

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna

Azienda Speciale
europa sportello
Camera di Commercio Ravenna



Finanza e Pagamenti Internazionali

pg.02

GLI INTERVENTI A FONDO
PERDUTO PER LO SVILUPPO
INDUSTRIALE NEI PAESI
COMUNITARI
di Laura Coradeschi



Contrattualistica Internazionale

pg.03

INTERNATIONAL ARBITRATION
2° parte
di Luca Forgione



Scheda Applicativa Paese

pg.06

SCHEDA NORMATIVA PER IL
COMMERCIO IN YEMEN
di Enzo Bacciardi



Info Utili

pg.07

RISPOSTE AI QUESITI DEGLI
ABBONATI
a cura di Antonio Di Meo



Scheda Rischio Paese

pg.08

ALGERIA
a cura di Fortis



Lo Speciale

pg.10

AGENTI REGOLAMENTATI,
MITTENTI CONOSCIUTI E
MITTENTI RESPONSABILI NEL
TRASPORTO AEREO
di Maurizio Favaro



Flash

pg.12

PILLOLE SU...
a cura dello Studio Toscano



GLI INTERVENTI A FONDO PERDUTO PER LO SVILUPPO INDUSTRIALE NEI PAESI COMUNITARI

di Laura Coradeschi



I Fondi Strutturali costituiscono lo strumento principale con cui l'Unione Europea porta avanti la propria politica di coesione economica tra le diverse regioni degli Stati Membri.

A differenza degli altri fondi che vengono gestiti direttamente da Bruxelles, i Fondi Strutturali sono gestiti a livello locale dalle regioni o dai ministeri.

Nuovi fondi strutturali 2007 - 2013

È proprio in questo momento che si stanno avviando i primi progetti di finanziamento per il periodo 2007 - 2013.

Lo stanziamento totale previsto per questo periodo è di 308 Miliardi di euro.

L'area geografica sicuramente di maggiore interesse per la realizzazione di iniziative imprenditoriali finanziate dai Fondi Strutturali è quella dell'Europa Orientale, in particolare relativamente a Polonia, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Ungheria, Slovenia, Romania, Bulgaria.

Gli interventi previsti dai finanziamenti sono mirati a riequilibrare il sistema economico e sociale dell'Unione Europea e sono rivolti soprattutto allo sviluppo della capacità produttiva e della competitività delle imprese locali. Lo strumento finanziario prevede finanziamenti a fondo perduto su progetti di sviluppo economico imprenditoriale che possono coprire dal 40% fino al 70% delle spese ammissibili.

In generale possono essere considerate ammissibili le seguenti spese:

- terreni
- costruzioni (capannoni industriali, magazzini, ecc.)
- impianti e macchinari
- attrezzature e tecnologia
- marchi e brevetti
- mezzi di trasporto
- beni immateriali
- consulenze
- formazione

Pur essendo i diretti beneficiari di tali finanziamenti soltanto le aziende produttive locali, gli interventi possono contribuire allo sviluppo internazionale delle aziende italiane, in quanto tali nuove realtà possono essere degli obiettivi importanti per lo sviluppo dell'imprenditoria italiana.

Nella politica di sviluppo internazionale dell'impresa italiana è sempre più frequente la creazione di nuove unità operative all'estero, partecipate in forma minoritaria o maggioritaria dall'imprenditore italiano, che talvolta ne prevede addirittura il controllo.

In ogni caso non devono essere sottovalutati gli elementi considerati come prioritari dall'Unione Europea nei progetti di intervento finanziario, che rientrano sempre nella politica generale dell'omogenizzazione delle diverse aree del territorio comunitario.

Obiettivi dei fondi strutturali

I Fondi Strutturali, in particolare, agevolano gli interventi finanziari atti a sostenere iniziative imprenditoriali volte allo sviluppo locale, che si possono concretizzare nella creazione di nuovi posti di lavoro, nell'eliminazione delle ineguaglianze, nella tutela e miglioramento dell'ambiente, così come nella creazione di infrastrutture locali.

Tale attenzione agli obiettivi di sviluppo del paese oggetto dell'investimento può favorire anche lo stesso investitore straniero, in quanto normalmente tali sensibilità progettuali trovano una maggior corrispondenza nelle istituzioni locali che supportano tali progetti industriali con un più intenso intervento contributivo.

Laura Coradeschi, Consulente libero professionista per l'organizzazione e la gestione dello sviluppo aziendale internazionale. Studio Coradeschi Progetti a Bologna e Rimini.



Drafting arbitration clauses

Con questo articolo completiamo quanto trattato nel n. 12/15 giugno 2008 di International Trade (International Arbitration- 1° parte).

Solo nel momento in cui una disputa prende forma molti realizzano l'importanza di quella clausola, che, durante la negoziazione, è stata lasciata per ultima, ignorata o stravolta da continui cambiamenti per assecondare i desideri della controparte, fino a renderla nulla o, ancor peggio, foriera di discussioni.

