

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna

Azienda Speciale
europa sportello
Camera di Commercio Ravenna



Logistica e Trasporti Internazionali

pg.02

DAL 1° GENNAIO 2008 IN VIGORE
LE NORME SULL'OPERATORE
ECONOMICO AUTORIZZATO
(O.E.A. / A.E.O.)
di Alberto Ghelfi



Finanza e Pagamenti Internazionali

pg.05

FINANZIAMENTI PER LA
PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY
NEL MONDO
di Laura Coradeschi



Scheda Applicativa - Documenti

pg.07

FINANZIAMENTI AGEVOLATI
PER STUDI DI PREFATTIBILITÀ E
FATTIBILITÀ
a cura di Antonio Di Meo



Info Utili

pg.08

CAMBIAMENTI E NOTIZIE UTILI A
PARTIRE DA GENNAIO 2008
a cura della Redazione



Scheda Rischio Paese

pg.10

MOLDAVIA
a cura di Fortis



Lo Speciale

pg.12

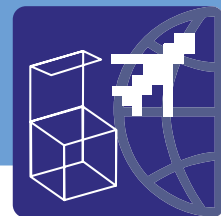
FERRAMENTA DALLA CINA
di Maurizio Favaro



Flash

pg.14

SEGNALAZIONE:
TRUFFA DALLA COSTA D'AVORIO
a cura della Redazione



DAL 1° GENNAIO 2008 IN VIGORE LE NORME SULL'OPERATORE ECONOMICO AUTORIZZATO (O.E.A. / A.E.O.)

di Alberto Ghelfi



Dal prossimo 1° Gennaio 2008 entreranno in vigore le norme doganali relative all'OPERATORE ECONOMICO AUTORIZZATO, introdotte dai Regolamenti comunitari n. 648 / 2005 e 1875 / 2006. L'Operatore Economico Autorizzato potrà beneficiare di notevoli agevolazioni e semplificazioni in materia di controlli doganali ed in materia di sicurezza.

Benefici e agevolazioni

In particolare i benefici e le agevolazioni riconosciute all'Operatore Economico Autorizzato saranno le seguenti:

1. beneficiare delle semplificazioni doganali previste in materia di esportatore autorizzato (*dichiarazioni sostitutive EUR.1, EUR.MED*), domiciliazione ed esonero dalla garanzia;
2. minor numero di controlli fisici e documentali (applicabile a partire dal 1.1.2008);
3. trattamento prioritario in caso di controllo (applicabile a partire dal 1.1.2008);
4. possibilità di scegliere un luogo diverso dall'ufficio doganale competente per l'esecuzione dei controlli;
5. possibilità di notificazione prioritaria, nel caso in cui la spedizione è sottoposta ad un controllo fisico (applicabile a partire dal 1.7.2009);
6. numero ridotto di dati da inserire nella dichiarazione sommaria (applicabile a partire dal 1.7.2009);
7. facilitazioni riguardanti i controlli doganali relativi alla sicurezza (per esempio minor rischio attribuito ad un O.E.A. rispetto ad un importatore non O.E.A.).

Riconoscimento dello status di Operatore Economico Autorizzato

Il riconoscimento dello *status* di Operatore Economico Autorizzato è concesso tramite certificato rilasciato dall'Autorità doganale a fronte di apposita domanda.

Sono previste 3 diverse categorie di certificati:

- a) un certificato O.E.A. / A.E.O. — Semplificazioni doganali, per gli operatori economici che richiedono di fruire delle semplificazioni definite nella regolamentazione doganale;
- b) un certificato O.E.A. / A.E.O. — Sicurezza, per gli operatori economici che richiedono di beneficiare di agevolazioni sotto l'aspetto dei controlli doganali di sicurezza applicati alle merci in ingresso o in uscita dal territorio doganale della Comunità;
- c) un certificato O.E.A. / A.E.O. — Semplificazioni doganali/sicurezza, per gli operatori economici che richiedono di beneficiare delle semplificazioni di cui alla lettera a) e delle agevolazioni di cui alla lettera b).

Periodo di validità

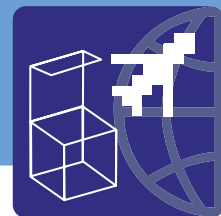
Il periodo di validità del certificato O.E.A. non è limitato, ma può essere revocato al venir meno delle condizioni di affidabilità del richiedente.

Presentazione della domanda

Possono presentare domanda per ottenere il riconoscimento di Operatore Economico Autorizzato:

1. imprese importatrici o esportatrici;
2. spedizionieri;
3. vettori;
4. gestori di depositi;
5. doganalisti.





