

PIETRO MASCI

**L'agevolazione pubblica nella fase
di approntamento delle forniture
per le operazioni di credito
all'esportazione**

Estratto da:

ANNALI dell'Istituto di Studi Europei A. De Gasperi

Roma 1979

**L'AGEVOLAZIONE PUBBLICA NELLA FASE
DI APPRONTAMENTO DELLA FORNITURA PER LE OPERAZIONI
DI CREDITO ALL'ESPORTAZIONE (*)**

di PIETRO MASCI

*Collaboratore scientifico nella Scuola post-univ.
di Spec. in Studi Europei dell'Istituto A. De Gasperi*

SOMMARIO: 1. Premessa. — 2. Sistema italiano di agevolazione pubblica nella fase di approntamento della fornitura. — 2. Sistemi esteri di agevolazione pubblica nel periodo di approntamento della fornitura. — 4. Conclusioni. — 5. Bibliografia essenziale. — 6. Indicazione delle fonti normative.

1) Premessa.

La primaria necessità dell'economia italiana, particolarmente nell'attuale congiuntura mondiale, permane quella di un maggiore equilibrio degli scambi con l'estero da perseguire sia con l'incremento delle esportazioni, sia, ma in misura inferiore, con la limitazione delle importazioni, o quantomeno di talune di esse.

L'espansione delle esportazioni, oltre ad ovvie motivazioni di incremento della produzione e dell'occupazione, è legata alla necessità di aumentare, differenziare e rendere sicure le fonti di approvvigionamento delle materie prime e di rifornimento energetico.

Anche in presenza delle attuali difficoltà del commercio internazionale, l'incremento delle esportazioni trova un elemento di spinta nella crescente domanda di beni strumentali e di tecnologie da parte

(*) Il presente lavoro è il risultato di ricerca condotta sulla base di indagini dirette svolte dal ricercatore nei vari Paesi cui lo studio si riferisce, nell'intento di poter trarre, dall'acquisizione di dati derivanti dal supporto della concreta esperienza e dagli invero scarsi apporti scientifici, elementi per un tentativo di individuazione di un profilo sistematico e di rilevamento delle sperequazioni, tra paese e paese, in attesa di una auspicata omogeneizzazione, per quanto possibile.

dei Paesi esportatori di petrolio, dei Paesi in via di sviluppo e dei Paesi dell'Est europeo.

A fronte di tale aspetto positivo permane la ridotta competitività dei beni italiani determinata da continui aumenti dei costi a carico della impresa, non compensati da correlativi aumenti di produttività.

Da tale situazione emerge l'esigenza di una più puntuale politica di sostegno pubblico delle esportazioni, in particolare quelle a pagamento differito.

La necessità di espandere le esportazioni a credito è accentuata dalla circostanza che, data una omogeneità dei prezzi internazionali e la scarsa capacità di molti Paesi del terzo mondo di effettuare pagamenti in contanti (1), le condizioni di credito sono diventate uno dei più importanti strumenti concorrenziali.

Per le vendite a credito con periodo di rimborso superiore a 18 mesi (credito a medio e lungo termine), oltre al periodo della dilazione, acquistano un ruolo fondamentale, dal punto di vista concorrenziale, le condizioni alle quali è possibile operare durante il periodo antecedente alla consegna della merce, vale a dire il periodo di allestimento della fornitura.

Infatti, dalla firma del contratto di fornitura o dall'aggiudicazione della gara fino all'espletamento della commessa (totale o parziale), alla consegna, messa in azione o collaudo dell'impianto — punti di partenza del credito come definiti dall'Union de Berne (2) — pos-

(1) Per le vendite di beni strumentali, i pagamenti a credito sono giustificati dalla circostanza che trattasi di beni ed economicità differita. Inoltre, per i Paesi in via di sviluppo, la scarsa capacità di pagamento di questi Paesi, determinata dal basso livello delle riserve, li costringe ad acquistare a credito. Cfr. Nations Unies - *Crédit à l'exportation et financement du développement*, New York, 1967.

(2) *I punti di partenza del credito definiti dall'Union de Berne:*

1) in caso di contratto di vendita di beni strumentali composti di articoli utilizzabili singolarmente (per esempio locomotive), il punto di partenza è la data media o la data effettiva alla quale l'acquirente deve prendere possesso effettivo dei beni nel suo proprio paese;

2) in caso di contratto di vendita di beni strumentali destinati ad impianti o stabilimenti completi quando il fornitore non è responsabile della presa in consegna, il punto di partenza è la data alla quale l'acquirente deve prendere possesso effettivo dell'intera attrezzatura (esclusi i pezzi di ricambio) fornita a norma del contratto;

3) in caso di contratti di costruzione in cui l'imprenditore non è responsabile della presa in consegna, il punto di partenza è la data di completamento della costruzione;

4) nel caso di contratti in cui il fornitore o l'imprenditore sia contrattualmente responsabile della presa in consegna, il punto di partenza è la data alla quale questi ha ultimato l'impianto o la costruzione nonché le prove preliminari per accertare che è in grado di funzionare. Ciò si applica indipenden-

sono trascorrere tempi abbastanza lunghi che, a seconda del tipo di commesse, arrivano fino a 3-4 anni.

Il periodo di tempo che intercorre tra la firma del contratto e la consegna è quello che interessa la copertura assicurativa ed il finanziamento nella fase di allestimento della fornitura.

La possibilità delle imprese di poter reperire e sostenere, a costi compatibili con l'equilibrio economico aziendale, il fabbisogno finanziario per periodi anche elevati, determina la maggiore o minore capacità concorrenziale nelle offerte agli acquirenti esteri.

A margine, appare utile sottolineare che recenti interpretazioni distinguono la durata massima della dilazione di pagamento ed il periodo di rimborso del credito.

Secondo tali interpretazioni, solo il secondo concetto (periodo di rimborso del credito) è quello che correttamente deve essere adottato.

La durata di tale periodo, che comincia dai sopra richiamati punti di partenza del credito e finisce alla data dell'ultimo rimborso, deve uniformarsi alle regole del "consensus" (3) (durata massima 10 anni, rimborsi semestrali con il primo rimborso a 6 mesi dal punto di partenza del credito).

Di contro, il primo concetto, la durata della dilazione di pagamento concessa dall'esportatore nazionale all'operatore estero, può essere di gran lunga superiore (ma al limite può anche essere analoga) alla durata del periodo di rimborso del credito.

Ne consegue che non sarebbe escluso l'intervento agevolativo per una durata uguale a quella della effettiva dilazione di pagamento, a partire cioè dalla disponibilità dei titoli di credito.

temente dal fatto che l'impianto o la costruzione sia o non sia consegnato all'acquirente a norma del contratto e a quella data e indipendentemente dalla esistenza di impegni assunti dal fornitore o dall'imprenditore per quanto riguarda, ad esempio, la garanzia di effettivo funzionamento o la formazione professionale del personale locale;

5) nei casi indicati ai paragrafi 2, 3 e 4, quando il contratto prevede la esecuzione separata di varie parti di un progetto, il punto di partenza è il punto di partenza di ogni singola parte o la data media di questi punti di partenza, oppure, quando il fornitore abbia sottoscritto un contratto non per la totalità ma per una parte essenziale del progetto, il punto di partenza adeguato all'insieme del progetto.

Sulla natura giuridica ed il ruolo della Union de Berne, cfr. A. LÉVY - *La garantie de l'Etat contre les risques à l'exportation*, George Genève, 1977, pag. 160 e segg. e S. BAEI - *Su alcuni aspetti dell'organizzazione internazionale della assicurazione-credito e sulla funzione dell'Union de Berne*, in « Assicurazioni », gennaio-febbraio 1964, fasc. 1.

(3) Accordo internazionale sulle condizioni di credito all'esportazione. Ved. nota 7, pag. 84.

Tale distinzione, in pratica, può applicarsi per gli impianti (es.: centrali elettriche) e le esportazioni che prevedono più tempi di consegna.

Senza entrare in più dettagliata analisi interpretativa su tale impostazione, è evidente che l'applicazione di quanto sottolineato, in aggiunta all'intervento agevolativo nella fase di approntamento della fornitura, allunga notevolmente il periodo d'intervento agevolativo e, di conseguenza, aumenta gli oneri per i pubblici bilanci.

Nelle pagine seguenti si cercherà di analizzare le principali soluzioni che i più importanti Paesi industrializzati hanno dato al sostegno pubblico di carattere assicurativo e finanziario nel periodo di approntamento della fornitura.

2) Sistema italiano di agevolazione pubblica nella fase di approntamento della fornitura.

La recente legge 24-5-1977, n. 227 ha recepito la vitale esigenza dell'economia italiana di attivare una serie di strumenti che consentano al sistema italiano di assicurazione e finanziamento dei crediti all'esportazione di allienarsi a quello dei Paesi concorrenti (4).

In particolare, una delle più interessanti novità, previste dalla legge 24 maggio 1977, n. 227 e resa operante, per la prima volta in Italia, con il decreto del 4 dicembre 1978 del Ministro del Tesoro, che completa il sistema d'intervento pubblico di carattere assicurativo e finanziario a sostegno delle esportazioni, è rappresentata dal finanziamento agevolato durante il periodo di approntamento della fornitura, che sarà venduta all'estero a credito, con dilazione superiore ai 18 mesi.

Sotto il profilo assicurativo, la nuova legge 24 maggio 1977, n. 227 non ha apportato, rispetto alla precedente normativa (5), novità di particolare rilievo. L'art. 14 n. 3 della citata legge 227 prevede, infatti, che la Sezione speciale per l'assicurazione del credito all'esportazione (S.A.C.E.) è autorizzata ad assumere il rischio di sospensione, revoca

(4) V. BARATTIERI - *La legge Ossola sull'assicurazione ed il finanziamento dei crediti alla esportazione*. Bancaria - Roma, 1977.

(5) Legge 28 febbraio 1967, n. 131 (art. 5, p. 4).

di commessa o mancato ritiro delle merci in dipendenza degli eventi di guerra, evento catastrofico, moratoria di pagamento, nazionalizzazione, atto o fatto di uno Stato o ente pubblico estero; il rischio di impossibilità di dare esecuzione al contratto a causa di eventi politici e catastrofici, di disposizioni emanate dal Governo italiano, di atto unilaterale di risoluzione da parte del committente nell'ipotesi che questi sia uno Stato o un ente pubblico.

La norma che, come detto, non è sostanzialmente innovativa rispetto alle disposizioni precedenti, offre la possibilità di coprire un rischio la cui entità è in relazione sia alla natura dei beni da esportare, sia al tempo incorrente tra la firma del contratto e la spedizione della merce.

La copertura assicurativa può essere isolata o congiunta con altri rischi. Le operazioni assicurabili sono esportazione di merci, servizi, studi e progettazioni, lavori all'estero, leasing di macchinari.

L'assicurazione copre, nella misura del 90%, solo i danni emergenti, cioè i costi sostenuti dall'impresa nel periodo di approntamento.

Il termine costitutivo del sinistro è di sei mesi dalla data di sospensione o revoca della commessa, o dall'intervenuta impossibilità di eseguire il contratto.

Il premio pagato dall'esportatore alla SACE varia dallo 0,20% allo 1,25% annuo (a secondo dei Paesi di destinazione della fornitura) (6).

La durata massima della garanzia va dalla firma del contratto alla spedizione o consegna delle merci, alla prestazione dei servizi, alla consegna o collaudo dei lavori.

Appare utile sottolineare che il rischio della revoca della commessa è un c.d. rischio « buono », nel senso che consente alla gestione assicurativa di incassare i premi, da parte degli operatori che ricorrono alla copertura assicurativa, senza peraltro dover far fronte ad eventi generatori del sinistro e, quindi, versare l'indennizzo.

(6) Diversamente dalle ordinarie assicurazioni non esiste, nella assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione, una relazione matematica tra il premio da corrispondere ed il rischio a carico dell'assicuratore.

Ciò per l'impossibilità di una prevedibilità dei rischi politici e quindi di una ripartizione del rischio su un universo di eventi possibili; per la natura di sostegno pubblico all'esportazione che svolge l'assicurazione-credito; per motivazioni di ordine politico-internazionale. Recentemente (febbraio 1980), i premi assicurativi della SACE sono stati aumentati.

Infatti, dall'inizio della nuova gestione della SACE (25 ottobre 1977) a tutt'oggi, non sono stati deliberati indennizzi per il rischio di revoca di commessa.

Per quanto attiene il profilo finanziario, appare necessario premettere che il vigente sistema di agevolazione finanziaria dei crediti all'esportazione disciplina l'intervento del Mediocredito Centrale attraverso le forme del rifinanziamento delle operazioni tramite il fondo di dotazione, nonché della corresponsione, a fondo perduto, di contributi agli interessi.

