

## La garanzia dei crediti all'esportazione in Gran Bretagna

(Un "case-study", sull'adattamento delle istituzioni alle esigenze della politica economica) (\*)

**SOMMARIO:** I. - Cenni retrospettivi e riferimenti legislativi. — II. - Organizzazione dell'E.C.G.D. — III. - Attività « normale » dell'E.C.G.D. : a) Polizze « a breve scadenza » e loro caratteristiche ; b) Polizze « a media scadenza » e loro caratteristiche. — IV. - Procedure seguite per la stipulazione e l'uso delle polizze. — V. - Attività « speciale » dell'E.C.G.D. : le facilitazioni per il « dollar drive » : a) adattamenti delle polizze ordinarie ai fini del « dollar drive » ; b) indagini di mercato : caratteristiche della relativa polizza ; c) pubblicità sui mercati nord-americani : caratteristiche della relativa polizza ; d) mantenimento di scorte sul mercato nord-americano e relativa polizza ; e) problemi relativi ai finanziamenti delle ditte esportatrici ; f) caratteristiche delle c. d. « iniziative associate » (Joint-Ventures). — VI. - Procedure per l'esame delle richieste di indennizzi. — VII. - Considerazioni conclusive.

### I. - Cenni retrospettivi e riferimenti legislativi.

Gli interventi governativi in materia di crediti all'esportazione, che hanno portato all'attuale attività dell'Export Credits Guarantee Department (E.C.G.D.), risalgono al 1920 e sono stati rego-

(\*) Il presente studio si basa su informazioni e su materiale di documentazione raccolti presso l'Export Credits Guarantee Department britannico, che li ha forniti con comprensiva larghezza, cui va rivolta, anche in questa sede, un'attestazione di gratitudine; con l'avvertenza, peraltro ovvia, che eventuali manchevolezze di comprensione o di valutazione sono da attribuire unicamente allo scrivente.

Una descrizione documentata dell'attività del « Department », che ha suscitato negli ultimi tempi notevole interesse, richiede la considerazione di aspetti molteplici, anche qualora si rimanga strettamente aderenti al tema — come si è cercato di fare nel presente scritto — e non lo si ponga in rapporto con problemi più vasti, quali lo sforzo compiuto dall'Inghilterra nel periodo post-bellico per il riassetto della propria bilancia dei pagamenti, o il tentativo di realizzare colà una efficiente coesistenza di un ancora ristretto settore economico socializzato ed un ancor largo settore privato. Indipendentemente da tali più vasti problemi — o, se si vuole, come accostamento ad essi non per via di enunciazioni astratte ma attraverso concrete « indagini esemplificatrici » — quello riguardante l'Export Credits Guarantee Department sembra significativo per le esigenze che ne giustificano l'esistenza ed i continui adattamenti, e per i principi che ne regolano il funzionamento.

Dal primo aspetto, l'intervento pubblico di cui il « Department » è strumento emerge dal ricono-

lati da vari provvedimenti legislativi (1), l'ultimo dei quali — presentemente in vigore — è l'Export Guarantees Act del 1949. Mentre non sembra necessario esaminare i particolari delle misure legislative ormai superate, pare interessante soffermarsi

sul problema dei limiti che si manifestano nella disposizione, o anche nella possibilità, degli imprenditori privati nei confronti dell'assunzione dei rischi; il che — in circostanze determinate — può far ritenere conveniente una loro assunzione potenziale a carico della collettività.

Dal secondo aspetto, va rilevato che i vantaggi di tali forme d'intervento — apprezzabili, anche se non sia il caso di sopravvalutarli — dipendono dalla efficienza funzionale degli organi incaricati di tradurle in atto, nonché dall'accortezza con cui si riesca ad evitare il familiare inconveniente della collettivizzazione delle perdite e dell'abusiva privatizzazione del guadagno. Dalla documentazione raccolta nell'esperienza inglese appare in modo inequivocabile che coloro che intendono avvalersi di determinate facilitazioni devono assoggettarsi a controlli notevoli e penetranti: giustificati, appunto, dalla partecipazione della collettività al rischio delle iniziative assistite.

- (1) — Overseas Trade (Credits and Insurance) Act, 1920.  
 — Overseas Trade (Credits and Insurance) Amendment Act, 1921.  
 — Overseas Trade Act, 1929.  
 — Overseas Trade Act, 1930.  
 — Overseas Trade Act, 1934.  
 — Export Guarantees Act, 1937.  
 — Export Guarantees Act, 1939.  
 — Overseas Trade Guarantees Act, 1939.  
 — Export Guarantees Act, 1945.  
 — Export Guarantees Act, 1948.

sulle trasformazioni e sugli adattamenti apportati all'attività del Dipartimento attraverso il tempo.

Nel periodo immediatamente successivo alla prima guerra mondiale, le condizioni finanziarie e politiche di alcuni paesi dell'Europa Centrale e del Medio Oriente erano talmente instabili da impedire agli esportatori britannici verso quelle zone di ottenere anticipazioni bancarie, a condizioni adeguate, a fronte delle esportazioni stesse. Per venire incontro alle esigenze di tali categorie di esportatori, il governo provvide a creare presso il Board of Trade un Export Credits Department, autorizzato ad accordare agli esportatori britannici di prodotti nazionali verso i detti paesi anticipazioni sino all'80 per cento del costo dei prodotti esportati e per un massimo di impegni pari a 26 milioni di sterline.

Questo intervento, mentre comportò ben presto perdite notevoli per l'erario, incontrò ostilità nello ambiente bancario che considerava l'attività del Dipartimento come una ingerenza nelle proprie funzioni. Ciò contribuì ad una sollecita sostituzione (1921) del sistema dello sconto diretto con un sistema di *avallo* delle cambiali emesse a fronte delle esportazioni, sempre verso la menzionata categoria di paesi. Anche in questa forma, il sistema causò perdite sensibili al Tesoro, non essendo basato su « effettivi principi assicurativi » ai quali volle invece ispirarsi una ulteriore modificazione dello schema avvenuta nel 1926. In tale anno venne introdotto per la prima volta un tipo di polizza diretto a garantire (sino ad un massimo del 75 per cento) cambiali relative ad affari di esportazione e non pagate alla scadenza. Successivamente (1928), la garanzia fu estesa anche ai crediti non in forma cambiaria derivanti da esportazioni. Il Dipartimento assunse inoltre l'impegno di garantire il mancato pagamento da parte del debitore, indipendentemente dall'esistenza o meno di una formale dichiarazione di insolvenza.

Sino a tale epoca, si era consentito agli esportatori di avvalersi dei servizi del Dipartimento sulla base di transazioni individuali: era, cioè, possibile assicurare singoli affari di esportazione, riguardanti singoli paesi. Ciò, ovviamente, provocava una selezione di rischi a sfavore del Dipartimento e non era in armonia con gli effettivi principi assicurativi in base ai quali esso intendeva operare. Nel 1930 fu cambiata quindi la base dello schema, richiedendosi agli esportatori di assicurare l'intero loro giro di affari verso tutti i

paesi. Conseguentemente, fu introdotta la distinzione tra esportazioni di beni di consumo (alle quali si applicava la polizza delle transazioni globali) ed esportazioni di beni capitali, per le quali rimaneva aperta la possibilità di assicurare singole operazioni. La distinzione, peraltro, non è stata mai intesa dal Dipartimento in senso assolutamente rigido, essendo consentito agli esportatori di escludere determinati mercati o determinati clienti, salvo a tenerne conto nella determinazione del premio.

Nel 1933, in conseguenza delle difficoltà nei trasferimenti valutari manifestatesi nei confronti del Brasile e della Germania, il Dipartimento assunse la copertura anche di questo nuovo rischio. E nel 1935 la copertura del rischio di mancato trasferimento fu estesa alla maggior parte dei paesi, sempre in base al principio dell'assicurazione dello intero volume di affari.

Ulteriori forme di rischio, incorporate nelle polizze attualmente in vigore, furono assunte negli anni immediatamente anteriori alla seconda guerra mondiale o nel corso di essa. Frattanto, l'antico limite massimo degli impegni era stato elevato da 26 milioni di sterline a 50 milioni (1937), 75 milioni (1938), 200 milioni (1945), 300 milioni (1948), ed infine a 500 milioni nel 1949. Un limite speciale, riguardante gli affari di esportazione assunti non in ragione della loro diretta convenienza commerciale, ma in vista dell'interesse nazionale, è stato anch'esso gradualmente elevato sino a 100 milioni di sterline, talchè il limite massimo complessivo previsto dalla legge attualmente in vigore è di 600 milioni di sterline.

L'Export Guarantees Act del 1949 contempla infatti due sezioni. In base alla sezione I<sup>a</sup> « allo scopo di incoraggiare i traffici con località poste fuori del Regno Unito, il Board of Trade può, sentito il parere del Comitato Consultivo e con il consenso del Tesoro, stipulare contratti per concedere a, o a favore di, persone che svolgano la loro attività nel Regno Unito, garanzie connesse con l'esportazione, la lavorazione, la trasformazione e la distribuzione di prodotti, con la prestazione di servizi, o con qualsiasi operazione che, secondo l'opinione del Board stesso, conduca alla stessa finalità ». In base alla sezione II<sup>a</sup>, « per gli scopi in precedenza indicati, o al fine di fornire assistenza economica a paesi esteri, il Board of Trade può, con il consenso del Tesoro, accordare garanzie a persone che svolgano la loro attività

nel Regno Unito, qualora il Board lo ritenga opportuno nell'interesse nazionale».

Come si rileva, per le operazioni effettuate in base alla sezione II<sup>a</sup> (la quale si applica attualmente a tutta l'attività connessa con il dollar drive) si richiede il consenso del Tesoro, ma non il parere del Comitato Consultivo. Mentre si rinvia al paragrafo seguente per quanto riguarda la composizione e la funzione di tale organo, si riassume di seguito il contenuto delle altre disposizioni contemplate nell'Act del 1949. La sezione III<sup>a</sup> prevede la facoltà del Board of Trade di: 1) acquistare qualsiasi titolo che esso abbia garantito nello esercizio dei propri poteri derivanti dalle leggi precedenti; 2) di detenere qualsiasi titolo così acquistato per il periodo ritenuto opportuno, compiendo le necessarie operazioni di riscossione di capitali ed interessi; 3) di disporre di tali titoli nel modo e nel tempo ritenuti convenienti. La sezione stessa e la successiva sezione IV<sup>a</sup> regolano inoltre i rapporti contabili fra il Board of Trade ed il Tesoro per l'attività connessa con l'attuazione della legge. La sezione V<sup>a</sup> disciplina il modo in cui devono essere rese pubbliche le situazioni periodiche delle garanzie accordate dal Dipartimento. La sezione VI<sup>a</sup> infine regola la struttura giuridica del Dipartimento, di cui si dirà in appresso.

Fermi rimanendo i limiti fissati nell'Act del 1949, è stato recentemente (24 gennaio 1951) presentato al Parlamento un disegno di legge diretto a rendere possibile la concessione di garanzie relativamente a contratti stipulati da affiliate estere di ditte britanniche. La legge del 1949 proibiva di accordare garanzie a ditte britanniche per perdite riguardanti società oltremare da esse direttamente o indirettamente controllate; era inoltre dubbio se le garanzie potessero essere date alle affiliate estere di ditte britanniche. Il disegno di legge in questione provvede ad eliminare tali dubbi, ad estendere le facoltà del Board of Trade ed a dare sanatoria per le garanzie accordate dal Dipartimento pur in mancanza di effettivi poteri in base alla presente legislazione.

