

EDITORIALE

Made in Italy Ciociaro



Augusto Pigliacelli

Interpretare le esigenze delle Piccole e Medie Imprese. Sostenere con adeguate e mirate iniziative. Passando per le più giuste progettualità e modalità d'azione, in armonia con gli orientamenti del Ministero delle Attività Produttive, dell'Istituto per il Commercio con l'Estero, della Regione Lazio, della

a pag. 2



Le relazioni euro-mediterranee

a pag. 3



La definizione di stabile organizzazione introdotta dalla riforma fiscale

a pag. 2

La lettera di credito stand by

a pag. 2



Le opportunità dei marketplace

a pag. 4



FOCUS

Gli elicotteri Agusta conquistano la Casa Bianca



AgustaWestland, la società elicotteristica totalmente partecipata da Finmeccanica, è oggi un'indiscussa protagonista internazionale in grado di vincere, in collaborazione con le americane Lockheed Martin e Bell, anche la gara per la fornitura dell'elicottero destinato a trasportare il Presidente degli Stati Uniti. Costituita nel luglio del 2000 e pienamente operativa a partire da gennaio 2001, AgustaWestland si avvantaggia delle risorse e della gamma prodotti di Agusta S.p.A. e dell'inglese Westland Helicopters Ltd.

Capacità d'innovazione tecnologica, gamma completa di prodotti, efficienza ed efficacia operativa e grande attenzione al cliente sono le leve competitive che hanno decretato la leadership mondiale della Società di Finmeccanica. AgustaWestland, impegnata in un settore ad elevata tecnologia in cui i prodotti finali costituiscono gli indicatori di performance, deve la sua riconosciuta competitività anche ad un insieme di competenze tecniche d'alto livello grazie alle quali è in grado di gestire la progettazione dell'intero ciclo del sistema elicottero. La Società possiede inoltre le competenze necessarie per procedere autonomamente alla definizione ed all'integrazione dei sistemi avionici, dei sistemi computerizzati di controllo del volo e di gestione della missione. Da sempre sulla frontiera tecnologica, AgustaWestland investe annualmente in

R&S circa il 18% del fatturato totale. AgustaWestland è al centro di un'ampia rete internazionale di collaborazioni strategiche con altri produttori elicotteristici quali la statunitense Bell Helicopter, per lo sviluppo dell'elicottero AB139 e del convertiplano BA609, e le europee Eurocopter e Stork Fokker per il programma NH90, un elicottero da 11 tonnellate per impieghi navali e terrestri. Altri accordi internazionali sono quelli siglati con importanti partners quali Lockheed Martin e Bell Helicopter per produrre negli Stati Uniti lo US101, la versione dell'EH101 per le Forze Armate Americane. Collaborazioni industriali sono state avviate con Kawasaki Heavy Industries, per la produzione dell'EH101 in Giappone, con il gruppo sudafricano Denel per la produzione e commercializzazione su licenza del monomotore A119 Koala e dei bimotori da 3 tonnellate A109 Power e A109 LUH, e con la cinese Jiangxi Aviation Industries per la produzione, commercializzazione e supporto dell'A109 Power in Cina.

AgustaWestland pone particolare cura nel garantire ai propri Clienti un efficace supporto logistico e manutentivo. Questo significa offrire il miglior supporto post vendita e programmi d'addestramento personalizzati secondo le specifiche necessità. L'assistenza è garantita grazie ad una rete mondiale di 33 Centri di Servizio collegati con siti

di stoccaggio di componenti e ricambi dislocati in Europa, Stati Uniti e Medio Oriente. Nel settore della simulazione AgustaWestland, grazie al consorzio Rotorsim, costituito con il leader mondiale di settore CAE, ed a quello ATIL, costituito con Boeing, offre una gamma completa di soluzioni integrate per l'addestramento.

AgustaWestland ha strutturato l'insieme dei propri stabilimenti, che agiscono in modo integrato per la realizzazione del prodotto finale, secondo un modello di azienda organizzata a rete. Tale modello organizzativo è caratterizzato da stabilimenti produttori di segmenti fondamentali dell'elicottero (ogni stabilimento è dedicato ad una tipologia di

segmento) e da tre centri d'integrazione finale del sistema elicottero situati a Vergiate, in Italia, a Yeovil, in Inghilterra, ed a Filadelfia, negli Stati Uniti.

AgustaWestland ha realizzato importanti investimenti con l'obiettivo di trasformare gli stabilimenti in veri e propri "centri d'eccellenza" caratterizzati da produzioni d'alta qualità con elevata efficienza operativa. In particolare, nel centro d'eccellenza di Anagni-Frosinone, dove operano quasi 900 tecnici e maestranze altamente specializzate, si svolgono le attività relative alla produzione di complessi rotanti, alberi e mozzi; alla revisione di elicotteri, ad esclusione di quelli navali, ed alla produzione di pale e strutture in materiale composito.



IRLANDA

L'Irlanda si estende per una superficie totale di 70.273 kmq e conta circa quattro milioni di abitanti. Dal punto di vista amministrativo, il territorio è suddiviso in quattro province (Leinster, Munster, Connaught ed una parte dell'Ulster) a loro volta divise in 26 contee: Carlow, Dublino, Kildare, Kilkenny, Laois, Longford, Louth, Meath, Offaly, Westmeath, Wexford e Wicklow (Leinster); Clare, Cork, Kerry, Limerick, Tipperary (South Riding), Tipperary (North Riding) e Waterford (Munster); Galway, Leitrim, Mayo, Roscommon e Sligo (Connaught); Cavan, Donegal e Monaghan (Ulster).

Il quadro economico generale

L'economia irlandese, per lungo tempo tra le più deboli d'Europa, ha registrato, negli ultimi vent'anni, una crescita così rapida e costante da farla paragonare oggi a quella delle cosiddette "tigri asiatiche" (Taiwan, Hong Kong, Singapore e Corea del Sud). La struttura complessiva dell'economia nazionale, per molteplici fattori, può essere considerata sui generis: da un'analisi settoriale si evince infatti che il comparto industriale, oltre a presentare un rendimento sensibilmente maggiore rispetto alle altre economie sviluppate, continua a far registrare segnali di crescita e rappresenta attualmente circa un terzo del PIL. Una parte consistente del settore è legata alla trasformazione dei prodotti agricoli, alla lavorazione delle carni, alla produzione della birra. Rilevanti sono, poi, il tessile, il chimico (che produ-