La nuova legge 24 maggio 1977, n. 277, all'art. 19, 2° comma, modificato con l'art. 2 della legge 27 luglio 1978, n. 393, prevede che le operazioni di cui all'art. 18 e quelle di cui all'art. 24, 2° comma, lettera *b*) (che sono, l'intervento del Mediocredito Centrale in linea capitale ed attraverso la corresponsione di contributi agli interessi) possono essere compiute anche « nella fase di approntamento della fornitura a fronte dei titoli di credito rilasciati dall'importatore prima della materiale esportazione, anche se depositati presso banca, nazionale od estera, oppure a fronte di idonea documentazione ». Le modalità di intervento del Mediocredito Centrale sono state fissate con decreto del Ministro del Tesoro del 4 dicembre 1978.

Il finanziamento agevolato del Mediocredito Centrale nella fase preliminare, che rappresenta l'importante novità introdotta dalla legge 24 maggio 1977 n. 227, potrà essere effettuato a fronte di finanziamenti in lire ed in valuta estera e si esplicherà in modo da applicare, a carico degli operatori, tassi di interesse agevolati (7) non inferiori

(7) Ai sensi del « consensus » — accordo tra i Paesi industrializzati sulle condizioni di credito all'esportazione recepito dalla normativa comunitaria con decisione del Consiglio del 4 aprile 1978 e dalle disposizioni interne di attuazione (D.M. 23 dicembre 1977 e D.M. 2 dicembre 1978) — il periodo precedente il punto di partenza del credito non viene disciplinato (salvo per quanto concerne gli acconti). Tale periodo, pertanto, rientra nelle pratiche del credito all'interno. Conseguentemente, rimane aperta la possibilità di fissare tassi agevolati differenziati, diretti a favorire determinati settori e produzioni.

Il consensus — è utile segnalarlo anche per la migliore comprensione del sistema internazionale dei crediti all'esportazione — è un accordo diretto a limitare la concorrenza tra i Paesi industrializzati in materia di condizioni di credito, che si applica ai crediti all'esportazione che beneficiano di sostegno pubblico e che comportano un periodo di rimborso pari o superiore a 2 anni, indipendentemente dal fatto che essi si riferiscono a contratti di vendita o a locazioni finanziarie equivalenti a contratti di vendita.

In sostanza, con l'accordo, i Paesi partecipanti si impegnano a richiedere agli acquirenti di beni e servizi esportati di effettuare, non oltre il punto di partenza del credito, versamenti in contanti pari ad almeno il 15% del valore del contratto di esportazione

I Paesi partecipanti si impegnano, inoltre, a non concedere crediti all'espor-

a quelli indicati dall'art. 5 del D.M. 23 dicembre 1977 per gli interventi agevolativi del Mediocredito Centrale dopo la spedizione delle merci (intervento agevolativo sul credito concesso all'acquirente estero).

L'agevolazione finanziaria da accordarsi nel periodo di approntamento della fornitura costituisce un valido strumento di incentivazione alla esportazione. Essa potrà migliorare la competitività delle nostre imprese sul mercato internazionale rispetto a quella delle imprese di altri Paesi industrializzati che provvedono a sostenere le aziende nazionali nella fase di approntamento dell'esportazione; sarà consentito agli esportatori di ottenere un tasso di interesse agevolato durante l'approntamento della fornitura che potrà essere mantenuto anche nel finanziamento del credito.

In passato, il D.L. 13 agosto 1975, n. 376, convertito con modificazioni nella legge 16 ottobre 1975, n. 492, prevedeva l'intervento finanziario agevolativo nel periodo di allestimento della commessa. Le modalità di tale intervento dovevano essere stabilite dal Ministro del Tesoro, sentito il Comitato Interministeriale per il Credito e il Risparmio.

Tale norma non ebbe pratica attuazione per la difficoltà degli operatori con l'estero di ottenere la documentazione richiesta che, secondo l'art. 2 del citato D.L. 376/1975, consisteva nei « titoli di credito rilasciati dall'importatore prima della materiale esportazione dei prodotti », nonché per la scarsità dei mezzi finanziari che rendeva problematico per il Mediocredito Centrale l'accoglimento delle stesse operazioni normali (9).

I problemi su esposti, attualmente, sono diversamente considerati. La difficoltà per l'esportatore italiano di ottenere i documenti

tazione a condizioni più favorevoli di quelle della presente « grille »:

Paesi	Periodi massimi di rimborso (numero di anni)		
	2-5	5-8½	8½-10
Ricchi	7.75%	8.00%	Non si applica
Intermedi	7.25%	7.75%	Non si applica
Poveri	7.25%	7.50%	7.50

I tassi d'interesse minimi possono applicarsi a qualsiasi moneta.

I Paesi che hanno aderito al consensus sono: l'Australia, il Canada, la Cee, la Finlandia, il Giappone, la Grecia, la Norvegia, il Portogallo, la Spagna, gli Stati Uniti, la Svezia, la Svizzera.

I Paesi acquirenti sono stati divisi in ricchi, intermedi e poveri in base al PNL.

(9) Cfr. *L'assicurazione ed il finanziamento dei crediti all'esportazione*. Atti del Convegno per una revisione normativa e pratica. Giuffrè, Milano, 1976.

giustificativi dell'operazione, prima della spedizione, è stata superata dalla dizione dell'art. 19, 2° comma della legge 227/1977 che prevede, a carico dell'esportatore che desidera ottenere l'intervento agevolativo del Mediocredito Centrale nella fase di approntamento, la presentazione dei titoli di credito rilasciati dall'importatore prima della materiale esportazione, oppure di « idonea documentazione ».

« L'idonea documentazione » dovrà essere tale da provare che, al completamento delle obbligazioni da parte dell'esportatore italiano, sorgerà il credito verso l'importatore estero.

Pertanto, i documenti da presentare per ottenere l'intervento agevolativo del Mediocredito Centrale (10) sono: il contratto di fornitura; le autorizzazioni valutarie (quella relativa alla esportazione ed eventualmente quella per la provvista all'estero); la lettera di concessione della garanzia assicurativa della SACE contro i rischi di sospensione e revoca della commessa; la dichiarazione della banca agente attestante l'avvenuto incasso dei pagamenti anticipati previsti dal contratto; il contratto di finanziamento tra esportatore e intermediario creditizio; l'idonea documentazione comprovante l'entità dei costi sostenuti; la contabile di accredito all'esportatore attestante l'erogazione del finanziamento da parte dell'istituto finanziatore; il prospetto riassuntivo della banca agente contenente l'elenco delle fatture e dei benestari bancari rilasciati a fronte dell'esportazione.

Nei soli casi in cui è possibile l'intervento nelle forme del risconto o della anticipazione, sarà necessario produrre gli effetti derivanti dall'operazione all'estero.

L'intervento agevolativo nel periodo di allestimento della fornitura può essere richiesto al Mediocredito Centrale attraverso gli istituti e le sezioni speciali di credito a medio e lungo termine di cui all'art. 19 della legge 25 luglio 1952, n. 949 e dagli istituti e aziende di credito di cui al regio decreto legge 12 marzo 1936, n. 375 e successive modificazioni.

I beneficiari ultimi del credito agevolato nel periodo di approntamento della fornitura saranno, naturalmente, le imprese esportatrici (quelle che firmano il contratto con l'acquirente estero). Nel caso di più ditte che partecipano ad un contratto, la beneficiaria del

(10) Più precisamente nella pratica agevolativa si distingue una documentazione da presentare per l'ammissione all'agevolazione, una ulteriore documentazione da produrre per la decorrenza dell'intervento ed una ultima documentazione necessaria per l'erogazione dell'agevolazione.

credito sarà l'impresa guida. Pertanto, saranno esclusi dal prefinanziamento i subfornitori italiani e stranieri.

Dal punto di vista dell'operatore, l'intervento agevolativo nella fase di approntamento della fornitura garantirà all'esportatore il sostegno del Mediocredito per periodi fino a 12 anni (compreso l'intervento ordinario dell'Istituto sul credito dilazionato).

Dall'agevolazione dovrebbero essere escluse, in linea di massima, quelle imprese che esportino solo servizi o eseguano solo lavori all'estero, salvo che tali operazioni non comportino esportazioni di merci collegate con l'esecuzione dei lavori o la prestazione di servizi (in tal caso, limitatamente ai costi sostenuti per tali esportazioni, potrà essere richiesto il finanziamento nella fase di approntamento della fornitura)(11).

Un aspetto di non scarso rilievo è che il Mediocredito Centrale, come appena segnalato, a stretto rigore di legge, non dovrebbe ammettere al finanziamento agevolato nella fase preliminare della commessa le esportazioni di servizi (studi di fattibilità, montaggio, formazione professionale, assistenza tecnica, messa in esercizio etc.), mentre la SACE, come indicato più sopra, concede, in tali casi, un sostegno assicurativo attraverso la garanzia contro il rischio di revoca della commessa.

C'è da domandarsi se tale limitazione posta al Mediocredito Centrale risulti giustificata sotto un profilo economico e se non ci si trovi, invece, di fronte ad un tipico caso di una norma di legge che « minus dicit quam voluit ».

L'intervento agevolativo nella fase di approntamento può essere concesso alle operazioni ammesse all'agevolazione ai sensi degli articoli 18 e 24 della legge 24-5-1977, n. 227 e successive modificazioni.

L'intervento è consentito qualora la dilazione di pagamento concessa dall'esportatore al committente estero sia superiore a 18 mesi.

La durata dell'intervento agevolativo nel periodo di allestimento della fornitura non può superare i due anni (periodo di tempo massimo a partire dalla data di decorrenza dell'intervento agevolativo).

L'intervento agevolativo termina, comunque, alla data della materiale esportazione, accertata mediante il prospetto riassuntivo della banca agente contenente l'elenco delle fatture e dei benestari ban-

(11) Cfr. S. BAELI - *Il sistema italiano di assicurazione e finanziamento del credito all'esportazione*. G. Pastena, Roma, 1977, pag. 59.

cari rilasciati a fronte dell'esportazione, nonché le relative attestazioni doganali di scarico. Se la materiale esportazione è ritardata per cause di forza maggiore direttamente connesse all'operazione — da valutare caso per caso — il Mediocredito Centrale può prolungare la durata dell'intervento agevolato oltre i due anni.

L'intervento agevolativo è ammesso qualora il periodo di approntamento della fornitura non sia inferiore ad un anno, riducibile a 6 mesi per le imprese aventi caratteristiche dimensionali atte a legittimarle ad operare con gli istituti di cui alla legge 22 giugno 1950, n. 445 (medie e piccole imprese).

Per determinare la durata del periodo di approntamento si parte dalla data in cui è stato sostenuto il primo costo documentato (purché non antecedente alla data di entrata in vigore del contratto di fornitura).

La data finale del periodo di approntamento è quella contrattuale di consegna. In particolare, è da ritenere che la durata del periodo di approntamento debba essere quella necessaria ad approntare l'intera fornitura e non l'intervallo di tempo richiesto per eseguire singole parti della fornitura stessa.

L'intervento agevolativo si effettua in modo da coprire la differenza tra il tasso globale di riferimento e il tasso contrattuale della fornitura all'estero, sulla base di quanto previsto dal D.M. 23-12-1977, per le operazioni con provvista in lire e dal D.M. 2-12-1978 per le operazioni con provvista all'estero.

Il decreto del Ministro del Tesoro del 4 dicembre 1978, che introduce il finanziamento agevolato nella fase di approntamento della fornitura, indica — diversamente da quanto prescritto dai decreti di base del finanziamento agevolato (D.M. 23 dicembre 1977 e D.M. 2 dicembre 1978) — che « l'intervento del Mediocredito Centrale si effettua in modo da coprire la differenza tra il tasso globale di riferimento delle operazioni, determinato ai sensi del decreto del Ministro del Tesoro del 23 dicembre 1977 e del 2 dicembre 1978 e il *tasso contrattuale* della fornitura all'estero, non inferiore a quello minimo stabilito nelle misure di cui all'art. 5 del decreto del Ministro del Tesoro del 23 dicembre 1977 » (art. 3).

Due questioni si pongono al riguardo. La prima concerne la detraibilità o meno, dal tasso contrattuale, del premio di assicurazione pagato alla SACE. La seconda è che l'intervento agevolativo del Mediocredito consentirà, nella parte ammessa all'agevolazione, il tasso contrattuale, anche se il tasso globale di finanziamento dell'opera-

tore presso l'istituto bancario potrà essere diverso ed in particolare più elevato.

L'intervento agevolativo non può essere riferito ad un importo superiore al 70% dei costi effettivamente sostenuti dall'esportatore e direttamente relativi alla fornitura, dedotti i pagamenti anticipati (generalmente pari al 15%).

