

ANASPED

LA NOSTRA VOCE



Federazione Nazionale Spedizionieri Doganali • info@anasped.it - www.anasped.it • Numero 9 - anno II - Ottobre 2014



Dichiarazione di Venezia

La Commissione Europea – Direzione Generale e l'Agenzia delle Dogane Italiane ha organizzato - con il patrocinio della Presidenza Italiana del Consiglio dell'Unione Europea – un seminario sul futuro della Dogana elettronica con particolare focus sull'implementazione del Single Window dell'Unione Doganale.

Hanno partecipato, su invito, oltre ai direttori generali delle varie unità della Commissione Europea della DG Taxud, tutti i rappresentanti delle amministrazioni doganali dei Paesi Europei, i rappresentanti delle organizzazioni di categorie, compresa la nostra confederazione Confiad. Al termine dei due giorni di seminari i direttori generali delle dogane degli Stati Membri dell'UE hanno sottoscritto la "Dichiarazione di Venezia in materia di dogana elettronica e implementazione dello Sportello Unico nell'Unione Europea".

Riportiamo in originale la relazione finale della Commissione con la quale si sono chiusi i lavori di Venezia

I direttori generali delle dogane degli Stati membri dell'UE e della riunione della Commissione europea il 14-15 ottobre 2014 a Venezia,

Ricordando la necessità di:

- facilitare e sviluppare il commercio legittimo e rafforzare la sicurezza e la protezione dei cittadini.

- Armonizzare le procedure doganali applicate all'importazione e all'esportazione di merci per l'adeguata uniformità nell'attuazione e parità di condizioni per gli operatori economici e ridurre gli oneri amministrativi per gli operatori e le amministrazioni nazionali.

- Migliorare l'efficacia e l'efficienza dei controlli per proteggere la società contro le minacce per la salute, la sicurezza, la difesa e l'ambiente e tutelare gli interessi finanziari dell'UE, nonché il coordinamento e l'efficienza nell'interazione tra dogane e altre agenzie governative, e di cooperare con il commercio.

- Allocare le risorse limitate in modo da essere in grado di innovare e di fare di più e meglio con meno.

Notando:

- gli articoli 6 e 47 del Codice doganale dell'Unione in materia di utilizzo di tecniche di elaborazione elettronica dei dati e la

cooperazione tra le autorità; e l'articolo 4 della decisione e-Customs che chiede lo sviluppo dei servizi di interfaccia unica nell'Unione europea.

- La tabella di marcia sportello unico approvato al CPG dagli Stati membri nel 2011.

- Le differenze di definizione e di approccio verso lo sviluppo e l'attuazione di singole finestre.

- L'esistenza di banche dati dell'UE e i sistemi di scambio di informazioni per la gestione di certificati per la protezione della salute, della sicurezza e dell'ambiente.

- Il valore aggiunto di sistemi elettronici forniti dalla Commis-

sione europea a quelli previsti a livello nazionale per garantire una parità di condizioni per tutte le amministrazioni e gli operatori economici in tutta l'UE.

- Progressi compiuti nell'attuazione dei sistemi di finestra singola negli Stati membri con la collaborazione della comunità commerciale esistente.

Dichiarano che:

- vi è la necessità di adeguare la decisione di e-Customs alle evoluzioni nel commercio mondiale, nella tecnologia, nei requisiti e tecniche di gestione del rischio, e nei metodi di controllo doganale e di definire i ruoli dei soggetti coinvolti nella dogana elettronica; questo include l'identificazione di possibili guadagni provenienti da una collaborazione tra gli Stati membri e il sostegno e il coordinamento richiesti da parte della Commissione.

- La presenza di esigenze specifiche degli Stati membri implica che le finestre nazionali uniche non possono essere identiche ma richiedono un coordinamento e specifiche comuni dell'UE per rendere le interfacce possibili e massimizzare i benefici in termini di agevolazione degli scambi, la sicurezza e la protezione dei cittadini.