ce fertilizzanti, gomma e prodotti farmaceutici), l'informatica, l'elettronica e l'industria elettrica e delle telecomunicazioni, settori che hanno portato nel Paese investimenti e posti di lavoro. Le principali risorse minerarie sono carbone, gas naturale e torba. L'Irlanda è inoltre uno dei maggiori esportatori europei di piombo e zinco. L'agricoltura, che per decenni è stata settore trainante dell'economia del Paese ed ha conosciuto un rapido processo di modernizzazione, è attualmente in fase di declino, sebbene il suo contributo alla formazione del PIL rimane tuttavia elevato rispetto alla media UE. La maggior parte delle aziende agricole è di medie e piccole dimensioni, prevalentemente a conduzione familiare. Il 65% del territorio irlandese è occupato da pascoli e coltivazioni. L'attività principale, che produce il maggior reddito del settore, è la zootecnia che ha recentemente superato la crisi generata dalla diffusione del morbo dell'encefalopatia spongiforme bovina (la c.d. "mucca pazza") e dall'epidemia di afta epizootica. Nel patrimonio zootecnico complessivo del Paese, l'allevamento bovino conta oltre sei milioni di capi e quello ovino circa quattro milioni. Entrambi alimentano una rilevante industria lattiero-casearia. I principali prodotti agricoli sono la barbabietola da zucchero, l'orzo, il frumento e le patate. Per quanto riguarda il terziario, esso costituisce attualmente il settore dominante: impiega

a pag. 4



A.SP.IN: il programma promozionale 2005

a pag. 3

A.SP.IN: il programma formativo 2005

a pag. 3

Le novità della Riforma del diritto societario in materia di bilancio riguardano anche le operazioni in valuta

a pag. 3



EDITORIALE

segue da pag. 1

Provincia di Frosinone, delle Associazioni di Categoria e del Sistema Camerale italiano ed estero.

Questi, in estrema sintesi, gli obiettivi dell'Aspin, l'Azienda Speciale per l'Internazionalizzazione delle imprese della provincia di Frosinone, costituita nel 2001 dalla Camera di Commercio. Una internazionalizzazione che vuole essere uno degli assi strategici prioritari per lo sviluppo e la crescita competitiva dell'economia di tutto il territorio. In questo ambito si inserisce la ricerca di nuovi mercati, dove poter competere ed operare con successo. Perché l'esigenza avvertita, sempre più in maniera esponenziale anche dalle piccole e medie imprese è proprio quella di allargare il proprio orizzonte di riferimento. Conquistare nuovi clienti, magari esteri, anche in virtù del fatto che la dimensione locale risulta essere sempre più insufficiente.

Per comprendere al meglio questa esigenza non si può non sottolineare come l'economia della provincia di Frosinone sia basata sulla forza competitiva della piccola impresa; la sua flessibilità, che nel tempo è stato un fattore di forza per il rapido adattamento all'innovazione tecnologica, oggi va interpretata ed "utilizzata" come capacità di adattamento ai nuovi scenari competitivi che sono quelli internazionali.

Nell'ottica di queste valutazioni è stato promosso il recente convegno sui prodotti laziali nel mercato anglosassone che si è svolto a Casalattico e che ha permesso di porre in luce gli aspetti di marketing che occorre realizzare per giocare un ruolo decisivo nello stesso mercato. Conquistare i mercati esteri non è mai semplice. Ma nel caso specifico di quello anglosassone, nel convegno di Casalattico, sono state evidenziate tre leve decisive per l'internazionalizzazione: la vicinanza del mercato, l'appel del prodotto italiano "made in Italy" legato al gusto, la forte e cospicua presenza di comunità italiane. E' evidente che l'importazione dei prodotti alimentari italiani è particolarmente consistente nelle aree di maggiore presenza di connazionali, fattore che rappresenta uno dei punti di forza delle aziende alimentari del mercato anglosassone. Circa il 65% degli italiani che vivono in Irlanda proviene dalla Ciociaria, e la maggior parte di loro è originario di Casalattico.

Ma il convegno di Casalattico è stata anche l'occasione per ribadire e riproporre il "Modello Ciociaria" che viene ora ripreso da più parti e dove artigianato tradizionale, produzioni agroalimentari tipiche, turismo, cultura sono i settori che, messi a sistema tra loro, innovano le politiche di sviluppo territoriali, nell'ottica di una sinergia sussidiarietà verticale tra enti, associazioni, imprese che promuovono le specificità locali garantendo una immagine unica territoriale a livello provinciale, regionale e nazionale.

E' proprio sulla capacità della promozione e della commercializzazione dei prodotti locali che si gioca la scommessa più grande. Le Strade dei vini e dei prodotti tipici e tradizionali sono ad esempio la via migliore, anche se perfezionabile, per promuovere le produzioni tipiche in quanto la commercializzazione promossa dalla grande distribuzione non sempre favorisce il giusto prezzo ai produttori.

Augusto Pigiaccelli
Presidente A.S.P.I.N.



La definizione di stabile organizzazione introdotta dalla riforma fiscale

Una delle novità introdotte nell'ordinamento fiscale nazionale, nel quadro della recente riforma fiscale attuata con D.Lgs. n. 344/2003, va certamente annoverata la definizione di stabile organizzazione collocata nell'art. 162 del TUIR.

Nell'ambito del diritto internazionale tributario la stabile organizzazione è un criterio di attribuzione della potestà impositiva ai fini dell'eliminazione della doppia imposizione. Nell'ordinamento interno, invece, la stabile organizzazione è un centro di imputazione di situazioni giuridiche dell'impresa (si parla di centro di imputazione in quanto la stabile organizzazione non è un soggetto giuridicamente distinto dalla sede centrale). La stabile organizzazione diventa, quindi, fondamentale per la definizione della territorialità dei redditi d'impresa al fine di stabilire la potestà impositiva dello Stato della fonte e quello della residenza. In altre parole, il concetto di stabile organizzazione riveste una primaria importanza nel diritto internazionale tributario essendo il principale criterio per stabilire se uno Stato abbia il potere di tassare i redditi di un'impresa non residente.

In passato, la mancanza nel nostro ordinamento di una definizione del concetto di stabile organizzazione ha creato spesso problemi interpretativi ed applicativi ed ha generato contenzioso con le Autorità fiscali competenti, in modo particolare in tutti quei casi in cui non si rendeva applicabile una Convenzione contro le doppie imposizioni. Lo stesso legislatore, in diverse occasioni, ha richiamato esplicitamente il concetto di stabile organizzazione senza mai preoccuparsi di definirne la portata. Con l'introduzione di una definizione

interna del concetto di stabile organizzazione il legislatore ha recepito in gran parte l'omologa definizione contenuta nell'art. 5 dell'ultima versione del Modello OCSE di Convenzione contro le doppie imposizioni, ponendosi in linea con il precedente orientamento interpretativo, il quale, in assenza (nel nostro ordinamento tributario) di una definizione di stabile organizzazione, riteneva applicabile la definizione convenzionale.

L'art. 162 del nuovo TUIR definisce la stabile organizzazione come una *sede fissa di affari per mezzo della quale l'impresa non residente esercita in tutto o in parte la sua attività sul territorio dello Stato*.

Dalla definizione generale, assai simile a quella contenuta nel Modello OCSE, deriva che i requisiti che devono sussistere affinché sia configurabile l'esistenza di una stabile organizzazione sono: i) l'esistenza di una sede d'affari, vale a dire un insieme di beni materiali, come macchinari ed attrezzature inclusi i locali utilizzati per l'esercizio dell'impresa; ii) tale sede deve essere fissa, cioè deve essere situata in un determinato luogo e con un certo grado di permanenza; iii) l'attività imprenditoriale deve essere svolta mediante l'utilizzo di tale sede fissa d'affari.