Per costi effettivamente sostenuti sono da ritenersi quelli relativi alla mano d'opera, alle materie prime, ai semilavoratori, ai servizi, agli studi, chiaramente documentati e direttamente connessi alla fornitura. Sono pertanto da escludersi dall'intervento agevolativo quote di costi comuni imputati alla fornitura. Per quanto riguarda i pagamenti da dedurre dai costi effettivamente sostenuti, va rilevato che, nella realtà, non esiste quasi mai coincidenza tra il piano dei costi sostenuti e quello dei pagamenti anticipati.

In tale situazione, l'intervento del Mediocredito centrale viene fissato sui costi che, cronologicamente, eccedono l'intero ammontare dei pagamenti anticipati previsti contrattualmente, indipendentemente dal momento in cui questi ultimi vengono effettuati.

Pertanto, vengono esclusi dall'intervento agevolativo i primi costi sostenuti dall'esportatore, fino al raggiungimento dell'intero ammontare dei pagamenti anticipati.

La misura dell'intervento agevolativo è tale da assicurare all'esportatore il tasso agevolato sul 70% dei costi sostenuti, al netto dei pagamenti anticipati.

Al riguardo, un aspetto che merita attenzione è se la detrazione dei pagamenti anticipati (nella misura minima del 15%) deve essere effettuata sul 70% dei costi, cioè 70-15; ovvero se la detrazione degli acconti deve essere effettuata direttamente dall'importo della fornitura e, quindi, consentire il tasso agevolato sul 70% residuo, cioè 70% di 85.

È evidente che l'importo agevolato sarà differente nei due casi.

L'intervento del Mediocredito Centrale viene, di regola, effettuato nella forma del contributo agli interessi.

Nel caso in cui l'intermediario creditizio sia un istituto o sezione speciale di credito a medio e lungo termine e l'intervento agevolativo avvenga a fronte di effetti nascenti dall'operazione di fornitura all'estero, il Mediocredito Centrale può intervenire nella forma dell'anticipazione o del risconto e nella forma mista (12).

(12) Per quanto riguarda le esportazioni nell'ambito CEE, in base all'art. 92 del Trattato di Roma, esiste il limite di cui all'art. 6, 3° e 4° comma del decreto

Il contributo in conto interessi, sempre rapportato su base annua, può essere corrisposto secondo la cadenza stabilita nel contratto di finanziamento perfezionato con gli istituti e banche estere.

Il contributo decorre dalla data di erogazione del finanziamento all'esportatore.

Per quanto concerne l'onere finanziario che il Mediocredito Centrale e soprattutto l'Erario dovranno sopportare per consentire i finanziamenti agevolati nel periodo di approntamento della fornitura, esso farà carico al fondo contributi agli interessi ed al fondo di dotazione dell'Istituto. Poiché si tratta di un'agevolazione del tutto nuova, è difficile formulare ipotesi realistiche sul numero e l'ammontare delle operazioni che beneficeranno dell'agevolazione nella fase di approntamento della fornitura.

Con una valutazione di prima approssimazione, si può ritenere che il finanziamento nella fase preliminare della fornitura allungherà i tempi di intervento del Mediocredito Centrale mediamente di 6 mesi/1 anno (13).

Dal finanziamento agevolato nella fase di approntamento della fornitura sono state escluse le operazioni che richiedono il pagamento in contanti alla consegna. L'esclusione è dovuta ad una interpretazione della legge che prevede il finanziamento agevolato nella fase di approntamento delle esportazioni direttamente collegato ad operazioni di vendita a medio e lungo termine di beni strumentali, cioè con dilazioni di pagamento superiori a 18 mesi.

Una tale soluzione deriva dallo spirito generale della Legge 227, che vuole particolarmente interessarsi e disciplinare — sotto il profilo assicurativo e finanziario — le vendite all'estero a medio e lungo termine. In tale ottica, un legame di tipo nuovo viene instaurato tra l'agevolazione dell'operazione nella fase del rimborso e quella nella fase preliminare di allestimento della fornitura.

ministeriale 23 dicembre 1977. Relativamente alle operazioni di prefinanziamento, il divieto di concessione di contributi agli interessi permane ed ogni intervento può essere effettuato nella forma del rifinanziamento al tasso ufficiale di sconto.

(13) Naturalmente, una quantificazione più precisa dei mezzi finanziari globali necessari per agevolare le operazioni nel periodo di approntamento della fornitura sarà possibile solo « ex post ».

I mezzi finanziari da stanziare per l'agevolazione sono in relazione con il volume del credito incentivabile e con la quantità del contributo agli interessi. In sintesi si avrà:

$S = Ci (a_n Rb - a_n Ra)$, dove S = stanziamenti; Ci = credito incentivabile; $a_n Rb$ = rata di ammortamento al tasso base; $a_n Ra$ = rata di ammortamento al tasso agevolato.

Cfr. V. PONTOLILLO - *L'intervento dello Stato nel costo del credito*, in « La politica monetaria in Italia, istituti e strumenti », Il Mulino, Bologna, 1979.

Tale interpretazione viene suffragata dalla lettera dell'articolo 25, 1° comma:

« ... con apposita norma da inserire nella legge di approvazione del bilancio dello Stato è stabilito l'importo da destinare al Mediocredito Centrale per la corresponsione di contributi agli interessi per le operazioni di finanziamento delle *esportazioni con pagamento differito* ».

Ove fosse prevista l'agevolazione nella fase di approntamento della fornitura per operazioni che prevedono un pagamento in contanti, potrebbe configurarsi una violazione di legge, in quanto mezzi destinati a finanziare operazioni a medio termine sarebbero distorti dalla loro finalità ed utilizzati per altri scopi (finanziamento di operazioni con pagamento in contanti).

Del resto, il finanziamento agevolato nella fase di approntamento della fornitura, anche per operazioni con regolamento contanti, verrebbe effettuato attraverso il Mediocredito Centrale che, a norma di statuto (art. 1), « ha lo scopo di finanziare gli istituti e le aziende di credito, autorizzati all'esercizio del credito a medio termine in favore delle piccole e medie imprese e delle imprese esportatrici ».

La conclusione raggiunta in sede di stesura del decreto non esclude l'esistenza di argomentazioni di carattere finanziario, economico e valutario sulla base delle quali si potrà esaminare la possibilità di consentire l'agevolazione nella fase di approntamento della fornitura anche per operazioni a pagamento in contanti.

Una opportuna modifica della legge 24 maggio 1977, n. 227 potrà tener conto, sempre in un quadro di compatibilità, delle reali esigenze degli operatori con l'estero ed apportare le necessarie integrazioni.

Peraltro, l'eventuale revisione della norma di legge dovrebbe comunque limitare il finanziamento agevolato nella fase di approntamento della fornitura alle sole esportazioni di beni strumentali e di impianti, escludendo, in ogni caso, i prodotti di consumo.

3) Sistemi esteri di agevolazione pubblica nel periodo di approntamento della fornitura (14).

Al fine di una più completa visione internazionale del problema dei sistemi esteri di agevolazione pubblica nel periodo di approntamento della fornitura...

(14) Per un'ampia ed approfondita analisi dei sistemi di assicurazione e finanziamento di crediti all'esportazione cfr. Mediocredito Centrale, *Sistemi este-*

mento della fornitura, vengono qui di seguito esaminate le soluzioni adottate in altri Paesi della Comunità economica europea (Francia, Germania, Inghilterra, Belgio e Danimarca) e nei più importanti Paesi extraeuropei (Stati Uniti e Giappone).

1. PAESI DELLA COMUNITÀ ECONOMICA EUROPEA.

a) Francia

Il sistema francese di sostegno pubblico alla esportazione (15) presenta due forme principali di credito agevolato:

— crediti di prefinanziamento: prima della spedizione delle merci;

— crediti per la mobilitazione degli effetti nati dall'esportazione: dopo la spedizione delle merci.

In generale, per l'ottenimento del finanziamento è richiesta, anche se non è obbligatoria, la concessione della garanzia assicurativa da parte della COFACE (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur) che è l'organismo assicuratore dei crediti.

Sotto il profilo assicurativo, nel periodo di approntamento della fornitura, la COFACE garantisce l'esportatore dal rischio di interruzione e revoca della commessa (rischio di fabbricazione per avvenimenti politici, monetari, catastrofici e per fallimento) (16).

Le operazioni che possono beneficiare delle garanzie della COFACE sono l'esportazione di merci e servizi, i lavori all'estero, l'affitto di macchinari ed attrezzature.

Beneficiari della garanzia della COFACE sono gli esportatori, oppure le banche nel caso di crediti acquirenti.

La copertura assicurativa, variabile a secondo del tipo di fornitura e del Paese importatore, è pari all'80-90% dei costi sostenuti du-

ri di assicurazione e finanziamento dei crediti all'esportazione, Roma, 1977 e *Les systèmes de financement des crédits à l'exportation dans les Pays membres de l'OCDE* - OCDE, Paris, 1976.

(15) F. GISCARD D'ESTAING - *Financement et Garanties du Commerce International*, PUF, Paris, 1977.

M. AUMAGE et B. THOUVENOT - *Lexique des opérations internationales* - Les éditions d'organisation, Paris, 1978.

(16) Cfr. JEAN BASTIN - *L'assurance - crédit dans le monde contemporain*, Ed. Jupiter, Paris, 1978.

rante l'approntamento della fornitura. La durata della garanzia può superare i 10 anni, compreso il periodo di rimborso del credito.

I crediti di prefinanziamento sono consentiti da una banca ad un operatore per finanziare le necessità derivanti dalla attività esportatrice dell'impresa e sono mobilizzabili presso la Banca di Francia; essi si distinguono in:

- 1) prefinanziamento specializzato;
- 2) prefinanziamento a tasso fisso;
- 3) prefinanziamento « revolving ».

Sotto il profilo finanziario, le tre forme di finanziamento nel periodo di allestimento della fornitura si realizzano nel modo che segue.

1) *Prefinanziamento specializzato* (e crediti « grands ensembles ») Riguarda principalmente contratti di notevole importo (fabbricazioni su commessa, impianti completi, lavori) che hanno un lungo periodo di allestimento.

Beneficiari del credito sono le imprese esportatrici con la esclusione di intermediari; possono tuttavia accedere al credito anche più imprese nel caso siano interessate ad un unico contratto. In proporzione agli impegni anche i subfornitori francesi possono ottenere un prefinanziamento.

L'importo del credito è determinato in base al piano di finanziamento che indica le spese mensili e le entrate percepite in relazione al contratto. Il credito può raggiungere il 90% degli scoperti mensili. Le spese locali a carico dell'esportatore possono essere prefinanziate per un ammontare pari agli acconti. Le subforniture straniere ed i pagamenti di commissioni sono finanziati solo per la parte garantita dalla COFACE.

Per la durata del finanziamento non c'è un limite massimo ed è in relazione ai tempi di fabbricazione.

Il credito riguarda le operazioni che prevedono sia un pagamento in contanti che un credito a medio e lungo termine.

Quanto al costo, il tasso dei crediti di prefinanziamento specializzato è calcolato in relazione al tasso di base bancario (taux de base bancaire) legato più o meno strettamente al tasso di sconto della Banca di Francia, aumentato delle commissioni bancarie. Si tratta quindi di un *tasso di mercato variabile e non preferenziale*. Il tasso è, all'inizio del 1980, di circa 12,50% (comprese le commissioni).

Si tratta, in definitiva, di scoperti mensili mobilizzabili con l'accordo della Banca di Francia per la durata di un anno, rinnovabili.

Vengono realizzati con l'emissione di effetti sottoscritti dal beneficiario all'ordine della banca, ovvero con accettazione della banca. Gli effetti sono mobilizzabili presso la Banca di Francia, con l'avallo e la girata della BFCE (Banque du Commerce Extérieur).

Il risconto presso la Banca di Francia avviene sui plafonds ordinari delle banche o su plafonds speciali.

2) *Prefinanziamento a tasso fisso.* — Per consentire agli esportatori di avere un tasso d'interesse fisso, garantito per tutta la durata dell'operazione, dal 1° luglio 1971, il Ministero delle Finanze ha stabilito che gli esportatori possono beneficiare di un tasso di interesse fisso per il prefinanziamento dei loro contratti. Il tasso fisso è assicurato, irrevocabilmente per tutta la durata del prefinanziamento, grazie all'intervento della Banque Française du Commerce Extérieur che assicura alle banche, per conto del Tesoro, un risconto al tasso fisso (si tratta in pratica di una forma di contributi agli interessi).

Inoltre, a partire dal 15 ottobre 1975, il tasso dei crediti di prefinanziamento può essere diminuito in relazione all'evoluzione del costo del denaro.