## II. - Organizzazione dell' E. C. G. D.

L'organo che provvede all'esercizio della garanzia dei crediti all'esportazione costituisce un Dipartimento speciale del Board of Trade, cui è preposto il Sotto-segretario per il commercio estero. Egli è assistito da un Comitato Consultivo (Ex-

port Guarantees Advisory Council), composto di dieci membri: uomini di affari, banchieri, rappresentanti del Board of Trade, di compagnie di assicurazioni e del Consiglio delle Trade Unions. Il Comitato Consultivo, che si riunisce mensilmente, avrebbe teoricamente dei poteri molto vasti di orientamento dell'attività del Dipartimento; in pratica si limita ad una ratifica «dopo gli eventi», tranne che sia il Dipartimento stesso a sottoporre ad esso questioni di particolare delicatezza. In ogni modo, come si è già osservato, il parere del Comitato è necessario esclusivamente per le garanzie accordate in base alla sezione I<sup>a</sup> della legge (operazioni di effettiva natura commerciale) e non per le garanzie accordate in base alla sezione II<sup>a</sup> (operazioni accettate nell'interesse nazionale).

La direzione effettiva del Dipartimento è affidata ad un Controllore Generale, che ha alle sue dipendenze 531 elementi (inclusi quelli addetti alle Filiali) (2). Il Dipartimento ha rappresentanze periferiche in varie località (Bristol, Manchester, Liverpool, Bradford, Sheffield, Leeds, Birmingham, Glasgow, Belfast) poste in distretti particolarmente interessati al commercio di esportazione. L'organizzazione centrale è ripartita in quattro divisioni, le cui funzioni sono indicate dalle rispettive denominazioni di «affari generali», «affari a breve scadenza», «affari a media scadenza», «dollar drive».

Gli affari sottoposti alla Divisione per il «dollar drive», prima di essere accettati, vengono esaminati da uno speciale Comitato interministeriale (Dollar Export Assistance Committee) in cui sono rappresentati Tesoro, Banca d'Inghilterra, Board of Trade, nonché i Ministeri specificamente interessati.

## III. - Attività «normale», dell' E. C. G. D.

Attività «normale» del Dipartimento è quella che si svolge nelle Divisioni degli affari a breve ed a medio termine, per l'emissione di polizze riguardanti rispettivamente l'esportazione di beni di consumo e di beni strumentali. Per quanto tale attività non formi attualmente oggetto di pubblicità nella misura di quella riservata alla Divisione del «dollar drive», in realtà la massa prevalente degli affari trattati dal Dipartimento riguarda

(2) Gennaio 1951.

questo settore. In esso si possiede maggiore esperienza ed è stato possibile raggiungere una maggiore standardizzazione dei servizi resi, la quale a sua volta ha contribuito a facilitare la conoscenza dei servizi stessi presso gli esportatori. L'acquisizione di questi ultimi come clienti del Dipartimento non è stata opera agevole, particolarmente allorchè si è adottato il criterio di richiedere l'assicurazione dell'intero giro di affari. Volendo conservare alla loro adesione un carattere volontario, è stato necessario svolgere nei periodi iniziali un'energica azione di «piazzamento» dei servizi del Dipartimento, utilizzando l'opera di intermediari, dei rappresentanti periferici, delle Camere di Commercio, dell'Istituto per le esportazioni e della pubblicità in genere. Oggi gli esportatori sono maggiormente inclini ad assicurare la totalità dei loro affari, per quanto — come si è già osservato — il Dipartimento sia disposto, in date circostanze, ad ammettere eccezioni a tale regola. Alla diffusione dei servizi del Dipartimento hanno anche contribuito, in modo indiretto, le Banche, le quali — pur non essendo obbligate a finanziare affari di esportazione per il solo fatto che risultino coperti dalla garanzia del Dipartimento — sono tuttavia maggiormente disposte ad accogliere le richieste di finanziamento in questo ultimo caso e, soprattutto, ad accordare agli esportatori condizioni più favorevoli. In effetti, può dirsi che, attualmente, la gran massa degli affari affluisce in conseguenza dell'influenza delle banche. Il Dipartimento intrattiene rapporti diretti con gli esportatori, ma questi possono disporre che il pagamento di indennizzi, ove dovuti, sia effettuato senz'altro ad una determinata banca.

Si è detto che l'attività svolta nel settore in rassegna porta all'emissione di polizze «a breve scadenza» o a «media scadenza». La distinzione tra beni di consumo e beni strumentali, cui dette polizze dovrebbero rispettivamente riferirsi, non è rigida nè agevole, con riferimento — ad esempio — ai beni di consumo durevole (autoveicoli). In pratica, si fa ricorso alle polizze «a breve scadenza» in tutti i casi in cui l'esportatore assicuri l'intero volume di affari, purchè il credito accordato agli acquirenti non sia superiore ai sei mesi e purchè il periodo di approntamento delle merci non sia troppo lungo. Il termine di sei mesi è quello che, in base alle disposizioni sul controllo dei cambi, può essere accordato senza necessità della preventiva autorizzazione della Banca di

Inghilterra. Esso costituisce un termine normale, ma non assoluto, in quanto anche termini di pagamento a nove o a dodici mesi (debitamente autorizzati) rientrano nella sfera delle polizze a «breve scadenza». Caratteristiche fondamentali delle polizze «a medio termine» rimangono pertanto quelle di termini di credito superiori a 12 mesi e di assicurazione di transazioni singole.

## a) Polizze «a breve scadenza» e loro caratteristiche.

I tipi di questa categoria di polizze sono i seguenti:

- Polizza «dalla data dei contratti» («Contracts» Policy) che, con le modalità previste, copre i rischi a partire dalla data dei singoli contratti. Vi si fa ricorso ove occorra un certo periodo di approntamento (che peraltro, come si è visto, non deve essere eccessivamente lungo) anteriormente all'imbarco della merce;
- Polizza «dalla data degli imbarchi» («Shipments» Policy) che copre i rischi a partire dal momento dell'imbarco;
- Polizza «commercio d'intermediazione» («External Trade» Policy) che copre i rischi relativi a traffici svolti da intermediari inglesi nell'interesse di paesi esteri;
- Polizza «per merci inviate in lavorazione all'estero» («Processing» Policy) che copre i rischi relativi a merci temporaneamente esportate in paesi esteri ai fini della loro lavorazione per conto di ditte inglesi;
- Polizza «C.I.F.» («C.I.F.» Policy) che assicura gli esportatori i quali vendano abitualmente con la clausola «cif» contro i rischi di una variazione in aumento dei tassi di nolo ed assicurazione tra la data del contratto e quella dell'imbarco delle merci oggetto della esportazione.

In pratica l'utilizzazione effettiva dei vari tipi di polizza dipende dalle circostanze di carattere generale. La polizza «CIF», cui gli esportatori fecero largo ricorso negli anni di guerra, attualmente viene emessa in numero percentualmente trascurabile. Analogamente la «Processing Policy» venne emessa su larga scala nel periodo immediatamente successivo al secondo dopoguerra, epoca in cui la Gran Bretagna, per mancanza di mano di opera, si avvale in misura ragguardevole di imprese estere per la lavorazione di proprie materie prime. Fu soprattutto nei riguardi dell'Italia (lavorazione di lana) e dell'Austria che tale polizza trovò applicazione. In notevolissimo sviluppo è l'impiego dell'«External Trade Policy», in diretta connessione con la ripresa della tradizionale attività di intermediazione dei mercanti inglesi nello interesse di venditori ed acquirenti esteri, ripresa che viene giudicata come molto soddisfacente. Lo

impiego infine della « Contracts Policy » e della « Shipments Policy » dipende dal grado di standardizzazione delle merci e dalla conseguente maggiore o minore possibilità della loro vendita, nel caso che il contratto estero non abbia più seguito. Sulla base delle dichiarazioni fatte dagli esportatori nei nove mesi anteriori al 31 dicembre 1950, le polizze di tipo « Contracts » costituirebbero il 42 per cento del totale (comprensivo anche delle polizze a medio termine); mentre le polizze di tipo « Shipments » ne costituirebbero il 46 per cento. È quindi con riferimento a questi due tipi che sembra conveniente illustrare le caratteristiche fondamentali delle polizze, salvo a precisare in seguito le caratteristiche particolari degli altri tipi.

I rischi coperti nei due tipi di polizze in esame sono i seguenti:

1) l'insolvenza del compratore (attestata da dichiarazioni di fallimento, concordato, liquidazione forzata e casi analoghi previsti in una particolare definizione);

2) il mancato pagamento da parte di un compratore che abbia regolarmente accettato le merci, una volta trascorsi 12 mesi dalla scadenza prevista per il pagamento stesso;

3) l'entrata in vigore di legge, ordinanza, decreto o regolamento che, in circostanze non controllabili da parte dell'esportatore o del compratore, impediscano, limitino o sottopongano a controllo la possibilità di trasferire i pagamenti del paese compratore al Regno Unito;

4) il verificarsi dello stato di guerra tra il paese compratore e il Regno Unito;

5) il verificarsi di guerra, ostilità, guerra civile, ribellioni, rivoluzioni, insurrezioni o altri sommovimenti nel paese compratore;

6) la revoca, o il mancato rinnovo della licenza di esportazione o l'imposizione di restrizioni all'esportazione di merci anteriormente non soggette a licenza (solo per la « Contracts Policy »);

7) la necessità di sostenere, nei riguardi di merci già imbarcate dal Regno Unito, spese aggiuntive di trasporto e assicurazione dovute a interruzione o dirottamento del viaggio all'infuori del Regno Unito, sempre che non sia possibile ottenere il rimborso delle spese stesse dal compratore;

8) « ogni altra causa » di perdita, che non sia controllabile dall'esportatore o dall'acquirente e che emerga da eventi che si verifichino all'infuori del Regno Unito: clausola apparentemente molto ampia, ma che viene in pratica interpretata in senso restrittivo, come in genere è molto rigoroso l'accertamento che i rischi si verifichino all'infuori del Regno Unito (tranne nel caso sub 6).

I rischi non coperti sono i seguenti:

1) le cause di perdite che si verifichino nello ambito del Regno Unito (comprese le acque territoriali) o che siano controllabili dall'esportatore o dall'acquirente;

2) i rischi marittimi e quelli di altro genere analogo, assicurabili presso compagnie private;

3) il rischio che un compratore solvibile rifiuti di ritirare le merci per il sopraggiungere di

circostanze a lui sfavorevoli (declino non previsto dei prezzi, modificazioni fiscali o casi analoghi); si ritiene che l'accettazione di un rischio del genere sarebbe dannosa alla puntuale osservanza dei contratti;

4) il rischio che il compratore non ottenga, o trascuri di ottenere la licenza di importazione, ove questa sia necessaria in base alle norme in vigore nel proprio paese. Come regola rigorosamente osservata, il Dipartimento non stipula la polizza se non sia documentato che il compratore è regolarmente in possesso della licenza di importazione, ove prescritta;

5) il rischio di cambio. Il Dipartimento lo considera come rischio di natura bancaria e non assicurativa. Nel caso di mancato trasferimento, peraltro, ed ove il compratore effettui il deposito dell'importo dovuto nella sua moneta nazionale, gli impegni del Dipartimento sono regolati in base al cambio in vigore al momento in cui viene effettuato il deposito.

Le percentuali delle perdite coperte dalla garanzia sono le seguenti:

85 % nel caso di perdita dovuta ad insolvenza del compratore o al mancato pagamento dopo 12 mesi dalla prevista scadenza;

90 % nel caso di perdita dovuta ad ogni altra causa prevista nella polizza.

I termini previsti per il pagamento degli indennizzi sono i seguenti:

— dopo la dichiarazione di insolvenza, qualora la perdita sia dovuta a tale causa;

— dopo 12 mesi dalla scadenza prevista per il pagamento, qualora la perdita sia dovuta al mancato pagamento da parte di un compratore che abbia regolarmente accettato la merce;

— dopo 6 mesi dalla data stabilita per il pagamento, nel caso di intervenuto divieto o limitazione della trasferibilità;

— dopo 6 mesi dal verificarsi dell'evento, qualora la perdita sia determinata da qualsiasi altra causa.