Non è infrequente, infatti, che la clausola arbitrale dia vita ad una disputa nella disputa, nella quale l'oggetto del contendere è l'esistenza e/o la validità della clausola stessa (e, quindi, della possibilità di arbitrare la disputa sottraendola alla giurisdizione ordinaria).

Spesso i legali interni arrivano "a giochi fatti" e non sono nella posizione di riaprire punti già chiusi nelle negoziazioni commerciali e/o non sono autorizzati dalla stessa società per cui lavorano a mettere in pericolo la riuscita del contratto, "solo" per ottenere dalla controparte la clausola arbitrale che vorrebbero.

Anche solo da un punto di vista logistico, la prassi di posizionare la *arbitration clause* nelle ultime pagine del contratto, non sembra aiutare. Molti non addetti ai lavori traggono da questo posizionamento delle conclusioni sbagliate, come a dire, se la clausola si trova in fondo, ci sarà pure un perché (leggasi, non è importante!). Inoltre, da un punto di vista pratico quando si ha a che fare con contratti corposi spesso si arriva alla fine della negoziazione esausti e l'ultima cosa che un commerciale vuole fare è "perder tempo" con clausole che lo stesso ritiene prive di senso o scopo e, comunque, non di propria competenza. Il posizionamento è *misleading* in quanto non si può – e non si deve – definire la clausola arbitrale una clausola standard (*c.d. "boiler plate"*) per cui *one size fits all*. Allineare la formulazione della clausola alle necessità contrattuali del caso assicura sempre una protezione più completa.

Esempi di wording errato e pericoloso

- (a) *In case of arbitration the ICC Rules shall apply; in case of litigation any dispute shall be brought before the Courts of England.* (Non vi è scelta chiara ed univoca tra arbitrato o giurisdizione).
- (b) *Arbitration, if any, by ICC Rules in London* (Espresso come un'opzione più che un diritto/dovere di sottomettere le dispute nanti la ICC. In altre parole, la disputa può essere eventuale, ma non il metodo di risoluzione della stessa!).
- (c) *Disputes hereunder shall be referred to arbitration, to be carried out by arbitrators named by the ICC in Geneva in accordance with the arbitration procedure set forth in the Civil Code of Venezuela and in the Civil Code of France with due regard for the law of the place of arbitration* (Non vi è una chiara ed univoca indicazione delle regole da applicare).
- (d) *The rights and obligations of Party A shall be governed by New York Law. The rights and obligations of Party B shall be governed by Mexican Law* (Mescolanza di leggi applicabili).

Alcune semplici regole

Primo, se si sceglie una camera arbitrale, perché non usare il testo della clausola da essa stessa proposto?! Nonostante quanto detto nel paragrafo precedente, devono esistere seri motivi per deviare dal *wording* suggerito e, in ogni caso, tale deviazione deve essere proposta e rivista da un legale esperto, che la analizzerà alla luce:

- (i) delle altre clausole del contratto,
- (ii) della legge applicabile allo stesso e alla disputa,
- (iii) delle giurisdizioni coinvolte.

Secondo, si devono evitare soluzioni troppo creative, con il rischio di inserire particolari inutili e dimenticare quelli essenziali.



Contrattualistica Internazionale



INTERNATIONAL ARBITRATION - 2° parte di Luca Forgione



In breve, questi sono gli elementi che non dovrebbero mai mancare:

- (i) Numero di arbitri
- (ii) Luogo dell'arbitrato
- (iii) Lingua dell'arbitrato

Esempio

Any dispute, controversy, or claim arising out of or in connection with this contract, including any question regarding its existence, validity, or termination, shall be finally resolved by arbitration under the Rules of [name institution] in force at [the date hereof / the date of the request for arbitration] which Rules are deemed to be incorporated by reference into this clause.

The tribunal shall consist of ... (a sole/three) arbitrator(s)

The place of arbitration shall be ... (city)

The language of arbitration shall be ... (language)

Esempi di clausole particolari

Split Clauses

La possibilità in alcune transazioni di lasciare ad una parte l'opzione se arbitrare o adire le vie ordinarie mentre l'altra rimane obbligata al solo arbitrato.

Stepped Clauses

Le stepped clauses sono clausole che prevedono differenti metodi di risoluzione delle controversie a seconda del momento in cui si è della controversia stessa. In breve, si prevede una sorta di scaletta che porta dal semplice incontro tra commerciali (o *senior executive members*) fino all'arbitrato puro, passando magari per una mediation.

Small Claim Procedure Cases (LMAA)

Alcune camere arbitrali hanno redatto delle regole procedurali più snelle per dispute che rimangono al di sotto di un certo valore economico. Questo è il caso, per esempio, della London Maritime Arbitration Association che prevede procedure informali, costi e tempi ridotti per dispute il cui valore non supera (insieme con ogni domanda riconvenzionale ma non calcolando gli interessi) la somma di USD 50,000.

