

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna

Azienda Speciale
eurosportello
Camera di Commercio Ravenna



Contrattualistica Internazionale

pg.02

LE GARANZIE NELLA VENDITA
INTERNAZIONALE
di Vartui Kurkdjian



Finanza e Pagamenti Internazionali

pg.06

FONDI STRUTTURALI:
PROGRAMMI ATTIVI NEI PAESI DI
NUOVA INDUSTRIALIZZAZIONE
di Laura Coradeschi



Scheda Applicativa Paese

pg.08

SCHEDA NORMATIVA PER IL
COMMERCIO IN IRAN
di Enzo Bacciardi



Info Utili

pg.09

RISPOSTA AI QUESITI DEGLI
ABBONATI
a cura di Antonio Di Meo



Scheda Rischio Paese

pg.07

UNGHERIA
a cura di Fortis



Lo Speciale

pg.12

ACQUISTO DI MACCHINARI DA
FORNITORE COMUNITARIO CON
INSTALLAZIONE IN ITALIA
di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta



Flash

pg.14

PIRATERIA MARITTIMA
a cura della Redazione

Contrattualistica Internazionale



LE GARANZIE NELLA VENDITA INTERNAZIONALE

di Vartui Kurkdjian



Convenzione di Vienna

Nell'ambito dei contratti di vendita internazionale di beni mobili, quando non sono coinvolti dei consumatori, la disciplina dettata dalla Convenzione di Vienna del 1980 si ritiene prevalga sulla disciplina dettata, per le obbligazioni contrattuali, dalla Convenzione di Roma del 1980.

La Convenzione di Vienna provvede alla disciplina delle contestazioni sui vizi del bene e ai doveri di garanzia del venditore, tema spesso oggetto di controversie nei contratti di compravendita. In particolare, l'art. 35 prevede che il venditore debba consegnare beni di quantità, qualità e genere corrispondenti a quelli previsti dal contratto; il cui imballaggio e confezione corrispondano a quelli previsti dalle parti.

Conformità delle merci

Più precisamente, il dovere di fornire merci conformi ed esenti da vizi posto in capo al venditore è adempiuto (a meno che i contraenti non convengano altrimenti) solo se le merci:

- sono atte agli usi ai quali servirebbero abitualmente merci dello stesso genere;
- sono atte ad ogni uso speciale, espressamente o tacitamente portato a conoscenza del venditore al momento della conclusione del contratto, a meno che risulti dalle circostanze che l'acquirente non si è affidato alla competenza o alla valutazione del venditore o che non era ragionevole da parte sua farlo;
- possiedono le qualità di una merce che il venditore ha presentato all'acquirente come campione o modello;
- sono imballate o confezionate secondo i criteri usuali per le merci dello stesso tipo, oppure, in difetto di un criterio usuale, in maniera adatta a conservarle e proteggerle.

Il venditore non è però responsabile di un difetto di conformità che il compratore conosceva o non poteva ignorare al momento della conclusione del contratto.

Qualora i beni risultino difettosi, **per non perdere la relativa garanzia**, l'acquirente deve denunciare i difetti al venditore, precisandone la natura, **entro un termine ragionevole** dal momento in cui li ha scoperti o avrebbe dovuto scoprirli (Art. 39).

Il concetto di "ragionevolezza" del termine per il reclamo, essendo correlato a una valutazione caso per caso, richiede con frequenza una valutazione da parte del giudice di tutte le circostanze del caso concreto, con particolare riferimento alla tipologia del bene.

Il momento in cui comincia a decorrere il termine ragionevole per la denuncia va stabilito in base all'art. 38 della Convenzione per cui *"L'acquirente deve esaminare le merci o farle esaminare nel termine più breve possibile, considerate le circostanze"*.

Esame delle merci e termini per la denuncia

Qualora il contratto di compravendita implichi un trasporto di beni, l'art. 38 stabilisce che l'ispezione della merce compravenduta può – ma non deve necessariamente – essere differita sino all'arrivo a destinazione. Una volta giunta a destinazione, comunque, la merce deve essere ispezionata nel più breve tempo possibile.

La giurisprudenza propende per un esame immediato delle merci anche tramite controlli a campione prima della definitiva rivendita o trasformazione dei beni, con la conseguenza di far decorrere il termine ragionevole dal momento della consegna, e di considerare tardiva una denuncia effettuata oltre una decina di giorni dalla stessa.

Si segnala tuttavia che vi sono stati casi in cui il solo **controllo a campione è stato ritenuto insufficiente se il prezzo corrisposto** era sensibilmente **inferiore** al prezzo di mercato, in quanto il compratore avrebbe dovuto avere maggiore prudenza.





LE GARANZIE NELLA VENDITA INTERNAZIONALE

di Vartui Kurkdjian



Alcune sentenze hanno ritenuto ammissibile anche un termine superiore ad un mese dalla data di consegna, nei casi in cui il vizio fosse riscontrabile solo dopo specifici accertamenti e ciò, in particolare, nel campo dei macchinari.