L'espressione "stabile organizzazione" comprende in particolare: a) una sede di direzione; b) una succursale; c) un ufficio; d) un'officina; e) un laboratorio; f) una miniera, un giacimento petrolifero o di gas naturale, una cava o altro luogo di estrazione di risorse naturali, anche in zone situate al di fuori delle acque territoriali in cui, in conformità al diritto internazionale consuetudinario ed alla legislazione nazionale relativa all'esplorazione

ed allo sfruttamento di risorse naturali, lo Stato può esercitare diritti relativi al fondo del mare, al suo sottosuolo ed alle risorse naturali.

Un cantiere di costruzione o di montaggio o di installazione, ovvero l'esercizio di attività di supervisione ad esso connesse, è considerato stabile organizzazione soltanto se tale cantiere, progetto o attività abbia una durata superiore a tre mesi.

Al riguardo si sottolinea peraltro che le attuali Convenzioni contro le doppie imposizioni stipulate dall'Italia con gli altri Paesi prevedono una durata minima maggiore di tre mesi. Conseguentemente, poiché, in caso di difformità fra norma interna e convenzionale, quest'ultima ha la prevalenza, la durata minima prevista dall'art. 162 del TUIR si applicherà soltanto in mancanza di Convenzione.

Una sede fissa di affari non è, comunque, considerata stabile organizzazione se: a) viene utilizzata una installazione ai soli fini di deposito, di esposizione o di consegna di beni o merci appartenenti all'impresa; b) i beni o le merci appartenenti all'impresa sono immagazzinati ai soli fini di deposito, di esposizione o di consegna; c) i beni o le merci appartenenti all'impresa sono immagazzinati ai soli fini della trasformazione da parte di un'altra impresa; d) una sede fissa di affari è utilizzata ai soli fini di acquistare beni o merci o di raccogliere informazioni per l'impresa; e) viene utilizzata ai soli fini di svolgere, per l'impresa, qualsiasi altra attività che abbia carattere preparatorio o ausiliario; f) viene utilizzata ai soli fini dell'esercizio combinato delle attività menzionate nelle lettere da a) ad e), purché l'attività della sede fissa nel suo insieme, quale risulta da

tale combinazione, abbia carattere preparatorio o ausiliario.

Quanto sopra esposto riguarda una serie di "ipotesi negative" di stabile organizzazione, ovvero di situazioni in cui, nonostante siano presenti i requisiti richiesti dalla definizione generale, si esclude la presenza di una stabile organizzazione. La caratteristica comune delle attività rientranti nelle ipotesi negative è il loro carattere di attività ausiliarie o preparatorie. La finalità della disposizione *de qua* è di evitare che un'impresa possa essere assoggettata a tassazione in un altro Stato (in virtù della presenza in quest'ultimo di una stabile organizzazione) per il solo fatto che vi svolge attività di carattere preparatorio o ausiliario: attività che non costituiscono parte determinante dell'attività dell'impresa e che contribuiscono solo marginalmente alla realizzazione dell'utile. Si rileva, inoltre, che le Convenzioni contro le doppie imposizioni stipulate dall'Italia non contengono una disposizione, corrispondente a quella contenuta nella richiamata lettera f).

Infine, relativamente al commercio elettronico la disposizione in esame prevede che non costituisca di per sé stabile organizzazione la disponibilità a qualsiasi titolo di elaboratori elettronici e relativi impianti ausiliari che consentono la raccolta e la trasmissione di dati ed informazioni finalizzati alla vendita di beni e servizi.

Francesco Grammatico
e Pietro Antonini

Consulenza e Formazione
in Diritto e Fiscalità Internazionale
fgram@yahoo.com antoninipietro@hotmail.com

La lettera di credito stand by

Le transazioni internazionali inducono gli operatori economici a fare scelte dirette a ridurre i rischi che sorgono a causa dell'arco temporale di differimento tra le prestazioni cui sono obbligati i contraenti. Al fine di far fronte al rischio di inadempimento della controparte, i venditori-esportatori possono richiedere al compratore estero che il pagamento venga assistito da una garanzia bancaria.

Negli ultimi anni si sta diffondendo l'uso di particolari forme di garanzia che adempiono la loro funzione principale, tutela dell'adempimento di un'obbligazione altrui e al tempo stesso sono simili a strumenti di pagamento: *lettere di garanzia*.

La lettera di garanzia è uno strumento col quale una banca, *banca emittente*, si impegna ad eseguire il pagamento a favore di un beneficiario dietro una semplice richiesta da parte di quest'ultimo, per un periodo determinato e per un importo massimo nell'ipotesi in cui la sua controparte, su richiesta della quale la lettera è stata emessa (*ordinante*), non effettui la prestazione contrattualmente pattuita. La lettera di garanzia pur nascendo in stretta connessione con il contratto commerciale tra l'esportatore ed importatore, è un contratto a sé stante, per cui ogni eventuale disputa tra la banca emittente e le altre parti deve essere risolta sulla base delle condizioni stabilite nella lettera stessa. La lettera di credito stand by è dunque autonoma rispetto al contratto sottostante.

La *lettera di credito stand by* è tra le più diffuse forme di lettera di garanzia, va considerata come un tipo di credito atipico e presenta caratteristiche formali che la rendono affine al credito documentario.

Essa è disciplinata dalle International Standby Practices (ISP98) della Camera di Commercio Internazionale, anche se to-

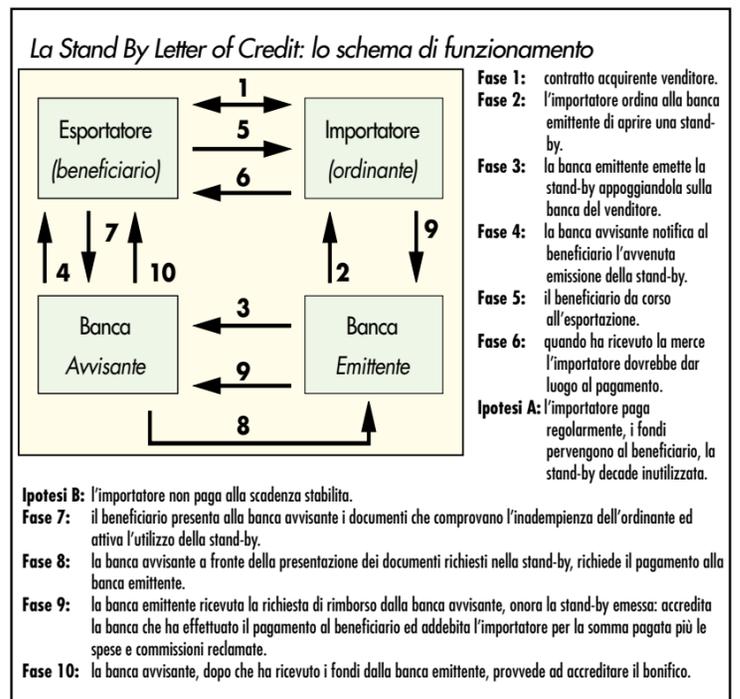
vano spesso applicazione le "Norme ed Usi Uniformi relativi ai crediti documentari", pubb. n. 500/93 CCI, in quanto strumento normativo considerato dagli operatori bancari più vicino alle esigenze delle parti.