Qualche ulteriore considerazione finale

Riassumendo quanto visto fino ad ora, consideriamo alcune clausole:

(i) *Arbitration shall be in London in accordance with the terms of the ICC. English law to apply.*

Significa che:

- il diritto sostanziale applicabile è quello Inglese;
- il diritto processuale (il set di regole procedurali prescelto dalle parti) è quello della ICC, ma sempre in connessione con quello processuale Inglese, diritto nazionale applicabile (in breve, il famoso *Arbitration Act 1996*).

Nel caso dell'arbitrato ad hoc, oltre a non esistere una camera arbitrale che svolga le funzioni amministrativo-gestionali, non esiste un set di regole predefinite (le famose "*Rules or Terms*") a cui fare riferimento nella clausola arbitrale, e su cui fare affidamento in sede di arbitrato. Ne consegue che le parti devono azionarsi da sole per costruire un "framework" legale su cui gli arbitri che si vanno poi a nominare possono lavorare.

Per venire incontro a tale necessità, è stata varata una convenzione internazionale dalle Nazioni Unite che le parti possono richiamare per regolare il procedimento arbitrale (UNCITRAL Arbitration Rules 1976). Oltre alle regole UNCITRAL ci sono altre regole che le parti possono applicare ad un arbitrato non amministrato, quali ad esempio le famose LMAA Rules. Una differenza risiede nel fatto che mentre le UNCITRAL Rules si limitano a disciplinare le regole procedurali, le LMAA Rules forniscono anche una lista di arbitri approvati da cui si può selezionare quello che arbitrerà la disputa.



Contrattualistica Internazionale



INTERNATIONAL ARBITRATION - 2° parte

di Luca Forgione



(ii) *Arbitration shall be in London in accordance with the terms of UNCITRAL. English law to apply.*

Significa che:

- il diritto sostanziale applicabile è sempre quello Inglese,
- il diritto processuale (ancora il set di regole procedurali prescelto dalle parti) è però quello della UNCITRAL ma pur sempre in connessione con quello processuale Inglese.

(iii) *Arbitration in Singapore. English law to apply.*

Ora, se noi sottoponiamo il contratto di cui si discute alla legge inglese ma fissiamo l'arbitrato a Singapore senza null'altro aggiungere, abbiamo i seguenti quesiti:

- Primo, a quale camera arbitrale ci riferiamo a Singapore (ammesso che lo si voglia sottoporre ad una camera e non farlo *ad hoc*). Ne esistono svariate, tra cui la *Singapore International Arbitration Centre* o la *Singapore Chamber of Maritime*.
- Secondo, se richiamiamo le *Rules* di una delle due sopramenzionate camere, allora implicitamente applichiamo anche il diritto processuale di Singapore (*International Arbitration Act Cap 143A*). Siamo sicuri che tale scelta non presenti controindicazioni per il nostro *claim* o *inconsistencies* con il diritto sostanziale prescelto? Nel fare riferimento alle *Rules* di una camera arbitrale, occorre sempre avere ben chiaro in mente cosa queste *Rules* effettivamente stabiliscano!

Conclusioni

Come visto, le combinazioni sono innumerevoli e complesse. Riassumendo:

- (a) Dire "arbitrato a Londra" (o Singapore, o Parigi, o altro) non è mai abbastanza - anzi, produce più incertezza che altro. Quale camera arbitrale adire? Quanti arbitri nominare? Quale legge applicare?
- (b) Si deve sempre specificare la legge applicabile, che deve essere la normativa nazionale applicabile al rapporto giuridico da cui trae origine la disputa.
- (c) Se non si sceglie un set di regole prestabilite a cui si fa riferimento ("*Rules*" o "*Terms*"), allora si deve disciplinare il tutto (numero di arbitri, poteri, tempistiche, etc.) nella clausola arbitrale stessa.
- (d) Il luogo e/o la lingua dell'arbitrato nulla hanno a che vedere con il diritto sostanziale applicabile alla disputa ed all'arbitrato. Quindi si può, in teoria, arbitrare a Londra con legge Francese, magari selezionando la lingua Italiana per la procedura (bisogna esser "pazzi", ma si può fare). Certo è che se le cose si complicano e gli arbitri e/o le parti devono ricorrere alla giustizia ordinaria allora lo stato in cui ha sede l'arbitrato può acquisire rilevanza. Ad es. nel momento in cui si vuole impugnare un lodo arbitrale lo si può fare dinanzi la corte competente, che è appunto quella del paese in cui l'arbitrato si è svolto.

Tutto ciò premesso e considerato, si sottolinea come alla clausola arbitrale dovrebbe esser dedicato maggior tempo durante la negoziazione, anche in relazione al:

- (1) Tipo di business di cui si tratta (agenzia, compravendita, trasporti etc),
- (2) Luogo di adempimento delle principali obbligazioni (nazionale, internazionale, vario),
- (3) Ruolo svolto (es. Si vende o si compra? Si deve effettuare o ricevere il pagamento? In altre parole, si ha bisogno di difendere o attaccare?),
- (4) Costi dell'arbitrato, poteri degli arbitri, possibilità di appellare i lodi.