In genere, comunque, i termini per la denuncia sono valutati in modo restrittivo dalla giurisprudenza internazionale.

L'onere di provare di avere effettuato una tempestiva denuncia, inoltre, grava sull'acquirente.

La Convenzione, tuttavia, prevede la possibilità per il compratore di far valere in determinate ipotesi il difetto di conformità anche in mancanza di tale denuncia.

Secondo l'art. 40, pertanto,

“Il venditore non può avvalersi delle disposizioni degli articoli 38 e 39 se il difetto di conformità riguarda fatti di cui era a conoscenza o non poteva ignorare e che non ha denunciato all'acquirente”.

Vendita a consumatore finale

Diverso è il caso in cui la vendita sia effettuata direttamente a un consumatore finale. Infatti, in ottemperanza alla direttiva comunitaria sulle garanzie nella vendita di beni di consumo ai consumatori, le norme sopra citate subiscono una limitazione. Le norme italiane di attuazione della direttiva hanno comportato l'aggiunta di alcuni articoli al codice civile, e precisamente:

l'art. 1519-ter che dispone: *“Il venditore ha l'obbligo di consegnare al consumatore beni conformi al contratto di vendita.”*

La presunzione di conformità si ha, oltre che nei casi già enumerati dall'art. 35 del Convenzione di Vienna, anche in base ad ulteriori requisiti, per cui i prodotti sono conformi se:

- sono conformi alla descrizione fatta dal venditore e possiedono le qualità del bene che il venditore ha presentato al consumatore come campione o modello;
- presentano la qualità e le prestazioni abituali di un bene dello stesso tipo, che il consumatore può ragionevolmente aspettarsi, tenuto conto della natura del bene e, se del caso, delle dichiarazioni pubbliche sulle caratteristiche specifiche dei beni fatte al riguardo dal venditore, dal produttore o dal suo agente o rappresentante, in particolare nella pubblicità o sull'etichettatura;
- sono altresì idonei all'uso particolare voluto dal consumatore e, da questi, sia stato portato a conoscenza del venditore al momento della conclusione del contratto e che il venditore abbia accettato anche per fatti concludenti.

Non vi è difetto di conformità se, al momento della conclusione del contratto, il consumatore era a conoscenza del difetto o non poteva ignorarlo con l'ordinaria diligenza o se il difetto di conformità deriva da istruzioni o materiali forniti dal consumatore.

Il venditore non è vincolato dalle dichiarazioni pubbliche quando, in via anche alternativa, dimostra che:

- a) non era a conoscenza della dichiarazione e non poteva conoscerla con l'ordinaria diligenza;
- b) la dichiarazione è stata adeguatamente corretta entro il momento della conclusione del contratto in modo da essere conoscibile al consumatore;
- c) la decisione di acquistare il bene di consumo non è stata influenzata dalla dichiarazione.

Il difetto di conformità che deriva dall'**imperfetta installazione del bene** di consumo è equiparato al difetto di conformità del bene quando l'installazione è compresa nel contratto di vendita ed è stata effettuata dal venditore o sotto la sua responsabilità. Tale equiparazione si applica anche nel caso in cui il prodotto, concepito per essere installato dal consumatore, sia da questo installato in modo non corretto a causa di una **carenza delle istruzioni di installazione**.

Ne consegue che le dichiarazioni su etichette e pubblicità costituiscono caratteristiche che poi dovranno essere garantite dal venditore per evitare contestazioni sulla conformità del prodotto.





LE GARANZIE NELLA VENDITA INTERNAZIONALE di Vartui Kurkdjian



Garanzia del consumatore

L'art. 1519-*quater* offre maggiori tutele di garanzia al consumatore, prevedendo che in caso di difetto di conformità, il consumatore ha diritto al ripristino, **senza spese**, della conformità del bene mediante riparazione o sostituzione, a norma dei commi terzo, quarto, quinto e sesto, ovvero ad una riduzione adeguata del prezzo o alla risoluzione del contratto, conformemente ai commi settimo, ottavo e nono.

Il consumatore può chiedere, a sua scelta, al venditore di riparare il bene o di sostituirlo, senza spese in entrambi i casi, salvo che il rimedio richiesto sia oggettivamente impossibile o eccessivamente oneroso rispetto all'altro.

Il consumatore può richiedere, a sua scelta, una congrua riduzione del prezzo o la risoluzione del contratto ove ricorra una delle seguenti situazioni:

- a) la riparazione e la sostituzione sono impossibili o eccessivamente onerose;
- b) il venditore non ha provveduto alla riparazione o alla sostituzione del bene entro un termine congruo;
- c) la sostituzione o la riparazione precedentemente effettuata ha arrecato notevoli inconvenienti al consumatore.

Nel determinare l'importo della riduzione o la somma da restituire si tiene conto dell'uso del bene.

