebbene la Costituzione della Repubblica Federale Russa adottata il 12 dicembre del 1993 la riconosca espressamente, prevedendo all'art. 71 lettera n) che la

regolamentazione di questa materia sia riservata alla competenza esclusiva della Federazione Russa e non ai singoli territori ad essa aderenti, le norme a tutela della proprietà industriale hanno tuttavia tardato ad attivarsi.

E' solo nel 2006 che la Federazione Russa ne ha riformato la disciplina, recependo in larga parte le previsioni contenute nell'Accordo sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale promosso dal WTO (c.d. **TRIPS**). Così, con la legge del 18 dicembre 2006, entrata in vigore il 1 gennaio 2008, è stata introdotta una disciplina organica della proprietà industriale e del diritto d'autore, più vicina agli ordinamenti dei maggiori paesi europei.

Le riforme sono continuate anche negli anni successivi in vista dell'ingresso della Federazione Russa a far parte dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO), concretizzatasi il 22 agosto 2012.

Proprio al fine di raggiungere gli standard internazionali fissati dal WTO e dai trattati internazionali, il 22 agosto 2012, sono entrate in vigore numerosissime riforme della materia della proprietà industriale, soprattutto dirette ad **eliminare la disparità di trattamento tra soggetti residenti nella Repubblica Federale Russa e non**.

Tra queste riforme rientra, ad esempio, l'abolizione della differenziazione dei costi di registrazione dei marchi, brevetti, modelli d'utilità e disegni industriali, che per i soggetti stranieri era di circa tre, quattro volte superiore rispetto ai costi applicati ai soggetti residenti. Gli investitori stranieri dovrebbero ora contare su una parità di trattamento rispetto ai titolari di diritti industriali residenti nella Repubblica Federale Russa e/o rispetto ai paesi con i quali la Repubblica Federale Russa aveva concluso dei trattati bilaterali.

I rimedi di tutela giudiziari

Tra i rimedi di tutela giudiziari l'articolo 1252 del Codice Civile della Federazione Russa, prevede espressamente per il titolare di un diritto di proprietà industriale la possibilità di domandare all'autorità giudiziaria l'emissione dei seguenti provvedimenti:

- accertamento del diritto di proprietà industriale
- inibitoria delle azioni che violano i diritti di proprietà industriale e/o ne minaccino la violazione
- risarcimento dei danni
- sequestro dei beni che potrà essere ottenuto nei confronti del produttore, importatore, detentore, venditore, distributore o comunque qualunque altro acquirente in mala fede degli oggetti costituenti violazione della proprietà industriale
- pubblicazione della sentenza relativa alla violazione dei diritti di proprietà industriale.

In alcuni casi, potrà anche essere richiesto alla Corte di **ordinare il ritiro dal commercio e la distruzione dei beni costituenti contraffazione**.

L'art. 1252 del Codice Civile della Federazione Russa prevede infine che qualora la violazione di un diritto di proprietà industriale costituisca anche atto di concorrenza sleale, il titolare potrà anche richiedere la tutela accordata dalla specifica normativa in materia ed in particolare dalla legge sulla concorrenza del 26 luglio 2006 n. 135-FZ.

In materia di concorrenza sleale, occorre tuttavia segnalare che vi sono ancora numerose differenze di disciplina della concorrenza sleale e della sua tutela rispetto all'ordinamento italiano (ad esempio, la stessa **nozione di concorrenza sleale è molto più ristretta rispetto alla nozione prevalente negli ordinamenti europei**).

Ci limitiamo ad evidenziare che ogni atto di concorrenza sleale, come definito dalla legge sulla concorrenza, costituisce un illecito amministrativo soggetto all'accertamento dell'Autorità Federale Antimonopolio (autorità antitrust). Il procedimento amministrativo è dunque lo strumento più utilizzato e a volte più efficace per la tutela della concorrenza sleale, con la conseguenza che spesso si dovrà prima attendere l'accertamento dell'illecito da parte della autorità antitrust, per poi agire in giudizio per ottenere il risarcimento dei danni derivanti da un atto di concorrenza sleale.

Corte specializzata della Proprietà Intellettuale

Dal 1 febbraio 2013 è stata dunque rafforzata la tutela della proprietà industriale con l'istituzione della Corte Specializzata della Proprietà Industriale disposta con legge nr. 4-FKZ del 6 dicembre 2011.