Questi sono solo alcuni dei punti di riflessione che la scelta dell'arbitrato (più adeguato per le circostanze) comporta. Se ben analizzati allora possono contribuire al successo di un contenzioso. Ovvio che tutto ciò porta via tempo nella fase delle negoziazioni, ma è uno sforzo che paga nel tempo.

Luca Forgione, LL. M (Soton), Avv. specializzato in Diritto Marittimo e del Commercio Internazionale. Già Assistente a Contratto presso le Cattedre di International Trade Law e Admiralty Law presso lo University College London - Londra UK.



Scheda Applicativa Paese



SCHEDA NORMATIVA PER IL COMMERCIO IN YEMEN

di Enzo Bacciardi



Norme relative alla compravendita

Importazione di prodotti

L'importazione di prodotti in Yemen è subordinata al preventivo rilascio di una apposita licenza d'importazione da parte, a seconda dei casi, del Ministero dell'Approvvigionamento e Commercio o del Ministero dell'Industria dello Yemen.

Normativa applicabile alle compravendite

Lo Yemen non ha aderito alla Convenzione di Vienna del 1980 sulle norme uniformi relative alla vendita internazionale di beni mobili. Pertanto, le vendite di prodotti e servizi in Yemen da parte di imprese italiane saranno necessariamente disciplinate dal diritto interno dello Yemen oltreché dalle norme generali di diritto internazionale.

Legge applicabile

Non è possibile regolare i contratti di compravendita con una legge diversa da quella nazionale dello Yemen.

Soluzione delle controversie

Con riferimento alla scelta del foro competente per la risoluzione delle controversie, non sono ammesse clausole di deroga al foro dello Yemen.

Clausola arbitrale

Lo Yemen non ha aderito alla Convenzione di New York del 1958 relativa al riconoscimento ed all'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri. Pertanto non è possibile inserire in un contratto di compravendita una clausola arbitrale per la risoluzione delle controversie.

Norme relative alla distribuzione

Agenzia

L'attività di agenzia è riservata ai soli cittadini dello Yemen o a società la cui maggioranza del capitale è detenuta da cittadini yemeniti.

Possono esercitare l'attività di agenzia esclusivamente gli agenti in possesso della necessaria licenza rilasciata dal Ministero del Commercio estero e degli approvvigionamenti dello Yemen.

La stipula dei contratti di agenzia deve essere preventivamente autorizzata dal Ministero del Commercio estero e degli approvvigionamenti dello Yemen.

La normativa yemenita prevede l'obbligo per l'agente di tenere un rapporto diretto con il produttore dei prodotti; inoltre, per talune tipologie di prodotti, è altresì previsto l'obbligo per l'agente di predisporre un magazzino di parti di ricambio e fornire un servizio di assistenza.

In caso di risoluzione del contratto di agenzia o di mancato rinnovo alla sua scadenza, l'agente ha diritto ad una indennità che può arrivare fino a tre annualità medie di provvigioni.

Concessione di vendita

L'attività di concessionario o importatore esclusivo è riservata ai soli cittadini yemeniti nonché a società la cui maggioranza del capitale è detenuta da cittadini dello Yemen.

Pagamenti internazionali utilizzabili

La forma di pagamento che consente una maggiore sicurezza è rappresentato dalla Lettera di credito, irrevocabile e possibilmente confermata da una banca europea, utilizzabile con presentazione dei documenti di spedizione.

Sono altresì consigliabili gli assegni circolari o *certified cheques*.

Enzo Bacciardi, Avvocato specializzato in diritto commerciale e contrattualistica internazionale. Studio Legale Bacciardi & Partners di Pesaro.



RISPOSTE AI QUESITI DEGLI ABBONATI

a cura di Antonio Di Meo



È accettabile un CMR in carta chimica presentato ad utilizzo di un credito documentario?

Con riferimento ad un credito documentario, ci viene presentato un CMR in carta chimica (quindi non il primo originale), sul quale, in testa al documento è riportata la legenda relativa ai vari esemplari: 1. per controllo tariffario, 2. per il mittente, 3. per destinatario, 4. per trasportatore. Dall'esame del documento consegnatoci non riusciamo, però, a comprendere a quale, degli esemplari sopra riportati, si riferisce il documento, non essendo indicato nulla nello stesso. Vorremmo sapere se, considerando quanto affermato all'art. 24 (b), lettera i. delle Norme ed usi uniformi relative ai crediti documentari, pubblicazione 600, sia possibile accettarlo come "conforme", in quanto non riporta alcuna indicazione circa il soggetto per il quale il documento è stato predisposto, nonostante la legenda indichi che sono stati prodotti diversi esemplari per ogni soggetto.

Con riferimento al quesito posto dall'abbonato, occorre premettere che la Lettera di vettura camionistica, comunemente conosciuta e denominata con l'acronimo CMR, che sta per *Convention Marchandise Routier*, viene sempre emessa in più esemplari, originali (tre per la precisione), di cui rispettivamente, il primo per il mittente, il secondo per il destinatario ed il terzo per il vettore, più due copie, così come da Lei stesso indicato.