Dopo la denuncia del difetto di conformità, il venditore può offrire al consumatore qualsiasi altro rimedio disponibile, con i seguenti effetti:

- a) qualora il consumatore abbia già richiesto uno specifico rimedio, il venditore resta obbligato ad attuarlo, con le necessarie conseguenze in ordine alla decorrenza del termine congruo di cui al comma sesto, salvo accettazione da parte del consumatore del rimedio alternativo proposto;
- b) qualora il consumatore non abbia già richiesto uno specifico rimedio, il consumatore deve accettare la proposta o respingerla scegliendo un altro rimedio ai sensi del presente articolo.

L'art. 1519-*quinquies* prevede che **il venditore finale**, quando è responsabile nei confronti del consumatore a causa di un difetto di conformità imputabile ad un'azione o ad un'omissione del produttore, di un precedente venditore della medesima catena contrattuale distributiva o di qualsiasi altro intermediario, **ha diritto di regresso**, salvo patto contrario o rinuncia, **nei confronti dei suoi fornitori** o degli ulteriori anelli della catena distributiva che gli ha fornito il prodotto non conforme.

Il venditore finale che abbia ottemperato ai rimedi esperiti dal consumatore, può agire, **entro un anno dall'esecuzione della prestazione** per ottenere da tali soggetti il rimborso di quanto prestato.

L'art. 1519-*sexies* dispone i termini della più ampia garanzia in favore dei consumatori e specifica che il venditore è responsabile quando il difetto di conformità si manifesta entro il termine di due anni dalla consegna del bene.

Il consumatore decade da tali diritti se non denuncia al venditore il difetto di conformità entro il termine di **due mesi dalla data in cui ha scoperto il difetto**. La denuncia non è necessaria se il venditore ha riconosciuto l'esistenza del difetto o l'ha occultato. In tal modo la norma ordinaria del codice civile che prevede un termine di 8 giorni dalla scoperta è prolungata quando il compratore sia un consumatore.

Salvo prova contraria, inoltre, si presume che i difetti di conformità che si manifestano entro sei mesi dalla consegna del bene esistessero già a tale data, per cui l'onere della prova contraria è posto in capo al venditore.

L'azione diretta a far valere i difetti non dolosamente occultati dal venditore si prescrive, in ogni caso, nel termine di ventisei mesi dalla consegna del bene.

E' nullo ogni patto, anteriore alla comunicazione al venditore del difetto di conformità, **volto ad escludere o limitare, anche in modo indiretto i diritti sopra descritti.**



Contrattualistica Internazionale



LE GARANZIE NELLA VENDITA INTERNAZIONALE di Vartui Kurkdjian



Nel caso di **beni usati**, le parti possono limitare la durata della responsabilità di cui all'articolo 1519-*sexies*, comma primo, ad un periodo di tempo in ogni caso non inferiore ad un anno.

Contratto di vendita con Paesi extra UE

Qualora il contratto di vendita avvenga fuori dall'Unione Europea, è necessario fare attenzione all'appartenenza o meno del Paese della controparte al gruppo degli Stati firmatari della Convenzione di Vienna del 1980. Qualora la controparte abbia sede in un Paese non firmatario sarà necessario scegliere il diritto nazionale che disciplinerà la vendita.

Tuttavia, anche nel caso in cui un Paese sia firmatario della Convenzione, si dovrà sempre fare riferimento a un diritto nazionale, in quanto vi sono elementi quali, ad esempio, la validità del contratto, che non sono disciplinati dalla Convenzione ma che potrebbero essere rilevanti ai fini di una eventuale controversia.

Garanzie di vendita tra Italia e USA

Un cenno particolare, infine, alle garanzie nella vendita internazionale tra Italia e USA.

Se da un lato è chiaro che la Convenzione di Vienna disciplinerà la vendita in quanto entrambi i Paesi ne sono firmatari, d'altra parte è nota l'avversione di molti americani alla Convenzione e la loro frequente richiesta di escluderla e di applicare il diritto interno dello Stato in cui hanno sede.

In materia lo Uniform Commercial Code (o "UCC") costituisce la disciplina comune della vendita negli USA, ma esso è integrato dalla normativa di ciascuno Stato, per cui vi possono essere differenze normative sulla vendita da uno Stato all'altro.

In particolare, a differenza di quanto avviene con la Convenzione di Vienna, si segnala che UCC e Convenzione prevedono regimi sostanzialmente simili in tema di garanzia, ma essi divergono in materia di limitazione di responsabilità, per cui mentre la Convenzione non fa riferimento a eventuali clausole di esonero da responsabilità per vizi, lasciando all'interpretazione dei giudici nazionali i limiti da applicare in base ai principi di correttezza e buona fede, e mentre il codice civile italiano considererebbe tali clausole come vessatorie e ne richiederebbe almeno l'approvazione specifica (purché non siano imposte a un consumatore), lo UCC richiede che il contratto specifichi l'esclusione o limitazione usando una specifica terminologia, nel caso in cui la qualità comporti una minore commerciabilità del prodotto: in tal caso il contratto dovrà riportare un riferimento esplicito alla merchantability del bene compravenduto.

Dato che negli USA le clausole vessatorie non si sanano con la doppia firma richiesta in Italia per l'approvazione specifica, è necessario che eventuali limitazioni di responsabilità in materia di garanzia siano esplicitate in forma evidente nel testo (grassetto o caratteri in stampatello).