- Sistemi dell'UE esistenti e previsti per i certificati devono essere attentamente esaminati per l'integrazione nell'ambiente di sportello unico per le dogane dell'UE per

conseguire un approccio semplificato per ridurre i costi di implementazione per l'amministrazione e il commercio; lo sportello unico nazionale dovrebbe essere costruito su sistemi datati.

- Lo sportello unico nazionale dovrebbe interagire con i database dell'UE e i sistemi di scambio di informazioni.

- Le informazioni dovrebbero essere presentate dagli operatori alle autorità solo una volta.

- Lo sviluppo nell'UE di un am-



biente di sportello unico per la gestione e il controllo integrato è complessa e richiede un approccio graduale.

Si dovrebbe dare priorità a:

- fornire una definizione comunitaria di un ambiente unico per le dogane e fissare le funzioni principali e gli obiettivi, nonché i ruoli e le responsabilità dei diversi attori in ambiente sportello unico doganale a livello europeo e nazionale e abilitare le autorità responsabili per coordinare l'attuazione e l'assegnazione delle risorse adeguate.

- Migliorare il coordinamento tra i servizi della Commissione europea.

- Accelerare l'armonizzazione dei dati richiesti da autorità diverse a livello comunitario e nazionale, basandosi sulle norme internazionali esistenti e procedere con l'ordine del giorno digitalizzato.

Invitano la Commissione europea e gli Stati membri a prendere in considerazione:

- la preparazione di un piano di lavoro in collaborazione con i soggetti coinvolti in conformità del programma di lavoro MASP e UCC per consentire di iniziare presto la progressiva attuazione dell'ambiente di sportello unico dell'Unione europea per le dogane che coprirà la portata delle funzionalità offerte, il contenuto degli scambi di informazioni e il programma di lavoro.

- Nell'ambito del piano di lavoro, fornire l'accesso standardizzato ai certificati comunitari per le amministrazioni doganali nazionali, per la gestione (ad esempio applicazioni, gestione quantità, ecc.) e la loro accettazione automatizzata;

- Rivedere la decisione di e-doganale, sulla base dei risultati della valutazione in corso e sulla base dell'analisi di costi e benefici, in particolare per fornire un quadro giuridico per lo sviluppo dell'ambiente dello sportello unico UE per la dogana con la definizione del campo di applicazione, obiettivi e ruoli e responsabilità per le parti interessate e le scadenze.

Massimo De Gregorio

“Le operazioni tra committente e commissionario”

Najdat Al Najjari

Francesca Di Bon Pelliccioli

Oggetto di queste note è l'inquadramento sotto il profilo IVA dei passaggi di beni tra committente e commissionario e tra commissionario e committente.

Sotto il profilo civilistico la commissione è *“un mandato che ha per oggetto l'acquisto o la vendita di beni per conto del committente e in nome del commissionario”* (Art. 1731 del codice Civile).

Si tratta quindi di una fattispecie particolare di mandato che si caratterizza, tra l'altro, per l'essenzialità dell'elemento oneroso; nel contratto di commissione l'effetto traslativo della proprietà del bene non si verifica immediatamente ma è condizionato al compimento dell'alienazione del bene da parte del commissionario stesso il quale potrà agire nei confronti dei terzi trasferendo loro il bene in nome proprio e per conto del committente senza la necessità di comunicare l'esistenza del contratto di commissione (v. sul punto Cass. 8512/2004 e 10522/1994).

Sotto il profilo IVA l'Art. 3 del d.p.r. 633/1972 cita espressamente il mandato tra le operazioni che costituiscono *“prestazioni di servizio”* e quindi sarebbe da attendersi che anche la commissione, essendone come abbiamo visto un sottotipo, sia da ricomprendersi in tale ambito; ma il contratto di commissione conosce un trattamento particolare che merita di essere brevemente esaminato.

