

L'assicurazione dei crediti all'esportazione, con particolare riguardo all'esperienza svedese (*)

1. - L'assicurazione-crediti all'esportazione presenta due settori ben distinti:

a) l'assicurazione dei rischi propriamente commerciali (insolvenza normale, rischi marittimi, ecc.);

b) l'assicurazione dei rischi che esulano dal piano strettamente commerciale (insolvenze speciali, rischi politici, monetari, valutari, catastrofici).

L'assicurazione dei crediti all'esportazione a fronte dei rischi commerciali rientra nel quadro della normale attività assicurativa ed è esercitata direttamente dalle società di assicurazione (1). Ma, ovviamente, queste non possono assumersi l'onere dei rischi di carattere politico, dato il possibile verificarsi di « cumuli », insostenibili da organismi privati per quanto finanziariamente forti possano essere. D'altro canto, l'azione degli organismi privati rimane paralizzata quando le importazioni vengono monopolizzate dallo Stato o, comunque, accentrate in un unico organismo. Anche in tal caso, infatti, viene a mancare quel frazionamento dei rischi su cui si basa l'applicazione della tecnica

(*) Il presente articolo riproduce nella sostanza, con opportune integrazioni e annotazioni, il testo inglese di una comunicazione del sig. B. R. Frick, Direttore dell'Ufficio Svedese per l'assicurazione-crediti all'esportazione (Exportkreditnämnden). (N. d. T.)

(1) - Si può ricordare che la prima compagnia di assicurazione-crediti venne fondata in Inghilterra nel 1883. Nel 1917 fu creata la «British Trade Corporation» trasformata successivamente nella «Trade Indemnity Company» che può considerarsi la pioniera dell'assicurazione-crediti, su basi e secondo un'organizzazione tecnica moderne.

Per l'Europa in generale è soltanto dopo la prima guerra mondiale che l'idea dell'assicurazione-crediti prende consistenza; fra le due guerre sorgono nei vari paesi organismi importanti per esercitare in tal ramo un'attività abbastanza estesa. Abbiamo così, in Inghilterra la già nominata «Trade Indemnity», in Germania la «Hermes», in Francia la «Urbaine Crédit» e la «Soc. Française d'Assurances pour favoriser le crédit», in Belgio la «Compagnie Belge d'Assurance Crédit», in Spagna la «Compagnia Spagnola di credito e cauzioni», in Svizzera la «Federale», in Svezia la «Svenska Kredit», ecc.

In Italia fu costituita, nel 1927, per iniziativa dell'Istituto Nazionale per l'Esportazione la «Società Italiana di Assicurazione-credito», il cui capitale fu sottoscritto dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, dalle principali compagnie italiane assicuratrici e da alcune banche.

Nel 1930, dette società, assieme ai rappresentanti di qualche compagnia nordamericana, costituirono un'associazione internazionale denominata «International Credit Insurance Association», tutt'ora operante (v. BRUNO DE MORI, *L'assicurazione dei crediti all'esportazione*, Torino). (N. d. T.)

assicurativa. Si rivela allora necessario, per garantire i crediti concessi dagli esportatori, l'intervento pubblico.

Più precisamente, i rischi extra-commerciali per i quali si è ravvisato necessario ricorrere allo Stato, si possono suddividere, a prescindere dalle insolvenze particolarmente caratterizzate, in:

a) *politici* (guerra o rivoluzione nel paese importatore, oppure impossibilità di perseguire il debitore trattandosi di uno Stato o di un ente non soggetto alle leggi commerciali);

b) *monetari* (congelamento o ritardato realizzo dei crediti per sopraccitate leggi che ostacolano il trasferimento delle somme da incassare o già versate in banca);

c) *valutari* (perdite per oscillazioni nel corso dei cambi);

d) *catastrofici* (terremoti, eruzioni vulcaniche, inondazioni ed altri cataclismi naturali).

2. - L'intervento dello Stato nel settore dell'assicurazione-crediti all'esportazione, già iniziato in diversi Paesi fra il 1920 e il 1930, si è particolarmente sviluppato nel decennio successivo e si ricollega al mutato ambiente, sia economico che politico, in cui si erano venuti a svolgere i traffici internazionali (2). Sul piano economico l'introduzione dei controlli quantitativi, il regime delle licenze d'importazione e di esportazione, le regolamentazioni e i controlli valutari avevano fatto sor-

(2) - In Italia la garanzia statale sui crediti all'esportazione fu introdotta nel 1927, con R.D.L. 2-6-1927, n. 1046, che autorizzava l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ad assumere per conto dello Stato la garanzia dei crediti soggetti a rischi speciali, concessi dalle imprese nazionali agli importatori esteri. L'ammontare globale massimo delle garanzie che lo Stato poteva concedere veniva fissato, per ogni esercizio finanziario, con decreto del Ministero per le Finanze. In effetti tale cifra fu sempre di 200 milioni di lire. Per tutto il periodo che va dal 1927 al 1940 la garanzia statale fu richiesta quasi esclusivamente per esportazioni dirette verso l'Unione Sovietica. Con lo scoppio della guerra lo stanziamento dei fondi fu sospeso.

Come è noto, in questo dopoguerra, nonostante le proposte formulate e gli schemi elaborati, non si è giunti ancora all'approvazione di un testo legislativo che ridia vita alla garanzia statale in tema di crediti all'esportazione. Si vedano in proposito la relazione De' Cocci sullo stato di previsione della spesa del Ministero del Commercio con l'estero per l'esercizio finanziario 1950-51 (Atti parlamentari: documenti, disegni di legge e relazioni, n. 1066-A), e l'ordine del giorno presentato

gere un complesso di pericoli prima inesistenti o scarsamente rilevanti. Sul piano politico vi erano i diffusi e crescenti timori di guerra. In tali condizioni l'intervento diretto degli organi pubblici per sostenere il flusso delle esportazioni si poneva come un fattore a volte determinante e, in ogni caso, di notevole efficacia.