Chiaramente queste previsioni trovano decise limitazioni nel caso di vendita a consumatori anche negli USA, per cui saranno applicabili ai contratti tra operatori commerciali.

Il termine per la denuncia dei difetti anche nello UCC come nella Convenzione deve essere ragionevole, con le conseguenze che abbiamo già esaminato.

Il **termine di prescrizione per agire in giudizio** nei confronti del venditore è previsto dallo UCC in quattro anni dal momento in cui si è scoperto il difetto o un altro inadempimento, ma i singoli Stati possono avere disposizioni differenti e sarà necessario verificare di volta in volta se si sia nei termini per iniziare un'azione legale.

Kurkdjian Vartui, Avvocato specializzata in diritto del commercio internazionale, contratti ed arbitrato. Studio legale Kurkdjian a Milano.





FONDI STRUTTURALI: PROGRAMMI ATTIVI NEI PAESI DI NUOVA INDUSTRIALIZZAZIONE

di Laura Coradeschi



Politica di coesione economia e sociale europea

L'obiettivo dell'Unione Europea è sempre stato quello di diminuire ogni tipo di disarmonia nello sviluppo delle diverse zone dell'Europa.

Il nuovo allargamento verso l'Est Europa ha portato ad un ampliamento dei divari di sviluppo tra le varie regioni europee, portando l'UE ad intervenire pesantemente su alcuni paesi membri proprio per incidere sul problema delle disparità economiche, sociali e territoriali.

La politica di coesione economica e sociale dell'Unione Europea, per il periodo 2007 -2013, è stata completamente ridefinita ed è rappresentata dai seguenti tre grandi obiettivi:

- a) **convergenza**, le risorse destinate a questo obiettivo ammontano all'81,54% del budget totale dei Fondi strutturali. Le regioni ammissibili al finanziamento nell'ambito di questo obiettivo sono quelle il cui PIL pro capite, misurato in parità di potere di acquisto, è inferiore al 75% del PIL medio dell'UE;
- b) **competitività regionale e occupazione**, le risorse destinate a questo obiettivo ammontano al 15,95% del budget totale dei Fondi strutturali. Le regioni ammissibili al finanziamento nell'ambito di questo obiettivo sono quelle che non rientrano nell'obiettivo convergenza;
- c) **cooperazione territoriale europea**, le risorse complessive destinate all'obiettivo, ammontano al 2,51% del budget totale dei fondi. Finanzia cooperazione transnazionale, transfrontaliera ed interregionale.

Paesi interessati

Gli Stati membri dell'Europa Orientale, quali la Polonia, l'Ungheria, la Romania e la Bulgaria, sono aree ammesse ai finanziamenti nell'ambito del Fondo di Coesione, in particolare sull'obiettivo "Convergenza", cui la Commissione ha allocato la stragrande maggioranza delle risorse del budget totale per un ammontare di **308 miliardi di euro**.

In questi paesi si è registrato in questi ultimi anni un tasso medio di crescita che è, in generale, superiore a quello europeo, ma è ancora insufficiente a raggiungere la media comunitaria in termini di PIL pro capite, caratteristica che fa rientrare questi stati nell'obiettivo "Convergenza".

I Fondi strutturali sono lo strumento privilegiato dell'attuale politica di coesione economica europea ed i bandi attraverso quali accedere ai Fondi sono in continuo aggiornamento.

Destinatari dei finanziamenti

Destinatari dei finanziamenti sono le imprese che hanno in progetto investimenti in diverse aree dell'Europa Orientale, prevedendo partecipazioni nelle aziende locali già esistenti o in aziende di nuova costituzione.

I fondi strutturali 2007/2013 vengono utilizzati in ogni singolo paese sulla base di priorità diverse che rientrano negli obiettivi generali dell'Unione Europea e che vengono individuate nei singoli Quadri Strategici di Riferimento Nazionali e nei Programmi Operativi Nazionali/Regionali.

Periodicamente i fondi strutturali prevedono l'apertura di bandi in ogni singolo Quadro Strategico Nazionale e Programma Operativo Nazionale/Regionale.

Bandi attivi

Attualmente i bandi attivi non sono molti, ma si prevede che a brevissimo termine ne verranno aperti su diverse aree paese.





FONDI STRUTTURALI: PROGRAMMI ATTIVI NEI PAESI DI NUOVA INDUSTRIALIZZAZIONE

di Laura Coradeschi



La pubblicazione dei bandi non è a scadenza fissa, ma ogni singolo paese gestisce le date di apertura e di chiusura in forma autonoma.

Per esempio in questo momento ci troviamo in una fase preparatoria su alcuni paesi, in particolare stiamo aspettando a breve i bandi sulla Romania e sulla Polonia, mentre su altri paesi, come per esempio la Slovacchia e l'Ungheria, la possibilità di partecipare ai bandi si è chiusa con l'anno uscente e non si sa ancora quando saranno pubblicati i prossimi bandi.

