

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

COME FINANZIARE LE
ESPORTAZIONI IN RUSSIA
di Giampietro Garioni



Contrattualistica Internazionale

pg.05

INTERNATIONAL ARBITRATION
1° parte
di Luca Forgione



Scheda Applicativa Paese

pg.10

SCHEDA NORMATIVA PER IL
COMMERCIO IN QATAR
di Enzo Bacciardi



Info Utili

pg.11

RISPOSTE AI QUESITI DEGLI
ABBONATI
a cura di Maurizio Favaro



Lo Speciale

pg.12

LE NOVITA' DELLA CASELLA 44
DEL DAU
di Simone Del Nevo



COME FINANZIARE LE ESPORTAZIONI IN RUSSIA

di Giampietro Garioni



Con questo intervento continua la serie di rubriche sul tema “Come finanziare le esportazioni in...”, cominciato nel numero 8/2008 con la Romania. Questo numero è dedicato alla Federazione Russa (Russia).

Si tratta di brevi e annotazioni molto pratiche sul modo ideale per, appunto, impostare le basi per finanziare le esportazioni delle nostre imprese nei loro principali mercati di riferimento, sia quelle regolate a breve termine (a vista o con le normali dilazioni commerciali) sia quelle regolate a medio termine (con dilazione di pagamento dai 2 anni in su, secondo le tradizionali regole stabilite dal Consensus). Per quanto riguarda la spiegazione dei termini utilizzati in questa sede, si rimanda alla descrizione effettuata nel precedente intervento e alle brevi note inserite nel presente.

Che cos'è il Consensus

Il Consensus è un accordo fra i Paesi Ocse il cui principale scopo è quello di tracciare un quadro d'insieme per l'utilizzo di crediti all'esportazione supportati dall'intervento finanziario ed assicurativo pubblico, nel tentativo di incoraggiare una competitività fra gli esportatori dei paesi OCSE basata solo sulla qualità e sul prezzo delle merci vendute e dei servizi resi, e non su termini e condizioni finanziarie agevolate. Si applica ai crediti all'esportazione con “supporto pubblico” di durata superiore ai 24 mesi.

Come finanziare le esportazioni in Russia

1. Rischio di credito: rischio di insolvenza e di inadempienza del debitore, pubblico, bancario o corporate. Per ciascuna di queste tre tipologie di rischio viene fornito un indicatore basato solo su 9 classi, divise in tre classi principali (A-basso, B-medio, C-alto), ciascuna delle quali viene suddivisa in tre sottoclassi. Quindi, la suddivisione (con rischio crescente) è la seguente: A1, A2, A3; B1, B2, B3; C1, C2, C3. Il significato di queste categorie di rischio è il seguente:

- classe A: non v'è bisogno di copertura tramite garanzia assicurativa oppure operazione finanziaria che elimini il relativo rischio di credito (ad esempio credito documentario confermato o sconto pro soluto di crediti o titoli);
- classe B: la copertura va decisa caso per caso, ed è consigliabile perlomeno nelle operazioni a medio-lungo termine e per le classi B2 e B3;
- classe C: la copertura è sempre necessaria;
- rischio politico (rischio sovrano): B2;
- rischio bancario: B1 (principali banche)- B3 (banche minori);
- rischio corporate: B3

2. Condizioni di assicurabilità SACE

- categoria di rischio OCSE¹: 3/7;
- assicurabilità: apertura senza restrizioni per il rischio sovrano, bancario o corporate;
- garanzie deliberate al 31.12.07 (capitale e interessi): 2,52 miliardi di euro. Le garanzie perfezionate in quota capitale sono state pari a 1,93 miliardi di euro di cui 1,91 miliardi di euro già erogati. La Russia è il terzo paese (dopo Iran e Turchia) per esposizione assicurativa di SACE.

¹ Le categorie di rischio assicurativo previste dall'OCSE sono 8 (da 0 – rischio nullo - a 7 – rischio massimo).





COME FINANZIARE LE ESPORTAZIONI IN RUSSIA

di Giampietro Garioni



Definizione di rischio politico

- rischio politico (rischio sovrano): rischio di non pagamento del debitore pubblico (ministeri, enti locali, enti pubblici). Si tratta di una valutazione sintetica del rischio di instabilità politica, solidità economica, tensioni sociali, pericoli di moratoria dei pagamenti internazionali e sospensione della trasferibilità valutaria;
- rischio bancario: rischio di non pagamento di debiti a carico di, o garantiti da banche del paese (crediti documentari, crediti acquirente, titoli di credito avallati o garantiti da banche locali). La valutazione si riferisce in genere alla solidità e alla patrimonializzazione del sistema bancario, ed in genere alla sua capacità di far fronte ai propri impegni debitori;
- rischio corporate: rischio di non pagamento o inadempienza del debitore impresa, senza garanzie bancarie o statali. la valutazione si riferisce in genere all'andamento, alla regolarità ed alla puntualità dei pagamenti da parte dei clienti impresa del paese di riferimento.

3. Crediti documentari

- l'aggiunta di conferma è sempre consigliabile per crediti emessi da banche non di proprietà di banche italiane o di importanti gruppi bancari internazionali. In genere non ci sono difficoltà per gli istituti di maggiori dimensioni, qualche problema ci può essere per l'aggiunta di conferma a crediti documentari emessi da banche minori;
- costi di conferma: indicativamente 1%-1,50% per anno.