Dispone infatti l'Art. 2 comma II n. 3 del d.p.r. 633/1972 che sono considerate cessioni di beni *“i passaggi dal committente al commissionario e dal commissionario al committente di beni venduti o acquistati in esecuzione di contratti di commissione”*.

La normativa fiscale cioè qualifica i passaggi tra le parti di un contratto di commissione (committente e commissionario) come *“cessioni di beni”* inserendo il contratto di commissione tra le cosiddette *“cessioni assimilate”*: si tratta di una vera e propria finzione legale in quanto manca tra committente e commissionario il requisito del trasferimento della proprietà o di altro diritto reale sul bene che costituisce oggetto del mandato, trasferimento che costituisce, invece, un elemento essenziale per poter qualificare un'operazione come *“cessione di beni”*.

La fictio iuris operata dall'Art. 2 comma II n. 3 in commento presuppone un doppio trasferimento dei beni: il primo tra committente e commissionario ed il secondo tra commissionario e acquirente (ovvero il primo tra cedente e commissionario ed il secondo tra commissionario e committente in ipotesi di commissione di acquisto). Equiparando il passaggio interno tra committente e commissionario ad una vendita il presupposto oggettivo di applicazione dell'imposta viene quindi esteso e il cerchio, per così dire, si chiude con la disposizione dell'Art. 3 comma IV lettera h) d.p.r. 633/1972 la quale dispone che non sono considerate prestazioni di servizi *“le prestazioni dei commissionari relative ai passaggi di cui al n. 3) comma II dell'Art. 2 (...)”*.

Il contratto di commissione costituisce un mandato sotto il profilo civilistico ed una cessione di beni assimilata sotto il profilo fiscale.

Esaminiamo ora il contratto di commissione sotto il profilo della determinazione del momento impositivo e sotto il profilo della determinazione della base imponibile dell'operazione.

Momento impositivo ed effettuazione dell'operazione

Per quanto riguarda l'individuazione del momento impositivo la legge dispone soltanto in riferimento alle commissioni di vendita. Infatti l'Art. 6 comma II lettera b) del d.p.r. 633/1972 afferma che l'operazione si intende effettuata *“per i passaggi dal committente al commissionario, di cui al n. 3) dell'art. 2, all'atto della vendita dei beni da parte del commissionario (...)”*. In pratica il momento impositivo coinciderà con il momento in cui il bene sarà inviato o spedito, secondo la regola generale di cui all'Art. 6 comma I d.p.r. 633/1972, dal commissionario all'acquirente finale: resterà quindi irrilevante nei rapporti tra le parti l'eventuale consegna interna tra le parti del contratto di commissione.

Base imponibile

In merito alla determinazione della base imponibile l'Art. 13 del d.p.r. 633/1972 dispone che essa è costituita *“per i passaggi di beni dal committente al*

commissionario o dal commissionario al committente, di cui al numero 3) del secondo comma dell'articolo 2, rispettivamente dal prezzo di vendita pattuito dal commissionario, diminuito della provvigione, e dal prezzo di acquisto pattuito dal commissionario, aumentato della provvigione; per le prestazioni di servizi rese o ricevute dai mandatari senza rappresentanza, di cui al terzo periodo del terzo comma dell'articolo 3, rispettivamente dal prezzo di fornitura del servizio pattuito dal mandatario, diminuito della provvigione, e dal prezzo di acquisto del servizio ricevuto dal mandatario, aumentato della provvigione; (...)."

In virtù dell'introduzione del "doppio passaggio" dei beni il regime IVA del bene (o servizio) che viene girato a valle (cioè nel secondo passaggio) è lo stesso scontato a monte.

Valgano le seguenti esemplificazioni:

(a) Commissione alla vendita:

Alfa (committente) conclude con Beta (commissionario alla vendita) un contratto di commissione per la vendita di un macchinario. Si ponga la commissione di Beta pari al 10% ed il prezzo del macchinario pari a 20.000,00=.