Non rientra nei confini di questa comunicazione fornire notizie analitiche sulle forme e sulle modalità d'intervento adottate dai governi dei singoli paesi. Qui ricordiamo solo che l'azione dello Stato in questo campo si è concretata secondo l'una o l'altra delle due direttive seguenti:

a) riassicurando, completamente o in parte, determinati tipi di rischi assunti in proprio dalle società di assicurazione private. E' questo il sistema seguito ad esempio in Belgio, in Olanda e in Svizzera (3). Su queste basi si è anche sviluppata in questo dopoguerra l'assicurazione-crediti all'esportazione in Francia. Come è noto, il governo francese promuoveva nel 1946 la costituzione di due nuovi Istituti: 1) la *Banque Française du Commerce Extérieur*, con il compito di facilitare il finanziamento delle operazioni di esportazione e di importazione; 2) la *Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur* avente per oggetto di garantire il buon fine delle operazioni d'esportazione e d'importazione. La «Compagnie d'Assurance» assume i normali rischi commerciali *in conto proprio*, mentre assicura i rischi politici, monetari e catastrofici, nonché i rischi commerciali straordinari *per conto dello Stato* (4).

ed illustrato dall'On. Troisi (Atti Parlamentari: discussioni, seduta del 18 giugno 1950) (N. d. T.).

(3) In Svizzera, lo Stato garantisce agli esportatori, attraverso le Federazioni Industriali, il pagamento dei crediti connessi al commercio di esportazione quando il mancato pagamento derivi da difficoltà di trasferire fondi, istituzione o intensificazione di sistemi compensativi, guerre, rivoluzioni, annessioni, sommosse civili, oppure sia dovuto ad inadempimento da parte di una pubblica istituzione estera.

In Belgio, fin dal 1921 lo Stato ha fornito garanzie per i crediti connessi all'esportazione. Nel 1935 la materia è stata disciplinata attraverso la riassicurazione statale della «Compagnie Belge d'Assurance Crédit» per quanto si riferisce alla copertura dei rischi di insolvenza.

In Olanda, fin dal 1932 lo Stato è intervenuto riassicurando la compagnia privata specializzata nella copertura del rischio di credito; la riassicurazione è del 100% per i rischi politici e varia dal 50 al 70% per i rischi normali. Le garanzie offerte dalla Compagnia olandese e riassicurate dallo Stato sono fra le più estese giacché comprendono l'importazione e l'esportazione, i rischi di insolvenza commerciale e il complesso dei rischi straordinari. Sotto quest'ultima categoria sono compresi anche quelli connessi a moratorie, a misure monetarie, perdite di cambio, congelamenti di credito, ritardi nei trasferimenti di valuta e simili.

Per l'Inghilterra, vedi oltre, nel testo, *passim*. (N. d. T.)

(4) I due Istituti risultano organizzati secondo il tipo che si potrebbe dire dell'Ente autonomo commerciale «pubblicizzato». Infatti:

a) sono soggetti alle disposizioni generali del codice di commercio e delle leggi vigenti per le società per azioni, nonché alle norme specifiche della disciplina bancaria o assicurativa;

Questa forma di intervento viene a volte preferita perchè offre la possibilità a chi richiede un'assicurazione contro i rischi d'esportazione — commerciali e non commerciali — di trattare con un unico organismo. Inoltre, operandosi tramite la organizzazione delle società assicuratrici private, si elimina il problema di creare nuovi uffici ed una nuova attrezzatura. Penserà poi la società assicuratrice — o la banca — a farsi riassicurare dallo Stato le garanzie concesse a fronte dei rischi politici;

b) una forma di intervento diversa è quella adottata in Gran Bretagna, in Svezia ed in altri paesi, dove è stata mantenuta una netta distinzione di funzioni: le normali società di assicurazione seguono a svolgere le loro mansioni per i rischi commerciali; lo Stato provvede direttamente, mediante propri organi, ad assicurare gli esportatori contro i rischi politici. Qui non esiste pertanto la doppia figura della società assicuratrice e dello Stato riassicuratore. Questo metodo richiede l'impianto di un'apposita organizzazione (5); evita però il passaggio per le società di assicurazione private e dovrebbe quindi permettere, tra l'altro, di mantenere i premi di assicurazione ad un livello più modesto.

Ma, a prescindere dalle differenze organizzative e formali, sul piano funzionale è visibile una progressiva uniformizzazione circa l'estensione e le modalità concrete di applicazione dell'assicurazione-crediti all'esportazione nei vari paesi; uniformizzazione che si ricollega al desiderio di ogni paese di proteggere i propri esportatori nella stessa mi-

b) possono ammettere fra i membri sottoscrittori solo Istituti di credito o d'assicurazione pubblici o nazionalizzati;

c) sono retti da Consigli di amministrazione nominati in parte dai vari ministeri, in parte dalle grandi organizzazioni sindacali, in parte dai partecipanti; è posta peraltro in rilievo l'esigenza di una spiccata competenza professionale;

d) sono sorvegliati da un commissario governativo permanente, che assiste con diritto di veto alle sedute dei consigli;

e) devono sottoporre i relativi statuti all'approvazione governativa.

Durante il 1949 la materia è stata oggetto di nuovi provvedimenti legislativi che hanno sensibilmente esteso la sfera di competenza dello Stato. Tra l'altro è stato disposto di rendere operante, in taluni casi, la garanzia statale anche durante il periodo di fabbricazione di merci destinate alla esportazione (è la cosiddetta «pre-shipments policy» già in vigore in Gran Bretagna e in Svezia) e pertanto di accordare la garanzia statale non solamente alla «Compagnie d'Assurance», ma anche alle banche ordinarie interessate al finanziamento di tali prodotti (v. BANQUE FRANÇAISE DU COMMERCE EXTÉRIEUR, *Relazione di bilancio per l'esercizio 1949*, pag. 4 e segg.) (N. d. T.).