La *lettera di credito stand by* può essere considerata un "ibrido" tra una garanzia bancaria ed un credito documentario, ciò quando è utilizzata ai fini di garanzia dal rischio di insolvenza. La *banca emittente* si impegna nei confronti di un beneficiario ad effettuare il pagamento di un importo massimo determinato, nell'ipotesi di mancato pagamento da parte del suo debitore (*ordinante della lettera*).

Il creditore avendo come controparte nell'adempimento la banca emittente, incontra minori rischi, quindi la *lettera di credito stand-by* conferisce una maggiore sicurezza al creditore-esportatore.

Al pari del credito documentario, l'obbligo di pagamento della banca, sia pur subordinato all'inadempimento del debitore ordinante, è comunque legato alla consegna, da parte del creditore beneficiario, dei documenti prescritti nella stessa lettera di credito stand by anche se l'obbligo della banca ad effettuare il pagamento è del tutto autonomo rispetto al rapporto sottostante tra creditore e debitore. In relazione ad operazioni di scambi commerciali internazionali, la *lettera di credito stand by* sia pur in maniera sussidiaria e strettamente collegata ad altri strumenti di pagamento, assume una spiccata funzione di strumento di pagamento.

Ciò che occorre ricordare è che la *lettera di credito stand by* è caratterizzata dall'"astrattezza" rispetto al rapporto giuridico commerciale sottostante tra esportatore e importatore; la banca deve decidere se effettuare o meno il pagamento soltanto sulla base dei documenti presentati dall'esportatore, verificando se questi sono corrispondenti alle prescri-



zioni contenute nella lettera e se sono stati rispettati i tempi prescritti per la loro consegna.

La differenza tra il credito documentario e la lettera di credito è ravvisabile proprio nella *diversa funzione* cui adempiono i due strumenti:

Il *credito documentario* garantisce il pagamento da parte della banca emittente allorché il venditore ha adempiuto le sue obbligazioni derivanti dal contratto commerciale e ha evidenziato tale adempimento con la presentazione dei documenti richiesti;

La *lettera di credito stand by* garantisce il pagamento da parte della banca emittente a fronte dell'inadempimento dell'importatore e quando tale inadempimento sia stato debitamente evidenziato dalla presentazione, sempre da parte dell'esportatore, di determinati documenti. La *lettera di credito stand by* viene considerata come uno strumento di pagamento sussidiario e strettamente collegato ad un altro strumento di pagamento tradizionale che non offre sufficiente sicurezza al venditore: *bonifico bancario* e *rimessa diretta di assegno*; permettendogli di ottenere lo stesso grado di sicurezza offerto dal pagamento mediante credito documentario, ma a costi inferiori.

Domenico Del Sorbo
Consulenza e Formazione
per il Commercio Internazionale
www.studiodelsorbo.it



Le relazioni euro-mediterranee

Millenario è il legame tra l'Europa ed il Mediterraneo. La civiltà e la cultura occidentale sono sorte dall'incontro e con il contributo dei popoli che lungo le sue coste hanno vissuto e commerciato. L'Italia, in particolare, è protesa verso le coste occidentali dell'Africa ed occupa una posizione strategica caratterizzata da una evidente centralità geografica.

L'avvio delle relazioni tra la Comunità Europea ed i Paesi Terzi del Mediterraneo (PTM) può farsi risalire agli inizi degli anni Sessanta, ma è in particolare con il vertice di Parigi dell'ottobre 1972 che si inizia a definire una strategia, la cosiddetta Politica globale mediterranea, che si svilupperà nel periodo dal 1976 al 1990. Il fulcro di tale politica è rappresentato dal libero accesso ai mercati della Comunità per i manufatti dei PTM.

La vera svolta è rappresentata dalla Conferenza di Barcellona del 27-28 novembre 1995. Per la prima volta i quindici Paesi membri dell'Unione Europea e dodici Paesi della sponda meridionale del Mediterraneo (Marocco, Algeria, Tunisia, Egitto, Israele, Giordania, Autorità Nazionale Palestinese, Libano, Siria, Turchia, Cipro e Malta, con questi ultimi due che il 1° maggio 2004 sono entrati a far parte dell'Unione Europea) si sono riuniti intorno alla Dichiarazione sul partenariato euromediterraneo ed al programma di lavoro centrato sui temi dell'allargamento del mercato, dell'assistenza ed integrazione reciproca nei settori della sicurezza, della tutela dei diritti umani e del rispetto delle diversità culturali e religiose.

L'obiettivo più ambizioso della Dichiarazione di Barcellona resta comunque la creazione, entro il 2010, di un'area di libero scambio euro-mediterranea al fine di rafforzare i legami tra i 25 Stati membri dell'UE ed i partners mediterranei. Insieme ai Paesi EFTA ed ai Paesi in attesa di fare il loro ingresso nell'Unione, questa zona potrebbe arrivare ad includere una popolazione di 600-800 milioni di consumatori.

Il principale strumento di integrazione è il programma MEDA che offre misure di sostegno tecnico e finanziario, e supporta la riforma delle strutture sociali ed economiche nei paesi del Sud del Mediterraneo e mediorientali. Il programma può applicarsi agli Stati, alle loro autorità locali e regionali, come ai soggetti della società civile. La prima base legale del programma risale al 1996 e copre il periodo 1995-1999. Nel novembre del 2000, con il Regolamento n. 2698/2000, si è dato vita al programma MEDA II per il periodo 2000-2006, con una disponibilità finanziaria complessiva che ammonta a 5.35 miliardi di euro.

Molto più recente è la "Politica europea di prossimità" che, con una proiezione geografica più ampia, ha l'obiettivo di ripartire ai Paesi limitrofi i benefici dell'allargamento dell'Unione per rinforzare la stabilità, la sicurezza ed il benessere dell'area. Il progetto tende quindi a prevenire l'insorgere di nuovi elementi di divisione fra la realtà di una Unione allargata ed i suoi vicini economicamente meno sviluppati, offrendo loro la possibilità di partecipare alle attività dell'UE, grazie ad una più ampia cooperazione politica e di sicurezza, economica e culturale.

La nuova politica di prossimità contribuirà inoltre ad indirizzare meglio uno degli obiettivi strategici che l'Unione Europea si è data nel mese di dicembre del 2003, vale a dire la "Strategia europea di sicurezza", nell'ottica di realizzare una solida politica di sicurezza con i nostri vicini.

Il nostro paese, oltre ad essere teatro di numerosi incontri nell'ambito della partnership Euro-Mediterranea, è stato tra i maggiori sostenitori del progetto FEMIP (Facility for Euromediterranean Investment and Partnership), lanciato a Barcellona nel 2002.

Per quanto riguarda le relazioni economiche, l'interscambio commerciale mostra una significativa interdipendenza con i

segue a pag. 4

A.S.P.I.N: il programma promozionale 2005

I programmi e le attività di Aspin hanno come obiettivo principale la valorizzazione delle peculiarità imprenditoriali che caratterizzano il tessuto economico della provincia di Frosinone.