Prezzo del macchinario	20.000,00=
Commissione 10%	2.000,00=
Esempio di fattura emessa dal committente:	
- Macchinario "X"	20.000,00=
- Provvigione per commissione	2.000,00=
Totale imponibile	18.000,00=
IVA 22%	3.960,00=
Totale fattura	21.960,00=

(b) Commissione all'acquisto:

Alfa (committente) conclude con Beta (commissionario all'acquisto) un contratto di commissione per l'acquisto di un macchinario. Si ponga la commissione di Beta pari al 10% ed il prezzo del macchinario pari a 20.000,00=.

Prezzo del macchinario	20.000,00,00=
Commissione 10%	2.000,00=
Esempio di fattura emessa dal commissionario:	
- Macchinario "X"	20.000,00=

- Commissione	2.000,00=
Totale imponibile	22.000,00=
IVA 22%	4.840,00=
Totale fattura	26.840,00=

Ipotizziamo ora che l'operazione che vede l'intervento del commissionario alla vendita sia una cessione all'esportazione. Supponiamo che gli attori dell'operazione siano "CEDENTE S.r.l." – Società Italiana committente -, "COMMISSIONARIO" – commissionario alla vendita Italiano – e "ACQUIRENTE" – Società russa compratore e destinatario finale dei beni. Supponiamo, infine, che l'operazione abbia ad oggetto una cessione di beni mobili dell'importo di Euro 30.000,00=. Supponiamo, infine, che "COMMISSIONARIO" abbia richiesto ed ottenuto una provvigione del 15%.

Ecco la descrizione dell'intera operazione ai fini IVA:

Fattura di "COMMISSIONARIO" a "ACQUIRENTE":

- Bene mobile da inviare in Russia	30.000,00=
- Totale imponibile	30.000,00=
- IVA	-----
Totale fattura	30.000,00=

Operazione non imponibile ai sensi dell'Art. 8 comma I lettera a) d.p.r. 633/1972.

Fattura di "CEDENTE" a "COMMISSIONARIO":

- Bene mobile da inviare in Russia	30.000,00=
- Provvigione 15% non soggetta ad imposta ex Art. 13 comma II lettera b) d.p.r. 633/1972	4.500,00=
- Totale imponibile	25.500,00=
- IVA	-----
Totale fattura	25.500,00=

Operazione non imponibile ai sensi dell'Art. 8 comma I lettera a) d.p.r. 633/1972.

GENOVA



L'Associazione Ligure Spedizionieri Doganali ed il Consiglio territoriale Spedizionieri Doganali sono lieti di comunicare che il giorno Sabato 13 Dicembre p.v. avrà luogo il Convegno:

“Il nuovo codice dogane dell'Unione: la figura del dichiarante doganale e la necessità di garantire la security nella circolazione internazionale delle merci”

Si è svolto a Pordenone presso il Centro Congressi dell'Hotel Moderno, nella mattinata del 28 ottobre 2014, il convegno dedicato alle imprese che operano con l'estero, promosso da Sandro Blarasin, Doganalista iscritto all'Albo del Friuli Venezia Giulia. Dopo i saluti portati dal dott. Agrusti per l'Unione Industriali di Pordenone e del dott. Liberti in rappresentanza del dott. Bortoluzzi, Presidente dell'Interporto Centro Ingrosso di Pordenone, hanno preso la parola i relatori dott. Zeno Poggi e avv. Piero Bellante che hanno approfondito i temi legati alle nuove frontiere commerciali e la responsabilità delle imprese nella conclusione dei contratti di vendita internazionali non trascurandone i profili doganali. Al convegno hanno partecipato rappresentanti dell'industria locale e delle regioni confinanti, unitamente ad operatori del settore servizi.

Il convegno è apparso subito interessante per la qualità dei relatori e per le tematiche che sono state affrontate, di assoluta attualità in questo momento storico. Con la news letter di questo mese vogliamo cercare di riassumere l'intervento del dott. Poggi, consulente d'impresa per il commercio internazionale e non nuovo alla nostra categoria avendo partecipato già a molti incontri con i nostri iscritti. La relazione dell'Avvocato Bellante troverà invece spazio in una delle prossime uscite.