DAL 1° GENNAIO 2008 IN VIGORE LE NORME SULL'OPERATORE ECONOMICO AUTORIZZATO (O.E.A. / A.E.O.)

di Alberto Ghelfi



Requisiti

I requisiti essenziali che devono essere documentati insieme alla domanda per ottenere il riconoscimento di Operatore Economico Autorizzato sono:

- a) una comprovata osservanza degli obblighi doganali;
- b) un soddisfacente sistema di gestione delle scritture commerciali e, se del caso, relative ai trasporti che consenta adeguati controlli doganali;
- c) una comprovata solvibilità finanziaria;
- d) e, all'occorrenza, appropriate norme di sicurezza.

Comprovata osservanza degli obblighi doganali

La comprovata osservanza degli obblighi doganali è considerata adeguata se nel corso degli ultimi tre anni che precedono la presentazione della domanda non è stata commessa un'infrazione grave o infrazioni ripetute alla regolamentazione doganale da parte di una delle seguenti persone:

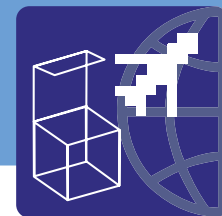
- a) il richiedente;
- b) le persone responsabili della società del richiedente o che ne esercitano il controllo della gestione;
- c) se del caso, il rappresentante legale del richiedente in materia doganale;
- d) la persona responsabile delle questioni doganali nella società del richiedente.

Soddisfacente gestione delle scritture contabili

Relativamente alla condizione della soddisfacente gestione delle scritture contabili, il richiedente deve:

- a) utilizzare un sistema contabile che sia compatibile con i principi contabili generalmente accettati applicati nello Stato membro in cui è tenuta la contabilità e che faciliterà i controlli doganali mediante audit;
- b) permettere l'accesso fisico o elettronico alle scritture doganali e, se del caso, relative ai trasporti all'autorità doganale;
- c) disporre di un sistema logistico che permette di distinguere le merci comunitarie dalle merci non comunitarie;
- d) disporre di un'organizzazione amministrativa che corrisponda al tipo e alla dimensione dell'impresa e che sia adatta alla gestione dei flussi di merci, e di un sistema di controllo interno che permette di individuare le transazioni illegali o fraudolente;
- e) all'occorrenza, disporre di procedure soddisfacenti che permettono di gestire le licenze e le autorizzazioni relative alle misure di politica commerciale o agli scambi di prodotti agricoli;
- f) disporre di procedure soddisfacenti di archiviazione delle scritture e delle informazioni dell'impresa e di protezione contro la perdita dei dati;
- g) assicurare che i dipendenti siano consapevoli della necessità di informare le autorità doganali ogniqualvolta incontrino difficoltà nell'ottemperare alle norme doganali e prendano idonei contatti per informarne le autorità doganali;
- h) organizzare misure adeguate di sicurezza delle tecnologie dell'informazione utilizzate per proteggere il sistema informatico del richiedente contro qualsiasi manipolazione non autorizzata e proteggere la sua documentazione.





DAL 1° GENNAIO 2008 IN VIGORE LE NORME SULL'OPERATORE ECONOMICO AUTORIZZATO (O.E.A. / A.E.O.)

di Alberto Ghelfi



Solvibilità finanziaria

La solvibilità finanziaria del richiedente deve risultare soddisfatta e documentabile almeno in relazione ai 3 anni precedenti la data di presentazione della domanda.

Le nuove norme doganali si limitano a precisare che per solvibilità finanziaria si deve intendere *“una situazione finanziaria sana, sufficiente per permettere al richiedente di adempiere alle proprie obbligazioni, tenendo debitamente conto delle caratteristiche del tipo di attività commerciale”*.

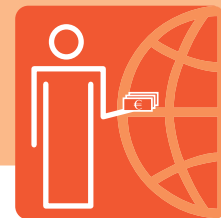
Norme di sicurezza

Le norme di sicurezza del richiedente sono considerate soddisfacenti se risultano soddisfatte le seguenti condizioni:

- a) gli edifici utilizzati nell'ambito delle operazioni oggetto del certificato sono costruiti con materiali che offrono resistenza contro un accesso non autorizzato e forniscono protezione contro le intrusioni illecite;
- b) sono attuate misure di controllo adeguate per prevenire un accesso illegale alle zone di spedizione, alle banchine di carico e alle zone di trasporto;
- c) le misure relative alla manutenzione delle merci si estendono alla protezione contro l'introduzione, la sostituzione o la perdita di materiali e l'alterazione di unità di trasporto;
- d) se applicabile, sono attuate procedure per garantire la gestione delle licenze di importazione/esportazione di merci sottoposte a divieti o restrizioni e distinguere queste ultime da altre merci;
- e) l'operatore economico ha adottato misure che permettono di individuare chiaramente i suoi partner commerciali, in modo da rendere sicura la catena internazionale di approvvigionamento;
- f) l'operatore economico effettua, nella misura consentita dalla legge, un'indagine di sicurezza presso i futuri lavoratori dipendenti che occuperanno posti sensibili sotto l'aspetto della sicurezza ed effettua controlli periodici dei precedenti;
- g) l'operatore economico assicura che il proprio personale partecipi fattivamente ai programmi di sensibilizzazione alla sicurezza.