Ampliare la base esportativa provinciale, sostenere il radicamento delle aziende locali all'estero e creare le condizioni più favorevoli per incrementare la partecipazione delle imprese ad interventi promozionali in Italia ed all'estero. Sono queste le finalità del programma promozionale che Aspin propone per il 2005.

Attraverso l'attività organizzativa di fiere, missioni, seminari di formazione nonché la realizzazione di studi e ricerche, Aspin punta a creare le condizioni strutturali per offrire alle imprese strumenti ed opportunità per promuovere le proprie produzioni ed avviare contat-

FIERE 2005			
Settore	Paese	Evento	Data
Subfornitura	GERMANIA	SUBFOR Norimberga	10-11 Maggio 2005
Subfornitura	FRANCIA	MIDEST Parigi	15-18 Novembre 2005
Agroalimentare	SCANDINAVIA	TEMA Copenhagen	27 Febbraio - 2 Marzo 2005
Agroalimentare	U.S.A.	SUMMER FANCY FOOD New York	10-12 Luglio 2005
I.C.T.	U.S.A.	COMDEX FALL Las Vegas	13-17 Novembre 2005
Lapideo e costruzioni	E.A.U.	BIG FIVE SHOW Dubai	16-20 Novembre 2005
Turismo	INGHILTERRA	WORLD TRAVEL MARKET Londra	14-17 Novembre 2005
Subfornitura/Automazione Industriale	SPAGNA	SUBCONTRATAION Bilbao	27-30 Settembre 2005

ti di collaborazione produttiva e commerciale.

Sono inoltre stati potenziati per il 2005 i servizi di **consulenza on-line sia in materia legale e tributaria che di assistenza tecnica sul commercio internazionale.**

Per avere informazioni sulle iniziative

promozionali di Aspin:

A.Sp.In

Azienda Speciale Internazionalizzazione
Camera di Commercio Frosinone
Viale Roma, 03100 - Frosinone
tel. 0775/824193
info@aspin.fr.it
www.aspin.fr.it

A.S.P.I.N: il programma formativo 2005

Il processo di globalizzazione ed internazionalizzazione dei mercati, che sempre più sta caratterizzando lo sviluppo economico mondiale, influenza i comportamenti e le strategie delle imprese, determinando un cambiamento delle tradizionali concezioni riguardanti la loro stessa gestione e l'adattamento alle nuove regole che il mutato scenario dei mercati ha introdotto, in particolare, nelle aree critiche che determinano la capacità dell'impresa stessa di essere presente e soprattutto competitiva in un contesto internazionale.

Oggi, quindi, le imprese si trovano a compiere operazioni e percorsi com-

plexi, che richiedono conoscenze e risorse specifiche per: individuare ed esplorare mercati; selezionare partner; scegliere e gestire strategie logistiche relative ai trasporti ed agli adempimenti doganali; gestire le problematiche inerenti ai pagamenti internazionali; stipulare contratti e valutare i rischi di mercato.

Partendo da queste considerazioni e per dare continuità agli interventi di formazione intrapresi negli anni passati, Aspin per il 2005 si pone come obiettivo ultimo quello di fornire approfondite conoscenze tecniche, sia teoriche che pratiche, in specifiche aree investite dal processo di interna-

zionalizzazione di impresa.

Le date inserite nella tabella sono indicative. I giorni di effettivo svolgimento degli interventi formativi saranno comunicati tempestivamente alle imprese mediante comunicazione scritta e consultabili direttamente sul sito web di Aspin www.aspin.fr.it.

Per avere ulteriori informazioni sulle iniziative formative di Aspin:

A.Sp.In

Azienda Speciale Internazionalizzazione
Camera di Commercio Frosinone
Viale Roma, 03100 - Frosinone
tel. 0775/824193
info@aspin.fr.it
www.aspin.fr.it

Le novità della Riforma del diritto societario in materia di bilancio riguardano anche le operazioni in valuta



La riforma del diritto societario, contenuta nel Decreto legislativo 6/2003, ha modificato le disposizioni per il bilancio, che si trovano negli artt. 2423 - 2435-bis del codice civile, successivamente modificate da un comunicato di rettifica, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 153 del 4/7/2003, e dai D.Lgs 394/2003 e 310/2004.

Altre novità sono in arrivo, ma solo per le società quotate, per effetto del recepimento dei principi contabili internazionali las, previsto dall'art. 25 della legge 306/2003.

L'entrata in vigore delle nuove regole di bilancio è prevista per Spa e Srl a partire dall'esercizio 2004, mentre per le cooperative, a partire dall'esercizio 2005.

In sostanza il bilancio che va redatto quest'anno, relativamente all'esercizio dello scorso anno, deve già rispettare le nuove regole per Spa e Srl.

Per quanto riguarda il campo di applicazione della disciplina di bilancio, è opportuno sottolineare che essa si applica non solo alle società di capitali, ma anche, ai sensi dell'art. 111-duodecies del R.D. 318/42, introdotto dall'art. 9 del D.Lgs

6/2003, alle società di persone (società in nome collettivo, società in accomandita semplice), quando tutti i soci di tali società (illimitatamente responsabili) sono Spa, Sapa, o Srl.

In tali casi le società di persone sopra indicate devono redigere il bilancio (e se del caso anche quello consolidato) secondo le norme previste per le società di capitali.

Si ricorda poi che la nuova disciplina, relativamente alla modalità di valutazione delle attività e passività si applica anche alle ditte individuali e alle società di persone (artt. 2217, 2302, 2315 c.c.).

Passando ora alle novità in tema di bilancio, apportate dalla riforma, si ricorda che esse sono le seguenti:

- 1) l'eliminazione delle interferenze fiscali nella redazione del bilancio;
- 2) la rilevazione in bilancio degli effetti delle imposte differite;
- 3) l'ampliamento delle ipotesi di ammissibilità del bilancio in forma abbreviata, e la sua ulteriore semplificazione;
- 4) il trattamento di determinate operazioni finanziarie (es. pronti contro termine, derivati);
- 5) il trattamento delle operazioni di leasing;
- 6) il trattamento di operazioni in valuta;
- 7) la regolamentazione delle poste del patrimonio netto;
- 8) la valutazione delle immobilizzazioni.

Di particolare rilievo per le società che hanno rapporti con l'estero sono le novità relative al trattamento di operazioni in valuta.

La precedente disciplina di bilancio non prevedeva specifiche indicazioni relative alle operazioni in valuta, mentre ora si è prevista una disciplina diversa a seconda che le operazioni in valuta riguardino le immobilizzazioni o l'attivo circolante.

In passato, per le operazioni in valuta estera, era necessario riferirsi ai principi generali di redazione del bilancio, di cui

agli artt. 2423 c.c. e seguenti, in assenza di precise disposizioni civilistiche.

In sostanza, per la conversione in moneta di conto delle operazioni in valuta estera valeva quanto stabilito dal principio contabile italiano n. 26.

La rilevazione dei crediti e dei debiti in moneta estera, a breve o a lungo termine, derivanti da operazioni di natura finanziaria o commerciale, doveva avvenire in contabilità in moneta di conto al cambio in vigore alla data in cui si effettuava l'operazione.

