



E d i t o r i a l e

Paesi Baltici: ecco come conquistarli

> **Direttore responsabile**
Cinzia Fontana

> **Hanno collaborato**
Marco Tupponi
Dario Grossi
Marco De Maggio
Sergio Paglialonga
Ligita Isodaitė
Giovanni Ciminelli
Michele Lenoci

S O M M A R I O

- > **Editoriale**
Paesi Baltici: ecco come conquistarli **Pag. 1**
- > **A proposito di...**
Nuovi mercati
Centro-Asia: alla ricerca di partner affidabili **Pag. 2**
- Corridoio VIII: il Mediterraneo baricentro d'Europa **Pag. 3**
- > **Attenzione su...**
Lituania-Italia: andata e ritorno **Pag. 4**
- Le tariffe a forcella vanno in pensione, è giunta l'ora della liberalizzazione? **Pag. 6**
- > **Opportunità di business...** **Pag. 7**

Nell'Editoriale del precedente numero di AE avevo concluso la mia carrellata sui Paesi cosiddetti "minori", ma di sicuro interesse per le Imprese italiane, trattando la Lituania.

In questo numero, si è voluto dare particolare risalto a questo Paese Baltico che, nel 2004, entrerà, a pieno titolo, tra i Membri dell'Unione Europea.

Come è abitudine del Gruppo che ho l'onore di presiedere, forniamo informazioni aggiornate ed attendibili su tutti i numerosi Paesi che puntualmente proponiamo.

Tali informazioni vengono raccolte dai nostri professionisti, talora, direttamente dall'Italia, via Internet o attraverso dati riportati nelle numerose pubblicazioni cartacee che, a vario titolo, Enti e Privati producono, altre volte sono raccolte, sul campo, dalle nostre sedi estere o da corrispondenti affidabili da noi selezionati. In tal modo, riceviamo non solo informazioni tendenti a fornire al nostro Cliente, ed a noi stessi, nell'ormai corposo archivio che si trova in Sede, tutti i dati economici, giuridici, fiscali, finanziari, che necessitano per una buona penetrazione commerciale, ma anche informazioni e sensibilità politiche, culturali ed istituzionali che possiamo ricevere solo da una Struttura che opera direttamente nel Paese di riferimento.

Per tale motivo, la Commercioestero Consulting S.r.l. ha stretto un accordo con una Società di Servizi e Consulenza, la UAB ISODAVA, con sede a Vilnius, che, tramite il proprio Staff, garantisce sicure opportunità di business per chi si vuole avvicinare al mercato Lituano e

dei Paesi Baltici in genere. In particolare, abbiamo dedicato l'articolo centrale di questo numero alle informazioni e riflessioni di Ligita Isodaitė, Amministratore delegato della UAB ISODAVA, che ci ha offerto una fotografia chiara e reale della Lituania, regalandoci anche alcuni preziosi consigli sulle migliori forme e settori di investimento.

Vi ricordiamo inoltre che stiamo raccogliendo adesioni per programmare una Missione Economica in quell'Area.

Invitiamo dunque le imprese interessate a rivolgersi alla nostra Struttura per eventuali informazioni e per verificare le effettive opportunità che il mercato lituano può offrire alla Vostra realtà.

Marco Tupponi

PRESIDENTE
COMMERCIOESTERO CONSULTING S.r.l.
tupponi@commercioestero.net



Nuovi mercati Centro-Asia: alla ricerca di partner affidabili

Commercioestero mette a segno un ottimo colpo per la PMI: la Grata Law Firm diventa nostro Referente per il Centro-Asia.