Alberto Ghelfi, avvocato e doganalista, specialista in diritto doganale, diritto dei trasporti e I.V.A. internazionale.
Studio Legale Bacciardi & Partners - Pesaro / Milano.





FINANZIAMENTI PER LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY NEL MONDO

di Laura Coradeschi



Il prodotto italiano ha da diverso tempo evidenziato una spinta commerciale molto particolare, che non è tanto legata ad un valore intrinseco del prodotto, quanto all'immagine di uno stile di vita, attento alla qualità, alla bellezza e al gusto.

Tale apprezzamento del prodotto italiano porta sempre più aziende a sfruttare questa caratteristica del mercato internazionale pianificando progetti di sviluppo commerciale che valorizzino al massimo le potenzialità della propria azienda.

Normalmente tali progetti sono realizzati nell'ambito di una politica di piccoli passi, lasciando in questo modo una notevole flessibilità all'imprenditore, che può valutare i risultati di ogni singola fase ed eventualmente realizzare delle politiche correttive in stato di avanzamento progetto.

Fasi per la promozione del Made in Italy

- Il primo passo è quello di iniziare a cercare dei canali di sbocco per i propri prodotti, cercando dei punti di distribuzione all'estero.
- La scelta sicuramente più semplice è quella di cercare un distributore, che possibilmente sia già ben inserito sul mercato, e che possa gestire, indirettamente, una buona fetta di clientela su un determinata area geografica.
- Di seguito si passa normalmente alla gestione diretta del nuovo mercato, attraverso la vendita ai propri singoli clienti.
- Infine si può arrivare all'apertura di propri punti di sviluppo commerciale localizzati sul proprio mercato di interesse.

Questo percorso è quasi una strada obbligata per le aziende di piccola e media dimensione, mentre le aziende che hanno una struttura aziendale più articolata succede che saltino alcuni di questi passi.

Finanziamenti ai programmi di sviluppo commerciale oltre l'Unione Europea

In questa fase di sviluppo del mercato delle aziende italiane all'estero può intervenire anche il sistema pubblico attraverso alcuni strumenti finanziari a sostegno dell'internazionalizzazione.

Tra questi uno dei più interessanti è un intervento del Ministero del Commercio Internazionale, individuato come **L394/81**, che viene gestito da Simest spa, la finanziaria che controlla i fondi pubblici a favore dei progetti di internazionalizzazione delle imprese italiane.

Gli interventi finanziati sono quelli rivolti alla penetrazione commerciale dei mercati extracomunitari, in particolare attraverso la realizzazione di uffici commerciali, magazzini e showroom, strumentali alla vendita del prodotto italiano all'estero.

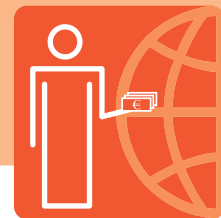
Le caratteristiche finanziarie di questo intervento collocano questo prodotto tra i finanziamenti a tasso agevolato a lungo termine.

Il progetto viene realizzato in due anni e prevede un periodo di rimborso di 5 anni secondo un piano di ammortamento predefinito.

Nel corso dei primi due anni di progetto l'azienda rimborsa solo l'interesse che paga sul finanziamento, interesse a tasso fisso, pari al 40% del tasso di riferimento del periodo in cui si realizza l'intervento finanziario.

I rimborsi delle quote di capitale iniziano, quindi, soltanto dopo i primi due anni, fino alla chiusura totale dell'intervento finanziario che si realizzerà in un periodo totale di 7 anni.





FINANZIAMENTI PER LA PROMOZIONE DEL MADE IN ITALY NEL MONDO

di Laura Coradeschi



Spese coperte dal finanziamento

Le spese coperte dal finanziamento sono tutte quelle di origine commerciale, sia che siano legate alla realizzazione di una struttura permanente in loco, sia che siano più propriamente legate alla promozione ed alla commercializzazione dei prodotti sui mercati esteri.