(5) In Inghilterra ad esempio, l'«Export Credit Guarantees Department» — organismo pubblico — ha aperto i propri uffici, oltre che a Londra, anche a Manchester, Bradford, Birmingham, Glasgow, Sheffield, Belfast. In tutti gli altri centri è il Segretario della locale Camera di Commercio che si incarica di provocare degli incontri fra gli esportatori interessati e i funzionari dell'«Export Credit Guarantees Department» che si recano appositamente sul posto (v. CLIVE M. SCHMIDT, *The Export Trade, A Manual of Law and Practice*, pag. 364). (N. d. T.)

sura con cui sono protetti quelli esteri e che è stata agevolata e sollecitata dalla « *Union d'Assureurs pour le Contrôle des Crédits Internationaux* ». Questa associazione riunisce sia gli organismi pubblici interessati ai rischi speciali sia le società private che si occupano dei rischi commerciali (mentre, come si è visto, l'« *International Credit Insurance Association* » riunisce solamente le società di assicurazioni private) (6).

3. - Come si è già accennato, in Svezia lo Stato provvede direttamente, mediante propri organi, ad assicurare i rischi speciali connessi con il commercio di esportazione. A tale scopo nel 1933 veniva creato un apposito Istituto denominato « *Exportkreditnämnden* » (Ufficio per la garanzia dei crediti all'esportazione), i cui amministratori sono nominati dal Governo. Nell'ambito dei confini fissati dalla legge l'« *Exportkreditnämnden* » giudica insindacabilmente sulle richieste di garanzia avanzate dagli esportatori.

Per un esame degli aspetti principali della sua attività, prenderemo successivamente in considerazione: a) l'ammontare massimo globale delle garanzie consentite dalla legge; b) le esportazioni garantite; c) il momento dell'entrata in vigore della garanzia (« *contracts policy* » e « *shipments policy* »); d) i rischi garantiti; e) la percentuale dei rischi coperti dalla garanzia; f) le polizze singole e globali; g) il costo dell'assicurazione-crediti.

a) *Ammontare massimo globale delle garanzie consentite.* Nel 1933 l'ammontare massimo globale delle garanzie statali fu fissato in 35 milioni di corone all'anno; cifra che fu portata a 60 milioni nel 1939, a 100 milioni nel 1940, a 300 milioni nel 1944; da allora non si sono avute altre variazioni (7). A scopo orientativo si può ricordare che tale cifra (300 milioni) costituisce circa il 7,1% del valore delle

(6) La partecipazione di queste ultime all'« *Union d'Assureurs* » deriva dall'interferenza che si è venuta man mano a creare tra assicurazione statale e assicurazione privata, interferenza dovuta al progressivo estendersi delle garanzie statali che, specie in alcuni Stati, si sono spinte sempre più verso settori prettamente commerciali.

Prima della guerra, « *l'Union d'Assureurs* » fungeva, tra l'altro, da vera e propria « centrale di informazione ». Per suo tramite le società o gli Istituti assicuratori potevano ottenere informazioni sulla situazione economica e finanziaria degli importatori che avevano chiesto (od ottenuto) un credito per il quale era stata chiesta (o concessa) una garanzia.

Questa funzione è venuta quasi completamente a cessare, in questo dopoguerra in quanto i nominativi per i quali si era rivelata utile l'opera dell'« *Union d'Assureurs* » erano essenzialmente quelli dell'Europa Orientale, ora scomparsi perché assorbiti dallo Stato (mentre per i nominativi degli altri paesi non è necessario ricorrere all'intermediazione dell'« *Union* »). (N. d. T.).

(7) Al cambio attuale di 120,62 lire per corona (cambio di clearing) si avrebbe quindi un equivalente di 20.505,4 milioni di lire italiane. Per eventuali raffronti con l'anteguerra si ricordi che nel 1938 il cambio era di L. 4,57 per corona (N. d. T.).

esportazioni svedesi nel 1949 ed il 6,2% nel 1950 (8). Ad oltre un miliardo di corone ammontano le garanzie concesse dall'« *Exportkreditnämnden* » dalla sua costituzione — 17 anni fa — all'estate del 1950, epoca in cui le garanzie effettivamente in essere si aggiravano sui 170 milioni di corone. Questa cifra può sembrare esigua se comparata al volume totale delle esportazioni svedesi, ma va ricordato che la garanzia statale, normalmente, viene richiesta solamente per le esportazioni dirette verso determinati paesi, i traffici con i quali presentano sul piano politico rischi particolari. Attualmente, ad esempio, in Svezia tale garanzia viene richiesta soprattutto a fronte delle esportazioni dirette verso i paesi del blocco sovietico e verso i paesi sudamericani (in quest'ultimo caso specialmente contro i rischi di intrasferibilità dei ricavi).

b) *Le esportazioni garantite.* Nei primi anni di attività dell'« *Exportkreditnämnden* » la garanzia statale si applicava solamente all'esportazione di merci, e per di più di origine svedese. Successivamente, di conserva con una tendenza comune alla maggior parte degli altri paesi, la sfera di competenza statale si è allargata.

Una prima estensione, in ordine di tempo, si è avuta rendendo possibile l'assicurazione dei crediti concessi per l'esportazione di servizi. I servizi che interessano particolarmente il settore dell'assicurazione-crediti all'esportazione sono costituiti da tutto quel complesso di attività tecniche e consultive che possono essere esplicate all'estero, specie se collegate con l'esportazione delle merci o con investimenti di capitali (settore delle costruzioni edilizie, dei lavori stradali, ferroviari, portuali, ecc.). Di particolare importanza si sono rivelati il settore degli impianti elettrici e quello della costruzione di magazzini di deposito (specialmente in relazione all'attività della marina mercantile norvegese).