La durata della polizza è normalmente prevista per il periodo di un anno, eventualmente prorogabile con polizze speciali. Altre clausole delle polizze (oltre quelle usuali di carattere cautelativo e quelle attinenti alla definizione dei termini) riguardano:

— la determinazione del premio, secondo criteri di cui si dirà in seguito;

— la determinazione di un « limite di credito » e di un « limite di contratto » attinenti alle operazioni compiute nel periodo annuale coperto dalla polizza. Il significato di questi limiti apparirà con maggiore chiarezza in sede di esame della procedura seguita nell'accoglimento ed uso della polizza: si rinvia pertanto al paragrafo 4;

— la determinazione di un « limite massimo » alla responsabilità del Dipartimento per ogni singola polizza. Questa, come si è visto, copre il giro di affari per il periodo di un anno; il « limite massimo » si ragguaglia in genere al 50 % di tale volume di affari, ma può essere stabilito anche in misura diversa;

— la clausola relativa alle « somme recuperate » successivamente alla liquidazione di una perdita. Tali somme non sono esclu-

sivamente di pertinenza del Dipartimento, ma vengono ripartite con l'esportatore, cui compete il 15 o il 10 per cento delle somme stesse, a seconda della percentuale di rischio rimasta a suo carico correlativamente alla causa della perdita.

Questi principi trovano applicazione, con adeguati adattamenti, nelle altre polizze « a breve scadenza » dianzi menzionate. Quella relativa al « commercio di intermediazione » copre la insolvenza, le restrizioni al trasferimento degli importi dovuti, gli eventi di natura bellica o analoghi. La polizza non si applica ai prodotti manufatti, affinché questa forma di traffico non sia agevolata a spese delle esportazioni dirette del paese; gli aspetti valutari delle transazioni debbono inoltre essere debitamente approvati dalla Banca di Inghilterra. La polizza « per merci inviate in lavorazione all'estero » prevede i rischi di requisizione o confisca delle materie prime o dei prodotti finiti nel paese in cui avviene la lavorazione; quelli di provvedimenti che impediscano l'imbarco dei prodotti manufatti; o di guerra tra il Regno Unito e il paese che provvede alla lavorazione; o ancora di guerra, sommosse ed agitazioni in questo ultimo. La polizza « CIF », ovviamente, contempla esclusivamente la copertura del rischio che forma oggetto della garanzia.

b) Polizze « a media scadenza » e loro caratteristiche.

I tipi previsti di questa categoria di polizze sono i seguenti:

— Polizza « dalla data dei contratti » per acquisti effettuati da governi esteri (« Contracts » Policy);

— Polizza « dalla data degli imbarchi » per acquisti effettuati da governi esteri (« Shipments » Policy);

— Polizza « dalla data dei contratti » per acquisti effettuati da singoli acquirenti (« Contracts » Policy);

— Polizza « dalla data degli imbarchi » per acquisti effettuati da singoli acquirenti (« Shipments » Policy);

— Polizza « per le fiere campionarie » (« Fairs Policy ») per le merci inviate a tal fine all'estero.

Si è già indicato che le garanzie accordate con queste polizze riguardano transazioni singole e non l'intero volume di transazioni in un periodo determinato. Ciò comporta un minor grado di standardizzazione delle polizze ed un loro adattamento ai singoli casi che si presentano. Dall'esame di alcuni casi caratteristici appare evidente che il settore « a medio termine » è stato quello in cui,

quanto meno anteriormente all'adozione delle garanzie previste per il « dollar drive », si sono sperimentati metodi nuovi per agevolare le esportazioni, tenendo conto di circostanze e situazioni particolari riguardanti i possibili mercati di sbocco. Intanto, le polizze « per acquisti effettuati da governi esteri » si applicano non soltanto ai beni strumentali ma anche a beni di consumo forniti su larga scala ad organizzazioni ufficiali estere. I rischi coperti sono quelli stessi già indicati per le polizze « Contracts » e « Shipments » a breve termine, con una importante aggiunta: in caso di transazioni effettuate con governi esteri, il Dipartimento assicura il rischio di perdita derivante dal fatto che l'organismo ufficiale acquirente rifiuti di effettuare il pagamento, senza che ciò sia attribuibile ad inosservanza contrattuale da parte del venditore. Le polizze per acquisti effettuati da singoli acquirenti prevedono invece i consueti casi di dichiarata insolvenza del compratore o del mancato pagamento a distanza di 12 mesi dalla prevista scadenza. In altri casi, gli affari trattati in tale settore assumono la forma di concessione di credito a paesi esteri per l'acquisto di beni strumentali di fabbricazione britannica. Un paese del Medio Oriente, ad esempio, a fronte di acquisti di beni strumentali effettuati in Inghilterra, rilasciò cambiali del Tesoro che, avallate dal Dipartimento, furono vendute sul mercato e fornirono i mezzi per il pagamento degli esportatori. Attualmente, nel caso di operazioni del genere, i fondi vengono forniti direttamente dal Tesoro e il Dipartimento non emette propri titoli sul mercato. Altre volte la garanzia di questo settore del Dipartimento rende possibile l'intermediazione bancaria necessaria alla conclusione di determinati affari. Un largo acquisto di lana australiana da parte di un paese dell'Europa orientale, ad esempio, risultava condizionato all'ottenimento di un credito di accettazione di banche londinesi le quali erano restie ad accordarlo, a causa del rischio politico connesso. La garanzia del Dipartimento ha assicurato la conclusione dell'affare, il cui buon fine sembra aver determinato una sensibile richiesta di interventi del genere.

La caratteristica essenziale delle polizze « a media scadenza » può dirsi quindi quella del loro adattamento alle circostanze di ogni singola transazione. Poiché i termini di credito relativi alle transazioni stesse superano quelli previsti dalle norme sul controllo dei cambi, è necessario il preven-

tivo consenso della Banca d'Inghilterra. Nello immediato dopoguerra, i termini di credito generalmente consentiti comportavano il pagamento del 60 per cento dell'importo dovuto all'atto dello imbarco e del 40 per cento entro due anni. Successivamente si sono adottati termini più ampi (tre anni), presumibilmente suscettibili di variazioni in senso restrittivo nel prossimo futuro.

#### IV. - Procedure seguite per la stipulazione o l'uso delle polizze.

Anche nell'esame delle procedure si farà riferimento alle Polizze di tipo « Contracts » e « Shipments », gli adattamenti richiesti per le altre essendo di limitato rilievo. Gli esportatori che intendono avvalersi delle garanzie « a breve termine » del Dipartimento debbono formulare una « proposta », fornendo oltre ad indicazioni di carattere ovvio (periodo di durata della polizza, natura delle merci oggetto dei contratti o degli imbarchi) le seguenti precisazioni particolari:

- il volume di affari di esportazione conclusi dal richiedente negli ultimi 12 mesi, ripartito a seconda dei paesi di destinazione;
- il volume di affari di esportazione previsti nei 12 mesi successivi alla richiesta, ripartito anch'esso a seconda dei paesi e con l'indicazione delle condizioni di pagamento medie e massime;
- una elencazione dei crediti cancellati negli ultimi cinque anni, perchè non realizzabili, ripartiti a seconda dei paesi;
- una elencazione approssimativa delle partite contabili creditorie del richiedente, ripartite in ordine crescente di credito accordato agli acquirenti. Da tale elencazione può desumersi quale sia l'ordine di grandezza più frequente degli affari trattati dall'esportatore;
- l'indicazione delle fonti dalle quali l'esportatore ottiene informazioni sul conto degli acquirenti;
- l'impegno di non rivelare a terzi le informazioni sul conto degli acquirenti che l'esportatore ottenga dal Dipartimento.

L'esame della proposta avviene non soltanto sulla base delle informazioni fornite dal richiedente, ma altresì di quelle di cui il Dipartimento disponga sia sul di lui conto, sia nei riguardi dei paesi verso i quali egli dirige le sue esportazioni. Le condizioni finanziarie o i sistemi valutari di alcuni di tali paesi potranno indurre il Dipartimento ad aggiungere alla polizza delle « condizioni particolari » comportanti l'esonero da alcuni rischi (ad esempio mancato rinnovamento della licenza di importazione da parte di taluni paesi).

D'altra parte, per quanto il Dipartimento non intenda interferire sulla condotta degli affari del richiedente e sulle condizioni di pagamento che egli pratica, si avrà cura di evitare — con l'inserimento nella polizza di « condizioni restrittive » — che egli accordi condizioni favorevoli agli acquirenti di certi mercati, nei quali si suppone che il rischio sia notevole.

Sulla base degli elementi contenuti nella proposta, e sempre che si intenda dar seguito ad essa, verranno infine determinati:

1) il « limite di credito » ed il « limite di contratto » da applicare agli affari coperti dalla polizza. Si è visto che il Dipartimento cerca di avere un'idea dell'ordine di grandezza normale delle singole transazioni compiute dall'esportatore. Tenendo conto dei ragguagli forniti al riguardo, si determina un « limite » non soggetto all'autorizzazione del Dipartimento (convenzionalmente indicato come N. V. (Non Vetting), entro il quale lo esportatore può liberamente compiere le sue operazioni nei confronti di ciascun singolo acquirente. Ciò elimina un notevole appesantimento burocratico per il controllo delle operazioni di minor mole, mentre il Dipartimento si cautele con clausole contrattuali che impongono all'esportatore — ove egli avanzi reclami per perdite subite in questa categoria di esportazioni — di dar prova della propria diligenza nell'assumere informazioni sul conto dell'acquirente e nel fissare le condizioni di pagamento. Di norma, il « limite di contratto » è pari a quattro volte l'importo indicato per il « limite di credito ».

Per le operazioni che superano il « Non Vetting Limit » è necessario ottenere l'approvazione del Dipartimento, mediante appositi moduli (Application for credit limit) di cui l'esportatore viene fornito al momento della stipulazione della polizza. È nell'esame di tali richieste che il Dipartimento si avvale del suo largo corredo di notizie su circa 100.000 ditte sparse in tutto il mondo, notizie che — a quanto viene affermato — consentono al Dipartimento di dare efficace assistenza agli esportatori, fornendo loro informazioni che essi stessi ignorano sulla effettiva solvibilità dei proposti acquirenti. D'altra parte, poichè il compito del Dipartimento è di agevolare le esportazioni e non di ostacolarle, l'esame delle richieste non viene effettuato con un intento deliberato di evitare ogni ragionevole rischio; esso può portare a subordinare l'accettazione a condizioni particolari riguardanti i termini di pagamento: circostanza che dimostra come l'affermata non ingerenza del Dipartimento nella condotta degli affari da parte dell'esportatore non sia senza eccezioni;

2) il « limite massimo » agli impegni del Dipartimento per ogni singola polizza: limite che, si è già visto, viene fissato in misura pari al 50 per cento del volume degli affari sulla base delle previsioni contenute nella « proposta »;

3) i premi da applicarsi nei confronti dei singoli paesi e l'ammontare di un deposito di buona fede, che rimane a disposizione del Dipartimento per tutta la durata del contratto e viene restituito alla sua scadenza. La base per la fissazione del premio è costituita da tassi che variano in funzione delle condizioni di pagamento e della graduatoria dei paesi, a seconda dei rischi che cia-

scuno di essi si ritiene presenti. A tale base si aggiunge attualmente un importo supplementare, che varia a seconda delle caratteristiche proprie di ciascun contratto. Sembra peraltro che si intenda pervenire ad una standardizzazione dei premi. Ovviamente, nel caso di « polizze selettive », nelle quali cioè sia consentito all'esportatore di escludere determinati mercati, la determinazione del tasso tiene conto di tale circostanza.