L'assalto delle PMI italiane al Kazakhstan, che sta avvenendo tramite l'opera di consulenza "on-site" della Commercioestero Consulting, ha messo subito in luce quali siano le enormi possibilità offerte da questo mercato. Sono anche emerse però le difficoltà "pratiche" di instaurare relazioni stabili con gli operatori economici di questo ricco Paese: alle asperità legate alla scarsa diffusione della lingua inglese, poca affidabilità dei mezzi di comunicazione e "sovietizzazione" di alcune delle maggiori compagnie, si aggiungono effettive limitazioni nelle attuali

capacità operative degli importatori, anche i più dinamici, legati da pastoie burocratiche create artificialmente a tutti i livelli con il solo scopo di "mungere" la nascente classe commerciale. Questa situazione non deve comunque distrarre dalla ricerca della massima affidabilità nel Partner commerciale e, soprattutto, dalla sua possibilità di affrontare gli impegni contrattuali con il venditore italiano. Se in Europa le Imprese di tutte le dimensioni possono essere confortate dall'accesso a informazioni reperite dai molti attendibili operatori specializzati nel settore, in Kazakhstan si manifesta la necessità per Commercioestero di determinare quale sia la migliore opportunità di reperire un primario corrispondente referenziato, in grado di fornire, a

degli Studi Legali Kazakhi.

Già presenti a Roma in febbraio ai lavori dell'ICE sulle opportunità di Business in Kazakhstan, ci sono stati anche consigliati in via "confidenziale" dagli studi legali di alcune grosse Imprese italiane operanti nel settore petrolchimico. Convinti della loro serietà e capacità, rimaneva il dubbio di quanto potessero essere interessati a recepire le esigenze dei clienti di Commercioestero, di sovente ben più piccoli delle stesse dimensioni dello Studio Legale Kazakho. Durante il primo incontro esplorativo di settembre ad Almaty, Commercioestero ha avuto modo di illustrare il progetto di Partner Research in Centro-Asia a favore delle PMI italiane: grande sorpresa nello scoprire quanto il Managing Partner, Mr. Abdullayev, sia addentro alla realtà economica italiana, così differente dai nostri colossi del settore petrolchimico.

La disponibilità di questo dinamico e giovane Studio legale è stata totale, conscia delle enormi possibilità create dallo sbarco del "Sistema Italia" in Centro-Asia.

È prevista, a breve, la proposta di una convenzione tra Grata Law Firm e Commercioestero Consulting in modo da poter offrire ai nostri assistiti un qualificato supporto legale ed informativo in un così lontano Paese e a costi decisamente competitivi.



Incontro tra Commercioestero Consulting e Grata Law Firm il 9 settembre 2003. Da destra: per Grata Law Firm, Avv. Akhmetzhan Abdullayev, Managing Partner, assistito dall'Avv. Svetlana Barbassova, per Commercioestero Dr. Dario Grossi, assistito dalla Dr.ssa Akhmetova.

nostro tramite, sia un servizio attendibile in favore dei nostri clienti, sia di recepire la differenza che intercorre tra Agip, Snam, Saipem e la Piccola Impresa ai primi tentativi di internazionalizzazione. Nel florilegio di Studi Legali Kazakhi che affermano di occuparsi di assistenza all'internazionalizzazione, Commercioestero ha deciso di mirare direttamente al "bersaglio grosso": la Grata Law Firm, il top

Dario Grossi

grossi@commercioestero.net



www.commercioestero.net

Direttore responsabile
Cinzia Fontana



Questo periodico è associato
alla Unione Stampa Periodica Italiana

Proprietario ed Editore: Commercioestero Consulting S.r.l.

Sede legale: Via Maceri, 25 - 47100 Forlì (FC)

Presidente: Marco Tupponi

Amministratore Delegato: Alessandro Zoriaco

Registrazione Tribunale di Forlì n. 18 del 3 giugno 2002

Direzione, redazione: Via Maceri, 25 - 47100 Forlì - Tel. 0543 27852 - Fax 0543 457228.

Commercioestero Consulting S.r.l. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo periodico può essere riprodotta con mezzi grafici e meccanici quali la fotocoproduzione e la registrazione. Manoscritti e fotografie, su qualsiasi supporto veicolati, anche se non pubblicati, non si restituiscono.

Pubblicità: Trade Italy s.n.c. - Via Lago D'Arvo, 9/11/13 - 74100 TARANTO

Progetto grafico: Scirocco Multimedia - Via Leuca, 17/A - 73100 LECCE

Stampa: Grafiche MDM S.p.A. - Via Meucci, 27 - 47100 Forlì (FC)

Corridoio VIII: il Mediterraneo baricentro d'Europa

Lo scorso 18 settembre si è tenuta a Bari la Riunione dei Ministri dei Trasporti dei Paesi interessati dal Corridoio VIII.