Una seconda estensione si è avuta includendo nell'assicurazione-crediti all'esportazione anche le riesportazioni, purché dirette verso i Paesi a valuta forte (9).

Da ultimo la garanzia statale è stata estesa ad un campo del tutto nuovo: il finanziamento degli stocks di merci svedesi negli Stati Uniti, pronte per essere vendute. Ritorniamo alla fine della nostra esposizione su tale aspetto che presenta caratteristiche del tutto proprie.

In via di principio la legge non esclude per nessun tipo di merce o di servizio la possibilità della garanzia statale. Rientra poi nella facoltà dell'« *Exportkreditnämnden* » dare la priorità a certi tipi di

(8) Per il 1950, il saggio annuale delle esportazioni, calcolato sulla base dei primi sei mesi, dà una cifra di 4.862 milioni di corone. Nel 1949, le esportazioni svedesi sono state di 4.248 milioni di corone (« *Bollettino Statistico* » dell'O.N.U.). (N. d. T.).

(9) In altri paesi, tra cui la Gran Bretagna, tutte le riesportazioni possono essere assicurate, senza distinzione di paese di destinazione. (N. d. T.).

esportazioni, o ad esportazioni dirette verso determinati paesi che maggiormente interessino dal punto di vista dell'economia nazionale; come pure accertarsi che l'operazione sia condotta secondo sani criteri commerciali e che non si risolva in una lotta di concorrenza tra i vari esportatori nazionali.

Un punto importante è qui costituito dalla scadenza del credito: per ottenere la garanzia statale il credito non deve avere una durata superiore a quella che normalmente si usa per operazioni similari. Inoltre, sulla base dell'esperienza inglese, è stata fatta una distinzione abbastanza netta fra crediti a breve e a medio termine: di norma, nel settore dei beni di consumo, l'« *Exportkreditnämnden* » garantisce solamente crediti a breve termine (con scadenza massima a 6 mesi, e, in qualche caso, a un anno). I crediti a medio termine (da uno a cinque anni) sono garantiti quando si tratta di beni capitali, di attrezzature e macchinari, generalmente di costo elevato; in questo caso, dato che tali operazioni presentano rischi più forti, vengono adottate procedure e precauzioni speciali.

c) *Momento dell'entrata in vigore della garanzia (« contracts policy » e « shipments policy »).* La distinzione tra crediti a breve e crediti a medio termine (e cioè tra beni di consumo e beni capitali) ha un'importanza determinante anche per stabilire il momento di entrata in vigore della garanzia statale. In Svezia, infatti, i crediti concessi a fronte di beni di consumo di norma non sono coperti dalla garanzia statale contro eventi che si verifichino antecedentemente alla spedizione: è questo il momento in cui la garanzia entra in vigore. Questo tipo di polizza d'assicurazione viene denominato, nel diritto inglese, « *shipments policy* ».

Al contrario, i beni capitali possono usufruire della garanzia statale anche per il periodo antecedente alla spedizione: e precisamente dal momento in cui è stipulato il contratto (« *contracts* » o « *pre-shipments policy* »). Va però rilevata una differenza, che ha notevoli riflessi pratici, tra il sistema svedese e quello inglese. Nel sistema inglese la « *contracts policy* » assicura l'esportatore dalla stipulazione del contratto al pagamento definitivo. Il sistema svedese è invece più complesso. La « *contracts policy* » assicura l'esportatore solamente dalla stipulazione del contratto alla spedizione della merce (e difatti in Svezia questo tipo di polizza viene più precisamente denominato « *pre-shipments policy* »). Se l'esportatore vuol garantirsi anche contro i rischi che possono verificarsi fuori del suo paese deve ricorrere successivamente alla « *shipments policy* » (10).

(10) - Il diverso trattamento accordato ai beni capitali (applicazione della « *contracts policy* » e assicurazione dei crediti a medio termine) e ai beni di consumo (« *shipments policy* ») e limitazione ai crediti a breve non è assoluto. Non si tratta cioè di principi fissati dalla legge e quindi vincolanti per l'« *Exportkreditnämnden* », ma piuttosto di un criterio di azione adottato da quest'ultimo e non privo di eccezioni (N. d. T.).

La più ampia protezione accordata ai beni capitali trova la sua ragione d'essere sia nel più lungo periodo di tempo necessario per la loro fabbricazione — il che implica maggiori rischi di perdite —, sia nella maggiore difficoltà di venderli ad altri qualora il primo acquirente che già li aveva commissionati preferisca rescindere il contratto o soprassedere alla loro importazione (11).

d) *I rischi garantiti.* La garanzia statale, si è detto all'inizio, si è rivelata necessaria per proteggere gli esportatori contro i rischi che esulano dal piano commerciale; ma non tutti questi rischi vengono coperti. In realtà — data la sua importanza sul piano pratico — la precisazione dei rischi coperti e non coperti ha dato luogo ad una complessa casistica. Senza addentrarci in una classificazione troppo analitica sembra si possa dare il seguente raggruppamento dei rischi coperti dalla garanzia statale in Svezia:

1) l'insolvenza dell'acquirente (purché non si tratti di insolvenza strettamente commerciale);

2) nel caso che l'acquirente sia un ente pubblico, il mancato pagamento entro un periodo di 12 mesi dal giorno in cui il pagamento stesso doveva aver luogo;

3) l'impossibilità di trasferire in moneta nazionale — o nella moneta pattuita — il ricavato dell'esportazione a seguito di disposizioni valutarie restrittive adottate dal paese importatore;

4) quando la garanzia è concessa secondo la « *contracts policy* », l'impossibilità di esportare una merce già commissionata per l'intervento di norme vincolatrici restrittive adottate dal paese importatore (questo è, in sostanza, il rischio coperto dalla « *contracts policy* » e non dalla « *shipments policy* »);

5) i rischi di guerra.

