

VENDERE IN ASIA CENTRALE E NEL CAUCASO – Il contratto come strumento di gestione del rischio

Di: **Luana Apostoli** : Founder IBC

La crescita delle relazioni commerciali con l'Asia Centrale e il Caucaso offre nuove opportunità alle imprese italiane, ma richiede contratti costruiti sulla concreta realtà del Paese di destinazione. Il contratto non è una formalità conclusiva: è uno dei principali strumenti con cui prevenire e distribuire rischi tecnici, doganali, finanziari e logistici. Non esiste un unico mercato giuridico dell'Asia Centrale e del Caucaso: Kazakhstan, Kirghizistan e Armenia appartengono all'Unione Economica Eurasiatica e condividono regole comuni in alcune materie doganali e tecniche; Uzbekistan, Azerbaigian e Georgia mantengono invece sistemi nazionali autonomi, pertanto una

tratta di una persona diversa, occorre acquisire una procura valida e verificarne durata, ambito e potere di assumere le specifiche obbligazioni economiche previste dall'accordo.

Lingua del contratto e prevalenza dei documenti

Le operazioni vengono spesso negoziate in inglese o in russo, mentre documenti destinati ad autorità, banche o organismi di certificazione possono essere richiesti anche nella lingua locale. Nei contratti bilingui è indispensabile indicare quale versione prevalga: differenze apparentemente minori possono modificare garanzie, responsabilità, penali e modalità di pagamento.

Deve inoltre essere stabilito un ordine di prevalenza tra contratto, offerta commerciale, ordine di acquisto, condizioni generali, specifiche tecniche e allegati. Infatti, in assenza di una gerarchia, documenti redatti in momenti diversi possono contenere clausole incompatibili.

Consegna, dogana e certificazioni

L'indicazione di un Incoterm non esaurisce la disciplina della consegna: il contratto deve precisare luogo e punto esatti, trasferimento del rischio, documenti, formalità doganali e conseguenze dei ritardi. Una formula come «DDP Kazakhstan» è insufficiente: è preferibile indicare, ad esempio, «DDP Pavlodar, stabilimento del compratore, indirizzo completo, Incoterms® 2020». Con la resa DDP il venditore assume anche gli adempimenti di importazione pertanto, prima di accettarla, l'impresa italiana deve verificare se possa agire nel Paese come importatore o se debba coinvolgere il compratore, una propria struttura locale o un intermediario. Dazi, IVA all'importazione, deposito, certificazione e costi da ritardo, non integralmente disciplinati dagli Incoterms, devono essere attribuiti espressamente, altrimenti possono ridurre, anche sensibilmente, il margine della fornitura. Nei Paesi membri dell'Unione Economica Eurasiatica gli adempimenti di conformità possono comprendere, in funzione del prodotto e del regolamento tecnico applicabile, un certificato o una dichiarazione di conformità e la relativa marcatura EAC e, negli altri Paesi dell'area, devono essere verificati separatamente i requisiti nazionali. Prima del prezzo definitivo è necessario individuare il codice doganale, il regolamento tecnico e la procedura applicabile: singola fornitura, lotto o produzione seriale comportano documenti, prove, costi e tempi differenti. Il contratto dovrebbe chiarire chi sceglie l'organismo di certificazione, chi sostiene i costi, chi conserva il fascicolo tecnico e chi può utilizzare il certificato dopo la cessazione del rapporto. Per molte procedure EAC il produttore estero deve operare attraverso un soggetto stabilito nell'Unione Economica Eurasiatica, come l'importatore o un rappresentante autorizzato e tale scelta ha anche un rilievo commerciale: se la documentazione resta nella disponibilità esclusiva del distributore, il produttore può dipendere da quella controparte per le importazioni successive.

Prezzo, valuta e sicurezza del pagamento

Le condizioni di pagamento devono essere coerenti con la solidità della controparte e con la concreta trasferibilità dei fondi e il contratto dovrebbe indicare valuta, coordinate bancarie autorizzate, commissioni, eventuali ritenute, documenti che rendono esigibile il pagamento e conseguenze dei controlli bancari. Per forniture rilevanti o personalizzate possono essere opportuni



soluzione adottata in un Paese non può essere trasferita automaticamente in un altro.