Alcuni esempi di spese strutturali possono essere l'affitto dei locali commerciali, le spese di ristrutturazione e di arredamento degli stessi, le spese di gestione della struttura come il riscaldamento le spese elettriche e quelle telefoniche.

Per quello che riguarda invece le spese relative allo sviluppo commerciale della nuova struttura all'estero si possono richiamare le spese di pubblicità, le fiere, l'organizzazione di eventi promozionali, le dimostrazioni nei punti vendita o la sponsorizzazione di eventi sportivi.

Sono, inoltre, finanziabili le spese del personale interno a questa nuova struttura oltre che le spese del personale che dall'Italia si dedica allo sviluppo del progetto.

La costituzione e lo sviluppo di questi uffici commerciali può prevedere l'intervento di consulenti a supporto all'azienda stessa nella fase progettuale, come, per esempio, avvocati, commercialisti o, più propriamente, consulenti di marketing. Le spese di consulenza sono, anche queste ammissibili all'interno del progetto.

Infine non bisogna dimenticare che per seguire con attenzione lo sviluppo di un serio programma di penetrazione commerciale sarà necessario spostarsi più volte nel paese obiettivo del progetto stesso e che le spese di trasferta, di viaggio e di soggiorno vengono tutte finanziate tramite questo tipo di intervento finanziario.

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



Scheda Applicativa - Documenti



FINANZIAMENTI AGEVOLATI PER STUDI DI PREFATTIBILITA' E FATTIBILITA'

a cura di Antonio Di Meo



CHE COS'E'

I finanziamenti agevolati per studi di prefattibilità e fattibilità sono una forma di finanziamento che dà la possibilità alle aziende di attuare le ricerche, che spesso risultano costose, necessarie ai processi di internazionalizzazione o eventuali supporti per l'assistenza tecnica.

QUALE LA FUNZIONE

Prima di provare la via dell'internazionalizzazione, qualsiasi sia la forma scelta, l'impresa deve attuare una serie di studi di prefattibilità per comprendere quali sono le risorse disponibili, quale il mercato in cui si vuole inserire, le sue caratteristiche, gli investimenti necessari per far funzionare la nuova impresa e così via. Lo studio di fattibilità, oltre ad essere utile per definire meglio il progetto, talvolta è persino richiesto dalle autorità del paese in cui deve essere effettuato l'investimento, ai fini del rilascio delle necessarie autorizzazioni.

QUALI LE CARATTERISTICHE

Beneficiari

Imprese italiane (priorità a PMI certificate), loro Consorzi o Associazioni.

Obiettivo

- Finanziare studi di prefattibilità, fattibilità collegati a commesse all'estero pagabili anche in parte con diritto a gestire l'opera;
- finanziare studi di fattibilità collegati a esportazioni o investimenti all'estero.

Ambito geografico

Tutti i Paesi *extra UE*.

Iniziative agevolabili

Spese relative a studi di fattibilità collegati alle esportazioni o ad investimenti italiani all'estero. Sono ammissibili: le spese sostenute nell'arco dei sei mesi che decorrono dalla delibera di concessione del finanziamento; tutte le spese inserite nel preventivo a firma del legale rappresentante, in particolare salari,

emolumenti dovuti a consulenti o ad esperti, viaggi, studi di supporto, test; altre spese di natura tecnica che risultino collegate allo studio da effettuare.

Importo del finanziamento

Il 100% delle spese globali inserite nel preventivo di spesa per un importo comunque non superiore ad Euro 516.000; per lo stesso investimento, complessivamente, possono essere finanziati studi di prefattibilità e di fattibilità per un importo totale non superiore ad Euro 1.032.000. Qualora le richieste di finanziamento di più studi di fattibilità, relativi allo stesso investimento, comportino un impegno finanziario maggiore, si procede a riduzioni proporzionali; l'esposizione massima di ciascuna impresa, nei confronti del Fondo rotativo a valere sul quale si concedono i finanziamenti non può superare Euro 2.582.000.

Il tasso di interesse è fisso per tutta la durata del finanziamento e pari al 25% del tasso di riferimento applicabile alle operazioni di credito all'esportazione effettuate con raccolta all'interno a tassi variabili.

Durata del finanziamento

La durata complessiva del finanziamento non può essere superiore a 3 anni e 6 mesi, a partire dalla data di stipula del contratto, comprensivi di un periodo di preammortamento di 6 mesi in cui sono corrisposti solo gli interessi.

Le rate sono semestrali, posticipate, a quote costanti di capitale più gli interessi sul debito residuo.

Garanzie

Le PMI sono obbligate a fornire garanzie per il 50% del finanziamento. Le Grandi Imprese dovranno fornire garanzie per il 100%. Tipi di garanzie: fideiussione bancaria, assicurativa, pegno titoli.