Come può rilevarsi, se la gamma dei rischi assicurati è notevole, pur tuttavia alcuni ne rimangono scoperti. Tra i più notevoli possono ricordarsi:

1) nel caso della « *shipments policy* », l'impossibilità di poter effettuare l'esportazione per i motivi indicati sopra al n. 4);

(11) - Il fatto che nella « *shipments policy* » la garanzia statale entri in vigore all'atto della spedizione (e non prima) non significa che da questo momento il credito dell'esportatore sia automaticamente protetto. Infatti, sempre nella « *shipments policy* », la garanzia statale si applica solamente per merci consegnate (delivered) all'acquirente e da questo accettate. Ora, la « *delivery* », nella prassi anglosassone, può coincidere con l'imbarco come può non coincidervi, potendo avvenire sia in un momento antecedente che successivo a seconda degli usi e delle clausole contrattuali.

Pertanto, se la garanzia statale non copre, ovviamente, il periodo intercorrente tra la « *delivery* » e la spedizione nel caso che quella si verifichi prima di questa, non copre nemmeno il periodo intercorrente tra la spedizione e la consegna, qualora questa si verifichi dopo la spedizione stessa (v. in materia, SCHMITTHOFF, *op. cit.*, pag. 46 e segg.) (N. d. T.).

2) il mancato pagamento da parte di un importatore solvibile, quando questo sia costituito da una società commerciale (contrariamente al caso che si tratti di un ente pubblico);

3) i rischi marittimi e gli altri rischi normalmente assicurabili con le società di assicurazione private;

4) il rifiuto da parte di un acquirente di prendere in consegna le merci già commissionate (ed eventualmente anche spedite) per timore di flessioni di prezzi o di altri eventi sfavorevoli;

5) i rischi connessi con le oscillazioni dei cambi (12).

e) *Percentuali del rischio coperto.* In Svezia, la percentuale del rischio coperto varia a seconda che l'evento dannoso si verifichi prima o dopo la spedizione, ma in nessun caso raggiunge il 100%. Nonostante le pressioni delle categorie interessate per una copertura totale, la garanzia statale copre solo una determinata percentuale del credito accordato dall'esportatore all'importatore; e ciò per l'ovvio motivo di mantenere l'esportatore stesso interessato al buon fine dell'operazione.

Per il periodo antecedente alla spedizione, la garanzia statale copre il 75% delle possibili perdite. Va qui rilevato che in tal caso non si può parlare di assicurazioni-crediti in senso stretto, in quanto, non essendo stata la merce ancora consegnata, non esiste un credito vero e proprio da assicurare: la polizza d'assicurazione si basa sul valore stimato dei prodotti di fabbricazione. Questo valore viene calcolato secondo le seguenti modalità. Da un lato vengono conteggiati i costi sopportati dall'imprenditore per salari, materie prime, spese fisse, ecc. Naturalmente questa cifra sale di conserva con il processo di fabbricazione. In Svezia viene modificata ogni trimestre su indicazioni fornite dall'industria circa lo stato di avanzamento dei valori. Da questa cifra vengono dedotti: — gli eventuali anticipi ricevuti dall'importatore in conto del pagamento definitivo; — il valore di mercato delle merci dopo l'evento dannoso, se ancora ne hanno (13).

Questo tipo di assicurazione ha avuto in Svezia diffusione limitata. Dalla sua costituzione a tut-

(12) - In Gran Bretagna la gamma dei rischi assicurati è più ampia; vi rientrano, oltre quelli assicurati dal governo svedese e sopra elencati, anche i seguenti:

1) il mancato pagamento da parte di un importatore solvibile, anche se costituito da un'impresa commerciale (e non solamente da un ente pubblico);

2) le maggiori spese incorse per dirottamento della merce, non imputabile all'esportatore;

3) ogni altra causa che non ricada sotto il controllo della importazione o dell'esportazione, purché l'evento si verifichi fuori del Regno Unito (v. SCHMITZOW, *op. cit.*, pag. 160 e segg.) (N. d. T.).

(13) - L'evento dannoso è costituito in questo caso quasi sempre dall'impossibilità di poter effettuare l'esportazione stabilita (v. sopra, lett. d.) (N. d. T.).

t'oggi, l'Ufficio Svedese di assicurazione-crediti ha concesso una decina di garanzie contro i rischi antecedenti alla spedizione, per un valore complessivo di circa 100 milioni di corone.

Quando invece la garanzia statale opera nell'ambito della « shipments policy », il credito concesso dall'esportatore all'importatore può essere garantito sino ad un massimo dell'85%. E' questo peraltro un massimo più che altro teorico; di norma la garanzia oscilla sul 60-70%, ed è già difficile che raggiunga il 75% (14).

f) *Polizze singole e globali.* Per polizze globali s'intendono quelle che assicurano tutte le esportazioni di un'impresa dirette verso un determinato paese (e in alcuni casi le esportazioni dirette verso qualsiasi paese). Le polizze singole assicurano invece solamente una determinata operazione.