4. Operazioni di forfaiting

- la frequenza delle operazioni di forfaiting non è elevata, soprattutto perché molti debitori russi non vogliono più sostenere i costi di avalli o garanzie a medio termine ottenute da banche locali. Inoltre le banche ammesse a tale mercato sono solo le maggiori;
- non è difficile ottenere sconti pro soluto, per una durata massima di 5 anni;
- banche russe consigliate per l'emissione di avalli e/o garanzie: Sberbank, Joint Stock Company VTB Bank;
- costo indicativo delle operazioni (margine sopra il Libor richiesto dalle banche scontanti): 1,25-1,75% a 3 anni, 1,75-2,25% a 5 anni;
- tassi congrui stabiliti da Simest: 1,25% per operazioni da 2 a 3 anni, 1,75% per operazioni da 3 a 5 anni.

5. Sconti pro soluto con voltura di polizza SACE

- frequenza delle operazioni: le operazioni sono abbastanza frequenti;
- possibilità di ottenere sconti pro soluto e durata massima: se c'è avallo bancario o in presenza di debitori corporate di buono standing, è possibile effettuare operazioni della specie a 4-5 anni.

6. Maggiori banche del paese e rating

I rating sotto riportati sono attribuiti dalla società di rating Moody's²:

• Absolut Bank	Baa3/D/ P-3/STA	• JSCB Bank of Moscow	Baa2/D-/ P-2/ RUR
• Alfa-Bank	Ba1/D+/NP/STA	• KMB-Bank	Baa3/D-/ P-3/ STA
• Bank VTB, JSC	Baa2/D-/ P-2/ RUR	• Sberbank	Baa2/D+/ P-2/ RUR
• DeltaCredit Bank	Baa2/D/ P-2/ RUR	• Vnesheconombank	Baa2/E+/ P-2/ RUR
• Gazprombank	Baa2/D-/ P-2/ RUR	• ZAO Raiffeisenbank	Baa2/D-/ P-2/ RUR
• JSB Rosbank	Baa3/D/ P-3/POS		

² I ratings attribuiti alle banche sopra specificate si riferiscono al maggio 2008 ed indicano, rispettivamente: crediti alla banca a lungo termine, operazioni a breve, forza finanziaria, outlook. Il termine RUR significa "revisione per upgrading". Sono citate solo le banche commerciali con rating più elevato. I rating vanno da un massimo di Aaa (seguito da Aa1, Aa2, Aa3...) a un minimo di C, e D per banche in default. Fino al livello di Baa3 le aziende sono considerate di "investment grade" (cioè a basso rischio). Dal livello inferiore (Ba1) in giù, sono considerate "speculative grade", ossia l'investimento in titoli da esse emessi viene considerato speculativo.





COME FINANZIARE LE ESPORTAZIONI IN RUSSIA

di Giampietro Garioni



7. Banche italiane presenti nel paese

Le banche italiane presenti nel paese con istituti di credito locali o controllati, o filiali operative sono le seguenti:

- Banca Intesa Sanpaolo (ZAO Banca Intesa, KMB- Bank)
- Gruppo Unicredit (International Moscow Bank)

8. Cambi della valuta locale contro EUR e loro andamento

- Valuta locale: rublo (sigla RUB);
- Andamento: negli ultimi mesi il RUB si è leggermente indebolito contro EUR, e leggermente apprezzato contro USD (V. grafico). E' sconsigliabile accettare fatturazioni in valuta locale;
- Quotazioni al 31.05.08:

EUR/RUB	36,811
USD/RUB	23,691

Grafico EUR/RUB a 1 anno

Fonte: Alice economia finanza



9. Considerazioni conclusive

Pur se il rischio politico del paese, dopo la grave crisi del 1998, si è molto attenuato, rischio bancario e rischio corporate rimangono abbastanza elevati. Per questo è consigliabile operare con le sussidiarie di banche italiane, o con le maggiori banche sopra indicate.

Per le esportazioni con regolamento a breve termine, è consigliabile avere crediti documentari (confermati se non aperti da sussidiarie di banche italiane o internazionali), o, nel caso di pagamenti con bonifici SWIFT, assicurare il credito.

Per le operazioni con regolamento a medio termine, è indispensabile ottenere sconti pro soluto, o tramite operazioni di forfaiting, oppure tramite operazioni di sconto pro soluto con voltura di polizza SACE.

Giampietro Garioni, Consulente di finanza e internazionalizzazione, docente del Master in Commercio Internazionale e di Economia e Tecnica degli scambi internazionali all'Università di Padova.





INTERNATIONAL ARBITRATION - 1° parte

di Luca Forgiione



Nell'ultimo articolo pubblicato dallo scrivente abbiamo trattato delle garanzie preprocessuali, (vedasi International Trade n. 4-15 febbraio 2008), affermando come sia d'obbligo assicurarsi che la controparte possa far fronte alle proprie obbligazioni una volta positivamente accertate da un giudice o un arbitro. In questo articolo (che per necessità sarà diviso in due parti) tratteremo dell'arbitrato, che ben può definirsi un sistema di giustizia privata¹, in quanto uno dei metodi più diffusi in ambito internazionale per accertare tali obbligazioni.

Non tratteremo tanto di diritto italiano, analizzando la normativa interna o in senso comparatistico, ma parleremo più che altro in termini transnazionali, senza riferimento ad una specifica giurisdizione. Lo scopo dichiarato (che ci auguriamo di raggiungere!) è quello di fornire, nello spazio concesso, quei piccoli chiarimenti pratici che chi lavora in azienda valuta certamente più di approfondite ricerche dottrinarie. In breve, non ci si domanda qui se l'arbitrato sia rituale o irrituale, interno o internazionale, di diritto o di equità. Certamente non nel senso in cui il nostro Codice di Procedura Civile lo fa². Si vuole solo dare un punto di partenza a chi, totalmente digiuno di esperienze arbitrali, si trovi a dover leggere (e capire), negoziare o redigere (a ragion veduta) una "arbitration clause".