DA CHI VIENE EMESSO

L'ente agevolante è la Simest S.p.A.

RIFERIMENTI

D.L. 143/1998, art.22, comma 5, lett.A – D.M. 23 marzo 2000, n.136

Antonio Di Meo, Esperto in pagamenti internazionali e crediti documentari con studio a Padova. Giornalista, Pubblicista e Professore a contratto presso le Università di Macerata e Verona.



CAMBIAMENTI E NOTIZIE UTILI A PARTIRE DA GENNAIO 2008

a cura della Redazione



IMPORTAZIONI DALLA CINA DI PRODOTTI TESSILI

L'Unione Europea ha deciso che dal 01/01/08 saranno aboliti i limiti quantitativi di origine cinese per i seguenti prodotti:

- categoria 4 (t.shirt)
- categoria 5 (maglioni)
- categoria 6 (pantaloni)
- categoria 7 (camicette)
- categoria 26 (abiti donna)
- categoria 31 (reggiseni)
- categoria 20 (biancheria da letto)
- categoria 115 (filati di lino)

Per i citati prodotti, sempre a partire da gennaio 2008 sarà instaurato un sistema di sorveglianza con il sistema di duplice controllo. Ne consegue che con ogni probabilità all'atto dell'esportazione il fornitore cinese dovrà chiedere ancora la licenza di export che sarà necessaria per ottenere l'autorizzazione (automatica) dal nostro Ministero delle Attività Produttive.

(Fonte: Studio Toscano)

CINA/NUOVA FISCALITÀ, ANCHE PER LE IMPRESE ESTERE

Pechino. Nuovo regime fiscale per le imprese straniere e per i prodotti locali destinati all'export. Dal primo gennaio 2008 il fisco cinese armonizzerà il livello di tassazione tra le società nazionali e quelle straniere: tutti pagheranno il 25%. Le imprese straniere che nelle Zone Economiche Speciali pagavano dal 10 al 24%, avranno 5 anni di tempo per allinearsi al nuovo regime fiscale.

Scompare anche la tax holiday che consentiva alle aziende straniere di non versare nulla al fisco per i primi due anni e di pagare un'imposta dimezzata per i tre anni successivi. Dal 2008 le imprese straniere potranno ottenere riduzioni fiscali solo in due casi: 20% se di piccole dimensioni, 15% se innovative con produzioni ad alto contenuto tecnologico.

Per arginare il maxi surplus nell'interscambio e sottrarsi in parte alle pressioni degli USA e dell'Ue, il governo di Pechino ha cancellato gli sgravi fiscali su quasi tremila prodotti destinati all'esportazione. La misura, già in vigore dal primo luglio, ha colpito prodotti del settore metallurgico, tessile, calzaturiero, alimentare, chimico e siderurgico, anche se ad elevato contenuto tecnologico. In compenso, il carico fiscale per le imprese cinesi si ridurrà dall'attuale 33% al 25%.

(Fonte: Finreport)

UE: AMPLIAMENTO DELL'AREA SCHENGEN IL 21 DICEMBRE 2007

Dal 21 dicembre 2007, su decisione del Ministero dell'Interno dell'Unione Europea, nove nuovi Paesi entreranno a fare parte dell'area Schengen, permettendo il trasporto via terra all'interno dell'area senza l'utilizzo del passaporto, mentre per il trasporto aereo bisognerà attendere il 30 marzo 2008. I Paesi in questione sono i seguenti: Slovenia, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Malta.





CAMBIAMENTI E NOTIZIE UTILI A PARTIRE DA GENNAIO 2008

a cura della Redazione



CIPRO E MALTA DAL PRIMO GENNAIO INGRESSO IN AREA EURO

Dal 1° gennaio 2008 anche Cipro e Malta entreranno a far parte dell'area euro adottando la moneta unica europea come valuta nazionale, senza utilizzare un periodo di abbandono graduale della vecchia valuta. Sottolineiamo come con il termine Cipro si faccia riferimento solo alla parte greca dell'isola.