Se il testo del credito documentario non indica nulla circa il soggetto per il quale il documento in questione deve essere predisposto, rifacendosi all'art. 24, b), lettera i., che recita come segue: "Un documento di trasporto su strada deve apparire costituito dall'originale per il mittente o per lo speditore ovvero non riportare alcuna indicazione circa il soggetto per il quale il documento è stato predisposto", e sempre che il credito non prescriva altrimenti, il documento di trasporto CMR andrà accettato come conforme.

Dall'attenta lettura dell'art. 24, b), lettera i., si evince, infatti, come il documento di trasporto su strada (CMR), si intenda l'originale sia per il mittente che per lo speditore, ovvero è da intendersi come l'originale se non riporta alcuna indicazione circa il soggetto per il quale il documento è stato predisposto.

In quali Paesi rischio la revocatoria di un pagamento anticipato e quali le alternative al pagamento anticipato o garantito da banca?

La mia azienda normalmente serve i clienti solamente se coperti da linea di credito assicurativa. Quando l'assicurazione per svariati motivi (cliente non affidabile o Paese a rischio) non concede una linea di credito su un determinato cliente spesso la condizione di pagamento che viene richiesta al cliente è il pagamento anticipato. Mi rendo conto che l'unica certezza per evitare un rischio di eventuale revocatoria sia un pagamento coperto da garanzia bancaria o lettera di credito ma non tutti i clienti (soprattutto quelli che non ottengono una linea di credito per motivi finanziari) hanno liquidità sufficiente per poter aprire una garanzia bancaria o una lettera di credito.

Se il cliente, quindi, mi paga in anticipo, quali sono i Paesi in cui, in caso di fallimento del cliente rischio la revocatoria? Che alternative ci sono al pagamento anticipato oltre alla garanzia bancaria e alla lettera di credito?

Con riferimento al quesito di cui in oggetto relativo a quali siano i Paesi dove, in caso di fallimento del debitore che abbia pagato la fornitura in anticipo, il creditore rischia la revocatoria, è difficile fornire una risposta in quanto occorrerebbe svolgere una indagine mirata su determinati Paesi preventivamente identificati.

Alla domanda, invece, circa le alternative al pagamento anticipato, o al bonifico bancario posticipato assistito da garanzia bancaria o alla Lettera di credito, la risposta è che, purtroppo, non esistono alternative in grado di spostare il rischio di mancato pagamento su di una terza parte intermediaria (la banca) che si obblighi direttamente (Lettera di credito) o in solido (Garanzia bancaria) con il debitore ad adempiere al pagamento della fornitura.

Qualsiasi forma di pagamento alternativa vede spostare il rischio, in modo più o meno accentuato, sul creditore che dovrà valutare in proprio se esporsi a tale rischio, fino a che importo, per quanto tempo ed in che modo monitorarlo e gestirlo.

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

Scheda Rischio Paese: Algeria



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. Global Trade Finance, Alfredo Bresciani
Tel +39 02 57 532 363, alfredo.bresciani@fortis.com - tradefinance.italy@fortis.com

Rating sovrano: 6/20

Categoria SACE: 3/7

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

Rating politico: 6/20

Valutazione Rischio Paese, 15 novembre 2007

Valutazione:

La performance economica positiva degli ultimi anni si collega ai prezzi elevati del petrolio, alla produzione crescente degli idrocarburi, ma anche ad una gestione e diversificazione dell'economia che ha portato ad una riduzione quasi totale del debito pubblico e ad un aumento delle riserve valutarie. Lo sviluppo economico dipenderà dalla stabilità politica, dall'attuazione di riforme strutturali nel paese e da un'ulteriore diversificazione economica.

La stabilità politica degli ultimi anni è dovuta principalmente sia al 'Piano di Riconciliazione Nazionale' e sia alle azioni repressive nei confronti di qualsiasi forma di minaccia alla sicurezza interna. Altri elementi di rilievo sono costituiti da un miglior tenore di vita e da un inferiore tasso di disoccupazione, anche se rimane alto rispetto ad altri Paesi limitrofi. Il futuro politico del Paese dipenderà dalle condizioni di salute del Presidente Bouteflika, dagli emendamenti costituzionali che potrebbero introdurre la possibilità al Presidente di potersi candidare per la terza volta nel 2009. Inoltre i recenti attentati dimostrano un reale pericolo terroristico che mettono in pericolo la stabilità del Paese.

L'economia algerina dipende totalmente dagli idrocarburi e dagli investimenti pubblici: nel 2006 la riduzione di idrocarburi è rallentata, ma nel 2007 ha registrato un rimbalzo, grazie alla produzione di petrolio e gas. Anche gli investimenti pubblici saranno determinanti per stimolare l'economia, sviluppare le infrastrutture e l'edilizia residenziale. La diversificazione economica e l'espansione del privato saranno la chiave di successo del Paese, insieme alla capacità di mantenere una stabilità sociale ed aumentare gli standard medi di vita.