Il pagamento del premio viene effettuato mensilmente insieme con la *dichiarazione mensile dei contratti e/o degli imbarchi*, la cui presentazione periodica costituisce uno degli obblighi dell'esportatore nel periodo di durata della polizza.

In tali dichiarazioni vengono indicati, per ciascun paese, gli importi complessivi dei contratti conclusi nel mese e/o delle spedizioni effettuate e, in relazione a tali importi, si calcola il premio, il cui pagamento deve effettuarsi nella misura del 20 % a fronte dei contratti e dell'80 % a fronte delle spedizioni. Poichè i tassi di premio variano a seconda dei paesi e delle condizioni di pagamento, la loro incidenza dipende dalle caratteristiche di ciascun contratto: si afferma comunque che, nell'ipotesi di una vasta gamma di paesi destinatari delle esportazioni, il premio risulta in pratica alquanto inferiore all'1 % per le polizze « a breve scadenza », mentre per quelle « a media scadenza » — in cui non vi è diffusione del rischio — si può giungere anche al 6 %.

Altra dichiarazione mensile che si richiede al titolare della polizza è quella degli *importi dovuti da oltre tre mesi e non pagati*. L'indicazione degli acquirenti che non abbiano fatto fronte ai loro impegni, dei paesi cui essi appartengano e delle eventuali ragioni addotte a giustificazione del mancato pagamento può suggerire al Dipartimento opportune azioni cautelative che, in determinate circostanze, possono giungere alla notificazione allo esportatore che le spedizioni verso determinati nominativi o determinati paesi potranno continuare esclusivamente a suo rischio. In genere, si richiede la collaborazione delle categorie esportatrici perchè il Dipartimento venga posto in grado di conoscere tempestivamente tutto quanto possa concorrere a limitare le perdite o ad agevolare i recuperi, ai quali ultimi — come si è visto — anche gli esportatori risultano interessati.

Riassumendo: una volta approvata la « proposta » e determinate le varie condizioni della « polizza », l'esportatore può compiere le sue operazioni senza necessità di preventive autorizzazioni del Dipartimento, fin quando le operazioni

stesse si mantengano entro il « limite » non soggetto a preventivo esame. Per le operazioni che eccedano tale limite, l'esportatore deve rivolgersi al Dipartimento, per tramite delle rappresentanze periferiche, e sollecitarne il consenso; consenso che dipende dalla valutazione del Dipartimento in ordine alla solvibilità dell'acquirente ed alle condizioni del paese cui esso appartiene.

Per gli affari « a media scadenza » la procedura subisce gli adattamenti resi necessari dal fatto che la polizza, in tal caso, riguarda transazioni singole e non un intero flusso di transazioni in un dato periodo di tempo. La « proposta » è incorporata nella « polizza » e fornisce ogni possibile particolare sulle caratteristiche dell'operazione. Non esistono in tal caso, come è ovvio, il Non Vetting Limit e le formalità associate con il limite stesso. Il fatto invece che i termini di pagamento accordati nel caso di operazioni del genere superino i limiti stabiliti dalle norme sul controllo dei cambi rende necessario ottenere la autorizzazione della Banca d'Inghilterra, previo esame di ogni singola operazione da parte del Foreign Trade Committee, di cui fa parte un rappresentante del Dipartimento che segue le pratiche e fornisce le richieste precisazioni.

Poichè il premio può raggiungere cifre ragguardevoli, se ne consente il pagamento rateale, particolarmente nei confronti di imprese di non larghe dimensioni.

#### V. - L'attività « speciale », dell' E. C. G. D.: le facilitazioni per il « Dollar Drive ».

L'attività che si svolge nella Divisione per il « Dollar Drive » può qualificarsi come « speciale » per varie considerazioni. In primo luogo, come si è più volte ricordato, le garanzie accordate in tale Divisione riguardano affari che, pur non risultando eventualmente convenienti dal punto di vista commerciale, presentino tuttavia un interesse dal punto di vista nazionale che ne giustifichi la conclusione. La divisione si occupa inoltre soltanto delle esportazioni effettuate nell'area del dollaro ed in particolare, per il momento, di quelle dirette verso i mercati degli Stati Uniti e del Canada: quest'ultimo considerato di particolare importanza per il Regno Unito non soltanto per gli sviluppi di cui si ritiene suscettibile, ma anche per le particolari possibilità concorrenziali di cui l'Inghilterra beneficia a motivo del regime tariff-

fario preferenziale. I tipi di garanzia che formano oggetto dell'attività della Divisione del «dollar drive» sono d'altra parte, anche questo lo si è già osservato, in una fase sperimentale ed alcuni tipi, anzi, sono tuttora in forma di progetto e non hanno trovato pratica applicazione. I premi, determinati ancora in via sperimentale con riferimento al costo delle singole facilitazioni, comportano un onere medio superiore a quello dello 1 % che si afferma prevalga nel caso delle operazioni «a breve scadenza». Infine i problemi trattati in questo settore sembrano, quanto meno in parte, riguardare esclusivamente i traffici con il Nord America, talchè non sembra probabile una estensione delle soluzioni adottate nei confronti dei traffici con altre aree. Mentre infatti il problema attinente alla assistenza finanziaria delle imprese che desiderano estendere il loro commercio di esportazione è di portata generale, altri problemi emergono direttamente dalle caratteristiche del mercato americano, in funzione delle quali sono state studiate le seguenti facilitazioni:

- a) adattamenti delle polizze ordinarie ai fini del «dollar drive»;
- b) Polizza «per le indagini di mercato» nel Canada e negli Stati Uniti («Market Survey» Policy);
- c) Polizza «per la pubblicità» sui mercati stessi («Advertising» Policy);
- d) Polizza «per le scorte» («Stocks» Policy);
- e) iniziative per venire incontro alle esigenze finanziarie delle imprese che abbiano buone possibilità di estendere le loro esportazioni sul mercato del Nord America;
- f) «iniziative associate» (Joint-Ventures).

Si forniscono ragguagli, qui di seguito, su ciascuna di tali facilitazioni.

a) *Adattamenti delle polizze ordinarie ai fini del «dollar drive».*

Le polizze di tipo «Contracts», «Shipments» ed «External Trade» — ferme rimanendo le rispettive caratteristiche generali in precedenza indicate — sono applicate con criteri maggiormente flessibili nei riguardi delle esportazioni dirette verso gli Stati Uniti ed il Canada. In particolare:

- il Dipartimento non insiste perchè l'esportatore assicuri il giro complessivo dei suoi affari verso detti mercati, ma è disposto ad assicurare anche esportazioni dirette verso singole zone dei due paesi o verso singoli importatori; in altri termini, accetta una selezione di rischi a suo sfavore, operata dalla decisione dell'esportatore di assicurare determinate partite e non altre;
- il Dipartimento accetta condizioni di pagamento che implicino l'assunzione di un

rischio extra-commerciale (ad esempio limiti di credito eccessivi rispetto al capitale aziendale del compratore), quando ciò sia indispensabile per la conclusione dell'affare e questo presenti buone prospettive di guadagno in dollari;

- il Dipartimento è disposto ad assumere, nelle polizze di tipo «Contracts» e «Shipments» il rischio di mancata accettazione delle merci da parte del compratore o rifiuto di accettazione delle medesime, purchè ciò non dipenda da infrazioni contrattuali ad opera dell'esportatore o da circostanze rientranti nelle sue possibilità di controllo; e purchè inoltre il Dipartimento sia d'avviso che non vi sarebbero risultati utili nell'iniziare una procedura giudiziaria a carico del compratore a motivo del suo rifiuto di accettare le merci o della sua mancata accettazione. In altri termini, il Dipartimento accetta nei confronti dei due mercati considerati il rischio che il compratore rifiuti di prendere in consegna la merce per il sopraggiungere di circostanze a lui sfavorevoli; rischio che è invece tassativamente escluso nelle polizze di tipo ordinario. L'esperienza ha dimostrato che, nel commercio di esportazione di alcuni prodotti richiedenti una elaborazione alquanto lunga ed aventi carattere di lusso (ad esempio mobili pregiati), vi era possibilità che l'importatore cancellasse la ordinazione o in altro modo la protestasse per la sopravvenuta imposizione, ad esempio, di tasse più gravose sugli oggetti stessi. Poichè tale possibilità preoccupava l'esportatore (anche in vista delle complicazioni e della costosità delle eventuali azioni legali da intraprendere in propria difesa), il Dipartimento si è dichiarato disposto ad assumere questa forma di rischio, malgrado si ritenga — in tesi generale — che ciò costituisca un incentivo alla inosservanza dei contratti, anzichè alla loro puntuale osservanza. Il numero di polizze in cui il Dipartimento risulta impegnato per tale rischio è limitato, ma l'importo dei relativi traffici viene indicato come notevole. Va rilevato infine che per questo rischio di rifiuto di accettazione delle merci («repudiation clause») il Dipartimento garantisce una percentuale inferiore della perdita (75 %, in luogo dell'85 o 90 per cento).

La polizza per il «commercio di intermediazione» risulta applicata nei confronti di merci da pagarsi e quindi da rivendersi in dollari, per traffici connessi con speciali interessi di emergenza (oli minerali).

b) *«Indagini di mercato»: caratteristiche della relativa polizza.*

Tali indagini possono essere desiderabili sia nel caso che una ditta intenda affrontare per la prima volta il mercato degli Stati Uniti (o del Canada), sia che una ditta già operante in dette zone voglia estendere la sua sfera di affari, sia infine nel caso che occorra sperimentare l'applicabilità di particolari ritrovati dell'industria meccanica a stru-

menti o macchine normalmente in uso nei paesi stessi (Products Test). In quest'ultimo caso può rendersi necessario l'invio nel Nord America di missioni di tecnici incaricati di illustrare il funzionamento di tali ritrovati e curarne l'applicazione in loco. Nell'ipotesi più usuale di indagini dirette ad accertare le preferenze dei consumatori, i metodi di presentazione dei prodotti, le variazioni stagionali della domanda e così via (Market Survey), le indagini stesse possono essere compiute a cura delle ditte interessate, qualora esse dispongano di uffici adeguati, oppure a cura di organizzazioni specializzate.

La ditta che intende avvalersi della garanzia del Dipartimento, deve farne richiesta con una «proposta» nella quale, oltre ad impegnarsi di tradurre in atto le raccomandazioni conclusive dell'indagine di mercato, è tenuta a fornire le seguenti indicazioni:

- descrizione delle merci da esportare, loro nome pubblicitario, loro eventuale brevetto in America, loro classificazione tariffaria e dazio relativo;
- prezzi minimi applicabili sul mercato Nord Americano e previsti quantitativi di vendita;
- prezzi di vendita sul mercato britannico e presso un porto d'imbarco britannico;
- precedenti esperienze di vendita nei vari mercati;
- risultati di precedenti indagini di mercato relative alle merci stesse;
- particolari sulle vendite di tali merci negli anni precedenti e sulle somme spese per la pubblicità;
- particolari sul quantitativo prodotto negli ultimi tre anni e sulla capacità produttiva ancora inutilizzata all'epoca della produzione massima;
- periodo di tempo necessario per la produzione delle merci che dovrebbero formare oggetto dell'esportazione;
- previsto costo della indagine di mercato e nome della organizzazione che dovrebbe curarne l'esecuzione.

Gli elementi richiesti nel modulo di proposta, viene affermato, trovano giustificazione nella esperienza. Gli «sforzi di previsione» che si richiedono all'esportatore già danno un primo orientamento sulla serietà con la quale egli intende affrontare l'iniziativa e fanno comprendere, comunque, il tipo di assistenza di cui egli necessita. Se la sua esperienza di affari è ristretta potrà essere conveniente limitare l'indagine ad alcune zone, anzichè estenderla all'intero mercato. Se l'impresa già utilizza in pieno la sua capacità produttiva, l'indagine di mercato potrà essere utile per decidere sulla

opportunità di estendere o meno gli impianti, ma non per lanciare una immediata campagna di vendita.