Quando si tratta di crediti a medio termine connessi con l'esportazione di costosi beni capitali, in tutti i paesi viene praticato il sistema delle polizze individuali; sistema imposto, per dir così, dalla natura stessa dell'operazione. Il sistema delle polizze globali richiede infatti un flusso pressoché continuo di esportazioni, quale può aversi solo per merci di fabbricazione e consumo relativamente rapidi. In Gran Bretagna, nell'ambito dei crediti a breve termine, il sistema generalmente usato è appunto quello delle polizze globali: l'Export Credit Guarantees Department assicura tutte le esportazioni dell'impresa richiedente dirette verso un determinato paese (a volte le esportazioni dirette verso tutti i paesi). Questo sistema, frazionando i rischi su di una massa notevolmente ampia di transazioni permente di comprimere i premi d'assicurazione, portandoli ad un livello più basso di quello possibile con il sistema delle polizze individuali. Ciò nonostante, esso non ha incontrato il favore degli esportatori svedesi che hanno preferito chiedere di volta in volta l'intervento dello Stato, limitandolo a determinate transazioni. La scelta di questo indirizzo ha portato naturalmente alla stipulazione di un gran numero di polizze d'assicurazione-crediti: nell'estate del 1950 era stata raggiunta la cifra di 40.000 (a cominciare dal 1933).

g) *Il costo dell'assicurazione-crediti.* Il frazionamento delle polizze rende di scarso valore la nozione di un costo medio, dato che i « premi » variano fortemente da operazione a operazione, a seconda dei rischi che ognuna di esse presenta. Del resto, anche in Gran Bretagna, dove pure l'uso delle polizze globali rende possibile una maggiore standardizzazione, i premi d'assicurazione oscillano in maniera molto marcata; sembra che essi vadano (salvo casi eccezionali) da un minimo di 0,20% ad un mas-

(14) - In Inghilterra la garanzia statale (massima consentita) è dell'85% per le perdite derivanti da insolvenza o da mancato pagamento; del 90% in tutti gli altri casi (N. d. T.).

simo del 2% del valore del credito assicurato, con tendenza, per un'impresa rappresentativa, ad avvicinarsi attorno all'1% (15). In Svezia non ci si allontana troppo dalle quote pagate in Inghilterra, anche se il limite di copertura è sensibilmente più basso. Quanto alle garanzie concesse per il periodo antecedente alla spedizione — una decina in tutto; (v. sopra, lett. c) — esse sono state accordate a premi che oscillano tra l'1 e l'1,50% del valore di vendita delle merci stabilito nel contratto stipulato con l'importatore estero.

Può ricordarsi infine che il sistema dell'assicurazione-crediti si è rivelato ben poco costoso per lo Stato; nel complesso i premi pagati dagli assicurati hanno superato gli esborsi corrisposti dall'Exportkreditnämnden per una cifra di circa 10 milioni di corone svedesi (dal 1933 in poi), anche se il particolare settore delle assicurazioni relative al periodo precedente alla spedizione si è rivelato, per ora, passivo per il Governo.

4. - L'esistenza di una garanzia statale sui crediti concessi da un esportatore riveste un'importanza notevole anche dal punto di vista degli interessi bancari, in quanto la banca finanziatrice può farsi cedere dall'esportatore i diritti sulla polizza d'assicurazione. Certo, parimenti a quanto si verifica per le polizze assicurative d'altra natura, una polizza statale di assicurazione-crediti non è titolo sufficiente a liberare la banca da qualsiasi rischio; perché, nel caso che non si verifichi nessuno degli eventi « speciali » contro i quali l'ente pubblico ha assicurato il credito concesso dall'esportatore, la garanzia statale rimane lettera morta ed il banchiere non può richiamarsi ad essa se, per qualsiasi altro motivo, l'esportatore-affidato non fa onore ai suoi impegni. Ma anche se la copertura costituita da una garanzia statale di tal genere è, per di più, limitata e indiretta, essa ha, sul terreno pratico, un'importanza di primo piano. In sostanza, nell'ipotesi che la garanzia statale entri in funzione, per essersi verificato uno degli eventi dannosi da essa garantiti, la banca automaticamente si trova coperta verso l'esportatore-affidato per un importo pari a quello coperto dalla garanzia governativa.

Inoltre, il possesso di un tal documento può rivelarsi interessante per la banca finanziatrice anche agli effetti della mobilitazione dei crediti. Questo aspetto ha acquistato particolare rilievo in Francia dove, ancora nel 1949, sono state dettate disposizioni (Legge n. 49874 del 5 luglio) che estendono la possibilità di riscattare gli effetti rilasciati a fronte di operazioni di esportazione, sia che si tratti di merci già esportate che di prodotti ancora in fabbricazione. Tale possibilità esiste non solo per i crediti a breve ma anche per quelli a medio termine. I primi (con scadenza non superiore ad un anno) possono essere

(15) - Vedi, E. J. W. BUKLER, *Export Credit Guarantees*, in «The Scottish Bankers Magazine», luglio 1949, n. 82 (N. d. T.).

riscattati presso la Banca di Francia — in base alle disposizioni del luglio 1949, anche al di fuori del plafond massimo di sconto consentito ad ogni banca — e, in questo caso, la presenza della garanzia statale è un elemento di favore, pur senza costituire una condizione indispensabile. I secondi (crediti a medio termine, con scadenza da uno a cinque anni) possono essere riscattati presso il «Crédit National», previa autorizzazione della Banca di Francia; ma lo possono solamente se sono garantiti dallo Stato. Va avvertito inoltre che in Francia la garanzia statale può essere accordata direttamente alla banca finanziatrice; clausola questa che non trova riscontro né in Svezia, né in Gran Bretagna, dove è concessa solo all'esportatore interessato (16).

5. - Da ultimo vorrei richiamare l'attenzione su una forma particolare di assicurazione-crediti sviluppata recentemente, cui si è accennato al paragrafo 3: la concessione di garanzie statali a fronte di stocks di merci negli Stati Uniti e nel Canada.