A livello amministrativo il c.d. **Rospatent** (servizio federale per la proprietà intellettuale, i brevetti e i marchi) è l'organo competente per la registrazione statale dei marchi, invenzioni, modelli di utilità, modelli/disegni industriali, nuove varietà vegetali, topologie di circuiti integrati e degli altri beni oggetto di privativa industriale, e gestisce tutti i procedimenti amministrativi relativi al rifiuto di registrazione di un marchio e/o brevetto e/o altro bene industriale soggetto a registrazione, alle opposizioni alla registrazione nonché alle azioni di decadenza per non uso del titolo industriale.

La Corte specializzata della Proprietà Industriale si inserisce **nell'ambito dei tribunali commerciali** - Arbitrazh ed esamina, nei limiti della propria competenza, le controversie legate alla protezione del diritto industriale in qualità di tribunale di prima istanza nonché come giudice di legittimità in grado di cassazione.

Avverso le decisioni della Corte Specializzata della Proprietà Industriale rese come giudice di primo grado può essere fatto direttamente ricorso in cassazione. Proprio in un'ottica di velocizzare e rafforzare la protezione del diritto industriale con la legge nr. 4-FKZ del 6 dicembre 2011 è stato eliminato il secondo grado di giudizio (appello). In particolare, la Corte Specializzata della Proprietà Intellettuale sarà competente a decidere come **giudice di primo grado**:

- sull'impugnazione dei provvedimenti degli organi amministrativi federali russi che operano in materia di proprietà industriale ed in particolare sull'impugnazione dei provvedimenti resi dal Rospatent
- sull'impugnazione dei provvedimenti resi dalle autorità antitrust della Repubblica Federale Russa.

La Corte Specializzata della Proprietà Intellettuale giudicherà invece come **giudice di legittimità**:

- della legittimità degli atti giudiziari emessi dalla Corte Specializzata in primo grado
- della legittimità delle sentenze emesse da giudici di primo e secondo grado delle corti commerciali (Arbitrazh) relative a controversie inerenti la violazione di diritti di proprietà industriale.

La Corte specializzata della Proprietà Intellettuale sarà anche competente ad elaborare proposte di legge e regolamenti in materia di proprietà intellettuale, nonché quello di analizzare le statistiche giudiziarie delle controversie afferenti la proprietà intellettuale e redigere relazioni scritte sullo stato della tutela giudiziaria della proprietà intellettuale.

Composizione

La Corte specializzata della Proprietà Industriale è composta da giudici altamente specializzati; il presidente della Corte ha l'incarico di formare dei "gruppi di lavoro" c.d. Sostov, suddivisi nei vari ambiti della proprietà industriale al fine di creare un ulteriore grado di specializzazione tra i giudici. Tutti i giudici che compongono la Corte specializzata della Proprietà Industriale rimangono in carica due anni e possono essere riconfermati.

Sia come giudice di primo grado, che come giudice di cassazione la Corte specializzata della Proprietà Industriale giudica in composizione collegiale. I giudici componenti i collegi che giudicano in primo grado, sono scelti dal presidente della Corte Specializzata della Proprietà Industriale sentito il c.d. Presidium, l'organo collegiale competente a decidere in grado di cassazione e a cui sono altresì attribuite anche competenze organizzative della Corte stessa.

Avv. Cristina Martinetti e Avv. Mariaelena Giorcelli

6. Tutela brevettuale in Russia: sequestro di macchinari contraffatti in fiera

L'ingresso della Federazione Russa nel WTO ha rappresentato il riconoscimento internazionale degli sforzi compiuti da Mosca, consentendo ora un diverso approccio a questo mercato, anche in termini di valorizzazione e tutela dei diritti di proprietà industriale e intellettuale.

A partire dal 2008, il susseguirsi di interventi normativi (da ultimo l'introduzione della parte IV del codice civile e l'istituzione delle sezioni specializzate analoghe a quelle italiane) hanno consentito di superare il frammentario quadro normativo preesistente, armonizzandolo a quello delle economie occidentali. Nei prossimi anni è facile prevedere che il sistema e i meccanismi di tutela giudiziaria andranno a consolidarsi ulteriormente, consentendo agli operatori economici di avvalersi di strumenti ancora più sicuri ed affidabili.