I tassi di conversione previsti sono i seguenti:

- 1 euro per 0,585274 lire sterline cipriote (regolamento (CE) n. 1135/07)
- 1 euro per 0,4293 lire maltesi (regolamento (CE) n. 1134/07)

Cipro



Malta



IBAN, CAMBIAMENTI OBBLIGATORI DAL 1° GENNAIO 2008

Il SEPA (Single European Payment Area) è l'area in cui tutti i cittadini saranno in grado di effettuare pagamenti in euro, all'interno dell'UE (definita come UE 27 più Islanda, Norvegia, Liechtenstein, Svizzera), a partire da un singolo conto bancario o utilizzando un'unica carta di pagamento, con uguale facilità e sicurezza su cui contano attualmente nel proprio territorio nazionale. A partire dal 1 gennaio 2008, in coincidenza con l'avvio dell'offerta da parte delle banche di prodotti e servizi a valere sugli schemi SEPA, per l'esecuzione delle transazioni nella tratta bancaria, sarà dunque obbligatorio l'utilizzo dell'IBAN (International Bank Account Number) e del BIC (Bank Identifier Code).

(Fonte: Banca d'Italia)



Scheda Rischio Paese: Moldavia



a cura

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: 14/20

Rating politico: 14/20

Categoria SACE: 7/7

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

Valutazione Rischio Paese, 20 febbraio 2007

Valutazione:

Dalle elezioni del Marzo 2005, la scena politica Moldava sembra più stabile rispetto al passato. Il paese è sempre più orientato verso l'occidente. Questo cambiamento è basato su motivi geopolitici piuttosto che sulla "rivoluzione", dalle autorità corrotte. Nessuna risoluzione del conflitto con la regione di Transdniestria è prevista nell'immediato futuro.

Un enorme shock esterno ha colpito il paese nel 2006, questa scossa avrà effetto sulle prospettive di sviluppo, aumenterà il tasso di inflazione ed esacerberà il deficit commerciale. Inoltre, l'ingresso della Romania nell'Unione Europea propone un nuovo cambiamento.

L'amministrazione economica pone il paese in difficoltà. Il debito pubblico, di circa il 40% del P.I.L., è alto rispetto alla capienza finanziaria del paese. Tuttavia, nel dicembre del 2006, la Moldavia ha ricevuto un grande sussidio senza precedenti di 1,2 milioni di dollari americani. La situazione politica resta comunque molto tesa.

STATISTICHE

MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 3,00 mln (0,0 %)

PIL: 3,289 mln USD (2006)

PIL pro capite: 985 USD (2006)

PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 21.5 %

Industria: 22.0 %

Servizi: 56.5 %



Scheda Rischio Paese: Moldavia



INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2003	2004	2005	2006(s)	2007(p)	2008(p)
Economia nazionale						
Tasso di crescita economica (%)	6,6	7,4	7,1	4,3	5,5	5,0
Tasso di inflazione (%)	11,6	12,4	11,9	12,6	12,0	10,0
Bilancio pubblico / PIL (%)	1,6	0,4	2,1	0,3	-0,5	-0,7
Debito pubblico / PIL (%)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Bilancia estera						
Bilancia commerciale / PIL (%)	-31,4	-29,0	-40,8	-49,9	-46,0	-43,4
Partite correnti / PIL (%)	-6,8	-2,1	-9,1	-15,7	-8,1	-5,9
Fabbisogno finanziario ¹ (mln USD)	-245	-237	-430	-713	-496	-435
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	74	82	199	180	200	220
Riserve valutarie estera (mln USD)	302	470	598	725	800	850
Debito estero						
Debito estero totale (mln USD)	1,901	1,868	2,096	2,407	2,748	3,053
Debito a breve termine (mln USD)	541	573	715	824	886	946
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	122,0	87,0	139,0	114,0	119,0	119,0
Riserve valutarie estere/debito estero totale (%)	15,9	25,2	28,5	30,1	29,1	27,8
Riserve valutarie estere/debito a breve termine (%)	55,8	82,0	83,6	88,0	90,3	89,9
Debito estero / PIL (%)	96,0	71,9	80,7	73,2	83,6	92,8
Debt service ratio ² (%)	14,3	13,5	15,1	17,5	14,4	13,2

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 (2005)

Esportazioni in Russia (Fob)	31,9 %
Esportazioni in Italia (Fob)	12,2 %
Esportazioni in Romania (Fob)	10,2 %
Esportazioni in Ucraina (Fob)	9,1 %

Origine delle importazioni (2006)

Importazioni dalla Ucraina (Cif)	20,9 %
Importazioni dalla Russia (Cif)	11,7 %
Importazioni dalla Germania (Cif)	8,3 %
Importazioni dall'Italia (Cif)	6,6 %

Principali esportazioni (2006)

Prodotti alimentari (Fob)	35,0 %
Tessili (Fob)	19,0 %
Prodotti agricoli (Fob)	13,0 %
Macchinari e attrezzature (Fob)	4,4 %

Principali importazioni (2005)

Prodotti minerali (Cif)	22,1 %
Macchinari e attrezzature (Cif)	17,6 %
prodotti chimici (Cif)	10,1 %
Tessili (Cif)	7,8 %