Natura giuridica dell'arbitrato

Come si è prima affermato, l'arbitrato ben può esser definito un sistema di giustizia privata ("a consensual binding method of dispute resolution"). In altre parole, le parti contrattuali (che nella fase patologica del contratto diventano "attore" e "convenuto") si sottomettono volontariamente alla giurisdizione di uno o più professionisti (sempre in numero dispari, generalmente di tre). Quando l'arbitro è unico si definisce "sole arbitrator". Quando gli arbitri sono più di uno si usa il termine "panel", conferendo loro il diritto di decidere la controversia in base a determinate regole di diritto sostanziale e procedurale (su cui vedasi *infra*). In base a tale accordo la decisione diventa "binding" (vincolante) per le parti.

Si capisce come il primo punto sia quello di verificare se esista o meno il consenso, legittimamente manifestato da entrambe le parti nella clausola arbitrale contenuta nel contratto ("clausola compromissoria") o in un successivo accordo separato ("compromesso"), a sottrarre ogni e qualsivoglia disputa in connessione con un dato rapporto giuridico alla giurisdizione ordinaria. Senza tale consenso, gli arbitri non possono legittimamente operare.

Proprio in considerazione della necessità che il consenso di entrambe le parti si sia manifestato, è necessario non trascurare il fatto che la parte, che pur ha legittimamente reso il consenso durante le trattative, talvolta cerchi di ritrattarlo, adducendo vizi formali, al fine di sottrarre la questione alla competenza arbitrale, specie quando si rende conto, per esempio, di come la giurisdizione ordinaria meglio proteggerebbe i propri interessi

Arbitrato amministrato e arbitrato ad hoc (Institutional arbitration & ad hoc arbitration)

L'arbitrato può essere "amministrato" oppure "ad hoc". Nel primo caso una camera arbitrale (c.d. "institution") si occupa della parte amministrativo-gestionale dell'arbitrato. Nel secondo, non esiste tale sovrastruttura, e tutto deve esser organizzato ad hoc, appunto.

Inoltre, nel caso dell'arbitrato amministrato (ad es. ICC, LCIA) la relativa camera arbitrale ha delle proprie regole procedurali (c.d. "Rules" o "Terms") che applica al procedimento stesso andando così ad integrare il diritto procedurale applicabile alla disputa e, ma solo in un certo senso, il diritto sostanziale applicabile al rapporto giuridico da cui essa trae spunto (che deve essere quello di un sistema normativo nazionale). Due sono, quindi, **i punti da considerare**:

¹ Non ci addenteremo nella questione – peraltro ovviamente essenziale – se la disputa sottoposta all'attenzione degli arbitri sia invero "arbitrabile", ma sottolineiamo come non tutte lo siano. Invero, ogni ordinamento nazionale si riserva un certo numero di materie in cui i privati devono, per legge, sottomettere le loro dispute alla giurisdizione ordinaria (si pensi, per esempio, al diritto di famiglia).

² Il discorso sarebbe poi ulteriormente complicato dal fatto che il d.lgs. 2 Febbraio 2006 n.40 ha sostanzialmente riformato il diritto dell'arbitrato di tal che si dovrebbe fare un'analisi pre e post riforma.

Una volta accettata la nomina, tale diritto diventa anche obbligo.





INTERNATIONAL ARBITRATION - 1° parte di Luca Forgione



- il diritto sostanziale applicabile al contratto e (logicamente) alla disputa. Nulla vieta di avere un contratto soggetto a legge inglese e arbitrato alla luce di un altro diritto sostanziale. Inoltre, se la clausola della *applicable law* è redatta bene, questa questione non dovrebbe esistere *ab origine* (“*this contract and any dispute arising out of and in connection with it shall be subject to [insert name of the national law] law*”);
- le norme procedurali applicabili all’arbitrato (questione inevitabilmente collegata con quanto si andrà a sottolineare a breve in tema di “*seat of arbitration*”).

Punti usualmente considerati a favore dell’arbitrato

(i) Flessibilità del procedimento

Contrariamente alla usuale rigidità del processo ordinario, in arbitrato attore e convenuto possono “dire la loro” su come gestire il procedimento³. In primis, possono aumentare o diminuire lo spazio di manovra riservato agli arbitri. Secondo, possono dettare i tempi processuali (udienze, rinvii, scadenze per depositi atti, assunzione dei mezzi di prova etc. etc.).

(ii) Possibilità di selezionare l’arbitro e/o il panel

Mentre i giudici sono imposti alle parti con criteri determinati *ex legge*⁴, gli arbitri sono liberamente selezionati dalle stesse. In linea di massima si può dire che le parti possono nominare chi vogliono ma le regole cambiano a seconda della camera arbitrale adita. Talvolta le *Rules or Terms* richiedono che la scelta cada su nominativi inseriti in una lista pre-approvata dalla relativa camera arbitrale o dall’associazione rappresentante gli arbitri stessi. Per esempio, l’associazione *London Maritime Arbitration Association (LMAA)* ha una categoria di professionisti selezionati chiamata “*Full Member*”. Se le parti, l’oggetto della disputa o le regole arbitrali richiedono tale qualifica, allora solo chi è *Full Member* può esser nominato arbitro. Questo generalmente assicura un certo standard professionale (in quanto per diventare *Full member* è richiesto un certo *specific knoweldge and expertise*) ma di contro limita a priori la libertà d’azione delle parti.