Il Dipartimento, sulla base di tali informazioni e del parere di propri esperti e consulenti, decide se sia o meno il caso di compiere l'indagine di mercato e stabilisce la cifra massima che deve essere spesa a tal fine, dichiarando anche se è o meno d'accordo sulla organizzazione incaricata di dar corso all'indagine.

Ove si giunga alla stipulazione della polizza, questa preciserà i seguenti ulteriori elementi, oltre al premio dovuto dal richiedente:

- *Garanzie prestate dal Dipartimento.* Se la indagine di mercato conduce a risultati negativi, il Dipartimento pagherà il 50 per cento della spesa convenuta. Se l'indagine giunge a risultati positivi, formulando le raccomandazioni opportune ai fini di un favorevole collocamento dei prodotti, si determinerà che una certa aliquota della percentuale di profitto lordo prevista dall'esportatore per le sue vendite sul mercato americano, sia destinata alla copertura della spesa per l'indagine di mercato, entro un periodo di 3/4 anni. Qualora, al termine del periodo stabilito, l'importo ottenuto con la applicazione di tale aliquota sul valore fob di tutte le merci spedite per la vendita nel Nord America sia inferiore alla spesa per l'indagine di mercato, il Dipartimento pagherà il 50 % della differenza. Il pagamento avverrà a distanza di 60 giorni dall'accertamento di tale differenza;
- *Dichiarazioni da effettuarsi a cura del titolare della polizza.* Questi è tenuto a fornire una elencazione mensile del valore fob di tutte le merci spedite nel Nord America, nonchè una dichiarazione annuale, attestata da periti contabili, della veridicità degli importi dichiarati;
- *Clausole cautelative varie,* riguardanti l'impegno dell'esportatore di attenersi alle raccomandazioni della indagine di mercato, di non modificare le condizioni di smercio senza averne data preventiva comunicazione al Dipartimento e simili.

c) *Pubblicità sui mercati nord-americani: caratteristiche della relativa polizza.*

Anche la garanzia relativa alla pubblicità — considerata come condizione indispensabile per la penetrazione sul mercato degli Stati Uniti — dovrà essere richiesta dalla ditta interessata con una «proposta» illustrativa dei seguenti elementi:

- merci che dovrebbero formare oggetto della esportazione, loro nome pubblicitario, loro eventuale brevetto in America, loro classificazione tariffaria e dazio relativo;
- prezzi ai quali i prodotti verrebbero venduti e prezzi dei prodotti concorrenziali sul mercato degli Stati Uniti;

- categorie per tramite delle quali avverrebbe la vendita dei prodotti (filiali o associate, distributori, commercianti all'ingrosso o al minuto);
- precedenti esperienze pubblicitarie sui vari mercati;
- capacità produttiva nell'ultimo triennio e capacità produttiva massima;
- fluttuazioni stagionali delle vendite negli Stati Uniti, risultanti da precedenti esperienze, oppure previste;
- documentazione sui motivi che giustificano favorevoli prospettive per la vendita dei prodotti;
- piano pubblicitario particolareggiato, con indicazione dei periodi di maggiore intensità, delle spese previste, degli agenti che verrebbero utilizzati;
- piano di vendita particolareggiato, che dovrebbe accompagnare il previsto piano pubblicitario;
- periodo previsto per l'approntamento e lo imbarco delle merci;
- percentuale da applicarsi sul valore fob di tutte le spedizioni effettuate verso gli Stati Uniti la quale, ad avviso della ditta interessata, consentirebbe il recupero delle spese incontrate per la campagna pubblicitaria, in un numero di anni non superiore a quattro, in linea di massima.

Anche le iniziative pubblicitarie richiedono un accurato preliminare esame ad opera del Dipartimento, sia con riguardo alla idoneità del piano sia con riferimento alla effettiva possibilità, da parte della ditta, di far fronte alla domanda che affluisca in conseguenza di un favorevole risultato della campagna pubblicitaria. Nella ipotesi, comunque, che si giunga alla stipulazione della polizza, questa stabilirà:

- il premio da corrispondersi, costituito da un deposito iniziale e da versamenti mensili determinati in rapporto al valore fob delle merci imbarcate per la vendita nel Nord America;
- la garanzia accordata. Come nel caso delle indagini di mercato, il Dipartimento pagherà il 50 % della perdita risultante dal fatto che l'esportatore non sia stato in grado di recuperare l'intera somma spesa per la campagna pubblicitaria, mediante l'accantonamento — per il periodo concordato — di una data percentuale del valore fob delle merci spedite per la vendita nel Nord America; percentuale che verrà determinata in modo che sia in ragionevole rapporto con il profitto lordo sperato dall'esportatore sulle sue vendite in detti mercati;
- i rimborsi dovuti dall'esportatore, che abbia ottenuto l'indennizzo della perdita prevista dalla polizza. Successivamente alla riscossione di tale indennizzo, l'esportatore continuerà a versare al Dipartimento la prevista percentuale sul valore fob delle merci spedite nel Nord America, con l'intesa che l'importo complessivo di tali rimborsi non debba eccedere quello dell'indennizzo pagato dal Dipartimento;

— le dichiarazioni consuete (mensile ed annuale) a cura dell'esportatore e le abituali condizioni cautelative, alle quali è aggiunta la seguente: qualora, dopo un certo tempo dallo inizio della campagna pubblicitaria, si constati che le spedizioni effettuate nel Nord America sono inferiori del 50 per cento rispetto all'ammontare previsto nella « proposta », il Dipartimento può informare per iscritto l'esportatore di non ritenere ulteriormente valida la garanzia prevista dalla polizza nei confronti delle spese ancora da effettuarsi sulla base del piano pubblicitario convenuto.

Ovviamente, nelle polizze del tipo ora esaminato, il periodo di garanzia può non coincidere con quello della campagna pubblicitaria, in quanto si deve tener conto dello sfasamento di tempo usualmente necessario perchè essa si rifletta sulle vendite. Il premio si stabilirà in relazione alle caratteristiche dei singoli casi e la percentuale da riservarsi al recupero delle spese pubblicitarie potrà essere anche molto elevata per quei prodotti (profumi, ad esempio) il cui collocamento si basi in misura notevole sul lancio pubblicitario.

#### d) *Mantenimento di scorte sul mercato nord-americano e polizza relativa.*

Il problema delle scorte, mentre si riconosce come vitale per l'affermazione sul mercato americano, data la caratteristica « impazienza » di quei compratori, viene d'altra parte esplicitamente definito come « un rompicapo », per la sua complessità e per le difficoltà che presenta. È da premettere che, qualora il mantenimento delle scorte sia associato ad iniziative pubblicitarie o/e a esigenze particolari di finanziamento, l'operazione assume la configurazione di una « iniziativa associata » e non di una garanzia per il mantenimento di scorte. Tale garanzia intende soltanto coprire una data percentuale (il 50 per cento in genere ed anche più in casi particolari) della perdita che si determini per il fatto che le voci a debito di un apposito conto relativo alle scorte in questione eccedano le voci a credito del conto stesso. Le modalità per la tenuta di detto conto sono precisate nella polizza, con riferimento peraltro ad alcune indicazioni fornite dall'esportatore nella fase di stipulazione del contratto. Converrà pertanto soffermarsi, come di consueto, sulla « proposta » che precede l'emissione della polizza e successivamente sulle caratteristiche di questa ultima.

Nella « proposta », l'esportatore deve fornire ragguagli:

- sul tipo delle merci (loro denominazione, loro eventuale brevetto sul mercato americano, classificazione tariffaria e dazi ad esse relativi);
- sulla propria esperienza di carattere generale, nell'ultimo triennio, circa il mantenimento di scorte in paesi esteri (spedizioni dirette nei vari mercati e spedizioni per la alimentazione delle scorte; importi normali e massimi delle medesime; rimanenze nei depositi e perdite subite per la vendita di merci provenienti dalle scorte ad un prezzo inferiore al loro valore);
- sulla propria esperienza specifica circa il mantenimento delle scorte sui mercati del Nord-America (con i medesimi particolari indicati in precedenza);
- sui metodi normalmente utilizzati per la liquidazione delle scorte residue e sulla differenza percentuale tra il loro prezzo di realizzo ed il loro valore (con riferimento ai mercati nord-americani o agli altri mercati esteri, a seconda della propria esperienza);
- sulle fluttuazioni stagionali delle scorte nel mercato americano (registrate nel corso di precedenti esperienze ovvero previste per il futuro);
- sulla produzione delle merci che debbono formare oggetto della garanzia (volume e valore della produzione nell'ultimo triennio e indicazione della capacità produttiva ancora disponibile all'epoca della produzione massima);
- sui motivi, documentati, che inducono a favorevoli prospettive circa lo smercio dei prodotti sul mercato americano;
- sul proprio programma circa le scorte da mantenere sul mercato americano (nominativo ed indirizzo delle persone incaricate del deposito delle scorte, con i particolari delle convenzioni con esse pattuite inclusa l'elencazione delle spese di ogni genere da sostenersi dall'esportatore o dal depositario; spedizioni previste in conto scorte; quantitativi, normali e massimi, da mantenersi come scorta; giro di affari previsto per effetto di vendite dirette al mercato ovvero di vendite a carico delle scorte);
- sulle spese da sostenersi a carico dell'esportatore (sia sul mercato britannico in occasione della spedizione, sia eventualmente sul mercato estero anteriormente alla consegna) per le merci vendute direttamente ad acquirenti sul mercato americano;
- sulla struttura dei propri prezzi, vale a dire: a) il costo delle merci (inteso come importo dei materiali e del lavoro in esse incorporato, con esclusione di qualsiasi profitto e con l'aggiunta di un ragionevole margine di spese generali stabilito tenendo conto di ciò che è consuetudinario, data la natura delle merci ed i mercati di destinazione); b) il valore previsto delle scorte (inteso come importo complessivo del costo delle scorte, con la aggiunta delle spese di spedizione e di deposito che siano a carico dell'esportatore); c) i prezzi minimi di vendita sul mercato americano; d) la percentuale dei prezzi stessi da assegnarsi ai depositari; e) il valore minimo di vendita delle merci (inteso come

importo ricavabile dall'esportatore in base ai contratti di vendita, previa deduzione degli esborsi da effettuarsi in favore dei depositari e degli altri agenti intermediari);

- sui prezzi delle merci concorrenziali nel mercato americano.