Dal punto di vista pratico e di effettività nell'attuazione delle **misure di enforcement dei diritti di proprietà industriale** (marchi; brevetti; modelli) svolgono un ruolo centrale le **procedure d'urgenza** , esperibili con l'ausilio delle forze di polizia, a carattere prevalentemente amministrativo.

Si tratta di rimedi di estrema efficacia, soprattutto se portati ad esecuzione in circostanze particolari (ad esempio esposizioni fieristiche), come nel caso concreto che passiamo ad illustrare.

Caso concreto

Un operatore italiano si prepara ad **esporre i propri macchinari ad una importante Fiera internazionale di settore** che si tiene con cadenza annuale nella città di **Mosca** .

L'impresa italiana è titolare di diversi **brevetti per invenzione industriale** , alcuni dei quali validi anche sul territorio **della Federazione Russa** e insistenti sulla tecnologia implementata dai macchinari che verranno esposti in Fiera.

Il responsabile della rete distributiva sul territorio russo avverte tempestivamente il preponente italiano che alla stessa Fiera parteciperanno un certo numero di società concorrenti, con l'intenzione di presentare al pubblico dispositivi che attuano l'identica tecnologia brevettata.

La società italiana si è quindi attivata per tutelare i propri interessi, avvalendosi di legali specializzati e consulenti tecnici, i quali hanno **presentato un'istanza alle competenti Autorità di Polizia** affinché si recassero nei locali dell'esposizione fieristica per procedere al **sequestro dei manufatti in contraffazione** .

Nel caso di specie (ossia violazione di brevetto per invenzione industriale) si è rivelata di decisiva importanza la predisposizione di un **accurato parere tecnico** da parte di un Consulente in Proprietà Industriale che ha illustrato in maniera chiara e esaustiva il funzionamento del macchinario made in Italy, il contenuto della tecnologia brevettata come applicato a tale dispositivo, nonché i macchinari in violazione del brevetto.

La polizia, dopo aver compiuto un vaglio preliminare della completezza dei documenti e delle argomentazioni dedotte dalla parte istante, ha effettuato in Fiera il sequestro dei macchinari, a carico dei soggetti individuati nella denuncia. All'esito delle operazioni di sequestro, l'autorità di Polizia ha poi incaricato un proprio consulente affinché verificasse la fondatezza di quanto asserito dal consulente dell'azienda italiana.

La procedura amministrativa si è quindi conclusa con la conferma del sequestro da parte del Tribunale competente (sul punto è opportuno sottolineare che **il Tribunale può anche irrogare sanzioni pecuniarie ed ordinare la distruzione dei dispositivi sequestrati**).

La descritta procedura presenta il significativo vantaggio di ottenere un risultato tangibile - soprattutto in termini di "impatto" sugli altri soggetti espositori - in tempi assai rapidi e ciò, in certa misura, anche a prescindere dal successivo provvedimento di conferma o di revoca.

Occorre tuttavia sottolineare che questo tipo di procedura, a carattere prevalentemente amministrativo, **non equivale negli effetti e nella portata ad una sentenza resa dal Tribunale nella sede ordinaria**, che rimane necessaria per ottenere una dichiarazione definitiva di contraffazione; così come per gli effetti inibitori e risarcitori a favore della parte lesa. Lo stesso sequestro effettuato in Fiera rimane infatti **limitato ai singoli macchinari reperiti presso l'esposizione** e non si estende ai dispositivi detenuti dal contraffattore presso i suoi stabilimenti o magazzini.

Per questo motivo sarà comunque necessaria una accurata valutazione preliminare della strategia da implementare nel caso specifico, avendo cura di coordinare e coltivare i vantaggi offerti dalla procedura amministrativa con gli altri strumenti di tutela di carattere più propriamente giurisdizionale (e ciò sia in sede penale, sia in sede civile) che oggi sono a disposizione di chi opera sul mercato russo per una tutela piena dei diritti di proprietà industriale e intellettuale.

Consigli operativi

In casi come quello brevemente sintetizzato è di fondamentale importanza la tempestività, sia nella raccolta e nel trasferimento delle informazioni (il ruolo dei collaboratori - agenti, distributori, consulenti ecc. - che operano direttamente sul mercato russo è fondamentale e insostituibile), sia nella predisposizione della documentazione necessaria per istruire la pratica.

L'essenza stessa dei sequestri in fiera è quella di provvedimenti con carattere di urgenza, rispetto ai quali è di decisiva importanza poter disporre di tutti le informazioni e i documenti necessari nel più breve tempo.