Il prefinanziamento a tasso fisso è assicurato ai contratti che abbiano le seguenti caratteristiche:

- importo minimo: 1 milione di franchi;
- periodo di fabbricazione o di consegna: superiore o uguale a 12 mesi;
- fornitura di beni strumentali.

Può riguardare i prefinanziamenti specializzati (sub. 1), le operazioni a pagamento contanti e a pagamento dilazionato (credito fornitore e credito acquirente per la parte non coperta dai pagamenti progressivi). Dall'agosto 1976, per sostenere le piccole e medie imprese produttrici di beni strumentali, i benefici del finanziamento a tasso fisso vengono concessi ad una nuova categoria di operazioni con le seguenti caratteristiche:

- importo del contratto compreso tra 500.000 ed 1 milione di franchi;
- fabbisogno finanziario di almeno 6 mesi che, nel suo punto massimo, deve rappresentare il 2% della cifra di affari dell'impresa nell'esercizio passato.

I tassi applicati variano a seconda della data di firma del contratto e sono compresi tra il 7,25% ed il 9,90%.

Per la realizzazione dell'operazione è necessario l'accordo della Banca di Francia sugli scoperti mensili e della BFCE e l'opzione irrevocabile dell'esportatore per il tasso fisso.

Le operazioni sono gestite dalla BFCE per conto del Tesoro ed è necessario l'avallo obbligatorio della BFCE sugli effetti sottoscritti dal beneficiario del credito all'ordine della banca.

Quest'ultima può rifinanziarsi a tasso fisso presso la BFCE.

3) *Prefinanziamento « revolving ».* — Sono crediti accordati agli esportatori che hanno un movimento continuo di esportazioni. In effetti viene finanziata la produzione e gli stocks di beni che potranno soddisfare operazioni future.

La durata del credito è di un anno, rinnovabile, e viene realizzato analogamente ai crediti di prefinanziamento specializzati.

Tuttavia, tali operazioni non hanno un grande rilievo e prevale la tendenza a considerarli normali crediti alle imprese.

Infine, caratteristica peculiare del sistema francese di finanziamento nella fase di approntamento della fornitura è quella dei c.d. pagamenti progressivi (paiements progressifs).

In caso di credito acquirente (linea di credito messa a disposizione di compratori esteri, da parte di istituti finanziari, per il regolamento di beni e servizi provenienti dal Paese concedente la linea di credito) è possibile, durante il periodo di esecuzione del contratto la messa a disposizione del credito a favore dell'esportatore.

La Banca di Francia considera questa fase preliminare, fino al completamento delle prestazioni dell'esportatore, come credito di prefinanziamento ed in taluni casi la percentuale dell'intervento arriva fino al 100%. Il tasso applicato a questo tipo di credito è pertanto il tasso del credito acquirente. La differenza tra il costo del denaro (attualmente circa 12,50%) e tale tasso preferenziale è ripianata dalla BFCE tramite un contributo agli interessi a carico del Tesoro.

I pagamenti progressivi sono consentiti solo nei casi in cui le condizioni di rilascio degli effetti siano esattamente definiti nel contratto di fornitura tra operatore nazionale ed acquirente estero.

b) *Belgio*

Sotto il profilo assicurativo, l'Office National du Dueroire

(OND) (17), prima della consegna dei beni, garantisce il rischio di fabbricazione, coprendo la risoluzione di diritto o di fatto del contratto (18).

L'indennizzo è versato quando l'importo della perdita è definitivamente stabilito (19).

Se, dopo 6 mesi dalla data della risoluzione, l'importo definitivo non è determinabile, l'OND versa un indennizzo sulla base della perdita presunta.

Su domanda motivata dell'esportatore, avanzata al momento della firma del contratto, l'assicurazione potrà riguardare le spese effettuate prima dell'entrata in vigore del contratto, nel limite di un plafond sulle spese indispensabili.

Sotto il profilo finanziario, le tecniche di concessione di mezzi finanziari agevolati e non, nel periodo di allestimento della fornitura, sono notevolmente sviluppate ed assumono forme diverse.

a) *Credito di cassa.* — La banca apre in favore dell'esportatore un credito di cassa di ammontare definito. La banca si impegna a mantenere, per un certo periodo di tempo, il credito, in modo tale da finanziare il periodo di fabbricazione di una o più operazioni.

Il tasso del prefinanziamento è variabile ed abbastanza elevato (non esistono, in questo caso, agevolazioni pubbliche che consentano di ridurre il tasso d'interesse) (20).

b) *Credito di accettazione all'importazione.* — Questa tecnica viene utilizzata nel caso in cui l'esportatore si approvvigiona all'estero.

Le accettazioni bancarie sono, in genere, effettuate nel quadro di un credito di accettazione in base al quale la banca è impegnata a concedere, fino ad un importo prestabilito, erogazioni in relazione ad operazioni di esportazione, importazione o di transito (21).

(17) E' l'Ente assicurativo del Belgio, cfr. A. VAN DER BOSCH - *Le financement à court, moyen et long terme des exportations*. Bruxelles, 1977.

(18) Quando l'interruzione dell'esecuzione del contratto raggiunge i 6 mesi viene considerato il verificarsi della risoluzione di fatto.

(19) L'indennizzo, in caso di risoluzione, si calcola sulla base del costo di produzione (che comprende le spese effettuate, compreso il premio pagato al Ducroire).

(20) Il credito di cassa ha una utilizzazione abbastanza elastica e viene realizzata in conto corrente. Pertanto, ogni somma portata a credito del conto fa diminuire l'onere degli interessi.

(21) Se si tratta di prodotti finiti destinati ad essere riesportati gli effetti non sono riscontabili alla Banca Nazionale.

Il beneficiario del credito si obbliga ad onorare gli effetti alla loro scadenza. Tuttavia, la banca, avendo dato la sua firma al creditore, deve onorare l'effetto nel caso che il beneficiario del credito non abbia provveduto alla copertura.

c) *Risconto di effetti all'ordine presso l'Institut de Réescompte et de Garantie (I.R.G.).* — Questa tecnica consiste nello sconto di effetti all'ordine, sottoscritti dal fabbricante e girati attraverso la banca creditrice che li può riutilizzare presso l'Institut de Réescompte et de Garantie (I.R.G.).

In tal modo le banche possono domandare un accordo di mobilitazione presso l'IRG, da imputare su un credito il cui montante è assoggettato ad una commissione.

In base a questo accordo la banca può mobilitare i suoi effetti. L'accordo di mobilitazione è valido per tutta la durata del credito bancario e permette di finanziare l'esecuzione, da parte dell'impresa, di programmi di costruzione ben definiti, assunti per conto di un acquirente belga o straniero (22).

Il tasso applicato dalla banca all'operatore belga, anche con l'intervento dell'IRG, è variabile.

d) *Crediti roll over.* — La formula dei crediti « roll over » consente agli importatori esteri di ottenere i mezzi finanziari necessari a finanziare gli acconti e le spese locali.

Il credito « roll over » è generalmente un credito finanziario di importo abbastanza elevato che viene erogato attraverso prestiti successivi da 3 a 6 mesi, a tassi variabili. Tali crediti vengono concessi, generalmente da un consorzio di banche, a Stati esteri o ad importanti società private con una durata fino a 10 anni.

In effetti, le banche si impegnano a fornire al beneficiario mezzi finanziari con prestiti successivi da 3 a 6 mesi.

Dal punto di vista del beneficiario — che rimborsa ciascun prestito con il seguente — l'operazione consente di avere un credito a lungo termine, a tasso variabile (23).

(22) Attualmente, la tecnica del risconto presso l'IRG è in gran parte sostituita dalla formula dei pagamenti progressivi.

(23) Nei crediti « roll over » non c'è alcun intervento agevolativo pubblico di carattere finanziario.

Per consentire i crediti « roll over » le banche effettuano la provvista sull'euromercato. In tal modo i tempi della raccolta coincidono con quelli dell'impiego e consentono di evitare rischi sul tasso d'interesse (24).

Le banche, in tali operazioni, corrono un duplice rischio: quello d'insolvenza del debitore e quello di non trovare sull'euromercato, al momento del prestito alla controparte, i mezzi finanziari necessari.

Contro il primo rischio esiste la garanzia assicurativa del *Ducroire*. Per quanto concerne il secondo rischio, le banche ricorrono a delle « escape clauses ». Le più importanti clausole sono le seguenti:

— clausola d'impraticabilità del mercato: nel caso in cui le banche non riescano ad effettuare la provvista sull'euromercato, viene previsto l'obbligo per il debitore a rimborsare il prestito alla scadenza;

— multicurrency clause (25): con tale previsione le banche possono effettuare il rinnovo del prestito in moneta anche diversa, secondo le possibilità dell'euromercato.

La formula del credito « roll over », come segnalato, può servire per il finanziamento degli acconti e delle spese locali, nonché per finanziare le esportazioni belghe di beni strumentali ed in taluni casi durante la fase di allestimento della fornitura.

Il *Ducroire*, tuttavia, nel caso in cui il prestito sia utilizzato per il finanziamento degli acconti o delle spese locali, non concede, in aderenza alle intese internazionali, la copertura assicurativa.

e) *Pagamenti progressivi (Paiements progressifs)*. — Attraverso la tecnica dei pagamenti progressivi si realizza, in Belgio, il sostegno pubblico di carattere finanziario nel periodo di approntamento della fornitura (26).

L'esportatore può ricevere pagamenti parziali, prima della consegna, in linea con il procedere dell'approntamento.

(24) I tassi attivi di impiego sono fissati in riferimento al LIBOR (London Interbank Offered Rate) aumentato di un margine di 1-2% che costituisce il profitto della banca.

(25) Per le tecniche della multicurrency clause, cfr. G. SCANNAGATTA - V. PERZOLI - *I prestiti a medio termine sul mercato internazionale dei capitali*, in « Banche e Banchieri », anno V, n. 1, gennaio 1978.

(26) Un sistema praticamente analogo di *paiements progressifs* esiste, come abbiamo visto, in Francia.

In generale, i pagamenti progressivi sono realizzati nel quadro di crediti finanziari concessi all'acquirente estero.

In questo caso l'importatore estero preleva dal credito finanziario, concesso in suo favore da una banca, per effettuare i pagamenti all'esportatore belga sia durante il periodo di allestimento che dopo la consegna.

Il *Crédit export* (27) adatta i suoi interventi agevolativi a questa formula; le banche dovranno presentare apposita richiesta e l'agevolazione del *Crédit export* permetterà di praticare un tasso *fixo* per tutta la durata dell'operazione.

L'utilizzazione del credito durante il periodo di allestimento dovrà corrispondere ai costi effettivamente sostenuti dall'esportatore, dedotti gli acconti (28).

Inoltre, la banca, a ciascuna utilizzazione, dovrà presentare al *Crédit export* ed alla Banque Nationale una situazione delle entrate e delle uscite che indichi l'inesistenza di un finanziamento eccessivo (*surfinancement*).

La tecnica dei pagamenti progressivi permette all'esportatore di ridurre il ricorso al credito ordinario per l'approntamento della fornitura.

Per quanto concerne l'importatore estero, il ricorso alla formula dei pagamenti progressivi consente di ottenere un tasso fisso per tutta la durata dell'operazione. Diversamente, senza l'intervento agevolativo del *Crédit export*, il tasso a carico della controparte estera sarebbe quello di mercato (29).

Nel caso di sinistro per revoca della commessa, il *Ducroire* indennizza la banca che ha sottoscritto con l'ente assicurativo una apposita polizza. Tuttavia, il *Ducroire* può richiedere un conto delle perdite sopportate dall'esportatore. Nel caso in cui tali perdite siano inferiori all'indennizzo versato dal *Ducroire*, l'ente assicurativo richiede la *rivalsa* per l'ecedenza (30).

(27) L'organismo belga che provvede al rifinanziamento agevolato dei crediti all'esportazione.

(28) A questo scopo l'esportatore e la banca dovranno presentare al *Ducroire* il piano mensile delle spese e delle entrate ed il *Ducroire* deve dare il suo consenso sulle utilizzazioni progressive.

(29) La banca finanziatrice, infatti, senza il ricorso al *Crédit export*, non è in grado di consentire un tasso fisso.

(30) Per evitare controlli contabili nel caso di sinistro, il *Ducroire*, durante l'erogazione del finanziamento nel periodo di allestimento della fornitura, pone particolare attenzione a che non esista un finanziamento della banca eccedente il fabbisogno dell'esportatore. Infatti, se il *Ducroire* accerta tale finanziamento eccessivo può domandare all'esportatore una garanzia bancaria per la differenza.