Le varie richieste in precedenza indicate trovano ragione nel fatto che la garanzia in esame, se intende mettere in grado l'esportatore di accrescere il proprio volume di affari con una adeguata disponibilità di scorte e se mira a salvaguardarlo da eventuali perdite in cui egli incorra dopo aver organizzato la sua attività su queste basi, non si propone tuttavia di assicurargli un profitto. Ciò si riflette nella tenuta del conto previsto dalla polizza, a debito del quale vanno registrati: a) il valore, al costo come definito dianzi, delle merci spedite in conto scorte; b) l'importo delle spese sostenute nella spedizione o nel mantenimento delle scorte che siano a carico dell'esportatore; c) il valore, al costo, di tutte le vendite dirette fatte ad acquirenti americani o ai loro agenti nel periodo di durata della polizza (sia che le merci vengano spedite a tali acquirenti, sia che vengano consegnate nel Regno Unito per la successiva spedizione agli acquirenti); d) l'importo delle spese relative a tali vendite dirette, le quali siano a carico dello esportatore. A credito del conto si segnerà invece il ricavo, con le deduzioni dianzi indicate, delle vendite effettuate a carico delle scorte ovvero di quelle dirette sopra specificate. Nel caso che lo esportatore avanzi la richiesta di indennizzo, il conto sarà anche accreditato del valore delle scorte giacenti, da stabilirsi di comune accordo tra esportatore e Dipartimento. Tali richieste di indennizzo potranno essere avanzate qualora il conto risulti in deficit a distanza di tre o quattro anni dalla stipulazione della polizza, e sempre che l'esportatore abbia adempiuto a tutti i suoi impegni. Questi, oltre alla diligenza nell'alimentazione e nel buon mantenimento delle scorte, comportano per lo esportatore:

- l'obbligo di effettuare le registrazioni a debito ed a credito del conto entro 30 giorni dalla causa che le determini;
- l'obbligo di dichiarare mensilmente al Dipartimento le registrazioni a debito ed a credito effettuate nel mese precedente;
- l'obbligo di una dichiarazione annuale, attestata da periti contabili nelle forme richieste dal Dipartimento, sulla veridicità degli importi dichiarati;
- l'obbligo di tenere un registro ed annotarvi regolarmente tutto quanto può essere interessante conoscere nei riguardi delle scorte

(data di entrata nei depositi e di vendita, particolari per la identificazione delle partite, spese ed incassi, eventuali perdite dovute a calo, incendio, furto e cause analoghe);  
— l'obbligo del pagamento dei premi.

Le clausole cautelative previste dalla polizza sono, infine, varie e rigorose. Il Dipartimento, oltre a non garantire i danni assicurabili presso compagnie private, non risponde del fatto che l'esportatore non riesca a rientrare in possesso delle scorte per rifiuto opposto dall'agente incaricato. Esso si riserva il diritto di controllare il registro delle scorte ed i depositi delle medesime, per mezzo di propri agenti; di subordinare ad una sua preventiva autorizzazione scritta l'ulteriore invio di scorte, ove si determinino nei mercati destinatari eventi suscettibili di provocare perdite ovvero qualora le scorte di una data merce non abbiano dato luogo a vendite nello spazio di sei mesi; di ordinare la sospensione o la limitazione delle spedizioni o la riduzione di determinate scorte, con qualsiasi mezzo ritenuto opportuno; di essere interpellato prima che la vendita di date merci a carico delle scorte oppure in via diretta avvenga a prezzi inferiori di una certa misura rispetto a quelli indicati nella proposta; di stabilire, d'accordo con l'esportatore, la cessazione della polizza anteriormente alla sua prevista scadenza e la determinazione immediata della perdita.

e) *Problemi relativi al finanziamento di ditte esportatrici.*

Viene esplicitamente affermato che non vi è ancora una soluzione soddisfacente per tale problema, ove esso venga inteso come inadeguatezza di capitale liquido che si opponga all'espansione dell'attività di ditte esportatrici. Si è già visto in precedenza che la garanzia del Dipartimento per determinati affari di esportazione può agevolare il loro finanziamento bancario, che rimane comunque subordinato ai normali criteri di valutazione bancaria. Qualora poi sia in corso una pratica per l'ottenimento di un indennizzo e vi siano motivi sufficienti per ritenere che il suo esito sia favorevole all'esportatore, il Dipartimento può darne attestazione in una lettera, di norma utilizzabile in appoggio di richieste di assistenza creditizia a breve termine. Ma tali ipotesi sono diverse da quella — che qui specificamente interessa — di una ditta la quale abbia già utilizzato i limiti di fido di cui disponga presso le banche di credito

ordinario e che, per esigenze della propria espansione o per ragioni particolari (ad esempio sensibile rincaro delle materie prime), abbia bisogno di finanziamenti che non presentino quei caratteri di breve durata e di autoliquidazione che contraddistinguono in genere gli affari trattati dalle banche di credito ordinario, nè si prestino ad un agevole e sollecito ricorso sul mercato dei capitali a lungo termine. Il Dipartimento, come regola di carattere generale, desidera svolgere la sua attività con ditte che siano provviste di capitale in modo adeguato, anche perchè le eventuali facilitazioni accordate alle ditte che non rispondano a tale requisito non costituiscano una indiretta penalizzazione per le ditte che lo soddisfino. Tuttavia, in casi particolari e che meritino speciale considerazione per le prospettive del connesso provento valutario, esso è disposto a prestare la propria garanzia a fronte di aperture di credito *in aggiunta a quelle in essere* per un periodo non superiore ai due o tre anni, nel corso del quale la ditta interessata deve porsi in grado di trovare una soluzione alle proprie esigenze permanenti di capitale. Perchè il Dipartimento assuma tale impegno (per effetto del quale può essere esposto a pagare a domanda o a breve termine, ove la banca lo richieda) è necessario peraltro che l'esportatore offra adeguato collaterale, che non può essere costituito dalle merci che debbono formare oggetto di esportazione (in quanto non è agevole rivalersi su di esse). Qualora, come accade nella generalità dei casi, tutte le contropartite idonee a formare oggetto di privilegio siano state già prestate ad una banca, occorre persuadere questa ultima a farne equa ripartizione con il Dipartimento, in vista dell'ampliamento degli affari che potrà derivare all'esportatore dall'assistenza congiunta dello stesso Dipartimento e della Banca. In altri termini, occorre stabilire in pratica una compartecipazione tra Dipartimento e Banca negli affari di particolari esportatori. A quanto viene affermato, le Banche non sono attualmente molto favorevoli all'accoglimento di proposte del genere; si è tuttavia ottimisti su possibili interventi del Tesoro e della Banca d'Inghilterra che sottolineino alle Banche la desiderabilità di una loro collaborazione in proposito. Tale ottimismo si riflette, forse, sui riferimenti contenuti in alcune pubblicazioni ufficiali del Dipartimento in merito alla assistenza finanziaria conseguibile per il suo tramite, la quale sembra essere molto più limitata

di quanto potrebbe ritenersi in base a tali pubblicazioni.

f) *Caratteristiche delle c. d. «iniziative associate» (Joint-Venture Policies).*

Le «iniziative associate» possono considerarsi, negli scopi come nelle caratteristiche, una combinazione delle facilitazioni in precedenza descritte, relative al «dollar drive». Da un lato, infatti, esse implicano la riunione di due o più tipi di facilitazioni, con esclusione di qualcuna di quelle menzionate (Market Survey) o con l'aggiunta di altre la cui natura verrà in seguito precisata. Dall'altro lato, esse utilizzano il meccanismo già noto del «conto comune» da addebitare o accreditare per determinate partite ed il cui eventuale sbilancio, alla fine di un periodo convenuto, determina la «perdita» che viene assunta *in parte* dal Dipartimento. L'esclusione, testè ricordata, della garanzia per il Market Survey trova giustificazione nel fatto che le facilitazioni in rassegna sono, per ora, offerte esclusivamente a ditte già affermate sul mercato americano e fornite adeguatamente di capitale, conoscenza, capacità, abilità: elementi tutti che concorrono a determinare l'apporto delle ditte stesse nella iniziativa comune. Il Dipartimento, non fornendo capitale all'iniziativa, non intende dividerne il profitto, salvo che nella forma di un premio fisso ad esso dovuto, a fronte del quale vi è il proprio impegno di accollarsi le eventuali perdite, di norma nella misura del 50 per cento, ma anche in misura superiore (65-75 %) in casi speciali.

Le modalità delle «iniziative associate» vengono adattate alle caratteristiche dei singoli affari e non hanno sinora trovato espressione in una regolare polizza, ma vengono precisate in uno scambio di lettere tra l'esportatore ed il Dipartimento. Sono stati configurati tre tipi di «iniziative associate», rispondenti alle esigenze qui di seguito precisate:

- il primo tipo (*promotional guarantee*) mira in sostanza a facilitare «l'aggressività» che si richiede ai venditori sul mercato americano, riunendo le garanzie previste per le campagne pubblicitarie e per il mantenimento di scorte adeguate;
- il secondo tipo (*production guarantee*) si propone di superare la difficoltà che sorge di frequente, per il fatto che il compratore americano non è disposto in genere a dare ordinazioni se i termini di consegna sono molto lontani ed il produttore britannico è restio ad allestire in anticipo le merci, in vista di

una aleatoria domanda americana, particolarmente allorchè si tratta di beni che non possono trovare un agevole collocamento alternativo. La garanzia offerta in tal caso copre «i rischi anteriori all'imbarco relativi a produzioni effettuate per il mercato americano, nonchè i rischi connessi con la predisposizione di scorte per far fronte a programmi di vendita a lunga scadenza». Iniziative associate di questo tipo hanno trovato applicazione esclusivamente nel settore dell'industria della lana, a motivo della riluttanza dei produttori ad accumulare scorte di questa materia prima in vista di un possibile declino delle quotazioni della lana nel corso del periodo di lavorazione. In pratica le cose sono andate in senso inverso, fornendo quanto meno una buona base iniziale per gli impegni futuri del Dipartimento;

— il terzo tipo risulta dalla combinazione dei primi due: copre quindi i rischi relativi ad esportazioni verso il Nord America, sia nella fase di approntamento delle merci in vista di ordinazioni future sia in quella del lancio pubblicitario necessario al loro collocamento. Poichè tale tipo non ha sinora avuto pratica applicazione e ripete d'altro le caratteristiche dei primi due tipi, particolari ulteriori saranno forniti soltanto su di essi.

L'esportatore che intende ottenere una *promotional guarantee* è tenuto a fornire al Dipartimento informazioni particolareggiate:

- sulle indagini compiute in merito alle prospettive di smercio dei prodotti e sul margine di profitto previsto;
- sui metodi con cui intende dar incremento alle proprie vendite;
- sulla propria capacità produttiva, comprovando che questa può far fronte al volume di affari previsto;
- sulle precedenti esperienze di vendita, da cui risulti il margine di profitto realizzato;
- sul volume e valore delle vendite previste in ciascun anno del periodo di durata della garanzia;
- sulle scorte che si prevede di mantenere sui mercati nord-americani (loro previsto volume e valore, nominativi dei depositari e quantitativi a ciascuno assegnati, precedenti esperienze di vendita a carico delle scorte, loro fluttuazioni stagionali);
- sull'ammontare complessivo delle spese previste, con la ripartizione nelle varie voci;
- sul sistema di computazione dei costi adottato dalla ditta interessata. Questa inoltre deve dichiararsi d'accordo a non vendere brevetti riguardanti la fabbricazione dei prodotti da esportare, nel periodo di durata della polizza (o a darne comunicazione al Dipartimento qualora essa si sia riservata tale facoltà).

Il Dipartimento, a sua volta, con riferimento alle indicazioni come sopra specificate, determina nella propria lettera di adesione le seguenti ulteriori condizioni della «iniziativa associata»:

- *durata della garanzia*: prevista, di norma, in quattro anni, ma prorogabile per un ulteriore periodo, purchè la ditta esportatrice ne faccia richiesta dodici mesi prima della

scadenza ed il Dipartimento sia d'accordo. Se la ditta esportatrice decide di far cessare l'iniziativa alla scadenza prevista (o se il Dipartimento non dà il suo consenso alla proroga richiesta), il Dipartimento stesso avrà diritto di dare le disposizioni che ritiene opportune per la limitazione delle spedizioni o la riduzione delle scorte nel corso degli ultimi dodici mesi di durata del contratto. Se invece la ditta esportatrice decide di continuare l'iniziativa per suo conto, essa avrà diritto a richiedere l'eventuale indennizzo dovutole alla scadenza del contratto, con l'intesa peraltro che il 50 per cento dei profitti realizzati in un determinato numero di anni successivi alla scadenza stessa dovrà essere versato al Dipartimento a rimborso ed entro i limiti della somma a suo tempo versata all'esportatore.