A questo proposito non è superfluo rammentare che la Russia è ancora un Paese fortemente burocratizzato, dove il valore dei riscontri documentali cartacei è fondamentale. Sarà quindi necessario poter disporre in tempi rapidi della documentazione brevettuale e in particolare:

- del brevetto o del marchio nazionale russo, ovvero del marchio o brevetto internazionale con validità nella Federazione Russa (in tale secondo caso è bene ricordare che le formalità di autentica e notarizzazione degli attestati possono comportare un certo allungamento dei tempi)
- della documentazione tecnica e/o comunque fotografica relativa ai prodotti originali e ai prodotti contraffatti (schede tecniche, cataloghi, brochure, estratti di siti internet ecc.)
- di una perizia giurata che certifichi la violazione denunciata (di particolare importanza nei contenziosi brevettuali, mentre nell'ipotesi di violazioni di marchi di impresa sarà comunque opportuno predisporre un file fotografico completo nel quale mettere a confronto prodotti originali e contraffatti, prove d'uso in Russia, materiali promozionali, dati di vendita ecc.)
- delle procure debitamente autenticate ed asseverate per i soggetti (legali e tecnici) che dovranno rapportarsi alle Autorità di polizia e successivamente con l'Autorità Giudiziaria
- delle traduzioni in lingua russa di tutto quanto richiesto e necessario per predisporre e validamente depositare le istanze di fronte alle Autorità competenti.

Avv. Massimiliano Patrini

7. Certificazione in Russia: da regime certificativo a dichiarativo

Il 15 febbraio 2013 ha segnato l'inizio di una nuova era nel settore delle certificazioni nell'Unione Doganale costituita da Russia, Bielorussia e Kazakistan. I certificati di conformità Gost R e RT sono stati sostituiti dal certificato e dichiarazione di conformità dell'Unione doganale, valido sul territorio dei tre Stati.

A differenza dei certificati di tipo nazionale, il certificato o la dichiarazione di conformità dell'Unione doganale non potranno più essere intestati al fabbricante straniero. Al contrario, la nuova normativa nell'ambito delle certificazioni prevede un nuovo soggetto, denominato "Rappresentante del fabbricante relativamente alla conformità e alla marcatura del prodotto".

A partire dal giorno dell'entrata in vigore dei Regolamenti Tecnici dell'Unione doganale, quindi, un fabbricante estero non potrà più ottenere un certificato di conformità per fabbricazione in serie intestato a sé stesso, ma sarà costretto in alternativa o:

- ad aprire una rappresentanza (società registrata in uno stato membro dell'Unione) o quantomeno
- a nominare, su base contrattuale, un Rappresentante Autorizzato (persona fisica o soggetto giuridico residente o registrato in uno stato membro in cui la dichiarazione è fatta ed il quale agirà quale mandatario), responsabile della conformità e della marcatura del prodotto.

Diciamo che, a meno che il produttore italiano non abbia esigenze produttive/commerciali tali da richiedere l'apertura di una società di diritto o russo, o kazaco o bielorusso, l'opzione del rappresentante espressamente autorizzato a tale scopo sia da considerarsi la scelta più consona.

Nello specifico, il 15 febbraio 2013 sono entrati in vigore **nuovi regolamenti tecnici (Direttive) dell'Unione doganale**:

- 1) Regolamento Tecnico dell'Unione doganale n. 010/2011 sulla sicurezza delle macchine ed attrezzature (Direttiva Macchine dell'Unione doganale)
- 2) Regolamento Tecnico dell'Unione doganale n. 004/2011 sulla sicurezza dei dispositivi a bassa tensione (Direttiva Bassa Tensione dell'Unione doganale)
- 3) Regolamento Tecnico dell'Unione doganale n. 011/2011 sulla sicurezza degli ascensori (Direttiva Ascensori dell'Unione doganale)
- 4) Regolamento Tecnico dell'Unione doganale n. 012/2011 sulla sicurezza degli apparecchi destinati ad essere utilizzati in atmosfera potenzialmente esplosiva (Direttiva ATEX dell'Unione doganale)
- 5) Regolamento Tecnico dell'Unione doganale n. 016/2011 sulla sicurezza degli apparecchi a gas (Direttiva sugli Apparecchi a Gas dell'Unione doganale)
- 6) Regolamento Tecnico dell'Unione doganale n. 020/2011 sulla compatibilità elettromagnetica delle apparecchiature (Direttiva Compatibilità Elettromagnetica dell'Unione doganale).