A distanza di poco più di un anno dalla firma del *Memorandum of Understanding* per lo stesso accordo, si sono incontrati nuovamente a Bari, nella cornice della 77a Fiera del Levante, Ministri e Delegazioni di Italia, Albania, Bulgaria, Grecia, ex Repubblica Iugoslava di Macedonia, e naturalmente la Delegazione della Commissione Europea, per la firma di un documento che rappresenta il primo *Master Plan* delle infrastrutture e dei trasporti della nuova Unione Europea.

Il Gruppo di lavoro, costituito su mandato della Commissionaria per i Trasporti e l'Energia e presieduto da Karl Van Miert, ha concluso il proprio operato nello scorso mese di giugno con la presentazione di un documento finale, nel quale vengono delineati i criteri di revisione delle linee guida per le reti transeuropee, e nel quale vengono avanzate proposte riguardanti l'individuazione delle infrastrutture di trasporto, sulle quali si dovranno concentrare in via prioritaria gli sforzi e gli investimenti della nuova Europa.

Nella lista dei primi 20 progetti da attivare entro il 2010 sono presenti quattro grandi infrastrutture che riguardano l'Italia: il Ponte sullo Stretto di Messina, l'estensione del Corridoio europeo V, l'asse ferro-

viario Genova-Rotterdam e l'asse Nord Sud Berlino-Napoli-Palermo.

Tutti i Paesi, sia del vecchio assetto comunitario (quello di 15 Stati) sia del nuovo (quello di 27), hanno riconosciuto che quattro assi, quattro corridoi in particolare, tra quelli definiti dal documento Van Miert, rivestono una centralità ed una essenzialità particolare. Sono in realtà 4 corridoi che, in modo baricentrico, consentono alla nuova Europa di non essere più caratterizzata da un nucleo centrale contornato da perifericità sempre più penalizzata; di non essere più caratterizzata da bacini geografici distinti in base alla convenienza di accesso ai mercati o alla condizione di emarginazione dovuta all'inadeguatezza dei sistemi di collegamento.

I quattro corridoi sono: il Corridoio n. 5, il Corridoio Nord-Sud (Berlino-Palermo), il Corridoio Genova-Rotterdam, il Corridoio n.8. I denominatori comuni ai quattro corridoi sono: la centralità del Mediterraneo; la scoperta delle aree meridionali d'Europa; l'esigenza di interazione e non di contrapposizione tra distinti sistemi geografici, tra distinti bacini, tra il Mare del Nord, il Mediterraneo e il Mar Nero. La rete transeuropea contribuisce alla realizzazione della coesione economica e sociale. Il superamento del divario economico di numerose regioni, valido in particolare per i futuri e nuovi Stati mem-

bri, dipenderà dalla bontà dell'accesso ai grandi assi europei e dall'interconnessione efficiente con le altre reti, in particolare dai buoni collegamenti transfrontalieri.

Il Corridoio VIII rappresenta il ponte tra il Mar Nero ed il Mare Adriatico ed è caratterizzato sia da reti infrastrutturali, che da punti nodali di grande rilevanza strategica. In merito alle reti, questo corridoio, oltre a quelle stradali e ferroviarie, contiene un interessante sistema di condotte di gas e petrolio; mentre, per quanto concerne i punti nodali, il porto di Varra, il porto di Durazzo, gli interporti di Sofia e di Tirana danno al corridoio le caratteristiche di un sistema integrato capace di interagire ad Est con Baku, e quindi con uno dei Paesi con elevata ricchezza di giacimenti petroliferi, e, ad ovest, con il Mediterraneo e con l'Italia, che offre a tale corridoio una vera continuità funzionale e strategica attraverso il corridoio Adriatico.