In presenza di crediti e debiti ancora esistenti alla chiusura dell'esercizio era previsto che gli stessi dovevano essere esposti in bilancio al cambio in vigore alla data del bilancio stesso. Gli utili (o le perdite) che ne conseguivano (differenze di cambio maturate) dovevano essere accreditati (o addebitati) al conto economico nelle voci C 16d (o C 17).

Nelle stesse voci del conto economico dovevano essere imputate le differenze di cambio realizzate.

Con la riforma sono state introdotte le seguenti modifiche:

- 1) art. 2425 c.c.: si è prevista, nell'ambito del conto economico, una nuova voce, la 17-bis, che riporti l'effetto (utile o perdita) delle variazioni dei cambi rispetto a quelli adottati alle date di effettuazione dell'operazione;
- 2) art. 2425-bis c.c.: si introduce un nuovo comma (il 2), recante la previsione che i ricavi ed i costi delle operazioni in valuta vanno rilevati nel conto economico al cambio del giorno in cui si effettua l'operazione, dato che i relativi crediti e debiti in moneta estera (di qualsiasi natura e scadenza) sono rilevati in contabilità nella moneta di conto al cambio di quella data;
- 3) art. 2426 c.c.: nell'ambito dei criteri di valutazione, si prescrive, con il nuovo punto 8-bis, che le attività e passività in valuta (ad eccezione delle immobilizza-

PROGETTI E MISSIONI ECONOMICHE 2005		
Settore	Paese	Data
Subfornitura	Italia	1 Marzo 2005
Oleario	Germania	Aprile 2005
Enogastronomia	Romania	5-7 Ottobre 2005
Moda	Romania	12-14 Ottobre 2005
Turismo	Romania	19-21 Ottobre 2005
Nuove Tecnologie	Romania	26-28 Ottobre 2005
Agroalimentare	Russia	Da definire
Distretti Industriali	Serbia-Montenegro, Bosnia-Erzegovina e Romania.	Da definire
Subfornitura	Italia - Frosinone SUBFOR Meeting Internazionale della Subfornitura Industriale III edizione	9-10 Giugno 2005

FORMAZIONE 2005	
DATA	TITOLO
15 Febbraio	La Contrattualistica internazionale
31 Marzo	Le operazioni documentarie: il Cad e le lettere di credito
20 Aprile	La gestione operativa della lettera di credito: analisi di casi reali (modulo I)
20 Aprile	La gestione operativa della lettera di credito: analisi di casi reali (modulo II)
28 Aprile	Le garanzie bancarie internazionali
17 Maggio	Export Financing
14 Giugno	Ottimizzare i costi e ridurre i rischi nei trasporti internazionali di merci
28 Giugno	La copertura assicurativa dei rischi sulle merci durante il trasporto
1 Settembre	Documenti di trasporto e documenti di pagamento

Durata degli interventi: 4 ore

zioni), già iscritte al valore dei cambi della data di effettuazione dell'operazione, devono essere valutate al cambio in vigore alla data di chiusura dell'esercizio, imputando la variazione al conto economico. L'eventuale utile netto deve essere accantonato in apposita riserva, non distribubile fino al realizzo. In sostanza l'eventuale differenziale positivo sui cambi non può essere distribuito fino a quando non sarà realizzato con l'estinzione dell'attività o passività che l'ha generato. Per le attività immobilizzate, sia materiali, che immateriali, e quelle finanziarie, costituite da partecipazioni, rilevate al costo in valuta, data la loro natura, è fatto obbligo di mantenere il cambio storico, cioè quello corrente alla data di effettuazione dell'operazione, o a quello inferiore alla data di chiusura dell'esercizio, se la riduzione debba giudicarsi durevole;

Massimiliano Di Pace
Docente in Politica Fiscale dell'U.E.



Le relazioni euro-mediterranee

Paesi dell'area che assorbono poco meno del 6% del totale delle esportazioni italiane, vale a dire il 13% delle esportazioni italiane verso Paesi extra UE. Con 9 di questi Paesi l'Italia ha creato uno "spazio economico esterno", frutto dell'impegno degli esportatori italiani, della loro capacità di adattarsi rapidamente alle dinamiche dei flussi commerciali, nonostante la mancanza di un solido passato coloniale (se si esclude l'esperienza in Libia).

Accordi di cooperazione per il sostegno dello sviluppo delle PMI industriali locali sono in vigore con l'Egitto, la Tunisia, la Giordania ed il Marocco; a questi deve aggiungersi l'esportazione del modello dei distretti industriali italiani, come già avviene in Tunisia. L'interscambio tra l'Italia ed i Paesi MED nel 2002 ha registrato una lieve contrazione, dovuta all'effetto 11 settembre e più in generale alla fase di stagnazione che ha investito tutte le principali economie.

L'impegno italiano non risulta essere altrettanto dinamico per quanto concerne gli investimenti che nel 2003 superavano di poco il miliardo di euro, con i maggiori impegni localizzati in Egitto, Turchia, Tunisia ed Algeria. La percentuale di IDE diretti verso l'area MED è addirittura diminuita dall'1,4% allo 0,8% nel periodo 1991 - 2000, a fronte di un elevato incremento dei flussi di IDE mondiali (cresciuti di quasi otto volte nello stesso periodo). Principali beneficiari in termini di stock complessivi risultano essere la Turchia con il 31,7%, la Libia con il 30,9% e la Tunisia con il 12,5%.

In questo contesto il ruolo della piccola e media impresa è molto importante, infatti il modello della PMI italiana e quello dei distretti industriali incontrano un interesse crescente nei Paesi del Mediterraneo, nei quali la struttura produttiva è costituita prevalentemente da piccole imprese e dove la creazione di "cluster" di PMI rappresenta una interessante via di sviluppo economico. I distretti industriali costituiscono da tempo un modello di sviluppo studiato con interesse nel mondo ed in parte esportato; le politiche di sviluppo Euro-Mediterraneo potrebbero prendere le mosse proprio in settori tradizionali, creando una rete di contatti permanenti al fine di trasferire competenze, esperienze e know-how.

Paolo Alberto Di Paola

Consulenza in Commercio Internazionale



IRLANDA

segue da pag. 1
circa il 60% della forza lavoro e contribuisce alla formazione del PIL per oltre il 55%. Il settore, presenta un andamento crescente (ad un tasso comunque inferiore rispetto a quello dell'industria), specie nel turismo, nella finanza, nel commercio e nei servizi per la salute. Il fenomeno dell'emigrazione, che perdurava da un secolo e mezzo, è rallentato e, forse, addirittura cessato. I giovani irlandesi oggi preferiscono restare in patria o tornare dall'estero, approfittando degli impieghi offerti dalle nuove industrie.