Questo sistema comporta che le aziende interessate a creare delle nuove imprese in queste zone, e ad integrare le proprie risorse finanziarie con contributi pubblici, possono fare dei progetti a lungo termine, che dovranno essere aggiornati al momento dell'uscita del bando, gestione che prevede degli sforzi di programmazione e di adeguamento piuttosto elevati da parte delle aziende.

Utilizzo dei finanziamenti

La possibilità di utilizzare i fondi strutturali non è in ogni caso da sottovalutare perché rappresenta una delle opportunità più interessanti, da seguire in modo sistematico, a favore degli investimenti portati avanti dalle aziende italiane.

I progetti di sviluppo dei paesi dell'Europa Orientale necessitano, infatti, della cooperazione, del trasferimento tecnologico e dello scambio di conoscenze e competenze con i Paesi dell'Europa occidentale.

Le imprese, in particolare quelle di dimensioni medio-piccole, hanno la possibilità di attingere a contributi a fondo perduto che si aggirano in media intorno al 70%, ma che possono arrivare in alcuni casi fino all'85% del valore dell'investimento.

Si può ipotizzare con una certa sicurezza che i progetti di investimento internazionale che potranno usufruire dei contributi dell'Unione Europea nei prossimi mesi saranno quelli relativi alla creazione o allo sviluppo di società di produzione in Romania ed in Polonia.

In particolare la **Romania** ha già indicato nel proprio Quadro Strategico Nazionale le proprie priorità settoriali, che si identificano nei cosiddetti Programmi Operativi Settoriali (POS), che sono già stati approvati.

I POS sulla Romania vanno dal miglioramento della competitività economica ed imprenditoriale, alle infrastrutture nei trasporti, alle infrastrutture per l'ambiente, oltre che allo sviluppo del capitale umano, allo sviluppo dei settori dell'agricoltura e della pesca, fino all'assistenza tecnica ed allo sviluppo di alcune regioni meno avvantaggiate.

I contributi previsti per lo sviluppo dell'imprenditoria locale, il POS sulla Competitività, prevede che i contributi possano arrivare a coprire fino al 60% - 70% dei costi ammissibili (max. € 1.500.000 per le piccole e medie imprese e € 5.000.000 per le grandi imprese) per acquisto macchinari, attrezzature, ampliamento immobili, licenze, brevetti, know - how.

Anche la **Polonia** sta preparando con una certa urgenza i propri bandi che si muoveranno all'interno dei Programmi Operativi sia Settoriali che Regionali già approvati.

La Polonia supporterà i progetti che si muoveranno sui POS Regionali (16 programmi), con particolare riferimento allo sviluppo della Regione Est della Polonia, oltre che sui POS relativi alle Infrastrutture ed ambiente, alla competitività economica, allo sviluppo delle Risorse Umane e all'Assistenza tecnica.

Si prevede che i bandi sulla Polonia verranno aperti entro la fine del mese di aprile 2008.

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



Scheda Applicativa Paese



SCHEDA NORMATIVA PER IL COMMERCIO IN IRAN

di Enzo Bacciardi



Norme relative alla compravendita

Importazione di prodotti

L'importazione in Iran di determinate tipologie di prodotti è subordinata al rispetto di particolari standards e norme di qualità, indicate dall'*Institute of Standard & Industrial Research* (ISIRI) del Ministero dell'Industria iraniano. Sono generalmente riconosciute le certificazioni rilasciate dagli standards ISO, UNI, EN.

Normativa applicabile alle compravendite

L'Iran 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 Iran da parte di imprese italiane saranno necessariamente disciplinate dal diritto interno dell'Iran oltre che dalle norme generali di diritto internazionale.

Legge applicabile

Non è possibile regolare i contratti di compravendita con un legge diversa da quella nazionale dell'Iran.

Soluzione delle controversie

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

Clausola arbitrale

L'Iran ha recentemente aderito alla Convenzione di New York del 1958 relativa al riconoscimento ed all'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri. È pertanto possibile inserire in un contratto di compravendita una clausola arbitrale per la risoluzione delle controversie.

Norme relative alla distribuzione

Agenzia

Il contratto di agenzia è regolato dal Codice di commercio iraniano. Non sono previste particolari norme inderogabili dalle parti.

La normativa iraniana non prevede alcuna particolare forma per la stipula dei contratti di agenzia. Tuttavia, al fine di definire chiaramente i poteri in capo all'agente, è consigliabile sottoscrivere il contratto di agenzia in forma scritta e provvedere alla sua registrazione presso il Registro delle imprese iraniano.

Concessione di vendita

La disciplina iraniana relativa all'attività di concessione di vendita e di importazione di prodotti in Iran non prevede particolari norme inderogabili.

Pagamenti internazionali utilizzabili

La forma pagamento che consente una maggiore sicurezza è rappresentato dalla Lettera di credito, irrevocabile e confermata da una banca europea, negoziabile a presentazione dei documenti di spedizione. Occorre, però, far presente che le Lettere di credito emesse dalle banche iraniane non prevedono la richiesta della conferma, cosa questa che richiede (caso per caso), l'individuazione di una soluzione che garantisca, comunque, il pagamento a mezzo Lettera di credito.