(iii) Localizzazione del procedimento: Seat & Venue

Forse di minor importanza, ma comunque utile anche in termini di costi, è la possibilità di scegliere il luogo di celebrazione delle udienze. È essenziale non confondere tale luogo con quello in cui l’arbitrato è *de iure* celebrato. Nel primo caso, si parla semplicemente di “*venue for the hearings*”, mentre nel secondo caso si parla di “*seat (or place) of arbitration*”. La differenza sta nel fatto che mentre il *venue* è solo un aspetto logistico (occorre peraltro controllare che le regole della camera arbitrale prescelta conferiscano alle parti la libertà di scelta del luogo per le udienze) la *seat* ha riflessi giurisdizionali importanti.

- Primo, determina il luogo in cui la decisione finale (il lodo o *award*) è pubblicato, il che, a sua volta, determina la giurisdizione di provenienza del lodo ai fini della New York Convention (su cui vedasi *infra*).
- Secondo, determina le regole procedurali a cui l’arbitrato sarà sottoposto. Vero è che l’arbitrato amministrato ha delle proprie regole procedurali (le famose *Rules or Terms* di cui sopra) ma l’intero procedimento arbitrale non esiste in un vacuum giuridico e si posa sulle regole processuali della nazione in cui lo stesso viene celebrato. A proposito di procedura, senza entrare nel tecnico, giova sottolineare il concetto di “*Discovery*”, aspetto che generalmente lascia perplessi i soggetti che non sono abituati al principio delle “*cards on the table*”. In breve, nei procedimenti arbitrali internazionali (quando soggetti a diritto Inglese) le parti sono obbligate a mettere sul tavolo ogni documento relativo alla disputa, a prescindere dal fatto che esso sia o meno favorevole alla loro posizione. Questo avviene nella fase precedente all’inizio del processo vero e proprio.

³ Tale flessibilità è quasi illimitata negli arbitrati ad hoc (poiché la convezione arbitrale può – e deve – disciplinare in dettaglio cosa gli arbitri possono o non possono fare) mentre risulta più ristretta negli arbitrati amministrati nei quali già esistono *Rules or Terms*.

⁴ Vedasi, per esempio, i criteri di competenza per (i) materia (ii) valore o (iii) territorio fissati nel nostro Codice Procedura Civile artt. 6-17 e 18-30 bis.





INTERNATIONAL ARBITRATION - 1° parte

di Luca Forgione



- Terzo, determina le corti che saranno competenti ad assistere gli arbitri durante l'arbitrato (ad esempio, con misure cautelari) e al termine dello stesso, quindi nella fase esecutiva o, nei rari casi, in quella di appello.

(iv) Confidenzialità

Questo è uno degli aspetti che più attirano coloro che scelgono di servirsi della giustizia privata. L'importanza di non far trapelare i motivi che hanno dato origine ad una disputa e/o l'esistenza della disputa stessa è essenziale per molti *businesses*. Oggi non si può non notare come i processi siano celebrati – e le sentenze emesse – prima di tutto sulla pubblica piazza, con la conseguenza che anche nei casi di assoluzione piena il danno d'immagine è ormai inferto. Se questo vale per i processi penali, lo stesso dicasi per le questioni commerciali (anche se nel primo caso si gioca – impunemente – con la vita delle persone). Nella mente di chi i tribunali non li ha mai frequentati in veste professionale (il c.d. uomo della strada) assoluzione e condanna poco importano. Il mero fatto che un processo sia iniziato (anche solo dai giornali!) instilla il dubbio che “qualcosa deve esser pur successo”. Per certi *businesses* (in *primis* per quelli quotati e quindi soggetti agli “umori del mercato”), questo dubbio di colpevolezza può esser fatale. Inoltre, ogni atto prodotto in giudizio può, nelle mani sbagliate, rivelarsi un'arma micidiale anche a distanza di tempo dalla conclusione del processo e, a prescindere dal risultato dello stesso. Si pensi alla divulgazione di una lista clienti o di un libro contabile, magari prodotto nella speranza di riuscire a dimostrare un danno subito. In altre parole, il motto “i panni sporchi si lavano in casa” ben riflette l'attitudine di molti commerciali che, sempre più spesso, preferiscono pagare i sostanziosi costi di arbitrato proprio per il privilegio di tenere tutto segreto.

(v) Conoscenze specifiche

Questo aspetto è collegato al punto (ii) dove si è fatto riferimento alla possibilità per le parti di scegliere (da una lista più o meno chiusa) i soggetti abilitati a decidere il merito della disputa. Generalmente, la conoscenza specifica di un determinato settore (oil & gas, farmaceutica, costruzioni, etc.) è (o almeno dovrebbe essere) uno dei criteri tramite cui la scelta dell'arbitro viene effettuata. Invero, per molte dispute a carattere tecnico capire gli aspetti pratici è essenziale. Questo è forse il motivo per cui molti arbitri di livello non sono giuristi, ma ingegneri, chimici, architetti, commercialisti etc. Talvolta, specie quando si ha un *panel* di tre professionisti, si cerca di mischiare “un pratico”, un giurista ed un accademico, così da ottenere la miglior combinazione possibile.

(vi) Riconoscimento internazionale (enforceability of awards)

Anche questo è uno degli aspetti più positivi, soprattutto quando la controparte risiede in giurisdizioni che non hanno relazioni (o buone relazioni) con altre giurisdizioni così che il riconoscimento delle sentenze straniere risulta macchinoso, incerto o addirittura impossibile. Si pensi al caso dell'Indonesia, dove il riconoscimento di una sentenza straniera avviene solo nel momento in cui l'intero processo, di cui si richiede il riconoscimento della sentenza, venga (ri)celebrato in loco! A parte la perdita di tempo (stante la durata media del processo Indonesiano...) che dire del rischio che i giudici arrivino a conclusioni differenti!!!