La tecnica dei pagamenti progressivi è realizzabile anche per i crediti fornitori. In tali casi, l'esportatore, per il tramite della banca, potrà scontare presso il Crédit export gli effetti emessi dall'acquirente estero che costituiscono titolo di credito incondizionato e irrevocabile.

c) Germania

Il sistema tedesco di finanziamento ed assicurazione durante il periodo di allestimento della commessa — come il sistema di finanziamento ed assicurazione sul credito dilazionato — presenta caratteristiche del tutto particolari che derivano dalla generale florida situazione economica e monetaria della Repubblica Federale.

In effetti, in Germania, viene privilegiato l'intervento di carattere assicurativo della Hermes (compagnia di assicurazione) che consente alle imprese di ottenere tassi d'interesse di mercato a livelli soddisfacenti (6-8%) e di avere le garanzie contro il deprezzamento di altre monete contrattuali rispetto al marco; nel contempo l'intervento di carattere strettamente finanziario e bancario dell'AKA (Ausfuhrkredit - Gesellschaft, consorzio di credito per il finanziamento delle esportazioni a medio e lungo termine) e del KfW (Kredinstalt fuer Wiederaufbau, organismo pubblico) risulta piuttosto limitato (31).

Per quanto riguarda, più in particolare, l'assicurazione ed il finanziamento nella fase di approntamento della fornitura, il sistema presenta le seguenti caratteristiche.

Sotto il profilo assicurativo, i rischi assicurati prima della spedizione (32) sono i rischi commerciali (insolvenza di fatto o di diritto dell'importatore estero e mancato pagamento degli anticipi) ed i rischi politici (guerra, sommossa, rivoluzione, mancato pagamento degli anticipi per rischi politici, altri fatti ed atti dello Stato estero che rendano impossibile l'esecuzione della fornitura).

Le operazioni assicurabili sono le esportazioni di beni e servizi, gli studi e le progettazioni, i lavori all'estero.

(31) In taluni momenti della congiuntura monetaria e finanziaria in Germania, è paradossale notare che, mentre i crediti concessi con fondi pubblici prevedono per i mutuatari le condizioni in linea con il citato consensus (tassi d'interesse del 7,25-8,00%), i crediti a tasso di mercato sono ottenibili a livelli meno elevati.

(32) La copertura dei rischi durante l'approntamento della fornitura può essere effettuata insieme alla copertura dei rischi sul credito dilazionato.

Gli importi assicurati durante l'allestimento sono i soli costi di produzione (al 100%), dedotti i pagamenti anticipati.

Nel costo di produzione rientrano le spese di progettazione, i costi dell'impresa imputabili alla fornitura, gli interessi bancari, le spese per gli acquisti di licenze, brevetti e know how, gli aumenti dei costi di produzione fino al 10% del valore contrattuale della fornitura.

Le subforniture estere sono assicurabili nei seguenti ammontari:

Paesi CEE

- 40% per contratti inferiori a 7,50 milioni di dollari;
- 3 milioni di dollari per contratti da 7,50 e 10 milioni di dollari;
- 30% per contratti superiori a 10 milioni di dollari.

Paesi Terzi

- 10% del valore complessivo della fornitura.

La liquidazione dell'indennizzo (pari al capitale assicurato meno lo scoperto obbligatorio) viene effettuata 1 mese dall'accertamento della perdita.

La durata della garanzia assicurativa è in genere in funzione dell'operazione sottostante e, comunque, può arrivare, compreso il periodo di rimborso del credito, fino a 12 anni.

La concessione della garanzia assicurativa dell'Hermes consente all'operatore tedesco di ottenere il finanziamento privato a condizioni vantaggiose, ovvero di beneficiare del finanziamento sul plafond A o plafond B dell'AKA.

L'intervento con il plafond A dell'AKA (linea di credito a carattere rotativo a disposizione delle banche che finanziano i crediti fornitori all'esportazione) decorre dalla firma o dall'entrata in vigore del contratto di esportazione; pertanto i mezzi del plafond A finanziano anche l'allestimento della fornitura e il credito dilazionato.

Il tasso d'interesse del finanziamento è stabilito sulla base dei tassi d'interesse di mercato e, generalmente, si situa 2-3 punti percentuali al di sopra del tasso ufficiale di sconto. Agli inizi del 1980, il tasso d'interesse per i mezzi del plafond A dell'AKA variava tra l'8,75% ed il 9,00.

Viene inoltre richiesta una commissione d'impegno dello 0,50% annuo sulle somme non utilizzate, che può salire fino allo 0,75% per il ritardato utilizzo.

L'importo del finanziamento è, di regola, pari al 64% del valore contrattuale della fornitura.

La durata del finanziamento (compreso anche il periodo di rimborso del credito) arriva fino a 12 anni dalla data di impegno dell'AKA.

L'intervento dell'AKA con il plafond B (linea di credito a carattere rotativo messo a disposizione dalla Banca Centrale di Germania per mobilitare i crediti fornitori ed utilizzata per le operazioni verso i Paesi in via di sviluppo e quelli dell'Est-europeo) decorre, ugualmente, dalla firma o dalla data d'entrata in vigore del contratto di fornitura.

Il tasso d'interesse è collegato al tasso ufficiale di sconto, maggiorato di una commissione dell'1,50%. All'inizio del 1980, il tasso d'interesse per i mezzi del plafond B variava tra il 6,75 ed il 7,50%.

La commissione d'impegno è dello 0,10% fino alla completa erogazione dei fondi.

L'importo del finanziamento è pari al 50% dell'importo contrattuale della fornitura. La durata del finanziamento è in genere non superiore a 4 anni dalla firma del contratto o dalla sua entrata in vigore. I mezzi finanziari del plafond A e del plafond B possono anche essere usati congiuntamente.

Non è invece previsto il finanziamento nel periodo di approntamento della fornitura sui mezzi finanziari del KfW.

d) *Inghilterra*

Il sistema inglese di assicurazione e finanziamento nel periodo di allestimento della fornitura regola la concessione della garanzia assicurativa, mentre non prevede un ampio ricorso al finanziamento agevolato. Infatti, se si tratta di vendite isolate di beni strumentali o di progetti, l'operazione è assicurata attraverso la Specific Guarantee (33), che decorre dalla data della firma del contratto.

I rischi coperti sono quelli di carattere commerciale e politico il cui verificarsi non consente di portare a termine la fornitura.

(33) La compagnia assicurativa inglese è la Export Credit Guarantee Department (ECGD) che accentra le funzioni di assicurazione e finanziamento dei crediti all'esportazione.

La percentuale della copertura assicurativa è del 90%-100% dei costi sostenuti e la durata della copertura può arrivare fino a cinque anni, secondo il valore contrattuale della fornitura.

L'importo contrattuale minimo per accedere alla garanzia dell'ECGD è di 1 milione di sterline ed il periodo di allestimento non deve essere inferiore ad un anno ed in genere non superiore a 2 anni.

Come detto, il sistema inglese non prevede particolari finanziamenti agevolati. In pratica la garanzia assicurativa dell'ECGD permette di ottenere un maggior volume di credito e può consentire l'ottenimento di un tasso fisso sul finanziamento bancario, senza che peraltro l'operatore benefici di contributi di carattere pubblico diretti ad agevolare il finanziamento. In genere il finanziamento è pari al 100% dei costi e l'ECGD concede una garanzia per la copertura del 100% del finanziamento bancario.

Il tasso d'interesse a carico dell'operatore nel periodo di prefinanziamento è uguale al LIBOR aumentato di una commissione bancaria dello 0,50 e di una commissione dello 0,125 per incasso effettivi. Se manca la garanzia dell'ECGD alla banca finanziatrice, la commissione si situa tra l'1% ed il 2%, secondo la clientela. Nei casi in cui il tasso sia variabile per tutta la durata dell'operazione, in genere, si applicano le variazioni del LIBOR a 3 mesi per la sterlina.

Ulteriore requisito che l'impresa inglese deve avere per accedere alla garanzia dell'ECGD ed al finanziamento bancario è l'impossibilità a sostenere i costi del periodo di approntamento della fornitura con mezzi propri. Nel sistema inglese sono stati recentemente introdotti i pagamenti progressivi. Nei casi di credito acquirente, infatti, il finanziamento può essere erogato all'esportatore anche durante la fase di approntamento della fornitura, con il rilascio della garanzia finanziaria dell'ECGD. Il tasso a carico dell'operatore inglese è analogo a quello praticato all'acquirente estero. La differenza tra il LIBOR ed il tasso d'interesse del finanziamento viene coperta con un contributo agli interessi dell'ECGD.

e) *Danimarca*

Il sistema danese (34) di agevolazione pubblica nella fase di approntamento della fornitura, come del resto quello nella fase succes-

(34) Cfr. ERIK ANDERSEN - *The danish export credit scheme*, Copenhagen, 1977.

siva alla consegna dei beni, poggia di preferenza sull'aspetto assicurativo piuttosto che sul finanziamento agevolato.

Sotto il profilo assicurativo, la garanzia dell'Export Credit Council (35) copre i rischi commerciali e politici prima della spedizione delle merci.

I rischi commerciali coperti (36) sono l'insolvenza dell'acquirente, fallimento o sospensione dei pagamenti. In caso di insolvenza l'indennizzo viene pagato non appena l'importo delle perdite è accertato.

Altro rischio di carattere commerciale che viene assicurato è la rescissione del contratto da parte dell'importatore estero.

Per quanto riguarda i rischi politici la garanzia copre le difficoltà di trasferimento valutario, la moratoria, la nazionalizzazione, le perdite derivanti da guerra e rivoluzione.

Beneficiari dell'assicurazione sono gli esportatori danesi e le banche.

Le perdite indennizzabili sono i costi diretti e indiretti di produzione, escluso il profitto dell'esportatore.

Nel periodo precedente la consegna, l'Export Credit Council concede garanzia per rischi politici e commerciali relativi a progetti di ingegneria civile e per servizi. In questo caso la garanzia copre i costi diretti e indiretti di produzione ed il profitto, calcolato in proporzione alla parte fatturata della somma contrattuale, dedotti i pagamenti ricevuti.

L'Export Credit Council può garantire anche prestiti diretti a finanziare la produzione di beni per l'esportazione.

L'erogazione del credito è possibile a fronte della documentazione dell'esportazione, da consegnare alla banca finanziatrice. Normalmente il prestito è garantito fino al 70% dell'ammontare della commessa, esclusi gli eventuali pagamenti anticipati (37).

Un ulteriore interessante tipo di garanzia per crediti è possibile a favore di esportatori che, anche se non hanno ricevuto una richiesta di fornitura, potrebbero essere potenziali controparte in una transazione con l'estero.

(35) E' l'organismo assicurativo che concede garanzia agli esportatori ed alle banche danesi.

(36) I rischi commerciali non vengono garantiti se l'acquirente estero è una filiale dell'esportatore, o comunque è finanziariamente dipendente dall'esportatore.

(37) Il rimborso è effettuato attraverso l'acquirente che paga la banca finanziatrice, pertanto il credito consente il finanziamento anche durante il periodo di rimborso.

Garanzie di questo tipo possono essere rilasciate per un periodo di tempo non determinato. Il loro scopo è quello di consentire aggiustamenti produttivi stagionali e di altro tipo.

Per l'ottenimento delle garanzie dell'Export Credit Council è necessario presentare la posizione finanziaria del richiedente (ultimo bilancio consuntivo e preventivi di liquidità).

Sotto il profilo del finanziamento, non esiste un intervento specifico dello Stato danese inteso a ridurre il costo del denaro nel periodo di allestimento della fornitura.

Il finanziamento viene pertanto reperito ai tassi di mercato, salvo i benefici derivanti dalla concessione della garanzia statale che consente di ottenere il finanziamento da parte delle banche e di spuntare condizioni di credito più favorevoli.

2. PAESI EXTRA EUROPEI

a) Stati Uniti

Il sistema americano di assicurazione e finanziamento dei crediti all'esportazione è caratterizzato dall'accentramento in un unico organismo, la Export-Import Bank of United States (Eximbank), delle funzioni assicurative e di finanziamento.

A *latere* dell'Eximbank collaborano, sul piano assicurativo, la Foreign Credit Insurance Association (FCIA) e, sul piano finanziario, le banche commerciali e la Private Export Funding Corporation (PEFCO).

Per quanto riguarda, in particolare, il prefinanziamento dell'Eximbank, esso è previsto per operazioni che richiedono un periodo di approntamento superiore a 6 mesi.

L'Eximbank può concedere il finanziamento totale e parziale e la garanzia assicurativa e lasciare il finanziamento alle banche commerciali.

Pertanto, l'agevolazione pubblica adottata dagli americani nel periodo di approntamento della fornitura si può definire di carattere misto, in quanto da una parte esiste una assicurazione pubblica ed un finanziamento agevolato (intervento della Eximbank e della FCIA) e dall'altra l'assicurazione pubblica della stessa Eximbank o della FCIA ed il finanziamento presso banche commerciali private. Le due possibilità, inoltre, possono ritrovarsi coordinate in diverse percentuali nella stessa operazione.