Marco De Maggio
marcodemaggio@inwind.it

Sergio Paglialonga
paglialonga@commercioestero.net

EsseLibri Simone Spa
Editore

Cinzia Fontana Isabella A. M. Lozito

I FINANZIAMENTI EUROPEI
ANALISI DELLE AGEVOLAZIONI COMUNITARIE
A SOSTEGNO DI PMI ED ENTI PUBBLICI

Disponibile presso le migliori librerie

EsseLibri Simone Spa
Editore

Nicola Carrea

**I FINANZIAMENTI PER LE ATTIVITÀ
ESTERE DELLE IMPRESE**

Disponibile presso le migliori librerie

Lituania-Italia: andata e ritorno

Regione Baltica, interessanti opportunità per l'investitore italiano.

Dal 1991 la Lituania è una nuova realtà economica, politica e sociale, che ha riconquistato la propria indipendenza politica. Da quell'anno, il Paese ha intrapreso un nuovo cammino di crescita ad un ritmo che non ha uguali nei paesi dell'Europa. Europa sì, perchè dal 1° Gennaio 2004 la Lituania entrerà a pieno titolo a far parte dell'Unione Europea.

Da qualche anno è l'Unione Europea sta investendo nel nostro Paese con importanti risultati e con il raggiungimento di un eccellente rapporto con la popolazione che, nel referendum di Maggio 2003, ha risposto con entusiasmo alla proposta di entrare a far parte della più

grande realtà politica, sociale e geografica del pianeta.

Strade, autostrade, ponti, aeroporto internazionale sono stati completamente ristrutturati secondo gli standard europei ed è già attivo un progetto per la revisione della rete ferroviaria che, secondo gli standard dell'Unione, collegherà la Lituania con la Germania, la Polonia, Lettonia ed Estonia raggiungendo Helsinki in Finlandia, garantendo così lo sviluppo di una efficiente rete di trasporti che andrà ad affiancarsi alla rete di trasporto su gomma, già oggi disponibile a prezzi assolutamente competitivi.

In aggiunta, il porto di Klaipeda, il più grande nel Mar Baltico, offre una

importante integrazione al sistema dei trasporti nell'area Baltica.

La Lituania presenta opportunità di investimento e di lavoro di tutto rispetto, le leggi internazionali sul business sono adeguate ai canoni

trascurato, mentre invece avrebbero tutte le caratteristiche per l'ingresso, reciprocamente proficuo, nel mercato lituano e dell'area del Baltico. Il cosiddetto "made in Italy" è particolarmente apprezzato ma esclusi

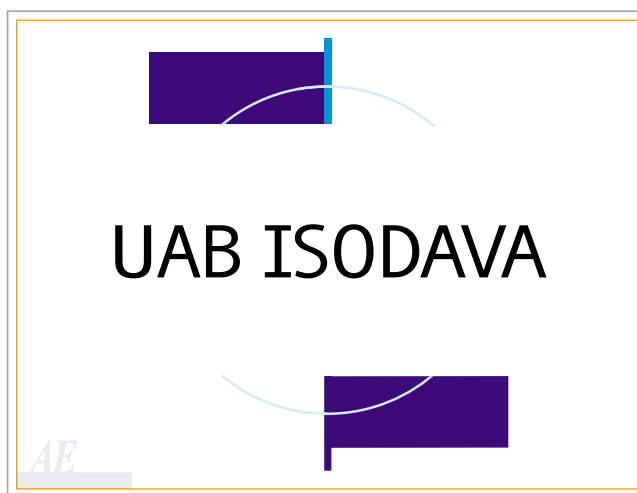
alcuni comparti, come il settore alimentare ed enologico, i prodotti italiani sono praticamente assenti da questi mercati. Gli investimenti in Lituania sono per la maggior parte effettuati da aziende di Germania, Stati Uniti, Emirati Arabi Uniti, Finlandia, Estonia, Olanda, Svezia e Norvegia; per quanto riguarda il resto dell'Europa, proprio l'Italia si distingue per la sua assenza.