FERRAMENTA DALLA CINA

di Maurizio Favaro



Una cassa da 80 Kg contenente una campionatura di ferramenta per infissi metallici provenienti dalla Cina, non assicurata (perché di valore inferiore a 370 Euro e il cui minimo di premio sarebbe stato sproporzionato), risultava al porto di arrivo completamente scondizionata e priva di quasi tutto il suo contenuto. La Compagnia marittima, informandoci che la perizia stabilisce che il danno non è attribuibile a causa propria del trasporto marittimo, ma è riconducibile a fatti concomitanti o successivi allo scarico della spedizione (forse in fase di deconsolidamento del container LCL), anticipa che il risarcimento non sarà regolato dalla Convenzione di Bruxelles, ma dalla nostra legge dato che la nave è di bandiera italiana. Francamente ignoriamo sia l'una che l'altra e ci chiediamo cosa questo possa significare per noi.

L'applicazione della legge italiana, – che in questo specifico caso non deriva dalla legge di bandiera ma da quella del territorio in cui il danno si è verificato, cioè il nostro Paese – comporta una riduzione del limite risarcitorio a carico del vettore a un valore talmente basso da risultare sempre (o quasi) a suo unico vantaggio. Il caso consente anche di fare alcune riflessioni sulla “legge della bandiera”, qui citata a sproposito per la verità, ma non per questo meno degna di attenzione anche per capire meglio su quali principi e presupposti trova regolazione una procedura indennitaria per il perimento di merci affidate a un vettore marittimo. L'articolo 10 del codice della Navigazione, allora, in materia di legge regolatrice dei contratti di utilizzazione di navi, stabilisce che “*I contratti (...) di trasporto sono regolati dalla legge nazionale della nave (...) salvo la diversa volontà delle parti*”. Ciò significa che solo se le parti di un contratto di trasporto, cioè committente e vettore, rinunciano a fare espresso richiamo a una specifica disciplina, tale contratto verrebbe regolato dalla legge della nazione cui la nave appartiene ovvero nel cui registro navale è immatricolata.

Questo problema, però, non è di competenza del comune caricatore o ricevitore di merci in un trasporto di cose (singole), bensì di nave completa oppure, meglio ancora, di contratti di noleggio (a tempo o viaggio). Qui il *charterer* (noleggiatore) ha il diritto/dovere di concordare con l'armatore (o il soggetto noleggiante), tra tutti i termini del contratto, anche la legge cui lo stesso sarà assoggettato. In un contratto di spedizione di cose, il committente che non occupa per intero né una nave né una sua stiva, ma che si limiti a spedizioni frazionate, non ha né forza contrattuale né titolo per imporre una legge regolatrice di suo piacimento. In questi casi, allora, che poi sono quelli che più si presentano e si conoscono tra gli utenti del trasporto marittimo, la legge applicabile sarà unilateralmente scelta dall'armatore che la riporta sul verso delle polizze di carico in cui si richiamano le Condizioni Generali di Trasporto. E le leggi chiamate a svolgere questa importante funzione, non appartengono solitamente al Diritto Generale (il nostro codice civile e il codice della Navigazione, per esempio) ma al Diritto Pattizio, quello cioè che rappresenta “*(...) la diversa volontà delle parti*” del citato art. 10 C.d.N. E il trasporto marittimo, origine di altre modalità che vengono tutte dopo, ha per primo adottato una Convenzione sovranazionale – che trova automatica applicazione nel momento in cui la polizza di carico è firmata, per conto dell'armatore, dal Comandante – che risale addirittura al 1924 sotto il nome di Convenzione di Bruxelles. Successivi e opportuni protocolli di modifica/aggiornamento del vetusto Atto – il Protocollo dell'Aja e di Visby del 1968, oltre al più recente Protocollo di Bruxelles del 1979 – stabiliscono come limite massimo di risarcimento da parte del vettore marittimo, per il caso di perimento (perdita o avaria) delle cose in sua custodia, il valore più alto (e quindi più conveniente per il proprietario delle merci) tra 2 DSP*¹ (Diritti Speciali di Prelievo, secondo il Fondo Monetario Internazionale) al Kg. lordo di merce perduta o danneggiata e 666,66 DSP per singola unità o per

¹ la quotazione del DSP, secondo il F.M.I. (parità ancorata anche al valore dell'oro fino), ottenibile dalla stampa finanziaria, è attualmente di c.a. € 1,30





FERRAMENTA DALLA CINA

di Maurizio Favaro



singolo collo distrutto o non riconsegnato. Nel caso in esame, allora, il destinatario, proprietario di fatto della cassa di ferramenta, applicandosi la Convenzione di Bruxelles avrebbe potuto “chiedere il massimo”, ossia il valore di € 350, corrispondente al valore integrale della perdita in quanto rientrante nel risarcimento massimo riconoscibile di 666,66 DSP (pari a circa € 866,00).