I rischi coperti sono quelli politici e commerciali che determinano la revoca della commessa.

I beneficiari sono i soli esportatori americani e le banche commerciali (38). Le operazioni ammesse sono quelle concernenti esportazione di prodotti agricoli, beni strumentali e beni di consumo durevoli.

La percentuale di copertura è del 90% per i rischi commerciali e politici e del 98% se la fornitura riguarda i prodotti agricoli.

La garanzia ed il prefinanziamento decorrono dalla firma del contratto, o dalla sua entrata in vigore. La durata varia da un minimo di sei mesi fino a 3 anni.

L'importo del finanziamento concesso dalla Eximbank può arrivare fino al 100% dei costi sostenuti per l'approntamento della fornitura.

Il prestito viene erogato per stadi di avanzamento e l'importo della somma erogata in ogni stadio è pari all'ammontare delle spese effettivamente sostenute dall'esportatore e documentate. I titoli di credito rilasciati alla banca finanziatrice sono rappresentati da effetti dell'esportatore o dell'importatore.

Il tasso d'interesse sul prefinanziamento può essere fisso, se l'Eximbank assume l'impegno di garantire l'operazione, ovvero di mobilitare il credito. Per il proprio intervento finanziario la Eximbank percepisce, per la quota finanziata, un tasso d'interesse di circa il 9%, oltre le commissioni.

Nel caso in cui l'Eximbank partecipi al prefinanziamento, viene anche richiesta una commissione di impegno dello 0,50% annuo, una commissione di garanzia dello 0,75-1,50% annuo ed una commissione d'impegno per garanzia dello 0,125% annuo.

Se l'Eximbank emette la sola garanzia assicurativa (39), senza intervento di carattere finanziario, il finanziamento del periodo di allestimento, come segnalato, viene effettuato dalle banche commerciali. In tali casi, il finanziamento viene concesso a tasso di mercato, variabile dall'accoglimento dell'operazione fino all'erogazione dei fondi.

(38) Si tratta della Commercial Bank Exporter Guarantee emessa dall'Eximbank nell'ambito del Guarantee Program. Per un'utile analisi dell'attività della Eximbank nel quadro della politica di bilancio degli Stati Uniti cfr. The budget of the U.S. Government, fiscal years 1978/1979/1980 e Special analyses budget of the U.S. Government, fiscal years 1978/1979/1980.

(39) La copertura assicurativa può essere concessa anche dalla FCIA.

Le banche commerciali, per la loro parte di finanziamento, percepiscono, oltre il tasso di interesse, una commissione bancaria dell'1-2% annuo (secondo la clientela) ed una commissione di impegno dello 0,50% annuo sulle somme impegnate e non erogate.

b) Giappone

Il sistema di assicurazione e finanziamento di crediti alla esportazione prevede, in Giappone, la gestione assicurativa direttamente effettuata dallo Stato attraverso il Ministry of International Trade and Industry (MITI), mentre il finanziamento è gestito da organismi pubblici e privati ed in particolare dall'Eximport Bank of Japan (EXIM).

Per quanto riguarda il periodo di allestimento della fornitura, sotto il profilo assicurativo, la garanzia statale copre, oltre ai rischi sul credito dilazionato, quelli durante la fabbricazione e l'approntamento della commessa (rischi di carattere commerciale, politico e catastrofico).

Si distinguono, sempre sotto il profilo assicurativo, un tipo di assicurazione per il breve termine (General Export Insurance), una per il medio e lungo termine (Export Proceeds Insurance) ed un tipo di garanzia riservata alle banche per finanziamenti effettuati durante la fabbricazione o l'allestimento della fornitura.

L'oggetto della garanzia è l'esportazione di beni di consumo durevoli, di beni strumentali ed i lavori all'estero.

La percentuale di copertura assicurativa del Miti è del 90% per i rischi politici e dell'80% per i rischi commerciali (ciò vale per l'assicurazione di operazioni a breve termine e per quelle a medio e lungo termine).

La durata della garanzia — che decorre dalla firma o dall'entrata in vigore del contratto — è connessa al periodo di allestimento della commessa ed a quello di rimborso del credito.

Sotto il profilo finanziario, il prefinanziamento viene effettuato, normalmente, dalle banche ordinarie a tassi di mercato e per durata fino a tre anni.

L'intervento dell'Eximbank è però possibile, per le durate da 6 mesi a 3 anni e oltre, quando l'importo della fornitura è elevato.

L'importo finanziato riguarda i soli costi di produzione, detratti i pagamenti anticipati e il profitto dell'imprenditore fissato al 10%.

Il tasso d'interesse praticato dall'EXIM sulla quota finanziata varia tra il 7,25 e l'8%.

Il tasso d'interesse richiesto dalle banche ordinarie varia dal 6,75% all'8%, secondo la clientela, se l'operazione ha una durata inferiore ad un anno. Il tasso d'interesse, fisso per la durata dell'operazione, è legato al tasso di sconto.

4) Conclusioni

Dall'analisi dei sistemi di agevolazione pubblica nella fase di approntamento della fornitura per le operazioni di credito all'esportazione, si possono individuare almeno tre tendenze.

Una prima, quella francese e belga che, con una disciplina molto articolata, privilegia il ricorso all'agevolazione pubblica, sia di carattere assicurativo che finanziario, nel periodo di allestimento della fornitura.

Una seconda tendenza, di tipo più liberistico, rappresentata da alcuni Paesi anglosassoni — come la Gran Bretagna, la Danimarca e la stessa Germania — ed il Giappone, che tendono a delimitare, in generale, il sostegno pubblico nella fase di approntamento della fornitura alla sola copertura assicurativa, lasciando alla capacità economica dell'impresa il costo del finanziamento (salvo le facilitazioni derivanti dalla concessione della garanzia statale) (40).

Vi è poi una terza tendenza, che si situa tra le due sopra indicate, rappresentata, in buona sostanza, dall'Italia e dagli Stati Uniti. I sistemi italiano e statunitense di agevolazione pubblica, da una parte prevedono la copertura assicurativa statale nella fase di approntamento della fornitura, dall'altra, pur accettando l'ipotesi di un finanziamento agevolato nella fase preliminare, circondano la sua concessione con una serie di limiti e restrizioni. Tali soluzioni hanno evidentemente una natura ed un'origine diversa. Da una parte (Stati Uniti) esse derivano da una mai tradita adesione ai principi del liberismo economico, dall'altra (Italia) le soluzioni adottate vengono giustificate dalla scarsa conoscenza ed esperienza tecnico-finanziaria

(40) In definitiva, l'intervento agevolato di carattere finanziario, nei vari Paesi, consente di praticare al beneficiario del credito un tasso d'interesse fisso per tutta la durata della operazione a livelli meno elevati di quelli di mercato, di ottenere dilazioni più lunghe rispetto a quelle del mercato e di avere la sicurezza del finanziamento.

nel settore, dalla novità dell'innovazione e soprattutto dalla limitatezza dei mezzi finanziari.

Peraltro, altra non trascurabile osservazione è che da un lato, anche se con diverse modalità e con differente ampiezza, si collocano i Paesi di origine latina (Francia, Belgio e la stessa Italia) che hanno optato per un ricorso, a volte notevole, all'assicurazione ed al finanziamento agevolato nella fase di approntamento della fornitura.

Dall'altro lato, anche qui con divergenze talvolta sensibili, si collocano i Paesi anglosassoni (Gran Bretagna, Germania, Danimarca, Stati Uniti) ed il Giappone che, tendenzialmente, cercano di salvaguardare il ruolo del mercato, limitando gli oneri a carico dei bilanci pubblici per agevolare le esportazioni.

Questi Paesi ricorrono, infatti, di preferenza, ad un ampio e sofisticato uso della garanzia dello Stato nelle fasi di allestimento della commessa, lasciando, in generale, che il finanziamento sia effettuato secondo gli indicatori del mercato.

Peraltro, questa considerazione, che pone il Giappone ed i Paesi anglosassoni più vicini ai canoni liberistici, è vera solo in prima approssimazione in quanto, in molti di questi Paesi, pur non esistendo un sistema generalizzato di aiuto alla produzione diretta alla esportazione, come è il finanziamento agevolato nella fase di allestimento della fornitura, si praticano sostegni più particolari alla produzione ed alla esportazione. Si pensi, ad esempio, alle sovvenzioni godute dalla cantieristica giapponese, alle agevolazioni di carattere fiscale, al finanziamento delle spese locali, ai crediti di aiuto, diretti, in sostanza, ad esportare beni e servizi, ai crediti misti (finanziamento di una operazione di esportazione in parte su fondi privati ed in parte su fondi pubblici), ai finanziamenti paralleli (finanziamento di una operazione di esportazione mediante due o più accordi distinti di finanziamento, allo scopo di allungare la durata del credito o a finanziare gli accordi), alla garanzia contro il rischio di cambio e contro l'aumento dei costi di produzione ed a tutti quegli interventi statali che caratterizzano il Welfare State ed incidono, direttamente o indirettamente, sul commercio internazionale (41).

Dato il fondamentale ruolo che le esportazioni a pagamento differito svolgono nello sviluppo economico dei Paesi industrializzati e

(41) Cfr. MELVYN B. KRAUSS - *The New protectionism*, Basil Blackwell, Oxford, 1979; HARRY H. JOHNSON - *Mercantilism: Past, Present, Future*, Basil Blackwell, Oxford, 1974.

vista l'accesa concorrenza che esiste in tale settore, come segnalato, per limitare e regolare la corsa ai mercati esteri, a seguito del vertice economico di Rambouillet del 1976, è stato realizzato un accordo (il cosiddetto « consensus » sulle condizioni del credito all'esportazione).

Si pone, ora, il quesito se, a livello internazionale, non debba prevedersi un analogo Gentlemen's agreement al fine di disciplinare le agevolazioni adottate nel periodo di approntamento della fornitura.

Altro problema, non meno importante e connesso a quello enunciato più sopra, è l'omogeneità dei sistemi di agevolazione pubblica nell'ambito comunitario.

Quanto alla prima questione, non vi è dubbio che la politica di assicurazione e finanziamento dei crediti all'esportazione ha assunto un ruolo primario per incrementare le esportazioni e per riequilibrare la bilancia dei pagamenti. Di conseguenza, gli ostacoli per una disciplina internazionale, anche se di massima, sono, almeno in questa fase, notevoli.

La principale resistenza viene dalla circostanza che l'allestimento della fornitura e le agevolazioni connesse costituiscono un problema prettamente attinente la sovranità stessa degli Stati. In tal senso, esiste, da parte dei vari paesi, il timore che, una volta toccato il problema del periodo di approntamento della fornitura per quelle operazioni destinate alla esportazione, la ricerca ed i controlli vengano spinti anche ad agevolazioni creditizie e finanziarie esclusivamente di carattere nazionale. Solo per fare alcune esemplificazioni, si pensi, in Italia, alle agevolazioni per la riconversione industriale, per le medie e piccole industrie, per l'industrializzazione del Mezzogiorno, etc. (42), agli stanziamenti del governo inglese che vanno sotto la voce « trade investment and employment » (43), alla legislazione DISC (Domestic International Sales Corporation) degli USA che consente il ritardo nel pagamento delle imposte per redditi legati ad esportazioni ed al Tariff Act del 1930 che permette la applicazione di imposte controbilancianti (countervailing duty) spesso usate come strumento offensivo e di sussidio all'esportazione.

(42) Cfr. V. PONTOLILLO - *Profili del sistema di credito speciale*, pagg. 279 segg., in « La struttura del sistema creditizio italiano » a cura di G. Carli, Il Mulino, Bologna, 1978.

(43) Cfr. The Government's expenditure plans. 1978-1979 to 1981-1982 Her Majesty's Stationery Office, London 1978, and The Government's expenditure plans 1979-1980 to 1982-1983 Her Majesty's Stationery Office, London 1979.

Si tratta, evidentemente, di una problematica complessa e scottante che concerne la totalità degli interventi dello Stato nell'economia privata ed i suoi effetti sul commercio internazionale.

La questione implica, inoltre, i rapporti tra il Welfare State ed il commercio internazionale. Naturalmente, i tempi per una armonizzazione internazionale, che riguardi l'aspetto della imposizione fiscale, dei sussidi e di altri interventi statali nell'economia, non possono essere che molto lunghi.

La sede naturale per il raggiungimento di tale obiettivo è il GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) che esamina la problematica del commercio internazionale, non soltanto sotto il profilo dell'assicurazione e del finanziamento dei crediti all'esportazione, che rappresenta solo uno degli strumenti di aiuto alla esportazione e di distorsione del commercio internazionale.