La congiuntura

Analizzando i più recenti dati forniti dal C.S.O. (Central Statistics Office), si evidenzia come, nonostante il generale rallentamento dell'economia mondiale che ha caratterizzato l'ultimo triennio, la crescita dell'economia irlandese stia comunque facendo registrare una velocità doppia rispetto a quella degli altri Paesi europei. I fondamentali dell'economia nazionale appaiono sufficientemente solidi: il tasso di crescita reale del PIL è pari al 3,5%, il tasso di inflazione si attesta intorno al 2% ed il tasso di disoccupazione è prossimo al 5%. Tra i fattori che principalmente hanno contribuito alla realizzazione di performances positive si segnalano il mercato residenziale immobiliare (con una domanda in costante crescita sostenuta da bassi tassi di interesse sui mutui) ed il positivo andamento dell'export. I settori in crescita risultano essere ancora quello farmaceutico, biomedico, dei servizi, e dell'IT, mentre appare in lieve flessione il settore manifatturiero. Da tenere sott'occhio per un'ulteriore sviluppo economico: le esportazioni, gli investimenti in infrastrutture e nei settori della ricerca e sviluppo, la fiducia dei consumatori sostenuta dai bassi tassi di interesse e la rinnovata fiducia dei mercati azionari. Tra i fattori di rischio emergono un possibile innalzamento dell'inflazione e l'ulteriore apprezzamento dell'Euro sul dollaro che avrebbero ripercussioni sulla competitività e sulle esportazioni. Per quanto riguarda la politica monetaria i tassi di interesse sono vicini allo zero; il sistema bancario irlandese si dimostra comunque affidabile ed in grado di poter assorbire eventuali fluttuazioni del mercato immobiliare. La stipula della nuova Carta costituzionale comunitaria, avvenuta sotto la Presidenza irlandese dell'Unione Europea ha finito col conferire ulteriore spessore internazionale al Paese. Due mesi fa, infine, la prestigiosa testata "The Economist" ha redatto l'indice 2005 della qualità della vita in 111 Paesi ed ha ufficialmente decretato che è proprio l'Irlanda il posto migliore dove vivere. I fattori considerati sono stati: benessere economico, salute,

stabilità politica e sicurezza, vita familiare, vita comunitaria, clima, sicurezza del lavoro, libertà politiche ed eguaglianza uomo-donna.

Commercio estero

I principali partner commerciali dell'Irlanda sono, nell'ordine, Stati Uniti, Regno Unito, Belgio, Germania, Francia, Paesi Bassi, Italia, Svizzera e Spagna. Analizzando i dati riferiti al 2003, si evince che, alla voce export, sono stati il settore medico e della chimica organica a far registrare un consistente aumento, mentre l'esportazione di prodotti informatici e di apparecchiature acustiche e per telecomunicazioni ha subito cali consistenti (-14%). Alla voce importazioni, invece, si sono registrati decrementi nell'area informatica (-15%) e dei prodotti medici e farmaceutici (-20%) ed incrementi nel settore dei trasporti (oltre il 150%) e della chimica organica (+30%).

Scambi commerciali Irlanda - Italia

Negli ultimi anni il rapporto import-export tra Irlanda ed Italia si è caratterizzato per un incremento significativo del passivo della nostra bilancia commerciale. Nel periodo 2001-2003 il saldo commerciale è infatti passato da 1,9 a 2,6 miliardi di euro (+30%), con un calo rilevante delle nostre esportazioni (che, nel medesimo periodo, sono passate da 1,6 a 1,3 miliardi di euro) ed un lieve aumento delle importazioni (da 3,6 a 3,9 miliardi di euro). Da un punto di vista merceologico è opportuno evidenziare il brusco rallentamento delle esportazioni di una categoria che, per diversi anni, ha rappresentato la nostra voce principale, ovvero quella relativa alle macchine per ufficio, elaboratori ed apparecchiature per sistemi informatici (da 295 a 139 milioni di euro). Diversa è stata, nel triennio preso in considerazione, l'evoluzione dei prodotti farmaceutici, chimici e botanici per usi medicinali che, nel 2003, hanno raggiunto un valore complessivo pari a 140 milioni di euro, in netto aumento rispetto al 2002. Da segnalare, inoltre, il drastico calo delle esportazioni di autoveicoli che, nel triennio, sono passate da 158 a 58 milioni di euro. Sul versante delle importazioni, invece, registriamo un considerevole incremento dei prodotti farmaceutici e prodotti chimici e botanici per usi medicinali, passati da 483 milioni a 1 miliardo di euro circa e divenuti così la voce principale. Tra gli altri record più rilevanti segnaliamo poi le importazioni di prodotti dell'alta tecnologia (macchine per l'elaborazione dei dati, apparecchiature per l'informatica, apparecchi elettrici ed elettronici per le telecomunicazioni) e di carni e prodotti a base di carne (che, dopo il calo registrato come conseguenza del fenomeno "mucca pazza", hanno ritrovato un andamento positivo).

Investimenti esteri

La nuova politica portata avanti dall'IDA

"Industrial Development Authority" (Agenzia per l'attrazione degli investimenti) è quella di attrarre società che sviluppino progetti ad alto valore aggiunto. Per raggiungere questo obiettivo, il Governo e i vari organismi preposti si stanno adoperando per creare una forza lavoro altamente specializzata e competente. Il mercato irlandese appare oggi una realtà flessibile ed agile con una buona capacità di adattamento ai cambiamenti. Numerosi sono i nuovi investimenti produttivi, gli ampliamenti di attività esistenti ed i progetti di ricerca e sviluppo registrati negli ultimi mesi. L'IDA, grazie alla rivoluzione del lavoro e della formazione realizzata dai governi che si sono succeduti a Dublino nel corso degli anni '90, oggi è in grado di competere con le maggiori agenzie del mondo nell'attrazione di capitali e progetti sul mercato: oltre mille nuove società per un totale di circa 130.000 posti di lavoro nei settori dell'elettronica, ingegneria, farmaceutica, computer software e servizi finanziari. Flessibilità, capacità di pieno utilizzo dei fondi comunitari, solidità del sistema economico, tradizionale stabilità politica, fiscalità leggera e business-oriented, moderne telecomunicazioni, bassi costi operativi, generosi incentivi ed elevata qualificazione della manodopera sono le armi a disposizione della "tigre celtica" per sedurre le multinazionali ed attrarre gli investimenti. Ma l'Irlanda non è solo questo: ricerca, innovazione e sviluppo. Al fianco del centro finanziario di Dublino, nel quale lavorano oltre 15.000 irlandesi, sorge il Trinity College e, poco più oltre, la sede della Science Foundation. E' in queste ricercate e non casuali vicinanze che si è perfezionata la ricetta vincente di un Paese che ha saputo essere amico del business ma, nel contempo, anche friendly to science. A partire dalla fine degli anni '80, i governi irlandesi hanno investito voracemente nel sistema scolastico nazionale offrendo alle multinazionali un'ampia gamma di lavoratori disponibili e ben qualificati. Ed i risultati hanno dato loro ragione.