La Convenzione di Bruxelles, però, trovando applicazione per il solo viaggio marittimo e non per le operazioni di caricazione al porto di imbarco e quelle di scaricazione al porto di sbarco, effettuate da terzi, non estende le obbligazioni del vettore al momento antecedente all'imbarco né a quello successivo allo sbarco, che rimane così liberato da responsabilità per il fatto di terzi (caricatore, ricevitore e suoi ausiliari), come stabilisce l'art. 4.3 della Convenzione.

Se, invece, viene applicata la legge italiana (non per le motivazioni addotte dalla Compagnia, ossia la legge della bandiera, come si è già detto), la normativa in vigore dal febbraio del 2006 (cioè il D.L. 21.11.2005 n 286) pone un drammatico (per la sua inconsistenza che è tale da non soddisfare mai i proprietari di manufatti e talvolta nemmeno di materie prime/semilavorati) di 1 (uno) euro al Kg. lordo, così come riportato dal 2° comma dell'articolo 1696 c.c. in cui, sul punto, letteralmente così si dice: “(...) il risarcimento dovuto dal vettore non può essere superiore a un euro per ogni chilogrammo di peso lordo della merce perduta o avariata nei trasporti nazionali (...)”. Per completezza di informazione va ricordato come la abrogata legge 450/85 fissava tale limite in € 6,20 (le “vecchie” 12.000 lire)) per Kg. lordo.

Per concludere, è bene che gli importatori di campionature di modesto valore intrinseco considerino che le spese per l'importazione saranno, in casi del genere, sempre sproporzionate per eccesso e quindi con un'incidenza percentuale dei costi di logistica ben superiore ai valori normali e/o medi. Lo stesso dicasi per l'importatore estero il quale, a volte, per ovviare, arriva alla estrema decisione di abbandonare la merce e quindi di rifiutare la spedizione, con l'aggravante però che le spese andranno comunque richieste dall'esportatore anche se il termine di consegna è F.co Fabbrica (EXW) – che con questa resa si illudeva di non avere alcun rischio – dato il principio universale nel trasporto marittimo che il nolo si paga a qualsiasi condizione, ossia “(...) *freight at all events, ship lost or not lost* (...)”.

Favaro Maurizio, Consulente per il commercio estero. Giornalista e pubblicista. Professore a contratto, Università Ca' Foscari, Venezia.





SEGNALAZIONE: TRUFFA DALLA COSTA D'AVORIO

a cura della Redazione



Abbiamo ricevuto segnalazioni in merito ad una truffa utilizzata spesso dagli abitanti della Costa d'Avorio in ambito di commercio estero, vi preghiamo quindi di porre attenzione qualora si presentasse la seguente situazione, descrittaci dall'Ambasciata Italiana di Abidjan:

Un ivoriano si impegna ad effettuare un bonifico in Italia per l'acquisto di case, barche, materiali vari, offrendosi di pagare anticipatamente tramite bonifico. Essendo la Costa d'Avorio un paese dell'UEMOA (Union économique et monétaire ouest-africaine), vi verrà detto che tale bonifico potrà essere ricevuto solo previo pagamento di una tassa (da ambo le parti), in caso contrario la Commission de Controle UEMOA bloccherà il transito di denaro fino al pagamento delle tasse dovute.

È possibile anche che per rafforzare la richiesta, l'ivoriano mostri falsi documenti della Banca Centrale dei Paesi dell'Africa Occidentale in cui si chiede di anticipare una somma in euro.

Generalmente viene richiesto di inviare l'importo tramite la Western Union, ma quando vengono inviati i soldi l'ivoriano sparisce.

Consigliandovi quindi di non inviare MAI in Africa nulla se non si sono prima ricevuti sul proprio conto gli importi dovuti, vi raccomandiamo inoltre di contattare l'Ambasciata Italiana in Costa d'Avorio qualora vi si presentasse questa situazione.

Di seguito riportiamo i contatti:

Ambasciata Italiana di Abidjan

tel. + 225 / 22.44.61.70;

tel. + 225 / 22.44.63.61;

Fax: + 225 / 22.44.35.87;

e-mail: ambasciata.abidjan@esterit.it

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:** Laura Coradeschi, Antonio Di Meo, Maurizio Favaro, Fortis, Alberto Ghelfi.

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.

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

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