STATISTICHE

MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 33.35 mln (1.6%)
Tasso di disoccupazione 15.20%
PIL: 116.000 mln USD (2006)
PIL pro capite: 3.460 USD (2006)

PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 8.4%
Industria: 60.9%
Servizi: 30.7%



Scheda Rischio Paese: Algeria



INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2003	2004	2005	2006(s)	2007(p)	2008(p)
Economia nazionale						
Tasso di crescita economica (%)	6,9	5,2	5,3	2,5	4,6	5,2
Tasso di inflazione (%)	2,6	3,7	1,6	2,6	4,6	4,3
Bilancio pubblico / PIL (%)	4,9	5,3	13,7	14,6	13,0	10,8
Bilancia estera						
Bilancia commerciale / PIL (%)	16,3	16,8	26,3	28,6	29,1	25,6
Partite correnti / PIL (%)	13,0	13,1	21,3	24,4	24,7	21,1
Fabbisogno finanziario ¹ (mln USD)	5,592	6,429	16,421	14,556	29,864	27,644
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	1,186	2,242	3,700	3,080	3,855	5,300
Riserve valutarie estera (mln USD)	33,125	43,246	56,303	77,914	99,748	117,294
Debito estero						
Debito estero totale (mln USD)	23,523	22,176	16,879	3,959	3,293	2,937
Debito a breve termine (mln USD)	146	431	516	534	601	654
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Riserve valutarie estere/debito estero totale (%)	140,8	195,0	333,6	1968,0	3029,1	3993,7
Riserve valutarie estere/debito a breve termine (%)	22688,4	10033,9	10911,4	14590,6	16597,0	17934,9
Debito estero / PIL (%)	34,6	26,1	19,9	3,4	2,8	2,5
Debt service ratio ² (%)	16,1	16,3	11,9	10,9	2,5	1,7

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 (2006):

Esportazioni in Italia (Fob)	26,8 %
Esportazioni negli Stati Uniti (Fob)	16,7 %
Esportazioni in Spagna (Fob)	9,2 %
Esportazioni in Francia (Fob)	8,6 %

Principali esportazioni (0):

Origine delle importazioni (2006):

Importazioni dalla Francia (Cif)	24,0 %
Importazioni dagli Stati Uniti (Cif)	9,3 %
Importazioni dall'Italia (Cif)	9,3 %
Importazioni dalla Germania (Cif)	6,4 %

Principali importazioni (2006):

Semilavorati (Cif)	34,0 %
Beni capitali (Cif)	18,0 %
Beni di consumo (Cif)	17,5 %





AGENTI REGOLAMENTATI, MITTENTI CONOSCIUTI E MITTENTI RESPONSABILI NEL TRASPORTO AEREO

di Maurizio Favaro



Abbiamo spedito per via aerea alcune parti di ricambio di motori elettrici per tritagliaccio e macinacaffè di nostra produzione richiesteci urgentemente da un nostro cliente sudafricano. Il corriere inviato dallo spedizioniere aereo dell'aeroporto di Venezia ci ha fatto firmare una dichiarazione che non ha saputo spiegarci a cosa servisse, ma senza la quale non avrebbe ritirato la spedizione. Di cosa si tratta? Abbiamo fatto bene a firmare?

No. Era meglio non farlo. Anche se questo può sottintendere un atteggiamento contro-corrente che potrà quasi sicuramente provocare reazioni e perplessità nell'ambiente dei corrieri che lavorano con spedizionieri aerei.

Nei trasporti di merci per via aerea in relazione alle norme di sicurezza contro atti di terrorismo, esistono già dal 2003, a seguito dei noti fatti dell'11 settembre 2001, delle misure di vigilanza adottate dai vettori per la massima sicurezza in ambiente logistico fortemente esposto al rischio di attentati quale quello aeroportuale e aereo. Tra queste misure quella che più incide legalmente e giuridicamente sulle obbligazioni del mittente di merci è senz'altro il rilascio della cosiddetta dichiarazione di mittente conosciuto, corrispondente all'allegato B del Regolamento (CE) n. 622/2003.

Obiettivo del Regolamento, con tutti i suoi nove allegati, è quello di “(...) prevenire l'introduzione illecita nelle stive degli aeromobili di armi non autorizzate, di ordigni esplosivi e di ogni altro oggetto o sostanza in grado di causare una grave turbativa al normale svolgimento del traffico aereo civile”.

Tale prevenzione si ottiene attraverso alcune misure di sicurezza che devono essere applicate agli aeroporti civili e riguardano tutte le spedizioni di merci aeree in partenza dagli aeroporti italiani con destinazione sia nazionale che internazionale trasportate su voli passeggeri o voli solo cargo. I vettori delle Compagnie aeree, allora, in virtù di tali limitazioni accettano a bordo dei propri aeromobili solo quelle merci che vengono loro affidate da Agenti Regolamentati, oppure da:

- mittenti conosciuti (nei voli misti)
- mittenti responsabili (nei voli solo merci)