— *tenuta del «conto comune»*, con indicazione molto analitica sia delle voci da segnare a debito ed a credito, sia dell'esatto significato di ognuna delle voci stesse. Al termine di ogni semestre, in breve, occorrerà registrare a debito del conto l'ammontare del costo delle merci spedite per la vendita nei mercati in argomento o vendute per la spedizione verso i mercati stessi, oltre all'importo delle spese di consegna a carico del venditore, di quelle sostenute per il mantenimento delle scorte, nonché di quelle pubblicitarie nei limiti degli accordi intervenuti con il Dipartimento. A credito del conto andranno invece segnati il valore di fattura delle merci spedite nel Nord America o vendute nel Regno Unito per la successiva spedizione colà, l'importo di tutte le altre voci a credito di pertinenza dell'iniziativa e — alla fine del periodo di garanzia — il valore, convenuto tra le parti, delle scorte residue. È fatto divieto di includere nel conto l'importo dei premi pagati al Dipartimento, gli interessi corrisposti dalla ditta per il finanziamento della iniziativa (in quanto si presuppone che essa sia fornita di adeguato capitale), le spese in conto capitale (automezzi, mobilio e simili). Il costo delle merci comprenderà l'importo delle materie prime e del lavoro, con esclusione di qualsiasi profitto, ma con l'aggiunta di una percentuale consuetudinaria di spese generali (esclusi gli interessi), percentuale che non dovrà essere superiore a quella adottata dalla ditta anteriormente alla sua partecipazione alla « iniziativa associata »;

— *garanzia accordata*, consistente nel pagamento del 50 per cento della perdita accertata alla scadenza della iniziativa, intendendosi per perdita l'eccedenza delle voci a debito del conto comune sulle voci a credito. Ovviamente, la ditta esportatrice deve essere in regola con tutti i suoi impegni che, oltre al pagamento dei premi, includono la presentazione: 1) della consueta dichiarazione mensile relativa alle spedizioni ed alle vendite; 2) di una dichiarazione trimestrale sul movimento delle scorte; 3) di copia della contabilità relativa al conto, attestata da periti contabili, al termine di ciascun anno ed alla scadenza della polizza. Le clausole cautelative includono, tra l'altro, il diritto del Dipartimento di controllare i libri contabili della ditta, anche posteriormente all'accettazione delle dichiarazioni da questa rese; la necessità del suo preventivo consenso scritto per qualsiasi variazione al piano pub-

blicitario o alla tenuta delle scorte; il ricorso ad un arbitro conciliatore, scelto dalle parti di comune accordo, prima di adire le vie giudiziarie nel caso di controversie.

Per la *production guarantee*, senza ripetere quanto essa presenti in comune con gli altri tipi già esaminati, sarà conveniente soffermarsi sulle caratteristiche specifiche, che possono in tal modo elencarsi:

- in aggiunta alle informazioni che la ditta è tenuta a fornire nel caso in precedenza considerato, essa dovrà precisare: 1) il volume di affari previsto all'inizio di ciascun anno compreso nel periodo di durata della garanzia; 2) la quantità ed il valore previsto delle materie prime da impegnare contrattualmente o da mantenere quale scorta per far fronte a detto volume di affari; 3) la quantità ed il valore previsto delle medesime materie prime, il cui approvvigionamento è necessario per esportazioni da effettuarsi in mercati diversi da quelli del Nord America; 4) la quantità, il prezzo di acquisto ed il prezzo di mercato delle scorte delle medesime materie prime disponibili al momento della firma della polizza o già contrattate (ripartite a seconda della loro destinazione per produzioni dirette al Nord America ovvero agli altri mercati);
- la durata della iniziativa è stabilita, di norma, in sei o sette anni, con facoltà e limitazioni analoghe a quelle già ricordate per quanto riguarda la sua eventuale proroga;
- la tenuta del conto dovrà subire, ovviamente, adeguate modificazioni. In particolare, al termine di ogni periodo semestrale il conto dovrà essere addebitato: 1) per il costo delle materie prime impiegate nella iniziativa; 2) per una porzione dei costi di lavoro e di spese generali (interessi esclusi) che possa ragionevolmente attribuirsi alla condotta della iniziativa nel periodo considerato, sulla base dei criteri consuetudinari seguiti nel ramo industriale cui appartiene la ditta esportatrice; 3) per l'importo delle spese sostenute per il condizionamento e la spedizione della merce, quando siano a carico del venditore; 4) per l'importo delle spese sostenute per il mantenimento di scorte adeguate delle merci esportate; 5) per ogni altra voce a debito che, con il consenso scritto del Dipartimento, sia attribuibile all'iniziativa nel periodo considerato.

Il conto dovrà invece essere accreditato: 1) per il valore di fattura delle merci inviate ad acquirenti dei mercati in questione, o vendute in Inghilterra per il successivo invio ad acquirenti di tali mercati, o vendute ad altri acquirenti con il consenso del Dipartimento; 2) per l'importo di altre voci a credito che siano di pertinenza dell'iniziativa. Alla fine della garanzia, occorrerà inoltre segnare a credito del conto: 1) il valore, convenuto tra le parti, delle merci in corso di lavorazione o già approntate per conto della iniziativa; 2) il valore, parimenti da stabilire di comune accordo, delle scorte residue; 3) il ricavo delle vendite comunque ordinate dal Dipartimento negli ultimi mesi di durata della garanzia.

È precisato che le materie prime si interderanno utilizzate ai fini dell'iniziativa nel

caso che la loro lavorazione sia diretta ad ottenere merci da vendere sul mercato nord-americano; che, per le materie prime già possedute dalla ditta all'inizio della garanzia, il costo si stabilirà in base al prezzo di acquisto o al prezzo di mercato, a seconda di quello che sia inferiore; che, per le materie prime acquistate nel corso della garanzia, dovrà applicarsi invece un prezzo di acquisto « che risulti equo nei confronti dei prezzi effettivi pagati per tutte le materie prime dello stesso tipo, siano esse destinate o meno all'iniziativa associata ». Al termine del periodo di garanzia, la perdita eventuale sulle materie prime mantenute quali scorte o impegnate si stabilirà in base alla differenza tra il prezzo di mercato allora vigente ed il prezzo di acquisto. È confermato che non possono essere iscritti a debito del conto i premi corrisposti al Dipartimento e gli interessi pagati per il finanziamento della iniziativa;

— *garanzia accordata*. Come di consueto, copre l'eccedenza delle voci a debito su quelle a credito del conto comune, per una percentuale che — sebbene di norma dovrebbe mantenersi entro il 50 — è stata in concreto elevata, nel caso dell'iniziativa della lana, sino al 75 per cento. L'operatività della garanzia è subordinata alle usuali riserve circa l'adempimento degli impegni da parte dello esportatore che (oltre al deposito iniziale) dovrà corrispondere alla fine di ciascun anno un premio stabilito in rapporto alla cifra maggiore tra: a) l'importo complessivo addebitato nel conto a titolo di costo delle materie prime, del lavoro e di spese generali; b) il valore massimo registrato durante l'anno per le materie prime impegnate o tenute nelle scorte ai fini della iniziativa.

L'esportatore è tenuto ad effettuare le note dichiarazioni, tra le quali — come si è già rilevato — acquista particolare valore la previsione annuale delle materie prime da utilizzare per l'iniziativa, in rapporto al volume di affari che si ritiene di poter raggiungere. Ed una speciale condizione cautelativa stabilisce che, tranne nel caso in cui intervenga un consenso scritto del Dipartimento, il valore delle materie prime impegnate o tenute nelle scorte in un determinato momento, ai fini della iniziativa, non dovrà eccedere il limite stabilito con tale previsione.

## VI. - Procedure seguite nell'esame delle richieste di indennizzi.

Il settore del Dipartimento che si occupa di tali pratiche segue anche quelle relative ai recuperi: i quali si verificano in larga misura allorché il pagamento all'esportatore è motivato da sopraggiunte restrizioni valutarie, mentre si verificano in misura limitata (25 per cento all'incirca), allorché l'indennizzo è dovuto alle cause di insolvenza e di mancato pagamento (la cui accentuazione sembra presentare una periodicità decennale).

Quando l'esportatore manifesta il suo intendimento di avanzare richiesta di indennizzo, lo si invita a riempire alcuni moduli, nonché a rispondere ad un diffuso questionario, redatto in

modo da servire quale guida per il funzionario addetto all'esame della pratica, affinché egli si soffermi su tutte le circostanze rilevanti ai fini dell'esame stesso. Questo, ovviamente, tiene conto di tutte le cautele suggerite dalla pratica assicurativa e dall'esperienza specifica del Dipartimento; può comportare la consultazione diretta dei libri contabili dell'esportatore, in base al diritto che il Dipartimento stesso esplicitamente si riserva; può portare, in determinate circostanze, a soluzioni di carattere transattivo. Il pagamento dovendo avvenire nei limiti di tempo precisati dalla Polizza (a sei mesi dall'evento o a 12 dal mancato pagamento, come si è visto), lo esame delle pratiche deve essere accurato e sollecito, una volta che l'esportatore abbia fornito la necessaria documentazione. Ove le circostanze si delineino nettamente in suo favore, il Dipartimento può rilasciare una « lettera di ammissione all'indennizzo » che ha il valore di un titolo di prim'ordine e come tale può essere accettato dalle Banche.

Circa gli indennizzi corrisposti, va rilevato che, in un memorandum allegato, a suo tempo, al progetto di legge del 1948, si affermò che l'attività del Dipartimento « non aveva provocato oneri al Tesoro (il totale degli indennizzi e le spese di amministrazione risultando coperti dai proventi a titolo di premio) nè si prevedeva dovesse provocarne in futuro ». La situazione si presenta negli stessi termini anche attualmente, per quanto — come tendenza — gli indennizzi corrisposti siano gradualmente aumentati nel corso degli ultimi anni sia per effetto dell'accresciuta attività della istituzione sia a causa di un aggravarsi del rischio di trasferimento nei riguardi di determinati paesi. È comunque da tener presente che, sebbene nel bilancio del Dipartimento figurino un « fondo di riserva » per 7,7 milioni di sterline, gli importi necessari per far fronte alle eventuali perdite sono forniti direttamente dal Tesoro a valere su stanziamenti annuali previsti a tal fine e stabiliti in base ad una stima, fatta dal Dipartimento, delle presumibili perdite nel periodo annuale considerato.

## VII. - Considerazioni conclusive.

Nel corso della discussione parlamentare svoltasi nel luglio 1948, in sede di seconda lettura del disegno di legge riguardante l'aumento del



limite massimo degli impegni dell'Export Credits Guarantee Department, venne posto in rilievo come esso rappresentasse « l'esempio più felice di intervento dello stato nel campo assicurativo ». « Il Dipartimento ha accettato rischi che le compagnie private non avrebbero potuto mai assumere — osservò il Presidente del Board of Trade — ed ha costituito un tipo di impresa pubblica che ha conseguito notevoli successi, che è stato in grado di fornire ottimi servizi a costi moderati e che, con la sua attività, non ha provocato alcuna perdita a carico dei contribuenti ». Apprezzamenti analoghi vennero manifestati anche da parlamentari di opposizione che rivendicarono le iniziative da essi adottate in altre epoche in favore del Dipartimento. Quanto alla sostanza del disegno di legge, alcune critiche riguardarono non il proposto aumento, ma il fatto che non si fosse ritenuto di determinare un importo più elevato già in occasione del precedente analogo provvedimento del 1945, in vista della prevedibile espansione degli scambi nel dopoguerra. Gli importi garantiti dalle polizze emesse hanno presentato infatti il seguente andamento :

dal 1930/31 al 1939/40 nel compl. 262 milioni di sterl.