Diverso è il caso quando le diverse giurisdizioni sono legate da accordi per il riconoscimento e l'esecuzione di sentenze straniere (vedasi, ad esempio, le Convenzioni di Bruxelles e Lugano e il Regolamento (CE) 44/2001, le quali peraltro valgono solo nell'area Europea). Al contrario, quando la nazione in cui il lodo è stato emesso, e quella in cui si chiede il riconoscimento dello stesso sono parti della *Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards* (nota come New York Convention 1958) allora riconoscere ed eseguire sul territorio nazionale un lodo ottenuto altrove diventa “semplice”. Si riporta nel riquadro l'articolo V che disciplina i casi per cui un award non può essere riconosciuto.





Articolo numero V della New York Convention 1958

Recognition and enforcement of the award may be refused, at the request of the party against whom it is invoked, only if that party furnishes to the competent authority where the recognition and enforcement is sought, proof that: (a) The parties to the agreement referred to in article II were, under the law applicable to them, under some incapacity, or the said agreement is not valid under the law to which the parties have subjected it or, failing any indication thereon, under the law of the country where the award was made; or (b) The party against whom the award is invoked was not given proper notice of the appointment of the arbitrator or of the arbitration proceedings or was otherwise unable to present his case; or (c) The award deals with a difference not contemplated by or not falling within the terms of the submission to arbitration, or it contains decisions on matters beyond the scope of the submission to arbitration, provided that, if the decisions on matters submitted to arbitration can be separated from those not so submitted, that part of the award which contains decisions on matters submitted to arbitration may be recognized and enforced; or (d) The composition of the arbitral authority or the arbitral procedure was not in accordance with the agreement of the parties, or, failing such agreement, was not in accordance with the law of the country where the arbitration took place; or (e) The award has not yet become binding on the parties, or has been set aside or suspended by a competent authority of the country in which, or under the law of which, that award was made. (2) Recognition and enforcement of an arbitral award may also be refused if the competent authority in the country where recognition and enforcement is sought finds that: (a) The subject matter of the difference is not capable of settlement by arbitration under the law of that country; or (b) The recognition or enforcement of the award would be contrary to the public policy of that country.

(vii) Tempi

Si usava dire che l'arbitrato era il metodo di risoluzione delle controversie più rapido. Questo forse non è più così. Due sono i motivi. Primo, ci sono oggi metodi forse più veloci per dirimere le controversie. Senza entrare nel particolare si pensi alla *Mediation*. Secondo, l'arbitrato è forse vittima del proprio successo con la conseguenza che gli arbitri con esperienza (ed è statisticamente provato che solo questi vengono nominati!) sono perennemente carichi di lavoro.

Punti usualmente considerati a sfavore dell'arbitrato.

(i) Costi

La diversità sta nel fatto che mentre i giudici ed i costi della giustizia sono finanziati con soldi pubblici, anche se ogni parte processuale contribuisce ulteriormente quando si serve del sistema giudiziario nazionale con un quid parametrato in base al valore della disputa⁵, in arbitrato sia la camera arbitrale (costi amministrativi) che gli arbitri sono pagati (ed anche profumatamente) dalle parti.

(ii) Mancanza di un secondo grado di giudizio (pregio o difetto?)

La certezza e la possibilità di evitare le note trafite giudiziarie per cui per avere un giudizio definitivo si aspettano anni è certamente un aspetto positivo. Vero è che positivo può esserlo solo per chi la disputa l'ha vinta mentre alla parte che crede di aver ingiustamente perso non rimane che accettare l'amaro verdetto. Un secondo grado di giudizio non esiste solo nel senso che un altro arbitrato non può riversare la decisione del precedente. Esiste invero una limitata possibilità di ricorrere, per soli motivi diritto, alle corti ordinarie. Peraltro, tale limitata possibilità d'appello può essere esclusa per volontà delle parti.

⁵ Vedasi il Contributo Unificato per le spese degli atti giudiziari.



Contrattualistica Internazionale



INTERNATIONAL ARBITRATION - 1° parte di Luca Forgione



(iii) Multi party, multi contract and multi claim disputes

Come visto, l'arbitrato presuppone l'accordo tra i partecipanti. Come si può quindi coinvolgere parti che non hanno dato il consenso a tale procedura, ma che hanno causato il o contribuito al problema che ha originato la procedura stessa?

Le questioni procedurali si complicano un po' quando le parti coinvolte nella disputa sono più di due. Complicato è anche il caso in cui più contratti siano collegati⁶ a livello di performance ma solo alcuni di essi abbiano una clausola arbitrale (o abbiano la clausola arbitrale "on same terms"). In questa sede non si vuole analizzare complesse questioni procedurali, ma solo sottolineare come agli aspetti sopra evidenziati si debba prestare attenzione e, quando possibile, porre rimedio con una politica negoziale lungimirante⁷.

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 l'University College London – Londra UK.

⁶ Con parte processuale si intende attore o convenuto, a prescindere dal fatto che la parte non sia una sola persona fisica o giuridica.

⁷ Per esempio, in una serie di contratti correlati, sarebbe preferibile avere una posizione *back to back* in tema di e giurisdizione applicabile. In un rapporto triangolare, avere la disputa tra A e B presso la Camera Arbitrale di Milano e quella tra B e C presso la London Court of International Arbitration certamente non gioverebbe!