I prodotti certificati nell'ambito dei Regolamenti Tecnici dell'Unione doganale vengono marcati con il **marchio di conformità EAC**.

La nuova era si caratterizza, pertanto, da norme più severe e da una riduzione del numero degli enti di certificazione e dei laboratori di prova abilitati a svolgere le procedure di valutazione della conformità nell'ambito dei nuovi Regolamenti Tecnici. La gran parte dei prodotti passa **da regime certificativo a regime dichiarativo**.

Breve excursus sull'evoluzione del sistema di certificazione in Russia

L'introduzione della legge sulla tutela dei consumatori (Legge n. 2300-1 del 7 Febbraio 1992) prima, ed il relativo sistema di certificazione comunemente conosciuto come GOST Standard hanno sancito il diritto del consumatore

alla sicurezza e all'adeguata qualità dei prodotti acquistabili sul mercato, nonché il diritto all'informazione sulle caratteristiche e modalità d'utilizzo del bene acquistato.

Il sistema di certificazione obbligatoria Gost, in fase di progressivo superamento (come evidenziato nella timeline qui di seguito), prevedeva la certificazione obbligatoria della maggior parte dei prodotti, indipendentemente dal loro potenziale livello di rischio.

Dal 15 febbraio 2013 con l'entrata in vigore del nuovo regime dichiarativo, al contrario, ciò non è più tassativo nei regolamenti tecnici dell'Unione doganale. Infatti per i prodotti con un basso livello di rischio, viene abolito il regime certificativo, che era previsto nel sistema Gost R, adottando invece una serie di Regolamenti Tecnici.

Con l'entrata in vigore del Regolamento Tecnico dell'Unione doganale (RT UD) 010/2011 sulla sicurezza delle macchine e attrezzature (valido in Russia, Bielorussia e Kazakistan) per la maggior parte dei prodotti non è più richiesto il certificato obbligatorio, ma è sufficiente la dichiarazione di conformità, che sostituisce il certificato obbligatorio. Un'attenzione particolare riguarda le macchine da impiegare negli impianti industriali pericolosi, per le quali viene introdotto il certificato di esame del tipo, sulla base del quale verrà formalizzata la dichiarazione di conformità.

Importatore o rappresentante autorizzato?

Alla luce delle norme sinora emanate emerge un potenziale problema per le aziende italiane impegnate in questo mercato: i nuovi Regolamenti Tecnici prevedono che la richiesta di rilascio del certificato di conformità non possa essere presentata direttamente da fabbricanti stranieri. Per ottenere l'autorizzazione alla commercializzazione è infatti necessario disporre di un "Rappresentante del fabbricante nelle questioni inerenti la conformità e la marcatura del prodotto, soggetto di diritto dell'Unione doganale".

Quindi, contrariamente al passato, un'impresa italiana non potrà più far certificare i propri prodotti e ottenere un certificato intestato a sé stessa, ma dovrà invece:

- affidare questo compito al suo importatore, trovandosi in un certo senso in una condizione di soggezione, perché al cambio dell'importatore si dovrà ripetere la procedura di certificazione, o nel caso di più importatori, si dovranno fare più pratiche di certificazione per ciascun importatore.
- oppure nominare un Rappresentante Autorizzato, il cui ruolo sarà finalizzato all'adeguamento del prodotto alla normativa vigente in loco e alla sua marcatura.

Laboratori di prova e enti certificatori

Un secondo problema riguarda l'**aumento sostanzioso del costo dei servizi dei laboratori di prova ed enti di certificazione**. Diversamente dal vecchio sistema, i nuovi Regolamenti Tecnici dell'Unione doganale hanno ridotto a tre gli enti, con l'ulteriore imposizione di visite ispettive in produzione e di prove su campione vere e proprie.

Di contro, si ha che i documenti di conformità rilasciati nell'ambito dell'Unione doganale sono validi sul territorio di tre Stati: Russia, Bielorussia e Kazakistan. Di conseguenza, sarà sufficiente munirsi di **un unico documento per commercializzare prodotti nei tre Paesi**. Quindi, da un lato osserviamo un aumento generale dei prezzi per i servizi di certificazione, ma dall'altro la riduzione del numero dei documenti richiesti.