Per quanto riguarda la problematica comunitaria, la base giuridica dell'armonizzazione, a livello CEE, delle politiche di assicurazione e finanziamento del credito all'esportazione (44) è contenuta negli articoli 112 e 113 del Trattato di Roma (45).

A rafforzare il contenuto delle norme di cui agli articoli 112 e 113 del Trattato CEE, la Corte di Giustizia della Comunità euro-

(44) Cfr. G. FIGLIOLA-BALDIERI - *L'armonizzazione delle politiche di assicurazione e finanziamento del credito all'esportazione nell'ambito della Comunità Economica Europea*, in « Notiziario del Centro Italiano Ricerche e Studi Assicurativi », CIRSA, gennaio-marzo 1977, pagg. 30 e segg.; *Relazioni sulla politica della concorrenza*, Bruxelles, vari anni; G. PANICO, *La politica commerciale della Cee*, Giuffrè, Milano 1979.

A. Lévy - *La garantie de l'Etat contre les risques d'exportation* - Georg, Genève, 1977.

(45) Art. 112:

« 1. Senza pregiudizio degli impegni assunti dagli Stati membri nell'ambito di altre organizzazioni internazionali, i regimi di aiuti concessi dagli Stati membri alle esportazioni nei Paesi Terzi saranno progressivamente armonizzati prima del termine del periodo transitorio, nella misura necessaria per evitare che venga alterata la concorrenza tra le imprese della Comunità ».

Art. 113:

« 1. Dopo lo spirare del periodo transitorio, la politica commerciale comune è fondata su principi uniformi, specialmente per quanto concerne le modificazioni tariffarie, la conclusione di accordi tariffari e commerciali, l'uniformazione delle misure di liberalizzazione, la politica di esportazione e le misure di difesa commerciale, tra cui quelle da adottarsi in caso di dumping e di sovvenzioni.

2. Ai fini dell'attuazione della politica commerciale comune, la Commissione sottopone delle proposte al Consiglio.

3. Qualora si debbano negoziare accordi con Paesi Terzi, la Commissione presenta raccomandazioni al Consiglio che l'autorizza ad aprire i negoziati necessari ».

pea (46) ha evidenziato che la competenza della Commissione è esclusiva e non parallela a quella degli Stati membri. Ciò al fine di evitare — riafferma la Corte — « disparità nelle condizioni dei crediti alla esportazione, tali da turbare la concorrenza tra le imprese dei vari Stati membri che operano sui mercati esteri. Tali distorsioni possono eliminarsi solo allineando rigorosamente le condizioni dei crediti concessi alle imprese della Comunità, indipendentemente dalla loro nazionalità ».

Tuttavia, malgrado la previsione giuridica risulti incontestabile, i progressi nell'ambito degli articoli 112 e 113 sono stati limitati.

L'esito più rilevante e, va detto, non trascurabile, rimane il già citato consensus tra Paesi industrializzati in merito alle condizioni di credito all'esportazione. L'accordo, pur con talune lacune e con gli sforzi che in futuro si renderanno necessari per il completamento ed una più ampia aderenza alla realtà, è diventato norma comunitaria con decisione del Consiglio della CEE del 4 aprile 1978.

Altri risultati significativi sono l'istituzione di un Gruppo di coordinamento delle politiche in materia di assicurazione crediti, garanzie e crediti finanziari (47), la decisione del Consiglio del 16 dicembre 1970 relativa al regime applicabile nel settore delle garanzie e dei finanziamenti all'esportazione per sub-forniture in provenienza di altri Paesi membri o di Paesi non membri della CEE (48).

La decisione del Consiglio del 3 dicembre 1973 relativa alle procedure di consultazione e di informazione in materia di assicurazione-crediti, garanzie e crediti finanziari (49), il Gentlemen's agreement per una consultazione preliminare nell'ambito del Gruppo di coordinamento ogni qualvolta uno Stato membro intenda adottare disposizioni intese a modificare o a completare i sistemi nazionali nelle materie che formano oggetto di mandato del Gruppo (50).

La decisione del Consiglio della CEE del 22 luglio 1974 che isti-

(46) Cfr. J.O.C.E., n. c268 del 22 novembre 1975.

(47) 37ª Sessione del Consiglio della Cee in data 27 settembre 1960 (G.U. della Comunità n. 66 del 27 ottobre 1960). Il gruppo, costituito in seno al Consiglio, si riunisce mensilmente.

(48) G.U. della Comunità n. 284 del 30 dicembre 1970.

(49) G.U. della Comunità n. 346 del 17 dicembre 1973. Le procedure previste dalla decisione del Consiglio non sono cogenti ed in caso di esito negativo il Paese membro che ha consultato non è obbligato a recedere dalla propria posizione.

(50) 6 maggio 1964.

tuisce una procedura di consultazione per gli accordi di cooperazione degli Stati membri con Paesi Terzi (51).

Ulteriori accordi, intervenuti a livello di Gruppo ed approvati dal Comitato dei Rappresentanti Permanenti (Coreper) (52), riguardano gli scambi di opinioni sulle politiche di assicurazione e finanziamento dei crediti all'esportazione adottata verso Paesi Terzi e gli scambi di informazione per gli accordi di consolidamento con Paesi Terzi.

Inoltre, il Consiglio della CEE ha, in più occasioni, emesso delle decisioni concernenti la posizione della Comunità nell'ambito dell'OCSE in merito ad accordi settoriali sulle condizioni di credito all'esportazione per le stazioni terrestri di telecomunicazione via satellite, per gli aerei, per le centrali nucleari e per le navi.

Minore fortuna hanno avuto i tentativi di armonizzazione delle garanzie assicurative concesse dai Paesi membri.

Nel 1970 furono approvate dal Consiglio della CEE le polizze comuni a medio ed a lungo termine, per operazioni di credito fornitore, con acquirenti pubblici e privati (53); nel 1971 veniva adottata dal Consiglio CEE una direttiva sull'armonizzazione delle condizioni delle operazioni a breve termine su acquirente privato e su acquirente pubblico per rischi politici (54).

Tuttavia, le direttive del Consiglio non sono entrate in vigore poiché non è stato possibile trovare un accordo per un sistema comune dei premi assicurativi.

Più realisticamente, dall'idea di predisporre polizze comuni, si è passati alla ricerca di principi uniformi, demandando agli Enti assicurativi dei Paesi membri l'elaborazione delle polizze.

Una proposta di direttiva in tal senso — presentata dalla Commissione al Consiglio e relativa alle operazioni di credito fornitore, a breve, medio e lungo termine, coperte da polizze singole e globali, alla garanzia delle cauzioni ed alla garanzia dei crediti finanziari —

(51) G.U. della Cee del 30 luglio 1974, n. 208.

(52) Art. 4 del Trattato che istituisce un Consiglio unico ed una Commissione unica della Comunità Europea. G.U. della Cee n. 152 del 13 luglio 1967. Cfr. R. MONACO - *Lineamenti di diritto pubblico europeo*, Giuffrè, Milano, 1975, pagg. 88 e ss.; F. POCAR - *Lezioni di diritto delle Comunità europee*, Giuffrè, Milano, 1979.

(53) Testi adottati nella Sessione del Consiglio del 27 ottobre 1970 e pubblicati nella G.U. della Comunità n. L 254 del 23 novembre 1970.

(54) Testo adottato nella sessione del Consiglio del 1º febbraio 1971 e pubblicato sulla G.U. della Comunità n. L. 36 del 13 febbraio 1971.

è stata, per il momento, esaminata, con notevole scetticismo, dal Gruppo di coordinamento delle politiche in materia di assicurazione, crediti, garanzia e crediti finanziari.

Altri insuccessi si sono, infine, registrati in materia di adozione di principi comuni per le garanzie del rischio di cambio, di soppressione dei regimi di garanzia contro l'aumento dei costi di produzione e di istituzione di una Banca europea delle esportazioni.

In definitiva, il bilancio dell'armonizzazione delle politiche di assicurazione e finanziamento dei crediti all'esportazione nei riguardi dei Paesi Terzi, certamente non negativo, non può d'altra parte considerarsi esaltante e comunque presenta problemi tecnici — connessi all'ancora scarsa integrazione dei mercati finanziari europei — ma soprattutto politici di grosso rilievo.

Un giudizio più positivo riguarda, invece, le misure prese ai sensi dell'art. 92 (55) del Trattato di Roma relative al commercio intracomunitario (56).

Si è voluto sinteticamente presentare la situazione, nella CEE, dei complessi problemi sul tavolo della armonizzazione delle politiche di assicurazione e finanziamento dei crediti all'esportazione, al fine di evidenziare le difficoltà di pervenire ad un uniforme trattamento delle agevolazioni pubbliche nel periodo di allestimento della fornitura.

Tale problematica è l'ultima, in ordine di tempo, a venire presentata all'esame degli organi comunitari. Per esperienza ormai consolidata non si può dubitare che la materia meriti i necessari approfondimenti per valutare la possibilità di una armonizzazione di tale settore.

Tuttavia, il problema dell'armonizzazione nel campo dell'assicurazione e finanziamento dei crediti all'esportazione, più che delle difficoltà tecniche, risente dell'ancora scarsa integrazione economica tra i Paesi membri della Comunità. Tale insufficienza è acuita dalle recenti difficoltà economiche internazionali e da una incerta volontà

(55) Art. 92:

« 1. Salvo deroghe contemplate dal presente Trattato, sono incompatibili con il mercato comune, nella misura in cui incidono sugli scambi tra Stati membri, gli aiuti concessi dagli Stati, ovvero mediante risorse statali, sotto qualsiasi forma che, favorendo talune imprese o talune produzioni, falsino o minaccino di falsare la concorrenza ».

(56) Al riguardo una importante decisione della Corte di Giustizia della Comunità è quella del 10 dicembre 1969 relativa al tasso di sconto francese.

politica diretta alla edificazione europea. Comunque, il realismo politico si impone ed in tale ottica la politica dei piccoli passi può dare i risultati auspicati. In tal senso due avvenimenti potranno, se bene utilizzati, indirizzare più fermamente verso l'integrazione economica: il Parlamento europeo e il sistema monetario europeo.

Di fronte alle accennate difficoltà di pervenire ad accordi internazionali diretti a limitare l'intervento dello Stato nell'agevolazione nella fase di approntamento della fornitura ed agli ostacoli per raggiungere, in sede comunitaria, un uniforme trattamento, l'Italia si trova davanti all'alternativa di attivare tecniche più sofisticate, e quindi aumentare le possibilità di agevolazioni delle operazioni nella fase di approntamento delle forniture, ovvero di mantenere e consolidare l'attuale sistema.

Certamente, dopo un certo periodo di assestamento delle nuove tecniche di intervento agevolativo del Mediocredito Centrale, si potrebbe prendere in considerazione l'ampliamento e la diversificazione delle possibilità di sostegno pubblico. A tale riguardo un primo modello che viene in evidenza è quello dei « paiements progressifs ».

Tuttavia, ogni ampliamento degli interventi del Mediocredito Centrale dovrà essere valutato alla luce delle compatibilità con le risorse da destinare al settore esportativo e con i vincoli della spesa pubblica (57).

Peraltro, un problema più ampio si pone e riguarda il ruolo del credito agevolato. Tale problematica è evidentemente legata al dibattito più generale, che si sta sviluppando in Italia e all'estero, sul ruolo del mercato. Questo dibattito, che peraltro a volte si tramuta in polemica, è indirizzato verso il ripensamento dei modi e della quantità degli interventi pubblici in economia e del grado di libertà e di spontaneismo da lasciare al mercato (58).

Probabilmente, tutto l'Occidente si trova di fronte ad una scelta politica difficile. Una scelta che può essere, però, meglio precisata e dosata nel senso di « più mercato e meno Stato ». Ciò non significa

(57) « Una delle condizioni è che il settore pubblico, il quale fornisce agevolazioni sui tassi e promuove investimenti che richiedono emissioni da parte degli istituti speciali, dosi la propria domanda con quella alternativa sollecitata dai suoi stessi interventi ». Cfr. *Elementi per la politica monetaria*, a cura di F. Cotula e P. de' Stefani, Bulzoni, Roma, 1975, pag. 469.

(58) Nell'ambito dei Paesi partecipanti al consensus si stanno sviluppando una serie di analisi dirette a ripensare, in una ottica di mercato, i meccanismi dell'accordo ed in particolare per quanto concerne la regola secondo la quale i tassi d'interesse minimi sono uguali per ogni moneta.

abolizione dell'intervento statale, ma intende indirizzare le agevolazioni pubbliche verso quei settori — tecnologicamente più avanzati e con maggiore valore aggiunto — che consentano un decollo di attività produttive tali da permettere, nel futuro, una volta raggiunto l'equilibrio economico e finanziario, di ripagare le sovvenzioni ricevute.