Scheda Applicativa Paese



SCHEDA NORMATIVA PER IL COMMERCIO IN QATAR

di Enzo Bacciardi



Norme relative alla compravendita

Importazione di prodotti

L'importazione in Qatar di determinate tipologie di prodotti è soggetta a particolari requisiti di etichettature ed imballaggio.

Normativa applicabile alle compravendite

Il Qatar 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 Qatar da parte di imprese italiane saranno necessariamente disciplinate dal diritto interno del Qatar oltre che dalle norme generali di diritto internazionale.

Legge applicabile

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

Soluzione delle controversie

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

Clausola arbitrale

Il Qatar 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 del Qatar o società il cui capitale è interamente detenuto da cittadini del Qatar.

I contratti di agenzia devono essere stipulati in forma scritta e registrati presso il Ministero dell'Economia, Finanze e Commercio del Qatar.

Concessione di vendita

L'attività di concessionario o importatore esclusivo è riservata ai soli cittadini del Qatar nonché a società il cui capitale è interamente detenuto da cittadini del Qatar. Il contratto di concessione di vendita deve essere registrato presso il Registro degli Importatori tenuto presso il Ministero dell'economia, Finanze e Commercio del Qatar.

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 a presentazione dei documenti di spedizione.

Sono altresì accettabili 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 Maurizio Favaro



Riproduzione del formulario CMR su stampante laser

Avrei bisogno di una informazione relativa a documenti di trasporto per l'esportazione. La società per la quale lavoro, ROSSI S.p.A. di Brescia, per le esportazioni via terra compila il formulario CMR stampato presso una tipografia su modulo prestampato e carta copiativa. Ora desidereremmo stampare il suddetto documento su carta semplice tramite una stampante laser. Gradiremmo sapere se esistono dei vincoli (impostazione del modulo, dicitura) per tale procedura e se, eventualmente esistono una guida o una applicazione per tale operazione.

In relazione al quesito inviatomi il 4 corrente, va detto che la lettera di vettura stradale può essere ottenuta su qualsiasi tipo di modulo prestampato a condizione che se ne rispettino gli elementi caratteristici e identificativi. Una modifica di qualcuno di essi fa perdere la genuinità del formulario in cui la Convenzione di Ginevra (CMR), così modificata, non potrà più riconoscersi.

Tempo a disposizione per caricare un container senza addebiti di spese suppletive

Noi carichiamo frequentemente container per l'Australia. Normalmente chiediamo che il container si presenti per il carico ad un orario tassativo (es. ore 08.00 tassativo). Vorrei sapere quanto tempo abbiamo a disposizione (sia nel caso di orario tassativo sia in caso contrario) per caricare il container senza che ci venga addebitato un supplemento. Ci sono delle tabelle generali o un orario indicativo da seguire?

Brevemente e senza addentrarci maggiormente nella questione sollevata dal lettore, informiamo che il tempo concesso dagli autotrasportatori per le operazioni di riempimento di un container è quello previsto dall'Accordo Nazionale Autotrasportatori, al quale in pratica fanno riferimento anche le Compagnie Marittime nei loro rapporti con la clientela. In pratica, se l'orario non è tassativo, vengono concesse due ore di franchigia per il servizio intermodale (*o one way*), e tre ore di franchigia per i servizi camionistici *round trip*. L'orario tassativo viene ormai diffusamente penalizzato di 30 minuti e pertanto la franchigia è di un'ora e trenta minuti.

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



LE NOVITA' DELLA CASELLA 44 DEL DAU

di Simone Del Nevo



Il 18.06.08 l'Agazia delle Dogane mette in atto, in via definitiva, dopo il periodo di prova iniziato il 15 aprile scorso, i controlli automatizzati dedicati alla casella 44 della bolletta doganale. Si ricorda, a beneficio dei lettori, che a fronte di ogni operazione doganale, sia essa di importazione o di esportazione, il proprietario delle merci, di norma per mezzo di un suo rappresentante, è tenuto a presentare in Dogana una propria dichiarazione doganale che assume la "veste" di "documento amministrativo unico" (bolletta doganale). Tale documento dovrà contenere, obbligatoriamente dal 18.06.08, nella citata casella 44, una serie di informazioni indispensabili per consentire alle merci di poter essere "sdoganate".

Le verifiche dell'agenzia delle dogane

Nell'ambito degli abituali controlli sulla qualità del dato, svolti dall'Agazia delle Dogane negli ultimi mesi, si è evidenziata una non corretta od incompleta indicazione, nella casella 44 del D.A.U. e nei corrispondenti campi dei tracciati dei messaggi relativi alle dichiarazioni presentate tramite la trasmissione elettronica dei documenti a sostegno della dichiarazione doganale.

Non corretta compilazione

Lo spirito dei nuovi controlli automatizzati che sono appena entrati in vigore (si vedano al riguardo la circolare 45/D del 18.12.06 e la successiva circolare 22/D del 29.05.08), che sostituiscono il sistema di controllo pregresso basato su una verifica a posteriori, prevede l'immediato rifiuto della registrazione delle dichiarazioni (bolletta doganale) per le quali non risultino correttamente indicati i documenti ritenuti obbligatori a sostegno delle stesse (i documenti variano ovviamente in funzione della voce doganale e del Paese di origine/destinazione dei prodotti oggetto della dichiarazione doganale). I codici che dovranno essere inseriti in bolletta doganale (ne esistono circa 530 differenti) sono quelli previsti per i documenti richiesti dall'articolo 218 delle disposizioni di attuazione del Codice doganale comunitario (Regolamento Cee 2454/93) e per l'applicazione delle disposizioni relative al regime doganale per il quale le merci sono dichiarate.