La verifica della controparte

Un ordine proveniente dal Kazakhstan può apparire completo - prodotto, quantità, prezzo, consegna e pagamento - ma prima dell'accettazione occorre chiarire chi agirà come importatore, quali requisiti tecnici si applicheranno, chi sosterrà i costi di certificazione e chi ne sarà titolare. Se affrontati soltanto dopo la conferma dell'ordine, questi aspetti possono rendere la fornitura inesigibile o non sostenibile. La due diligence deve riguardare identità giuridica, operatività, capacità finanziaria, beneficiari effettivi, reputazione commerciale e possibili collegamenti con soggetti sanzionati. Per una società kazaka il primo dato da richiedere è il BIN - Business Identification Number (БИН, бизнес-идентификационный номер) - attraverso il quale i registri pubblici consentono di controllare denominazione, forma giuridica, sede, direttore registrato, posizione fiscale e, ove necessario, licenze e autorizzazioni. Il contratto deve riportare denominazione legale completa e BIN. Il firmatario va confrontato con il direttore registrato e, se si

anticipi, pagamenti per stati di avanzamento, lettere di credito o garanzie bancarie e ogni modifica delle coordinate di pagamento dovrebbe essere sottoposta a una procedura formale di verifica.

Sanzioni, controllo delle esportazioni e destinazione finale

Il quadro sanzionatorio europeo impone di conoscere, nei casi rilevanti, non soltanto il cliente diretto, ma anche l'utilizzatore finale, la destinazione effettiva e il percorso commerciale. Il contratto dovrebbe prevedere obblighi informativi, divieti di riesportazione verso soggetti o territori sottoposti a restrizioni, collaborazione documentale e diritto di sospendere o risolvere il rapporto quando emergano rischi di violazione. In particolare, l'articolo 12g, paragrafo 1, del Regolamento (UE) n. 833/2014 impone agli esportatori, quando vendono, forniscono, trasferiscono o esportano verso Paesi terzi diversi dai Paesi partner indicati nell'Allegato VIII, di vietare contrattualmente la riesportazione verso la Russia o per uso in Russia dei beni e delle tecnologie elencati negli Allegati XI, XX e XXXV, dei Common High Priority Items elencati nell'Allegato XL, nonché delle armi e munizioni richiamate dalla disposizione, fatte salve le eccezioni previste.

Legge applicabile e risoluzione delle controversie

Nelle vendite tra un'impresa italiana e un cliente kazako, scegliere la legge italiana non significa richiamare soltanto il Codice civile. L'Italia è parte della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci del 1980 (CISG); il Kazakhstan, alla data di redazione, non risulta tra gli Stati contraenti. La Convenzione può tuttavia applicarsi quando le norme di diritto internazionale privato conducono alla legge di uno Stato contraente. La CISG disciplina formazione del contratto, obblighi delle parti, conformità della merce, trasferimento del rischio e rimedi, ma non regola tutte le questioni: validità ed effetti della vendita sulla proprietà dei beni restano generalmente esclusi e le parti possono applicarla o escluderla espressamente, evitando formule ambigue. La legge applicabile non determina automaticamente il giudice competente: la clausola sulle controversie deve scegliere tribunali ordinari o arbitrato e, in quest'ultimo caso, precisare istituzione, sede, lingua, numero degli arbitri e regole applicabili. Per operazioni significative possono essere valutati, in relazione al Paese e alla controparte, istituzioni quali l'International Arbitration Centre dell'Astana International Financial Centre o il Tashkent International Arbitration Centre, verificando sempre la concreta eseguibilità della decisione.

Forza maggiore, hardship e vie di transito

Chiusure delle frontiere, modifiche delle rotte, restrizioni bancarie, divieti di esportazione, sospensione di licenze e nuovi requisiti di certificazione possono incidere direttamente sull'esecuzione.



La clausola deve, pertanto, definire eventi rilevanti, obblighi di comunicazione e prova, durata della sospensione e condizioni per la risoluzione del contratto. Occorre distinguere la forza maggiore, che riguarda un impedimento all'esecuzione estraneo al controllo della parte, dall'hardship, in cui l'esecuzione rimane possibile ma diventa eccessivamente onerosa per eventi sopravvenuti. La rinegoziazione delle condizioni economiche non deriva automaticamente da una generica clausola di forza maggiore e deve quindi essere prevista espressamente.

Considerazioni finali

Per le imprese italiane attive in Asia Centrale e nel Caucaso, la prevenzione giuridica inizia prima dell'offerta definitiva: verifica della controparte, requisiti di importazione e conformità, condizioni di pagamento e meccanismi efficaci di risoluzione delle controversie devono essere valutati come parti della stessa operazione. Un contratto costruito sulla realtà del mercato di destinazione non ostacola la conclusione dell'affare: rende più chiari obblighi, costi e responsabilità e favorisce relazioni commerciali più stabili, trasparenti e durature.

L'autrice è membro della Giunta Esecutiva di Confindustria Asia Centrale e Caucaso nell'ambito della Direzione coordinamento associativo e servizi alle imprese ed è consulente per l'internazionalizzazione delle imprese nei mercati dell'Asia Centrale. Il presente articolo ha esclusivamente finalità informative generali e non costituisce consulenza legale o fiscale, né altra consulenza professionale. Prima di concludere operazioni commerciali o investimenti nei Paesi interessati è opportuno verificare la normativa applicabile al caso concreto.