Si tratta di una misura che rientra nel quadro delle iniziative prese per forzare le esportazioni verso l'area del dollaro, adottata dalla Svezia sull'esempio inglese. Sono note le indagini effettuate in questo dopoguerra da vari paesi europei per trovare il modo di superare le resistenze che il mercato americano offre ad una vasta penetrazione di prodotti esteri; e l'importanza attribuita, a questo fine, all'impiego di un'efficiente organizzazione di vendite, adeguata agli usi e alle abitudini americane e opportunamente rappresentata nelle zone più interessanti della Confederazione. E' stato però anche riconosciuto che una tale opera di penetrazione difficilmente può essere affrontata con speranza di successo dalle singole imprese, specie se queste sono di dimensioni non troppo grandi. Di qui l'azione dello Stato, intervenuto in alcuni casi con funzioni di guida e di propulsione, in altri anche con agevolazioni dirette sul piano finanziario.

Su questo sfondo si collocano alcune provvidenze adottate dal governo inglese che, in un certo senso, possono essere considerate come un'estensione del principio dell'assicurazione-crediti all'esportazione, e che sono state in parte riprese dalla Svezia. Esse sono:

a) la concessione della garanzia statale per le spese sopportate dagli esportatori per indagini di mercato;

b) la concessione della garanzia statale per le spese sopportate dagli esportatori per pubblicità, partecipazioni a mostre, esposizioni, ecc.;

c) la concessione della garanzia statale per eventuali perdite connesse con il mantenimento di stocks di merci in territorio americano.

(16) - V. BANQUE FRANCAISE DU COMMERCE EXTERIEUR, *Relatione di bilancio per l'esercizio 1949-50*, pag. 4 e segg. (N. d. T.).

Naturalmente, date le sostanziali differenze tra le operazioni ora elencate e quelle garantite dall'assicurazione-crediti all'esportazione propriamente detta, l'intervento dello Stato nei due settori si attua con modalità profondamente diverse. In tutti e tre i casi ora accennati (indagini di mercato, pubblicità, scorte) non esistono crediti già accordati o contratti stipulati da garantire. Qui ciò che interessa è il rapporto fra il costo di tali operazioni e il ricavato della vendita di una determinata massa di beni.

Più precisamente: il sistema seguito nel caso di una indagine di mercato è il seguente. Il costo dell'indagine — precedentemente concordata con lo ente assicuratore — viene rapportato al valore di tutte le esportazioni effettuate dall'esportatore stesso entro un determinato periodo di tempo verso il paese in questione. Il periodo di tempo più spesso prescelto è stato sinora quello di tre anni. Come valore delle merci viene assunto il loro prezzo f.o.b. Se il costo dell'indagine non supera un dato percentuale, già prefissata, del valore delle esportazioni determinato come ora detto, la garanzia statale non entra in funzione; se invece lo supera, l'eccedenza della spesa è rimborsata all'esportatore sino al limite massimo del 50%, (ed è in questo senso che deve interpretarsi l'affermazione secondo cui un'indagine di mercato è coperta dalla garanzia statale nella misura massima del 50%).

Criteri all'incirca analoghi si applicano nel caso delle spese di pubblicità.

Queste due forme di garanzia sono praticate dal governo inglese ma non da quello svedese, che si è limitato ad adottare — dal 1° luglio 1950 — la terza delle garanzie sopra accennate: quella connessa con la costituzione di scorte in territorio americano; che è di gran lunga la più importante. La sua importanza deriva dal fatto che la prontezza nell'effettuare le consegne si è rivelata un fattore di primo piano per lo sviluppo delle esportazioni nella repubblica nordamericana. Ma, per poter effettuare le consegne con la rapidità desiderata, è necessario aver sul posto le merci richieste, il che rende indispensabile tenere in permanenza in territorio statunitense rilevanti stocks, il mantenimento dei quali solleva una serie di problemi di non facile soluzione: dall'immagazzinaggio, al finanziamento, al rischio di perdite per oscillazioni di prezzi.

Il governo svedese è intervenuto in materia sia per agevolare l'opera di finanziamento che per attutire le perdite derivanti da eventuali cedimenti di prezzo. Infatti:

a) il credito concesso da una banca per il finanziamento di tali stocks può usufruire di una speciale garanzia statale (di durata non superiore ad un anno), sino al limite massimo del 75%;

b) inoltre, tra esportatore ed Exportkreditnämnden viene aperto uno speciale conto, sul quale ven-

gono riportati, a debito dell'esportatore: 1) il costo di produzione della merce; 2) il costo del trasporto; 3) il costo sopportato per la permanenza nei magazzini, in territorio U.S.A. A credito dell'esportatore viene riportato il ricavo totale delle vendite. Se dopo un periodo di tempo, di norma triennale, il conto chiude a debito per l'esportatore, lo Stato lo rimborserà della perdita netta subita nella misura massima del 50% (17).

B. R. FRICK

(17) IN GRAN BRETAGNA il sistema delle garanzie statali, come strumento per forzare le esportazioni sul mercato americano, ha raggiunto in questi ultimi tempi un particolare sviluppo e sembra abbia già ottenuto lusinghieri risultati. Esso si svolge secondo forme e modalità che si allontanano sempre più dai criteri tradizionali dell'assicurazione-crediti, per assumere il carattere di una collaborazione continuativa tra governo ed esportatore, ai fini del riparto di spese eccezionali che potrebbero compromettere lo sforzo di esportazione. Dato l'interesse che la materia presenta, potrà forse essere utile una schematica elencazione dei più importanti tipi di polizze attualmente applicate dall'inglese Export Credit Guarantees Department:

a) *Market Survey Policy* (polizza per indagini di mercato) e *Advertising Expenses and Promotional Expenses Policies* (polizze per spese di pubblicità e, in genere, di reclame). Di queste due forme di garanzia si è già dato un cenno nel testo. In ordine cronologico, esse sono state le prime ad essere applicate e tendono ora ad essere assorbite da polizze più generali e comprensive.