Dispositivi medici

In accordo alla nuova normativa i certificati di registrazione dei dispositivi medici:

- validi a tempo indeterminato, rilasciati prima dell'entrata in vigore della citata delibera, rimangono validi, ma devono essere convertiti in certificato di registrazione di nuovo tipo entro il 01/01/2014

- aventi una data di scadenza, rilasciati prima dell'entrata in vigore della citata ordinanza, rimangono validi fino alla loro data di scadenza.

Altro cambiamento riguarda la **nuova procedura per l'importazione dei campioni di dispositivi medici** che richiede l'emissione di un permesso con validità di sei mesi e spendibile una sola volta. Prima del 14/10/2012 l'importazione dei campioni di dispositivi medici in Russia avveniva senza alcun permesso o documento speciale.

L'ordinanza è stata approvata con l'obiettivo di realizzare quanto previsto dell'art. 38, comma 6, della legge federale n. 323-LF del 21/11/2011 "Sui principi di tutela della salute dei cittadini della Federazione Russa". I campioni dei dispositivi medici possono essere importati in Russia dal fabbricante del dispositivo medico o da un suo Rappresentante Autorizzato in loco, persona giuridica o ditta individuale di diritto russo.

Altri settori

- A partire dal 1 luglio 2013 entreranno in vigore i regolamenti relativi al settore alimentare (sicurezza del grano; norme della marcatura dei prodotti alimentari, di succhi di frutta e prodotti derivati da frutta e verdura di prodotti ottenuti da oli e grassi animali e vegetali)
- Da agosto 2014, invece, sarà il settore ferroviario ad essere toccato dal nuovo regime di certificazione.

Le imprese che esportano verso questi mercati devono tenere monitorato lo sviluppo e l'implementazione della normativa che allo stato dell'arte risulta passibile di ulteriori evoluzioni e interpretazioni. In tal modo, si riduce il rischio del blocco delle merci nelle dogane di tali Paesi nonché le possibili conseguenze in termini contrattuali, in quanto è responsabilità dell'esportatore fornire le certificazioni dei prodotti. Ad ogni modo gli enti certificatori autorizzati si stanno attivando al fine di supportare le imprese esportatrici nell'adeguamento al nuovo sistema.

Giuseppe De Marinis



Fonte: [Radiophysics Test Technologies](#) – certification Body.

Nota: Il summenzionato Time line è relative ai soli Regolamenti (LVE, EMC e Sicurezza macchine)

8. Lo Spazio economico comune Russia - Kazakistan - Bielorussia

Bielorussia, Kazakistan e Russia, dopo aver dato vita all'Unione doganale, a partire da gennaio 2012 hanno costituito uno Spazio economico comune che prevede la libera circolazione di cittadini, merci, servizi e capitali.

La Commissione Economica Eurasiatica (organo che si occupa del funzionamento dell'Unione Doganale) ha creato nel 2010 una zona di libero scambio di merci e servizi con conseguente abolizione dei controlli tra le frontiere dei tre paesi. Questa progressiva armonizzazione delle legislazioni commerciali tra Bielorussia, Kazakistan e Russia ha previsto:

- l'istituzione di un regime tariffario comune
- regole comuni in materia di determinazione del Paese di origine delle merci
- un sistema condiviso che regoli i controlli e i procedimenti doganali.

Il 1° gennaio 2012, gli Stati membri dell'Unione doganale Russia-Bielorussia-Kazakistan hanno aderito alla Convenzione internazionale sul sistema armonizzato (SA) di designazione e di codificazione delle merci.

Lo Spazio economico comune, che dopo l'Unione doganale rappresenta un ulteriore passo verso l'Unione economica che dovrebbe **entrare in vigore nel 2015**, prevede l'armonizzazione graduale degli standard e delle norme che regolano gli aspetti strategici del business:

- concorrenza
- appalti pubblici
- sussidi all'industria e all'agricoltura
- protezione proprietà intellettuale
- risorse energetiche (sfruttamento e distribuzione)
- integrazione del sistema ferroviario (anche a livello tariffario).

Inoltre, lo Spazio economico comune impegna i tre partner a condurre politiche macroeconomiche coordinate e a favorire lo sviluppo di mercati settoriali integrati.