Gli scenari internazionali, ma a noi geograficamente vicini, stanno subendo in quest'ultimo periodo dei cambiamenti che hanno già prodotto delle ripercussioni di non poco conto per la nostra economia, già critica di per sé.

Se infatti pensavamo di "dor-

Nuove Unioni Doganali come saperle affrontare



mire sogni tranquilli", con un Est Europa che permetteva alle nostre esportazioni di essere determinati per i conti dello Stato, gli ultimi tragici avvenimenti tra Russia e Ucraina stanno minando queste certezze. Ma andiamo per ordine e vediamo da un punto di vista prettamente doganale l'evoluzione dell'Est Europa sotto il profilo di politica commerciale.

Il primo passo per una grande "riforma" di integrazione economica ha avuto inizio il 1 gennaio del 2010, con l'istituzione di un'unione doganale tra Russia, Bielorussia e Kazakistan. Come ben sappiamo un'unione doganale comporta l'applicazione nei confronti delle importazioni dai Paesi terzi dello stesso trattamento daziario e procedurale. Giusto due anni dopo è stato siglato l'accordo per la costituzione di uno **spazio economico co-**

mune, così da rendere libera la circolazione delle merci e dei servizi all'interno di questo spazio. Il 22 agosto del 2013, poi, la Russia entra a far parte degli Stati del **WTO** con il recepimento delle Direttive secondo le quali diventa comune l'applicazione dei principi per la determinazione del valore in dogana, della classificazione doganale, dei dazi ed imposte all'importazione come dei dettami sull'origine non preferenziale.

Ma se tutto questo non rappresenta propriamente una sorta di difficoltà e di novità per la nostra categoria, proprio per il carattere conosciuto con cui opera il **WTO**, merita invece particolare attenzione l'introduzione, a far data dal 1 gennaio del 2013, del **marchio unico di conformità EAC**, in sostituzione dei marchi già in essere quali il GOST-R (Russia), GOST-B (Bielorussia) e GOST-K (Kazakistan).

Stiamo parlando del processo di armonizzazione all'interno dell'Unione delle normative e dei regolamenti tecnici nazionali che stabiliscono i requisiti di conformità e sicurezza per la commercializzazione dei prodotti, siano essi nazionali che di importazione.

Tralasciando il periodo di transizione terminato con il 01/07 di quest'anno, concesso al fine di consentire le Aziende produttrici di adeguarsi alle nuove normative, ciò che risulta innovativo ed importante sono i contenuti imposti dal nuovo marchio che di fatto impongono agli esportatori di seguire precise regole sia legate al prodotto che formali.

Sulla base di quanto previsto, infatti, per numerose categorie di beni la **conformità** ai requisiti applicabili deve essere comprovata, al momento dell'importazione, da

appositi **certificati e dichiarazioni**, che possono essere emessi da laboratori accreditati. A leggerla così si potrebbe pensare ad una certificazione (o dichiarazione) che si va a sommare a molte già richieste. Ma il fatto nuovo, che ha creato una sorta di destabilizzazione tra gli operatori, è rappresentato dall'obbligo che i documenti di conformità sono rilasciati solo a soggetti residenti all'interno dell'unione. Per i produttori esteri (quindi, ad esempio, comunitari) risulta così necessario nominare un referente in loco che si occupi di tutte queste procedure.

L'unico distinguo deriva dal fatto che la certificazione di conformità è richiesta per particolari tipologie di prodotti (es. giocattoli, alcune categorie di prodotti tessili, macchinari ed apparecchi industriali) e viene rilasciata da un laboratorio terzo accreditato dall'unione.