b) *Stock Carrying Policy* (polizza per il mantenimento degli stocks). Anche di questa forma di garanzia — ripresa ora dal governo svedese — si è fatto cenno nel testo.

c) *Products Test Policy* (polizza per la « sperimentazione » dei prodotti). E' questa una forma di garanzia che vuol andare soprattutto incontro alle esigenze di vasti settori dell'industria meccanica; essa è stata ideata specificamente per quei prodotti che si presentano sul mercato con nuove caratteristiche tecniche. Com'è noto, per il lancio e ancor più per l'affermazione di tali prodotti, è necessaria tutta una tecnica particolare: concedere all'acquirente particolari agevolazioni, permettergli di constatare in concreto l'efficienza, le qualità, i pregi del nuovo articolo, ecc; tutte operazioni che implicano un costo.

A fronte di tali prodotti, la *Products Test Policy* offre allo esportatore una garanzia così congegnata: se il ricavo lordo delle vendite (di quel particolare tipo di merce stabilito nella polizza) rimane inferiore: a) al costo di fabbricazione, b) al costo del trasporto, c) al costo del « lancio », la perdita netta è rimborsata all'esportatore stesso nella misura massima del 50%. Anche questa garanzia, che ricorda la tecnica della *Stock Carrying Policy*, è concessa di norma per un periodo di tre anni.

d) Nel caso che si tratti di esportazioni in dollari, le normali garanzie concesse in base alle *Contracts Policy* e *Shipments Policy* possono venire accordate a condizioni più favorevoli di quanto normalmente si usa per esportazioni dirette verso altri paesi. Queste agevolazioni possono assumere, di volta in volta, l'aspetto di una più benevola interpretazione dei requisiti necessari perchè un credito possa essere garantito, di una più alta copertura del credito, ecc.

e) Anche la *External Credit Policy* (polizza per il commercio di transito) è applicata con particolare larghezza quando si risolve in un ricavo di dollari. In tal caso la garanzia può arrivare sino ad un massimo del 75%.

f) Ma il tipo di polizza più importante, quella che venuta ultima in ordine di tempo tende ad assorbire le altre, è la cosiddetta *Joint Venture Policy* (polizza cumulativa), la cui caratteristica essenziale consiste nel non limitarsi ad assicurare

determinati tipi di rischi o di prodotti, ma nel coprire l'intera attività dell'esportatore, purchè diretta verso paesi a valuta forte. Si ricordi che nella *Market Survey Policy*, *Advertising Expenses Policy*, *Promotional Policy* l'ente di garanzia statale si limita a rimborsare l'esportatore di parte delle spese sopportate per indagini di mercato, pubblicità, ecc., qualora queste spese superino una certa frazione — fissata in precedenza — del ricavo totale. Dal canto loro, la *Stock Carrying Policy* e la *Products Test Policy* prendono in considerazione solamente determinati settori dell'attività dell'esportatore: la prima è limitata alle scorte di merci che vengono mantenute negli Stati Uniti, la seconda a prodotti con particolari caratteristiche tecniche.

Nella *Joint Venture Policy* invece è il « conto economico » quale emerge dal complesso dell'attività dell'esportatore che viene preso in considerazione. In sostanza, con questo sistema lo Stato si dichiara pronto ad accollarsi il 50% delle perdite in cui un esportatore può incorrere, in un determinato periodo di tempo, nel suo commercio di esportazione con l'area del dollaro.

La *Joint Venture Policy* ha richiamato su di sé una particolare attenzione appunto per il principio che sta alla sua base: una collaborazione continua e molto stretta tra ente pubblico ed esportatore privato per il riparto delle eventuali perdite.

Attualmente in Inghilterra vengono applicati due tipi principali di *Venture Policy*:

— Il primo tipo riguarda tutti i prodotti venduti (ma solo quelli venduti) dall'esportatore in un determinato periodo di

tempo. Al *passivo* del « conto » istituito tra esportatore ed ente pubblico vengono riportati: 1) il costo di produzione dei beni; 2) le spese di trasporto ed, eventualmente, di immagazzinaggio; 3) un importo, fissato di comune accordo, per spese di pubblicità, reclame, ecc. All'*attivo* vengono riportati: 1) il ricavo lordo delle vendite; 2) le altre eventuali entrate per polizze di assicurazione, premi, ecc. Se alla scadenza del periodo prefissato (di norma quattro anni), il conto chiude a debito per l'esportatore, lo Stato lo reintegra per metà delle perdite.

— Ancor più esteso è il secondo tipo di *Venture Policy* che protegge l'industriale-esportatore sia contro cedimenti di prezzo sui prodotti in vendita sia contro cedimenti di prezzo nelle scorte di magazzino (per prodotti finiti e materie prime). Pertanto al *passivo* del « conto » vengono qui contabilizzati anche il valore delle materie prime al momento dell'acquisto (purchè la loro consistenza in essere non superi un livello massimo stabilito) ed il valore di mercato dei prodotti finiti, al momento di uscita dalla fabbrica; all'*attivo*, il valore di mercato delle materie prime ed il valore di mercato dei prodotti finiti, ancora in magazzino al momento di scadenza della garanzia.

Questa forma di polizza viene concessa per un periodo di tempo minimo di sei anni. Come può rilevarsi, essa accompagna l'industriale-esportatore passo per passo dall'acquisto delle materie prime all'incasso del denaro; e può considerarsi un indice significativo non solamente dei futuri sviluppi che potrà prendere l'assicurazione-crediti all'esportazione, ma anche degli sforzi e dei sistemi messi in atto dalle autorità inglesi per incrementare le esportazioni in dollari. (N. d. T.).