5) Bibliografia essenziale.

ERIK ANDERSEN: *The danish export credit scheme*, Copenhagen, 1977; *L'Assicurazione ed il finanziamento dei crediti all'esportazione*. Atti del convegno per una revisione normativa e pratica, Giuffrè, Milano, 1976; M. AUMAGE et B. THOUVENOT: *Lexique des opérations financières internationales*. Les éditions d'organisation, Paris, 1978; S. BAELI: *Il sistema italiano di assicurazione e finanziamento del credito all'esportazione*, Guido Pastena, Roma, 1977; S. BAELI: *Su alcuni aspetti dell'organizzazione internazionale dell'assicurazione-credito e sulla funzione dell'Union de Berne*, in «Assicurazioni», gennaio-febbraio 1964, fascicolo 1; V. BARATTIERI: *La legge Ossola sull'assicurazione ed il finanziamento dei crediti all'esportazione*, Bancaria, Roma, 1977; JEAN BASTIN: *L'Assurance crédit dans le monde contemporain*, Ed. Jupiter, Paris, 1978; ROBERT BALDWIN: *Non tariff distortion and International trade*, Washington, D.C. The Brookings Institution, 1970; A. BIAGIOLI: *Analisi econometrica dei crediti all'esportazione dell'Italia*, in «Contributi alla ricerca economica», Banca d'Italia, 1971; CESARE BISONI: *Il ruolo del credito agevolato alla industria oggi*, in «Il Risparmio», novembre 1978; THE BUDGET U.S. GOVERNMENT: *Fiscal years 1978/1979/1980*; A. CORET: *Communauté Economique Européenne. Les premières polices communes d'assurance crédit à l'exportation*, Journal du droit international, 1971, n. 2; A. DALBOSCO - F. PIERELLI: *Evoluzione della struttura del commercio estero dei paesi membri della CEE*, in «Contributi alla ricerca economica», Banca d'Italia, 1973; G. DELL'AMORE: *Gli aspetti monetari e finanziari della politica delle esportazioni*, Giuffrè, Milano, 1975; EFIBANCA: *Guida all'esportazione di beni industriali*, Roma, 1979; EXPORT-IMPORT BANK OF THE U.S.A.: *Report to the U.S. Congress on Export Credit Competition and the Export-Import Bank of U.S.A.*, vari anni; F. GISCARD D'ESTAING: *Financement et garanties du commerce international*, Puf, Paris, 1977; G. FIGLIOLA-BALDIERI: *L'armonizzazione delle politiche di assicurazione e finanziamento del credito all'esportazione nell'ambito della Comunità Economica Europea*, in «Notiziario del Centro Italiano Ricerche e Studi Assicurativi», CIRSA, gennaio-marzo 1977; F. FORTUNA: *Commercio internazionale*, Giuffrè, Milano, 1977; G. FOSSATI: *Il finanziamento delle imprese*, F. Angeli, Milano, 1978; F. FREY: *The growing burden of Export Credit*, in «The Banker», 1971, vol. CXXI; H. GREULICH: *Le assicurazioni del credito (Germania)*, Giuffrè, Milano, 1971; HARRY G. JOHNSON: *Mercantilism: Past, present, future*, Basil Blackwell Oxford, 1974; MELVYN B. KRAUSS: *The New Protectionism*, Basil Blackwell, Oxford, 1979; A. LÉVY: *La garantie de l'Etat contre les risques à l'exportation*, Georg, Genève, 1977; MEDIOCREDITO REGIONALE LOMBARDO: *Il finanziamento e l'assicurazione all'esportazione*, a cura di L. MUNARI, S. PREDÀ, R. CORIGLIANO, F. FRONZONI, Milano, 1977; MEDIOCREDITO CENTRALE: *Sistemi esteri di assicurazione e finanziamento dei crediti all'esportazione*, Roma, 1977; R. MONACO: *Lineamenti di diritto pubblico europeo*, Giuffrè, Milano, 1975; NATION UNIES: *Crédit à l'exportation et financement du développement*, New York, 1967; G. NIPOTI: *Credito all'esportazione: tempi di erogazione ed oneri di prefinanziamento in un'impresa meccanica*, in «Rivista dei Dottori Commercialisti», dicembre 1974; B. NOTARI: *I crediti all'esportazione*, in «Rassegna economica del Banco di Napoli», n. 7, 1971; O.C.D.E.: *Les systèmes de financement des crédits à l'exportation dans le Pays membres de l'OCDE*, Paris, 1976; G. PANICO: *La politica commerciale convenzionale della Cee*, Giuffrè, Mi-

lano, 1979; F. POCAR: *Lezioni di diritto delle Comunità europee*, Giuffrè, Milano, 1979; E. PELAGGI: *L'intervento pubblico nel settore dei crediti all'esportazione*, in «Economia Pubblica», novembre 1974; V. PONTOLILLO: *L'intervento dello Stato nel finanziamento degli investimenti*, in «Elementi per la politica monetaria», a cura di FRANCO COTULA e PIETRO DE' STEFANI, Bulzoni, Roma, 1975; V. PONTOLILLO: *Profilo del sistema di credito speciale*, in «La struttura del sistema creditizio italiano», a cura di G. CARLI, Il Mulino, Bologna, 1978; V. PONTOLILLO: *L'intervento dello Stato sul costo del credito*, in «La politica monetaria in Italia. Istituti e strumenti», Il Mulino, Bologna, 1979; P. RAVAZZI: *L'intervento dello Stato nella assicurazione e nel finanziamento dei crediti all'esportazione*, in «Atti del Convegno sul Commercio estero», Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo, giugno 1974; *Relazioni sulla politica di concorrenza*, Bruxelles, vari anni; R. RODIERE: *L'harmonisation des législations européennes dans le cadre de la Cee*, Revue trimestrielle de droit européen, 1965; G. SCANNAGATTA - V. PEDERZOLI: *I prestiti a medio termine sul mercato internazionale dei capitali*, in «Banche e Banchieri», anno V, gennaio 1978; SPECIAL ANALISES BUDGET OF THE U.S. GOVERNMENT, *Fiscal years 1978/1979/1980*; EZRA SOLOMON: *Teoria della finanza aziendale*, Il Mulino, Bologna, 1978; G. STAMMATI: *Il sistema italiano dell'assicurazione dei crediti all'esportazione visto anche nel quadro dell'armonizzazione dei Paesi della CEE*, in «Assicurazioni», 1964, 1; THE GOVERNMENT'S EXPENDITURE PLANS 1978-1979 to 1981-1982 HER MAJESTY'S STATIONERY OFFICE, London, 1978; THE GOVERNMENT'S EXPENDITURE PLANS 1979-1980 to 1982-1983 HER MAJESTY'S STATIONERY OFFICE, London, 1979; A. VAN DER BOSCH: *Le financement à court, moyen et long terme des exportations*, Bruxelles, 1977; FERDINANDO VENTRIGLIA: *Oltre il credito agevolato*, Giannini, Napoli, 1978; J.F. WESTON - E.F. BRIGHAM: *Finanza aziendale*, Il Mulino, Bologna, 1974.

6) Indicazione delle fonti normative.

a) Legislazione italiana

- R.D.L. 12 marzo 1936, n. 375 e successive modificazioni;
- Legge 22 giugno 1950, n. 445;
- Legge 25 luglio 1952, n. 949;
- D.M. 12 dicembre 1952 e successive modifiche (approvazione dello statuto del Mediocredito Centrale);
- Legge 30 aprile 1962, n. 265;
- Legge 28 febbraio 1967, n. 131;
- D.M. 3 luglio 1967;
- Delibera Comitato Interministeriale per il Credito ed il Risparmio del 14 maggio 1971;
- Legge 28 maggio 1973, n. 295;
- D.L. 13 agosto 1975, n. 376;
- Legge 16 ottobre 1975, n. 492;
- Legge 24 maggio 1977, n. 227;
- D.M. 23 dicembre 1977;
- D.L. 26 maggio 1978, n. 224;
- Legge 27 luglio 1978, n. 393;

- D.M. 2 dicembre 1978;
- D.M. 4 dicembre 1978;
- D.M. 1 giugno 1979;
- D.M. 16 gennaio 1980.

b) *Normativa comunitaria*

- Trattato istitutivo della Comunità europea, articoli 92, 93, 112 e 113;
- Decisione del Consiglio delle Comunità del 27 settembre 1960;
- Regolamento del Gruppo di coordinamento delle politiche in materia di assicurazione, crediti, garanzie e crediti finanziari del 12 dicembre 1962;
 - Decisione del Consiglio delle Comunità del 26 gennaio 1965;
 - Trattato che istituisce un Consiglio unico ed una Commissione unica della Comunità europea, articolo 4;
 - Direttive del Consiglio delle Comunità del 27 ottobre 1970 in materia di polizze comuni;
 - Decisione del Consiglio delle Comunità del 16 dicembre 1970;
 - Direttiva del Consiglio delle Comunità del 1 febbraio 1971;
 - Decisione del Consiglio delle Comunità del 18 giugno 1973 concernente la posizione della CEE nell'ambito dell'OCSE in merito ad un accordo settoriale sugli aerei;
 - Decisione del Consiglio delle Comunità del 3 dicembre 1973;
 - Decisione del Consiglio delle Comunità del 4 febbraio 1974 concernente la posizione della CEE nell'ambito dell'OCSE in merito ad un accordo settoriale sulle stazioni terrestri di telecomunicazioni via satellite;
 - Decisione del Consiglio delle Comunità del 4 febbraio 1974 concernente la posizione della CEE nell'ambito dell'OCSE in merito ad un accordo settoriale sulle centrali nucleari;
 - Decisione del Consiglio delle Comunità del 22 luglio 1974;
 - Decisione del Consiglio della Comunità del 14 marzo 1977;
 - Decisione del Consiglio delle Comunità del 5 dicembre 1977 concernente la posizione della CEE nell'ambito dell'OCSE in merito ad un accordo su alcune linee direttrici in materia di crediti all'esportazione;
 - Decisione del Consiglio delle Comunità del 4 aprile 1978;
 - Decisione del Consiglio delle Comunità del 24 luglio 1979 concernente la posizione della CEE nell'ambito dell'OCSE in merito all'accordo sui crediti alla esportazione di navi;

- Decisione del Consiglio delle Comunità del 10 dicembre 1979 concernente l'accordo sui crediti all'esportazione di navi.

c) *Legislazione francese*

- Loi 2 décembre 1945 sulla nazionalizzazione delle banche e della Banca di Francia;
- Décret 1 giugno 1946 istitutivo della COFACE;
- Décret 16 marzo 1957;
- Décret 25 ottobre 1963;
- Décret 25 aprile 1964;
- Décret 4 agosto 1965;
- Loi n. 65-1154 del 30 dicembre 1965;
- Notice du Trésor del 1-6-1966;
- Décret 12 aprile 1967;
- Convenzione tra il Ministero dell'Economia e delle Finanze e la B.F.C.E. dell'1-6-1966, modificata il 30-6-1971;
- Notice della Direzione del Tesoro del Ministero della Economia e delle Finanze del 30-6-1971;
- Avis de la Banque de France alle banche (vari);
- Arrêts du Ministère des Finances (vari).

d) *Legislazione giapponese*

- Export Indemnity Law del 1930;
- Legge n. 67 del 31 marzo 1950.

e) *Legislazione inglese*

- Overseas trade (credit and insurance) Act del 1920;
- Export Guarantee Act del 1968;
- Export Guarantee Act del 1970;
- Overseas Investment Act and Export Guarantees Act del 1972;
- Export Guarantee Act del 1975.

f) *Legislazione americana*

- Export-Import Act del 1945;
- Public Law 87 - 311 del 1961;

- Public Law 90 - 167 del 1968;
- Export Expansion Finance Act del 1971.

g) *Legislazione danese*

- The Danish Trade Fund Act n. 145 del 21 aprile 1965, modificato dall'atto n. 237 del 12 giugno 1975.

h) *Legislazione belga*

- Arrêté royal n. 42 del 31-8-1937;
- Legge 21 aprile 1949;
- Legge 1 marzo 1957;
- Legge 31 dicembre 1958;
- Legge 27 luglio 1962;
- Legge 3 giugno 1964;
- Arrêté royal n. 6 del 18 aprile 1967;
- Arrêté royal n. 51 del 24 ottobre 1967;
- Arrêté royal n. 75 del 10 novembre 1967;
- Arrêté ministériel del 23 febbraio 1968;
- Legge 25 giugno 1970.

i) *Legislazione tedesca*

- Haushaltsgesetz von 1962 (Legge del 1962 sul bilancio).