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



RISPOSTA AI QUESITI DEGLI ABBONATI

a cura di Antonio Di Meo



A cosa prestare attenzione in una Lettera di credito senza conferma dalla Cina?

Dovrebbe arrivarci a momenti una Lettera di Credito (L/C) dalla Cina.

Abbiamo inviato al cliente un nostro modello di L/C precisando che vogliamo che sia inserita la richiesta di conferma alla nostra banca italiana. Mi è stato detto che difficilmente le banche cinesi accettano di inserire la richiesta di conferma in quanto preferiscono controllare personalmente i documenti. Credo quindi che ci arriverà una L/C senza conferma : a cosa debbo prestare maggiore attenzione in questo caso? Posso chiedere comunque che la L/C sia, almeno, utilizzabile (available) in Italy ?

Provo a rispondere alle Sue domande:

1. Quanto da Lei affermato corrisponde al vero, in quanto le banche cinesi non gradiscono chiedere a banche di Paesi diversi di aggiungere il proprio impegno ad un credito documentario da loro emesso. Sembra, comunque, che, pur se lentamente qualcosa stia cambiando. Ogni tanto qualche credito proveniente dalla Cina richiede la conferma.
2. In caso di Credito documentario emesso senza la richiesta di conferma, è importante porre attenzione al fatto che il luogo di utilizzo, che viene indicato nel campo 41A della messaggistica swift, sia presso una banca nella piazza del venditore. Occorre chiedere, quindi, non solo che la L/C sia utilizzabile (available) in Italy, ma che sia resa utilizzabile presso la banca che andrete ad indicare al cliente ordinante l'emissione del credito documentario.
3. Se la banca cinese aprirà, quindi, il credito documentario a vostro favore senza conferma ma, come richiesto rendendo il credito utilizzabile presso Banca Italiana, questo vuol dire che la Banca Italiana sarà banca designata, senza alcun obbligo ad assumersi l'impegno ad onorare il credito (pagare, accettare e pagare alla scadenza o negoziare), pur essendo autorizzata a farlo. Prevedendo il credito un pagamento differito a 90 giorni data fattura la Banca Italiana se riterrà di farlo e su Vostra richiesta, potrà negoziare il credito anticipando l'importo dello stesso o impegnandosi a farlo prima della scadenza dell'impegno a pagare, sempre comunque a fronte di una presentazione conforme dei documenti.

Praticamente se si verificasse quanto sopra esposto, l'operazione potrebbe avere il seguente sviluppo:

Voi presentate i documenti ad utilizzo del credito. La Banca Italiana li esamina entro 5 giorni lavorativi successivi alla data di presentazione, li riscontra conformi e li spedisce alla Banca cinese che dopo averli ricevuti invia l'avviso di ricezione. La Banca cinese li esamina anch'essa entro i 5 giorni di cui sopra e li riscontra conformi. Trascorsi i 5 giorni lavorativi, a decorrere dalla data successiva alla data dell'acknowledgment, senza ricevere dalla Banca cinese alcuna contestazione circa i documenti, li stessi si intendono accettati. Ecco allora che la Banca Italiana può accettare di negoziarli anticipandole l'importo o impegnandosi a farlo prima della scadenza in via definitiva e liberatoria.

Di Meo Antonio, Consulente specializzato in pagamenti internazionali e crediti documentari con studio a Padova. Giornalista pubblicitario e Professore a contratto presso l'Università di Macerata.

Scheda Rischio Paese: Ungheria



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: 3,2/20

Rating politico: 3,2/20

Categoria SACE: 3/7

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

Valutazione Rischio Paese, 28 gennaio 2008

Valutazione:

La capacità dell'Ungheria di rimanere in equilibrio tra l'obiettivo della crescita, l'alta pressione inflazionistica e il deficit di bilancio dipenderà in gran parte dalla politica del governo sulle tasse e su altre riforme.

Altri aspetti restrittivi della politica di governo si faranno sentire in settori come quello del gas naturale, in cui le sovvenzioni subiranno una riduzione.

L'economia è anche fortemente dipendente dall'Europa, che rappresenta il suo principale mercato di esportazione.

La crescita del suo PIL dovrebbe diminuire nel 2008, ma potrebbe avviarsi verso il recupero nel 2009, a causa di un ultimo atteso miglioramento nella situazione monetaria. Tuttavia, nel breve periodo, l'inflazione potrebbe raggiungere i picchi, anche a causa dell'aumento del greggio importato e dei prodotti alimentari.

Nel complesso, per quanto riguarda la posizione del suo conto corrente è atteso un peggioramento, in quanto le esportazioni sono in rallentamento, mentre le importazioni dovrebbero incrementarsi nel medio termine, in parte grazie ad un maggiore consumo atteso.