1940/41	95	»	»
1941/42	108	»	»
1942/43	64	»	»
1943/44	50	»	»
1944/45	50	»	»
1945/46	72	»	»
1946/47	139	»	»
1947/48	186	»	»
1948/49	280	»	»
1949/50	362	»	»
1950/51	400	»	» (3)

Tali favorevoli precedenti, nonché l'energia e le capacità inventive dimostrate in relazione al problema del « dollar drive », forniscono ragione di una certa perentorietà di giudizi — negli ambienti del Dipartimento — circa la convenienza di affrontare gli stessi problemi che esso si è posto con soluzioni diverse da quelle da esso prescelte. In particolare, si giudica con scetticismo l'attribuzione allo stato del solo rischio politico, considerato come distinto dai rischi puramente commerciali di mancata realizzazione dei crediti sorgenti

(3) Cifra approssimativa; gli esercizi finanziari decorrono dal 1° aprile al successivo 31 marzo.

da esportazioni. E si è, conseguentemente, del pari scettici circa la riassicurazione statale, come forma di intervento integrativa all'azione delle compagnie private.

La congiunta assunzione, ad opera del Dipartimento, sia dei rischi politici che di quelli commerciali non mancò di suscitare polemiche anche in Inghilterra, allorchè si constatò che esso era in grado di esercitare una forte concorrenza nei confronti delle compagnie private che garantivano soltanto gli ultimi. Si osservò, tra l'altro, come tale concorrenza fosse possibile anche per effetto delle informazioni che il Dipartimento poteva procurarsi mediante le rappresentanze diplomatiche all'estero; il che non soltanto rispondeva al vero, ma ha probabilmente assunto una importanza crescente nel corso degli anni più recenti. D'altra parte, è anche indubbio che l'azione del Dipartimento ha contribuito ad aumentare la disposizione degli esportatori ad assicurare i loro crediti, estendendo quindi la « massa » degli assicurati, mediante la via più persuasiva, costituita dal miglioramento dei servizi e dalla convenienza del loro costo. A tal riguardo, sembra ad esempio di notevole rilievo l'assunzione del rischio di « mancato pagamento », in aggiunta a quello di vera e propria insolvenza. Le ripercussioni del primo evento — anche se destinato a non tradursi in perdita definitiva — non sembrano infatti indifferenti, particolarmente quando le aziende già incontrino difficoltà nelle loro esigenze di finanziamento.

D'altronde è ovvio che il sistema inglese ha consentito di dar vita non soltanto ad una istituzione operante secondo linee assicurative, ma anche ad uno strumento della politica commerciale del paese. L'aspetto formale di ciò è costituito dalla sezione della legge riguardante le operazioni assunte « nell'interesse nazionale »; ma l'aspetto sostanziale è costituito dalla collaborazione tra il Dipartimento e gli altri organi governativi che, con riguardo agli obiettivi ed ai mezzi di azione, può essere spinta ad un grado che difficilmente sarebbe realizzabile con una organizzazione di tipo diverso.

Le direttive di politica economica nel dopoguerra per l'incremento delle esportazioni in genere, ed in particolare di quelle destinate verso l'area del dollaro, hanno trovato riflesso nell'ulteriore aumento degli importi massimi che segnano un limite all'attività del Dipartimento, nonché nelle

## BILANCIO DELL'E. C. G. D. AL 31 MARZO 1950.

(lire sterline)

## A) Operazioni riguardanti la sua attività « normale ».

Anno precedente	Situazione al 31-III-1950		Anno precedente	Situazione al 31-III-1950	
7.601	Creditori vari . . . . .	12.956	6.453.953	Conto presso il Tesoro . . . . .	7.731.926
	Saldo per far fronte a restituzioni di premi e passività nette per richiesta di indennizzo in essere e rischi ancora in corso sulle garanzie per il 1949-50 . . . . .	837.859	24.908	Debitori vari . . . . .	43.000
1.963.133	Idem sulle garanzie per il 1948-49. . . . .	1.164.433	2.002.292		
4.508.127	Saldo del conto di riserva sulle precedenti garanzie . . . . .	5.759.678			
6.478.861		7.774.926			7.774.926

## NOTA

Durante l'anno scaduto il 31 marzo 1950 il Dipartimento ha assunto impegni potenziali per Lit. 199.395.676 su contratti relativi a transazioni per un valore di 361.986.256 sterline. La responsabilità massima del Dipartimento per contratti non ancora scaduti o utilizzati ammontava al 31 marzo 1950 a 207.667.019 sterline.

## B) Operazioni riguardanti la sua attività « speciale ».

Conto presso il Tesoro . . . . .	13.023	Debitori vari . . . . .	22
		Ecceденze di spese di amministrazione ed interessi sui proventi . . . . .	13.001
	13.023		13.023

## NOTA

Durante l'anno scaduto il 31 marzo 1950 il Dipartimento ha assunto impegni potenziali per 1.968.729 sterline su contratti relativi a transazioni per un valore di 3.102.272 sterline. La responsabilità massima del Dipartimento per polizze non ancora scadute ed inutilizzate ammontano al 31 marzo 1950 a 1.968.729 sterline.

facilitazioni speciali previste per il « dollar drive ». Allorchè detti importi massimi furono portati a 600 milioni (cifra corrispondente, nel 1949, al valore fob delle esportazioni complessive del Regno Unito in un quadrimestre) venne osservato (sul « Times ») che la richiesta di garanzie risultava aumentata in modo notevole a causa, fra l'altro, del largo numero di esportatori inesperti registrati negli anni più recenti. Nella misura in cui tale rilievo sia esatto, se ne desumerebbe che i servizi del Dipartimento sono attualmente accessibili anche ad esportatori di media importanza, risultando quindi superato o attenuato l'inconveniente — che ha talvolta dato adito a critiche — di un minore interessamento del Dipartimento per le imprese di medie e piccole dimensioni. Non è stato possibile avere alcuna indicazione statistica al riguardo, ma viene affermato che anche queste ultime fanno ricorso in larga misura ai servizi del Dipartimento, ottenendone ogni possibile appoggio.

Quanto ai prodotti che formano oggetto delle garanzie, viene assicurato che la loro eterogeneità

è molto notevole, costituendo un indice che i servizi del Dipartimento sono utilizzati nei rami più vari del commercio di esportazione. Nel settore delle garanzie « a breve scadenza », tuttavia, prevale decisamente la categoria dei « tessili » che, nel 1948/49, ha costituito il 50 per cento degli impegni assunti, l'altro 50 per cento riguardando autoveicoli, biciclette, prodotti chimici, prodotti dell'industria metallurgica ecc. La prevalenza dei tessili sarebbe dovuta a ragioni storiche, costituendo l'industria tessile quella in cui il Dipartimento ha cercato inizialmente di affermarsi con maggior vigore. La scelta, ovviamente, era determinata dai rischi di trasferimento, ed anche di insolvenza, sperimentati in misura notevole in tale ramo del commercio di esportazione, oltre che dalla sua rilevanza particolare nel Regno Unito.

Anche nel settore « a media scadenza » si afferma che le polizze riguardino una gamma molto estesa di beni strumentali. Sull'attività della divisione del « dollar drive », che ha avuto inizio sol-

tanto nel febbraio 1950, ha fornito indicazioni il Controllore Generale del Dipartimento, nel corso di una conferenza stampa tenuta nell'autunno dello stesso anno: e poichè non è stato possibile ottenere dati aggiornati, occorre richiamarsi a quelli che egli indicò in tale circostanza.

A partire dall'autunno dell'anno precedente — egli rese noto — le polizze emesse per esportazioni con provento in dollari avevano raggiunto lo importo di 11,6 milioni di sterline e riguardato 200 esportatori. Inoltre il Dipartimento e le sue rappresentanze periferiche avevano preso contatto con 4.000 esportatori, metà dei quali risultava interessata in attività in grado di procurare dollari. Erano state inoltre emesse polizze per assistere 20 indagini di mercato, 121 programmi pubblicitari, 78 programmi per il mantenimento di scorte sul mercato americano, 86 casi di assistenza finanziaria e 146 programmi per l'espansione della produzione e delle vendite di merci con destinazione verso lo stesso mercato.

Va aggiunto che il Dipartimento ha successivamente stabilito una propria rappresentanza negli Stati Uniti e che il numero complessivo delle polizze è indicato attualmente in 3.000, rispetto a quello di 2.000 registrato nel 1948.

È evidente che l'attività di questo settore di nuova creazione si è svolta per un periodo di tempo troppo limitato, perchè se ne possa valutare adeguatamente l'efficacia, anche in rapporto alle perdite per le quali manca sinora qualsiasi esperienza. Nè si ritiene di poter stabilire quale sia stata l'influenza dell'attività stessa sui risultati registratisi durante il 1950 nelle esportazioni del Regno Unito verso l'area del dollaro (4). Una certa impressione di sproporzione tra il contributo documentabile a tutt'oggi delle facilitazioni per il «dollar drive» e l'attenzione su di esse richiamata può spiegarsi con il fatto che il Dipartimento si trova attualmente nella fase di «propaganda» per questi suoi nuovi servizi, la divulgazione dei quali in genere, presso tutti i ceti di esportatori, è stata più volte raccomandata, anche in sede

(4) Secondo i dati resi noti nel gennaio 1951, le esportazioni complessive britanniche verso gli Stati Uniti ed il Canada sono ammontate nel 1950 a 669 milioni di dollari, con un aumento del 34 % rispetto all'anno precedente. Il Nord America ha pertanto assorbito l'11 % del totale delle esportazioni, rispetto all'8 % nel 1949. Nel corso del 1950 le esportazioni verso il Canada sono aumentate del 19 %, mentre quelle verso gli Stati Uniti sono aumentate del 50 %.

parlamentare. Comunque, le facilitazioni stesse sembrano aver provocato sin dall'inizio un ampliamento apprezzabile nel giro di affari degli esportatori che se ne sono avvalsi i quali, anche se già introdotti sul mercato americano, hanno potuto affrontare, con l'appoggio del Dipartimento, alcune difficoltà che si opponevano ad una loro ulteriore affermazione (in particolare nei settori delle esportazioni di biancheria, articoli di cucina e sportivi, filati di lana, macchine, utensili, motori). D'altro canto, la predisposizione di una rete di centri per la costituzione di scorte; l'invio di missioni per il collaudo o l'applicazione di ritrovati tecnici, con prospettive che si affermano come molto soddisfacenti; l'esperienza stessa della trattazione di pratiche relative a indagini di mercato o ad iniziative pubblicitarie con mentalità che tiene a qualificarsi come «sollecita ad evitare lo sperpero di danaro pubblico, ma libera dalla ristrettezza di vedute che si attribuisce di frequente ai burocrati»; costituiscono elementi tutti che sembrano destinati a produrre i loro effetti in periodo lungo.

La descrizione, effettuata in precedenza, dei controlli previsti per le singole facilitazioni sembra sufficiente a far comprendere il livello di capacità organizzativa necessaria per la loro amministrazione; presupposto, questo, perchè il pur desiderabile obiettivo di raggiungere determinati fini di politica commerciale non determini un aggravio eccessivo per i contribuenti.

L'attività «speciale» del Dipartimento non dovrebbe peraltro oscurare quella di carattere «normale», svolta cioè a favore delle esportazioni dirette in aree diverse da quella del dollaro. Esse costituiscono infatti la parte prevalente delle esportazioni britanniche e non sembra esservi dubbio che la garanzia dei crediti sia strumento idoneo a favorirle rispetto a quelle concorrenziali, particolarmente nelle epoche di mercato del compratore.

Va infine appena accennato che le garanzie sin qui considerate acquistano reale rilievo, come forma d'incoraggiamento delle esportazioni, solo in quanto le ditte esportatrici già abbiano possibilità di economico accesso al credito ovvero qualora il sistema stesso della garanzia *effettivamente* concorra a migliorare le condizioni alle quali è accordata l'assistenza creditizia alle ditte stesse.