EurAsEC

Questo importante traguardo nasce nell'ambito delle attività della Comunità Economica Eurasiatica (EurAsEC), organizzazione internazionale di natura economica, nata nel 2000 con l'obiettivo di:

- sviluppare la cooperazione economica e commerciale
- realizzare un'Unione doganale e uno Spazio economico comune e migliorare le condizioni di vita dei cittadini.

L'EurAsEC rappresenta oggi cinque Paesi: **Bielorussia, Kazakistan, Kirghizistan, Russia e Tagikistan**. Il mercato eurasiatico conta **170 milioni di abitanti** e rappresenta il 15% della superficie terrestre. Nel 2010, le quote dell'Unione doganale nell'export mondiale di beni hanno raggiunto:

- 34,8% di gas naturale
- 19,2% di fertilizzanti minerali
- 18,7% di olio
- 6,1% metalli non ferrosi.

L'organizzazione è disponibile a includere altri Paesi ex sovietici: **Ucraina, Moldavia e Armenia hanno lo status di osservatori** e possono partecipare alle riunioni degli organismi comunitari senza poter esercitare il diritto di voto.

EurAsEC e Commissione Economica Eurasiatica costituiscono i due pilastri del processo di integrazione regionale che prevede la possibilità di costruire nel lungo periodo uno spazio comune allargato all'Unione Europea, in modo

da costituire un unico mercato continentale. A testimonianza del fatto che l'Unione doganale e lo Spazio economico comune tra Bielorussia, Kazakistan e Russia rappresentano solo una tappa di un percorso di integrazione più ampio, basta ricordare che:

- gli altri membri dell'EurAsEC potranno aggregarsi all'Unione doganale quando i loro sistemi economici e giuridici lo consentiranno
- nel 2006, la Federazione Russa e il Kazakistan hanno costituito la **Banca Eurasiatica dello Sviluppo** che ha l'obiettivo di promuovere lo sviluppo delle economie degli stati membri e di finanziare progetti transnazionali nell'area (tra gli azionisti figurano l'Armenia, il Tagikistan, il Kirghizistan e la Bielorussia)
- nel 2012, l'EurAsEC si è dotata di un organo giudiziario, la Corte Comunitaria, che assicura nei vari stati partner l'uniforme applicazione del trattato e delle decisioni dell'organizzazione.

I vantaggi per le imprese dell'area

L'integrazione doganale e economica tra Bielorussia, Kazakistan e Russia ha importanti conseguenze e apre nuove opportunità commerciali e d'investimento per le imprese che operano nei tre paesi:

- il regime tariffario comune prevede l'eliminazione delle barriere doganali
- il documento di conformità e le certificazioni sanitarie valide in tutto il territorio doganale consentono di scambiare beni nei tre Paesi membri nel rispetto di uno stesso Codice Doganale e di regolamenti tecnici condivisi
- vengono meno ostacoli burocratici che agevolano gli investimenti in molti settori.

I vantaggi per le imprese italiane

Secondo i dati 2011 dell'import-export dei tre Paesi membri forniti dall'Unione Doganale, l'Italia: figura al quarto posto per volume totale di scambi, con 15.175 milioni di dollari (pari al 6,8% dell'attività economica estera totale dell'Unione Doganale) ed è il terzo Paese di destinazione delle esportazioni di prodotti dell'Unione Doganale, con 12.012 milioni di dollari.

Germania, Francia, Polonia e Regno Unito sono gli altri Paesi europei che hanno notevoli scambi commerciali con l'Unione Doganale. Anche i dati disaggregati dimostrano che **l'Italia ha un livello di interscambio elevato in particolare con Russia e Kazakistan** (la Bielorussia è meno ricca di materie prime):

- l'Italia è primo partner commerciale europeo del Kazakistan e primo importatore al mondo dal Kazakistan
- l'interscambio italiano con la Russia ha superato i 27 miliardi di euro nel 2011.

Le imprese italiane che già operano nella Federazione Russa hanno la possibilità di:

- allargare il proprio raggio d'azione al Kazakistan, in cui trovano un business climate sostanzialmente analogo
- intraprendere nuove attività commerciali e di investimento in Bielorussia che ha un sistema industriale (autoveicoli pesanti, trattori, tram, autobus, vagoni merci, elettrodomestici) e agricolo molto sviluppato
- esportare in Russia, Bielorussia e Kazakistan utilizzando un unico certificato di conformità per certificare il rispetto della maggior parte degli standard e delle norme di regolazione tecnica condivisi dai tre Paesi.

Enrico Forzato