La dichiarazione, al contrario, può essere rilasciata sulla base di test e prove condotte dall'Azienda produttrice estera (italiana , ad esempio). Ma attenzione; la dichiarazione va sempre registrata presso un laboratorio terzo, sempre accreditato dall'Unione.

Entrando nello specifico, se un produttore italiano di mobili volesse esportare all'interno dell'Unione cosa deve osservare? Il Regolamento tecnico TR CU 025/2012 relativo alla sicurezza dei mobili parla chiaro. Esso specifica nel dettaglio requisiti di etichettatura, di sicurezza e di qualità per diverse categorie di prodotti. Tra questi, appunto, le sedie, i mobili da arredamento e quelli per l'ufficio. Se vogliamo dare il dettaglio delle informazioni minime obbligatorie che devono essere presenti su di una etichetta basta ricordare che è imprescindibile la presenza delle seguenti informazioni:

- Denominazione del prodotto in base alla sua funzionalità;
- Marchio del produttore;
- Paese di origine;
- Nome ed indirizzo del produttore;
- Nome ed indirizzo del responsabile dell'immissione in consumo;
- Dati di produzione;
- Termine di garanzia;
- Data di scadenza;
- Marchio EAC;
- Per i mobili forniti smontati, idonee istruzioni per il montaggio.

Il tutto, a parte le informazioni legate al marchio del produttore che possono essere fornite in caratteri latini, devono essere fornite in lingua Russa, Kazaka o Bielorussa a seconda dell'effettivo mercato di destinazione, nonché in caratteri cirillici.

Non dimentichiamo, inoltre, i vari requisiti legati alla sicurezza dei prodotti rappresentati da requisiti meccanici, al fine di determinare l'eventuale deformabilità di un bene piuttosto che la sua resistenza, oppure requisiti chimici e di morbidezza secondo categorie di livelli massimi e/o minimi stabiliti dai regolamenti tecnici senza dimenticare che queste condizioni devono essere osservate congiuntamente.

Appare così evidente che la penetrazione del mercato dell'Unione presuppone la conoscenza di molti aspetti sia doganali che tecnici, così da rendere non solo "opportuno" ma del tutto necessario un soggetto di riferimento e di fiducia in loco, nonché una costante conoscenza di ciò che accade al di fuori della nostra Comunità.

È inutile nasconderselo. Stiamo assistendo quotidianamente a continui cambiamenti geo - politici non programmabili sino a poco

tempo fa e sicuramente non auspicabili. Oggi giorno le politiche di "distrazione dei mercati" non avvengono più sulla base dell'applicazione di aliquote di dazio più o meno gravose.

Ogni Paese che è unito ad altri da vincoli di cooperazione, o vere e proprie unioni doganali, ha altri sistemi per l'applicazione di "**barriere all'entrata**". Il baricentro si sta progressivamente spostando dalla salvaguardia del proprio mercato interno, a mezzo di politiche tributarie, a quello basato sull'utilizzo di nuovi vincoli per poter esportare verso questi Paesi.

Ed è così che l'esauriente e qualificata relazione del dott. Poggi non può che essere fonte di sensibilizzazione per tutti gli attori interessati a questi processi globali.

Internazionalizzarsi significa avere quelle conoscenze dei mercati che portino i nostri prodotti ad assecondare di volta in volta nuovi vincoli ci fossero imposti. Purtroppo il nostro design, o semplicemente l'implicita qualità di un prodotto, non è più sufficiente per penetrare un mercato. Questi indubbi vantaggi andranno sempre più supportati dalla velocità con la quale ci si adegua a nuovi regolamenti e a nuove aree di libero scambio.

Non facciamoci trovare impreparati. Solo una costante formazione professionale può darci quelle competenze per affrontare i nuovi orizzonti che si prospettano. L'essere aggiornati è qualità per noi stessi ma ancor più per i nostri clienti.

E lasciamocelo dire; anche per la nostra Comunità Europea, forse incline troppo spesso a fare solo domande, senza mai porsele.

Daniele Spagnol