Agente Regolamentato

Vengono, cioè, accettate a bordo solo merci consegnate da soggetti conosciuti o facilmente rintracciabili di cui sia essa nota per regolarità e continuità di rapporti commerciali e operativi, la sede, l'impianto produttivo, l'attività, la compagine sociale, ecc. In pratica la merce da spedire per essere accettata e imbarcata a bordo di un aeromobile, deve passare attraverso un operatore specificatamente qualificato ossia un soggetto – di solito un consolidatore o un corriere espresso o uno spedizioniere – che assume il ruolo di Agente Regolamentato, dopo essere stato certificato dall'ENAC (Ente Nazionale per l'Aviazione Civile), che abbia rapporti regolari con il vettore aereo e che sia in grado di garantire il possesso e l'osservanza di alcuni particolari requisiti quali, per esempio, le patenti e i brevetti professionali, l'iscrizione alla CCIAA, la disponibilità all'interno della propria organizzazione di un Responsabile della sicurezza con l'incarico di vigilare sull'osservanza delle prescrizioni in materia di trasporto aereo, il programma di sicurezza, la disponibilità di locali di deposito/immagazzinaggio in cui i colli siano adeguatamente protetti, ecc..

Una volta che la Direzione Security dell'ENAC, deputata alla verifica di tali requisiti, abbia espresso parere favorevole, il soggetto richiedente riceve lo *status* di **Agente Regolamentato**, valido per 5 anni; qualifica, questa, che gli consente di consegnare direttamente le merci al vettore aereo, impegnandosi sempre e comunque al rispetto delle previste norme e procedure di sicurezza stabilite oppure di accettare merci da terzi appositamente identificati (mittente conosciuto o mittente responsabile) e, dopo i necessari preliminari controlli, affidarle al vettore.

Mittente conosciuto

Il mittente conosciuto, invece, è il soggetto che nei trasporti aerei con voli misti passeggeri/cargo intrattiene rapporti regolari e continuativi col vettore o con l'Agente Regolamento e che si obbliga a soddisfare alcune precise condizioni tra le quali il rilascio della citata dichiarazione di mittente conosciuto (allegato B della scheda 3 appunto).

In tale dichiarazione, occorre tener presente, il mittente si impegna, tra le altre numerose quanto obbligazioni tutte molto





AGENTI REGOLAMENTATI, MITTENTI CONOSCIUTI E MITTENTI RESPONSABILI NEL TRASPORTO AEREO

di Maurizio Favaro



vincolanti, ad “(...) assicurare che le spedizioni (...) siano protette al fine di evitare l’introduzione di oggetti pericolosi, armi e/o esplosivi, fino alla loro consegna al (...) vettore aereo”. (Cosa, questa, che più rischiosa di così per un mittente di merci non può esserci per l’impossibilità oggettiva di garantire tale protezione per tutto l’itinerario tra lo stabilimento di partenza e la stiva dell’aeromobile).

Mittente responsabile

Il mittente responsabile, invece, è il soggetto che ha diretti e continui rapporti commerciali con un Agente Regolamentato o un vettore aereo per spedizioni destinate al trasporto **con aeromobile tutto cargo** e che si impegna all’osservanza di tutte le previste misure di sicurezza (più o meno dello stesso tenore degli altri soggetti qui citati) e al possesso, anche qui, dei requisiti specificamente previsti per tale figura quali, per citarne solo alcuni, il rilascio di una vincolante dichiarazione di impegno (allegato D) che ha validità di due anni. Il mittente responsabile, che non sarà un utente qualsiasi del trasporto aereo merci, dovrà anche provvedere alla nomina all’interno della sua organizzazione di “(...) almeno un responsabile per la sicurezza con l’incarico di vigilare sull’osservanza delle prescrizioni in materia di sicurezza nel trasporto delle merci per via aerea (...)”.

Ma, tornando al mittente conosciuto, che rappresenta il modello della grande maggioranza degli utenti del servizio merci azionale e internazionale, e quindi quello di gran lunga più importante per gli stessi, è lecito chiedersi cosa succede quando egli rilascia una dichiarazione (a tutti gli effetti) di manleva del corriere/spedizioniere come quella prevista dall’allegato B – che dal 1° marzo di quest’anno è anche più complessa rispetto alla versione 2003 (emendamento 2) – senza poter garantire l’osservanza del citato punto 2 (introduzione di oggetti pericolosi, ecc. ...), data la sua obiettiva e concreta impossibilità di esercitare il controllo sulla merce una volta uscita dal suo stabilimento e per tutto l’itinerario che separa il luogo di origine dalla stiva dell’aereo. Come dire che di tutte le manipolazioni o *handling* della sua spedizione a cura dei diversi soggetti, a lui tutti estranei, che si avvicendano in questa filiera, egli deve farsi in prima persona garante dell’impegno sottoscritto. Cosa che, invece, potrebbe realizzarsi solo nell’ipotesi in cui la spedizione venisse direttamente e personalmente consegnata dal mittente al vettore stesso, o tutt’al più a un Agente Regolamentato.