Conseguenze per la non corretta compilazione

L'eventuale mancata registrazione della dichiarazione doganale, derivante dalla mancanza di una o più delle necessarie indicazioni richieste nella casella 44, produrrà l'immediato blocco delle merci sino a quando la dichiarazione non sarà debitamente completata con tutti i dati richiesti. Naturalmente tale "fermo" merce si tradurrà facilmente in un aumento di costi per l'azienda derivanti da eventuali soste dei prodotti negli spazi doganali ed in ritardi nella consegna dei prodotti ai propri clienti.

Panoramica dei principali codici che dovranno essere inseriti nel DAU

Si ritiene utile rappresentare il dettaglio dei documenti richiesti a norma dell'art. 218 che dovranno essere inseriti nella casella 44 sotto forma di codice. In sostanza per ogni documento ritenuto necessario il dichiarante doganale (colui che compilerà la dichiarazione doganale) dovrà tradurre sotto forma di codice nella casella 44 il dettaglio del documento allegato alla spedizione. Senza aver la pretesa di essere esaustivi citiamo i principali documenti che normalmente accompagnano le operazioni di esportazione o di importazione:

- **fattura** (codice N380) o **fattura proforma** (codice N325) oppure **la fattura** sulla cui base è dichiarato il valore in dogana delle merci (codice N935),
- **documento DV1 (dichiarazione di valore)** (codice N934) oppure **la fattura** sulla cui base è dichiarato il valore in dogana delle merci (codice N935) tranne i casi in cui l'importo della fattura è inferiore a 10.000 euro oppure la natura della transazione indicata nella casella 24 del DAU è uguale ai codici 31 o 32 o 33 o 34 o 70;
- **uno dei certificati elencati di seguito**, a seconda che sia richiesto un trattamento preferenziale con l'indicazione nella casella 36 del DAU dei codici: 2XX (SPG), 3XX (preferenze diverse da SPG) oppure 4XX (Unioni doganali):
- EUR 1 (codice N954);
- EUR 2 (codice N864) se l'importo è inferiore a 6.000 Euro;





LE NOVITA' DELLA CASELLA 44 DEL DAU

di Simone Del Nevo



- EUR MED (codice U045);
- ATR (codice N018);
- FORM A (codice N865).

Elenco dei codici da indicare nella casella 44

L'elenco dei certificati/documenti comunitari è presente in Taric e può essere visualizzato, con la funzione disponibile sul sito dell'agenzia www.agenziadogane.gov.it (sezione click rapidi - alla voce "Tariffa doganale – Taric" - menu principali – certificati).

Per ciascun certificato/documento sono fornite le seguenti informazioni:

- il codice del certificato, la relativa denominazione ed informazioni di supporto (ad es. validità);
- gli elementi identificativi minimi obbligatori che devono essere indicati per ciascuno di essi;
- l'eventuale possibilità, previa autorizzazione, di presentazione a posteriori.

Qualora il dichiarante non disponga di uno o più dei certificati/documenti richiesti, e per i quali sia espressamente previsto dalla legge o dalla regolamentazione comunitaria la presentazione a posteriori, può richiedere al Responsabile dell'ufficio operativo presso il quale sono presentate le dichiarazioni doganali, l'autorizzazione alla presentazione a posteriori.

Circolare 45/d DEL 18.12.06

Si ritiene a questo punto necessario rammentare i criteri per una corretta compilazione della casella 44 del D.A.U., così come indicate nell'allegato 1¹ alla circolare n. 45/D del 18/12/2006², che di seguito si riportano:

“Casella 44: Menzioni speciali/Documenti presentati/Certificati ed autorizzazioni

Indicare, le menzioni richieste da regolamentazioni specifiche eventualmente applicabili.

Indicare inoltre i riferimenti dei documenti presentati a sostegno della dichiarazione, compresi, eventualmente, gli esemplari di controllo T5.

Per ciascuno dei documenti presentati a sostegno della dichiarazione relativa alle merci descritte nella casella 31 e censiti nella base dati TARIC, indicare i seguenti dati, separati da un trattino (-):

- a) codice del documento;*
- b) codice del paese di emissione;*
- c) anno di emissione;*
- d) identificativo del documento;*
- e) quantità o identificativo autorizzazione;*
- f) codice unità di misura;*
- g) deroga alla presentazione;*
- h) presentazione a posteriori.*

Il codice del documento e le obbligatorio delle predette informazioni sono rilevabili dall'interrogazione della base dati Taric. Nei casi in cui il documento da citare non risulti inserito in tale base dati indicare, in luogo del codice del documento la sua denominazione usuale e gli elementi che ne consentano la sua univoca identificazione.

Nel caso di dichiarazione di riesportazione, in esito ad un regime di deposito doganale, presentata ad un ufficio diverso dall'ufficio di controllo sul regime di deposito, indicare per intero denominazione e indirizzo dell'ufficio di controllo”.