STATISTICHE

MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 9,96 mln (-0.2 %)

Tasso di disoccupazione: 7.40%

PIL: 129.993 mln USD (2007)

PIL pro capite: 13.060 USD (2007)

PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 3.3 %

Industria: 32.4 %

Servizi: 64.2 %



Scheda Rischio Paese: Ungheria



INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2004	2005	2006	2007(s)	2008(p)	2009(p)
Economia nazionale						
Tasso di crescita economica (%)	4,8	4,1	3,9	2,0	3,0	3,7
Tasso di inflazione (%)	6,8	3,7	4,1	7,8	4,5	2,8
Bilancio pubblico / PIL (%)	-4,9	-6,3	-9,0	-6,0	-4,4	-3,5
Bilancia estera						
Bilancia commerciale / PIL (%)	-2,9	-1,6	-1,0	0,2	0,5	-0,7
Partite correnti / PIL (%)	-8,4	-6,8	-6,5	-5,8	-6,3	-6,7
Fabbisogno finanziario ¹ (mln USD)	-23,938	-28,558	-32,838	-37,219	-42,769	-44,020
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	3,407	5,372	3,422	1,504	2,385	3,974
Riserve valutarie estera (mln USD)	15,922	18,552	21,527	24,187	27,223	29,332
Debito estero						
Debito estero totale (mln USD)	63,527	66,119	73,788	80,534	90,114	94,918
Debito a breve termine (mln USD)	12,330	12,394	14,343	16,258	17,620	18,930
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Riserve valutarie estere/debito estero totale (%)	25,1	28,1	29,2	30,0	30,2	30,9
Riserve valutarie estere/debito a breve termine (%)	129,1	149,7	150,1	148,8	154,5	154,9
Debito estero / PIL (%)	62,2	59,8	66,8	62,0	69,3	73,0
Debt service ratio ² (%)	25,6	30,5	31,6	32,0	31,8	30,7

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 Germania (Fob)	29,4 %
Esportazioni in Austria (Fob)	5,6 %
Esportazioni in Italia (Fob)	5,0 %
Esportazioni nel Regno Unito (Fob)	4,9 %

Origine delle importazioni (2006):

Importazioni dalla Germania (Cif)	27,1 %
Importazioni dall'Austria (Cif)	8,3 %
Importazioni dall'Italia (Cif)	7,0 %
Importazioni dalla Russia (Cif)	6,2 %

Principali esportazioni (2006):

Macchinari (Fob)	61,8 %
Manifattura (Fob)	27,3 %
Prodotti alimentari, Tabacco (Fob)	5,5 %
Materie prime	1,9 %

Principali importazioni (2006):

Macchinari (Cif)	49,6 %
Manifattura (Cif)	32,1 %
Energia e combustibili (Cif)	10,9 %





ACQUISTO DI MACCHINARI DA FORNITORE COMUNITARIO CON INSTALLAZIONE IN ITALIA

di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta



Una società Italiana acquista un macchinario da un fornitore francese, il quale provvede, a sue spese, alla relativa installazione presso i locali dell'acquirente in Italia.

Al momento della spedizione il macchinario è completo in ogni sua parte ed è funzionante, necessitando esclusivamente dell'installazione nello stabilimento dove è destinato ad essere utilizzato, mediante il suo posizionamento ed allacciamento agli impianti già esistenti.

Per accordo delle parti, le spese di installazione sono a carico del venditore.

Al riguardo non è chiaro se, per l'impresa italiana acquirente, si tratti di un normale acquisto intracomunitario oppure di un acquisto interno da formalizzare con emissione di apposita autofattura.

Qual è l'elemento rilevante per individuare il regime fiscale corretto?

La risposta al quesito richiede necessariamente lo svolgimento di opportune premesse.

La norma di riferimento al riguardo, è rappresentata dall'art. 7, comma 2, del D.P.R. n. 633/1972, il quale stabilisce che si considerano territorialmente rilevanti in Italia le cessioni di beni mobili *“spediti da altro Stato membro, installati, montati o assiemati nel territorio dello Stato dal fornitore o per suo conto”*.

Tale norma recepisce nel diritto interno la disciplina comunitaria, ora contenuta nell'art. 36 della direttiva 28 novembre 2006, n. 2006/112/CE, ai sensi del quale quando il bene spedito o trasportato dal fornitore o dall'acquirente (oppure da un terzo) *“deve essere installato o montato con o senza collaudo da parte del fornitore o per suo conto, si considera come luogo di cessione il luogo dove avviene l'installazione o il montaggio”*.

Dal tenore letterale delle norme sopra citate, si evince che quando il montaggio o l'installazione del bene avvengono direttamente ad opera del fornitore, che vi provvede con propri tecnici e mezzi, oppure di terzi per conto del fornitore medesimo, con conseguente addebito delle spese a suo carico, la vendita si considera effettuata nello Stato membro in cui avvengono le predette attività di montaggio o installazione e non nello Stato membro di partenza del bene mobile.

In buona sostanza, nei casi in questione la vendita dei beni si considera effettuata quando gli stessi si trovano fisicamente già nello Stato membro di destinazione, nel momento in cui vengono *“consegnati”* all'acquirente.