Ove il mittente/consegnante di merci per trasporto aereo avesse motivo per ritenere tale dichiarazione eccessivamente per lui vincolante, non gli si può negare il diritto di non sottoscriverla. In questo modo, è lo stesso Regolamento (CE) che al punto 4.1.6.3, precisa che al mittente conosciuto che “(...) non è in grado di adempiere i propri obblighi, anche su segnalazione dell’ENAC, viene revocato lo status di mittente conosciuto da parte dell’Agente Regolamentato o del vettore aereo”.

Perdendo tale qualifica è giocoforza che l’intera sua spedizione – cioè collo per collo – dovrà essere sottoposta a sue spese al previsto controllo fisico radiogeno/manuale. E’ questa, in pratica, l’alternativa al rilascio della dichiarazione di mittente conosciuto che non può essere pretesa coercitivamente dai corrieri/spedizionieri quando il mittente ritiene di non poterla rilasciare.

Dovrà comunque essere consapevole, tale mittente “non-conosciuto”, di due effetti collaterali:

- il maggiore costo
- l’allungamento dei tempi.

Per quanto riguarda il costo, derivante dal controllo radiogeno, è ovvio che questa componente contribuirà ad aumentare l’incidenza dei costi di logistica sulla merce fatturata, con una possibile influenza sull’utile lordo dell’operazione. Cosa di cui non si può non tener conto in sede di *plan*, ovviamente, L’allungamento dei tempi, invece è il problema maggiore nel trasporto aereo perché un più lungo tempo a terra dilata il *transit-time* che, irrecuperabile nel corto raggio, determinerebbe una minore necessità del ricorso al mezzo aereo verso alcune destinazioni.

Maurizio Favaro, Consulente per il commercio estero. Giornalista pubblicista e Professore a contratto presso l’Università Ca’ Foscari di Venezia.





PILLOLE SU . . .

A cura dello Studio Toscano

Accordo interinale tra l'Ue e la Bosnia-Erzegovina¹

Dal 01.07.08 è entrato in vigore il nuovo accordo interinale sugli scambi e sulle questioni commerciali siglato dall'UE con la Bosnia-Erzegovina, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea, serie L 169 del 30.06.08².

Importazioni: controllo della valore imponibile

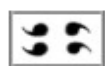
Per tutte le importazioni il cui valore imponibile è superiore ad Euro 10.000 è obbligatoria la presentazione di un certificato denominato DV1 che contiene tutti gli elementi che possono in modo diretto o indiretto influire sulla determinazione dell'imponibile in Dogana. Detto documento, già attivato da molto tempo, è sempre stato firmato dal dichiarante doganale in nome e per conto dell'azienda. Recentemente, al fine di evitare delle responsabilità, anche di carattere penale, l'Albo Nazionale degli Spedizionieri ha disposto che detto documento dovrà essere tassativamente richiesto alle aziende importatrici. Lo stampato è composto di due parti: una prima contenente gli elementi del valore con particolare riferimento ai rapporti tra il cedente ed il cessionario, alle royalties ecc., mentre una seconda parte contiene i dati relativi all'importazione e pertanto potrà essere compilata dal dichiarante doganale stesso. Al fine di agevolare l'operato delle aziende si suggerisce di procurarsi, tramite il dichiarante doganale di fiducia, alcuni stampati che potranno essere firmati dopo aver constatato gli elementi del valore. Questa procedura perciò impone agli importatori di cercare di sdoganare le merci con dichiaranti di fiducia.

Contraffazione marchi

Con nota protocollo 2491 del 18.06.08 dell'Agenzia delle Dogane è stato segnalato un accordo con Confcommercio tendente ad incrementare la cooperazione per la prevenzione dei prodotti contraffatti e di merci usurpative. L'intesa prevede un'attività di informazione e di formazione per le problematiche in materia doganale.

Nuovo codice doganale comunitario

Il 24 giugno 2008 è entrato in vigore il Nuovo Codice Doganale Comunitario. E' stato pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea L145 del 04.06.08, Reg. Cee 450/2008³ e contiene numerose modifiche rispetto al Codice precedente (vd. Regolamento Cee 2913/92). Il Codice sarà operativo con la pubblicazione delle disposizioni di attuazione previste non prima del 24.06.09. Il Regolamento afferma che le nuove disposizioni doganali entreranno in vigore al più tardi il 24.06.2013.



studio toscano srl Consulenza ed assistenza aziendale:

Commercio estero, Fiscale, Valutaria, Tecnica e legislazione doganale, Trasporti nazionali ed internazionali, Contenzioso

¹ Nel N.11/2008 avevamo pubblicato l'informazione sull'avvio del negoziato sull'accordo di libero scambio

² Il testo del Regolamento è scaricabile da Internet al link: <http://eur-lex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:L:2008:169:SOM:IT:HTML>

³ Il testo del Regolamento è scaricabile da Internet al link: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:145:0001:0064:IT:PDF>

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:** Enzo Bacciardi, Laura Coradeschi, Antonio Di Meo, Maurizio Favaro, Luca Forgione, Fortis, 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

Redazione di Padova: Dott. Antonio Di Meo, Tel 049 7806447 - Fax 049 8073284, e-mail: 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.

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