¹ L'Allegato 1 si può scaricare dal seguente link:

<http://www.agenziadogane.it/wps/wcm/connect/resources/file/eb3c95475dbd500/istruzioni.pdf?MOD=AJPERES>

² Il testo della circolare n. 45/D è scaricabile al seguente link:

<http://www.agenziadogane.it/wps/wcm/connect/resources/file/eb3c94475daad2c/circ45d.pdf?MOD=AJPERES>





LE NOVITA' DELLA CASELLA 44 DEL DAU

di Simone Del Nevo



Gli errori più comuni rilevati dall'agenzia delle dogane nel periodo di prova

Di seguito si evidenziano inoltre gli errori più frequentemente riscontrati nel corso dei controlli (che avrebbero comportato la mancata registrazione della dichiarazione doganale e quindi il “blocco delle merci”) effettuati ed i relativi comportamenti corretti da adottare:

- 1) Nel caso di dichiarazioni composte da più articoli, i documenti vengono spesso riportati (tutti, od alcuni di essi) solo nella casella 44 relativa al primo articolo. Al riguardo si evidenzia che anche i documenti che si riferiscono al complesso degli articoli della dichiarazione (quale ad esempio la fattura) vanno obbligatoriamente indicati in tutte le caselle 44 degli articoli di cui si compone la dichiarazione.
- 2) Si è notata la frequente omissione dei pertinenti codici documento richiesti a fronte di codici TARIC inerenti merci che potrebbero rientrare in particolari regolamentazioni (ad esempio CITES, dual-use, beni culturali, ecc.): se è richiesta la presentazione di una autorizzazione occorre indicare nella casella 44 il codice di tale certificato o, qualora la merce oggetto della dichiarazione non rientri nell'applicazione di tale regolamento, occorre indicare il codice documento che autocertifica tale esclusione.

Esempio pratico

Si riporta a titolo di esempio la consultazione delle misure previste da e per la Cina relative al codice Taric 4202 11 10 10 - Valigette portadocumenti, borse portacarte, cartelle e contenitori simili – fatti a mano, effettuata alla data del 31/03/08:



AIDA
Tariffa doganale d'uso integrata
Dati aggiornati al: 11/06/2008

home>consultazione>misure - per paese

Elenco Misure Taric per Paese al 16/06/2008

Nomenclatura	Taric	Descrizione	Paese
42021110	10	fatti a mano	CN
Importazione			
Unita' supplementare(TUTTI): p/st		Regolamento: 1R 2658/87	
Dazio paesi terzi(TUTTI): 3		Regolamento: 4R 2261/98	
Esportazione			
Unita' supplementare(TUTTI): p/st		Regolamento: 1R 2658/87	
Divieti			
Misura di controllo all'importazione(TUTTI): Condizioni		Regolamento: 1R 0338/97 Note: CD370	
Misura di controllo all'esportazione(ALLTC): Condizioni		Regolamento: 1R 0338/97 Note: CD371	
Nazionali			
Imposta Valore Aggiunto(TUTTI): 20			

Chiudi Indietro << >>





LE NOVITA' DELLA CASELLA 44 DEL DAU di Simone Del Nevo



Selezionando il link "Condizioni" relativo ad esempio alla misura di controllo all'importazione si ottiene la seguente schermata:



AIDA
Tariffa doganale d'uso integrata
Dati aggiornati al: 11/06/2008

home>consultazione>misure - per paese>condizioni

Condizioni	
Altre condizioni	Azione
C400	Applicare la misura
Y900	Applicare la misura
-	Importazione/esportazione non autorizzata dopo controllo

Chiudi

Selezionando nella colonna Altre condizioni il codice documento C400, si ottiene la seguente schermata;



AIDA
Tariffa doganale d'uso integrata
Dati aggiornati al: 11/06/2008

home>consultazione>misure - per paese>condizioni

Certificato

Codice: C400

Inizio validità: 01/01/1996
Fine validità: 31/12/9999

Inizio validità descrizione: 01/10/2003
Fine validità descrizione: 31/12/9999

E' richiesta la presentazione del certificato "CITES"

Attributi certificato: pres. a posteriori deroga anno paese id. cert quantita unita misura

Codice Transito:

Chiudi





LE NOVITA' DELLA CASELLA 44 DEL DAU

di Simone Del Nevo



Dalla quale si evince che se trattasi di merce che rientra nella **Convenzione di Washington**, occorre indicare nella casella 44 il documento C400, per il quale è obbligatoria l'indicazione dell'anno di emissione e del suo numero identificativo (identificativo certificato).

In caso diverso, selezionando dalla stessa colonna "Altre condizioni" il codice certificato Y900;

The screenshot shows the AIDA Tariff System interface. At the top, it says 'AGENZIA DELLE DOGANE' and 'AIDA Tariffa doganale d'uso integrata'. Below that, it shows the path 'home>consultazione>misure - per paese>condizioni'. The main section is titled 'Certificato' and shows 'Codice: Y900'. It lists validity dates: 'Inizio validità: 01/07/2003' and 'Fine validità: 31/12/9999'. A text box contains the message: 'Il bene dichiarato non e' ripreso nella Convenzione di Washington (CITES)'. At the bottom, there are checkboxes for 'Attributi certificato' and a 'Chiudi' button.

Si evince che, nel caso in cui la merce non rientra nella Convenzione di Washington, occorre indicare nella casella 44 il documento Y900.



Simone Del Nevo, studio toscano srl Consulenza ed assistenza aziendale:

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

INFORMAZIONI SULLA RIVISTA ED INDIRIZZI UTILI

- **Direttore:** Giovanni Casadei Monti
- **Direttore responsabile:** Paola Morigi
- **Referente scientifico:** Antonio Di Meo
- **Redazione:** Antonio Di Meo, Cinzia Bognesi
- **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, Simone Del Nevo, Maurizio Favaro, Luca Forgiione, Giampietro Garioni.

CONTATTATE LA NOSTRA REDAZIONE, mandateci i vostri suggerimenti, segnalateci gli argomenti che volete approfondire:

Redazione di Ravenna: Dr.ssa Cinzia Bognesi, 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.