La predetta disposizione è di facile applicazione quando si è in presenza di beni che non sono finiti al momento della spedizione dei loro componenti e vengono ad esistenza una volta ultimata la fase di assiemaggio o montaggio, attagliandosi perfettamente all'ipotesi di contratti d'appalto, d'opera e simili, dove viene richiesta la realizzazione del bene finito presso i locali dell'acquirente.

In tali ipotesi è *“fisiologico”* un collaudo finale del bene, per la verifica del suo funzionamento e la conseguente accettazione da parte dell'acquirente che ne ha commissionato la realizzazione (o fornitura), usualmente prevista nelle pattuizioni contrattuali.

La norma interna, analogamente a quella comunitaria, non limita però l'applicabilità della previsione in oggetto ai soli casi di montaggio e assiemaggio, ma la estende anche alle installazioni.

L'art. 36 della direttiva n. 2006/112/CE, inoltre, stabilisce l'ininfluenza del collaudo del bene che, quindi, può essere previsto o meno, lasciando intendere che l'apposita disciplina della tassazione interna nel paese di destinazione, può avvenire anche in casi meno complessi dell'appalto vero e proprio, quali quelli riconducibili alla fattispecie delle forniture con posa in opera.

Anche le interpretazioni ministeriali emesse in materia (cfr., C.M. del 23.02.1994, n. 13, R.M. del 17.11.1994, n. VII - 15 - 456 ed R.M. del 04.03.1995, n. 47/E) non offrono ulteriori elementi di valutazione, accomunando l'installazione all'assiemaggio ed al montaggio nell'assoggettamento a tale disciplina.





ACQUISTO DI MACCHINARI DA FORNITORE COMUNITARIO CON INSTALLAZIONE IN ITALIA

di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta



Da quanto sopra pare evincersi l'applicabilità dell'art. 7, comma 2, del D.P.R. n. 633/1972 anche nel caso di beni che, sebbene finiti dal punto di vista sostanziale e della loro meccanica di funzionamento, necessitano comunque di essere installati presso i locali dell'acquirente, dando così luogo ad una cessione interna nello Stato membro di destinazione. Pur permanendo incertezze interpretative al riguardo, si ritiene che l'elemento determinante possa essere individuato nella consegna del bene, definita in conformità alle pattuizioni contrattuali intervenute.

Qualora le parti abbiano stabilito che la consegna del bene sia considerata a tutti gli effetti avvenuta solo una volta che ne sia stata effettuata l'installazione ad opera o per conto del fornitore (escludendo che vi sia consegna all'atto dell'arrivo in Italia del bene), l'operazione dovrebbe essere considerata una cessione interna con conseguente obbligo di emissione di apposita autofattura ai sensi del combinato disposto degli art. 17, comma 3, e 21, comma 5, del D.P.R. n. 633/1972, sempre che il fornitore comunitario non abbia in Italia una stabile organizzazione o sia ivi identificato ai fini IVA.

La presenza di un contratto scritto che individui esattamente le modalità della consegna (e del conseguente passaggio di proprietà dei beni) è, quindi, un fatto di assoluta rilevanza nella scelta del regime fiscale correttamente applicabile nei singoli casi di specie.

Sirri Massimo e Zavatta Riccardo, Consulenti in materia di fiscalità internazionale. Studio Sirri - Gavelli - Zavatta & Associati, Forlì.





PIRATERIA MARITTIMA

a cura della Redazione



Aumentano gli arresti in tutto il mondo, diminuiscono invece in Indonesia, che resta però in testa alla classifica.

Gli attacchi di pirateria alle navi sono in aumento, soprattutto al largo delle coste della Nigeria e della Somalia. Lo afferma il rapporto dell'IMB (*International Maritime Bureau*), organismo dei *Commercial Crime Services* della ICC, sottolineando che da gennaio a settembre del 2007 ci sono stati 198 arresti, contro i 174 registrati nello stesso periodo del 2006.

Il bilancio è di 15 navi sequestrate, 172 marittimi tenuti in ostaggio, 63 rapiti e 3 morti. Le acque al largo della Somalia si confermano come uno dei mari più frequentati dalla pirateria, con 26 attacchi nel 2007 rispetto agli 8 dell'anno precedente, secondo quanto rileva il direttore dell'IMB, cap. Pottnagal Mukundan. "Il livello di violenza delle aree ad alto rischio è inaccettabile", dice, sottolineando che "i pirati in Somalia agiscono nell'impunità, sequestrando navi a centinaia di miglia dalla costa e chiedendo denaro per il riscatto di mezzi e uomini".

Secondo l'IMB, gli attacchi sono drasticamente in aumento anche in Nigeria, con 26 arresti nei primi nove mesi del 2007 rispetto ai 9 dell'anno precedente. Sono invece in calo rispetto al 2006 in Indonesia e nello Stretto delle Molucche. Secondo l'IMB, la cresciuta sicurezza della navigazione in quest'area è frutto dell'accordo di collaborazione siglato dai governi di Malesia, Indonesia e Singapore.

(Fonte: ICC Notizie n. 10/07)

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, Fortis, Vartui Kurkdjian, Massimo Sirri, Riccardo Zavatta.

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.