IT e New Economy in Irlanda

Negli ultimi anni, i verdi prati di trifogli delle campagne irlandesi si sono arricchiti di due nuovi fiori, germogliati con inaspettato vigore: il fiore dell'Innovation Technology e quello della New Economy. I governi del passato hanno avuto il fiuto di puntare sull'istruzione hi-tech, quelli più recenti hanno fatto il resto: ridotto la pressione fiscale, favorito gli investimenti esteri, creato flessibilità nel mercato del lavoro. Il resto è venuto da sé: afflusso di capitali, espansione, export. Dall'agricoltura all'informatica, alle telecomunicazioni, il passo è stato rapidissimo, tanto che qualcuno ci ha scherzato su, inventando la felice battuta «Abbiamo saltato l'industria,



siamo passati dall'agricoltura all'età postindustriale. Dalla patata al chip». Oggi, infatti, l'Irlanda è il principale esportatore di software nel mondo; ha addirittura superato gli USA. Un personal computer ogni tre venduti in Europa è fabbricato in Irlanda. Coerentemente con le linee di sviluppo del Paese, il governo di Dublino intende dare il proprio fattivo contributo alla definitiva affermazione della «strategia di Lisbona» che vuole fare dell'Europa entro il 2010 la principale economia avanzata e competitiva del mondo. Proprio la scorsa settimana, il governo irlandese ha rivelato i dettagli di quello che sarà il primo istituto di ricerca sulle nanotecnologie del Paese. Il nuovo CRANN (Centre for Research on Adaptive Nanostructures) aprirà agli inizi del 2006 e avrà come obiettivo quello di fare avanzare le frontiere delle nanoscienze verso la convergenza tra fisica, chimica e biologia. Il centro ospiterà il lavoro di oltre centocinquanta scienziati, disporrà di attrezzature di livello mondiale e di laboratori a vibrazioni ultra ridotte per consentire misurazioni estremamente sensibili su strutture a nanoscala.

Principali città

Le principali città dell'Irlanda sono: Dublino, la capitale, con oltre 495.000 abitanti (un milione e mezzo, se si considera l'intera area metropolitana), Cork (448.000 ab.), Galway (209.000 ab.), Dun Laoghaire & Rathdown (191.000 ab.), Limerick (176.000 ab.) e Waterford (102.000 ab.).

Aeroporti e porti

I principali scali aeroportuali irlandesi sono quelli di Dublino, Cork, Shannon e Knock. I porti più importanti invece sono quelli di Dublino, Dun Laoghaire & Rathdown, Belfast, Larne, Waterford, Limerick, Cork e Rosslare.

Moneta nazionale

La moneta ufficiale è l'EURO.

Massimo Roscia

Ufficio di Presidenza
Camera di Commercio Frosinone



Le opportunità dei marketplace

Il nostro viaggio attraverso le opportunità offerte dal web alle imprese ci porta alla scoperta di una tipologia di applicazioni online di estremo interesse: i **marketplace**. Il termine marketplace indica un luogo, reale o virtuale, nel quale vengono effettuate delle transazioni commerciali; si tratta quindi, letteralmente, di un luogo in cui si realizza un mercato. Nel nostro contesto, quello del World Wide Web, un marketplace si caratterizza usualmente come un luogo di intermediazione tra operatori, profilando cioè un'attività riconducibile al commercio elettronico di tipo "B2B" (business to business); in generale, quindi, un marketplace è uno strumento per "addetti ai lavori". Le forme in cui può concretizzarsi l'attività dei marketplace sono le più disparate ed una loro sommaria tassonomia, che si tenterà di delineare nel seguito, ha un valore puramente indicativo del tipo di opportunità che essi offrono alle imprese.

Una prima classificazione per i marketplace

riguarda l'ampiezza dei settori di attività economica che vi sono ammessi, un criterio che ci porta a distinguere i marketplace verticali, focalizzati su un ambito merceologico ristretto, da quelli orizzontali, meno specializzati dei primi ed aperti a diversi settori economici. Il primo tipo di marketplace risulta particolarmente adatto a soddisfare le necessità di operatori appartenenti ad una medesima comunità, quale ad esempio un **distretto industriale**, caratterizzata da forti analogie - e potenziali sinergie - tra imprese, sia sul piano della domanda di materie prime che su quello dell'offerta di beni e servizi.

Consideriamo adesso i diversi ruoli che il marketplace può rivestire nei confronti delle imprese che vi partecipano. Il caso più semplice è probabilmente quello delle **aste on-line**: i singoli operatori, agendo in modo completamente autonomo, partecipano ad un processo interattivo ed automatizzato di incontro tra domanda e

offerta. Si tratta, in sostanza, di una forma evoluta di bacheca elettronica in cui gli operatori possono inserire i propri annunci di acquisto o di vendita.

Un secondo tipo di marketplace, basato su accordi di collaborazione tra operatori, è rappresentato dalle cosiddette **centrali d'acquisto**, uno strumento particolarmente interessante per le imprese di dimensioni medio-piccole. La logica è quella di gestire in modo centralizzato gli acquisti, sia di materie prime che di altre forniture (si pensi alla carta o ai computer), di imprese diverse, cumulandoli in modo da ottenere un maggiore potere contrattuale e, conseguentemente, migliori condizioni di acquisto (sconti maggiori, riduzione delle spese di trasporto, etc.). Gli effetti benefici delle sinergie tra operatori possono essere estesi anche al lato dell'offerta. Una ulteriore tipologia di marketplace, infatti, è costituita dai **cataloghi aggregati** in cui confluiscono beni e servizi prodotti da imprese diverse. Il risultato è, in un'ottica cooperativa, un'offerta più ampia e differenziata, mentre sul piano

della competizione si forniscono maggiori possibilità di confronto per l'acquirente e dunque una maggiore trasparenza.

Alla luce della breve disamina proposta, dovrebbero essere sufficientemente evidenti le opportunità che uno strumento versatile come un marketplace può offrire per le imprese e, in modo particolare, per quelle di dimensioni medie e piccole. Allo stesso tempo è evidente che le problematiche che la realizzazione di un marketplace pone non sono di natura meramente tecnologica ma riguardano prevalentemente la formazione di una politica di sinergie tra imprese. Un obiettivo che, in presenza di forti specializzazioni produttive come distretti industriali e sistemi produttivi locali, dovrebbe essere considerato assolutamente prioritario per affrontare le sfide del mercato globale.

Luca Balzerani

Ufficio Studi Camera di Commercio Frosinone

ASPINETWORLD
Anno 3 n. 1 gennaio/febbraio 2005

Direttore
Augusto Pigiaccelli

Coordinamento Editoriale
Mario Popolla

Direttore Responsabile
Dario Fiore

Comitato di Redazione
Norberto Ambrosetti
Gianluca De Santis
Giuseppe Masetti
Maria Paniccia
Andrea Renna
Massimo Roscia
Fiorella Vitale

Redazione e Amministrazione

A.S.P.I.N., Viale Roma, 03100 Frosinone
Tel. 0775.824193 - Fax 0775.823583
www.aspin.frit - info@aspin.frit

Progetto Grafico e Stampa
CB&C Canestraro Campioni & Co. S.r.l.
www.cbnet.it

Reg. Tribunale di Frosinone
n. 297 del 05/02/2003

Foto
Archivio Aspin
Archivio Camera di Commercio di Frosinone
Archivio CB&C

La collaborazione è libera e per invito. Gli articoli firmati esprimono l'opinione dei rispettivi autori. Eventuali richieste di fascicoli vanno rivolte alla redazione. La riproduzione anche se parziale degli scritti, dei grafici e delle fotografie pubblicati è consentita previa autorizzazione e citando la fonte.