Si prenda ad esempio il mercato immobiliare che da oltre cinque anni è in

pieno fermento ed in crescita, in linea con il PIL, che è attestato intorno al 6% annuo, ed in costante crescita con una richiesta che è superiore all'offerta: appare evidente che investire in questo settore non può che essere vantaggioso. Ma l'intero comparto è in piena evoluzione: nascono nuovi centri commerciali e negozi, centri di intrattenimento e divertimento, club e centri sportivi.

Tutto questo significa che esistono concrete possibilità di investimento in un Paese che è in corsa per adeguarsi al resto dell'Unione Europea e lo sta facendo con grande impegno e determinazione.

Basti pensare a Vilnius, la capitale,



UAB ISODAVA: la società lituana specializzata ad offrire opportunità nei Paesi Baltici, con cui la Commercioestero Consulting ha stretto un accordo di collaborazione.

anglosassoni e accettate in tutto il mondo; il sistema bancario è proporzionato alle attese industriali e private del Paese ma in continuo sviluppo, recependo tutti i servizi che le banche europee ed italiane già mettono a disposizione dei propri Clienti.

La Lituania va considerata come il miglior punto di riferimento dell'area del Baltico essendo il più grande Paese dell'area stessa ed essendo il punto di riferimento di un mercato potenziale che conta circa 100 milioni di abitanti.

Il Nord Europa non ha avuto una grande considerazione da parte delle Aziende del Sud Europa; in particolare, le Aziende Italiane lo hanno

e a come essa sia completamente cambiata in cinque anni: sorgono ovunque nuove costruzioni, siano esse commerciali, di servizi, residenziali o ristrutturazioni del centro storico come la ricostruzione del Castello Reale, mostrando un panorama di crescita che non ha eguali in tutto il Nord Europa.

Comitato Sviluppo Lituania

Dal gennaio 2003 abbiamo attivato un progetto denominato "Comitato Sviluppo Lituania" con la volontà di aggregare piccole, medie e grandi industrie italiane, per poterle rappresentare o insediare nel mercato lituano (o nei Paesi vicini), sapendo quante e quali siano le possibilità strategico-economiche che ne potrebbero derivare.

Il progetto prevede la ricerca di

imprese, che abbiano prodotti e servizi competitivi.

Non è rilevante il marchio in sé stesso, quanto la capacità e volontà di essere presenti su un nuovo mercato, altamente appetibile, ma per il quale è necessario avere adeguate strutture e capacità di presenza.

Il Comitato Sviluppo Lituania è in grado di colmare tutte le lacune di tipo strutturale e burocratico, assicurando di veicolare al meglio l'imprenditorialità delle Aziende e la loro capacità di seguire linee strategiche vincenti. *Le persone giuste, nel posto giusto, al momento giusto.* Spesso vediamo Imprese, anche di grande valore, rinunciare all'ingresso nei mercati del Nord Europa solo perché non ne hanno compreso le dinamiche ed i processi.

Una ricerca preventiva ed un'accurata analisi dei mercati consente invece, grazie al nostro aiuto, di espandere il proprio business, insediandosi in un'area altamente strategica per il futuro.

Per poter seguire al meglio i progetti abbiamo predisposto uno Staff adeguato e preparato, con collaboratori che parlano italiano, per rendere più efficace la comunicazione ed eliminare ogni problema di comprensione reciproca.



Ligita Isodaitė, Amministratore Delegato della Società lituana UAB ISODAVA, specializzata in investimenti nei Paesi Baltici.

Missioni

Negli ultimi anni abbiamo messo a punto un Servizio Missioni che consente ad una singola Azienda o ad un pool di esse, di creare la loro immagine, analizzare il mercato e iniziare, da subito, a lavorare in maniera efficace e redditizia.

Ringrazio Commercioestero Consulting per averci ospitato, un saluto all'Italia e a tutti Voi.

Ligita Isodaitė

isoinvest@one.lt

tupponi@commercioestero.net



Lituania: dal 1° Gennaio 2004 il Paese entrerà a pieno titolo a far parte dell'Unione Europea.



Consulenza - Formazione - Finanziamenti

Via Contarini, 47 - 47023 CESENA (FC)
Tel. 0547/646094 - Fax 0547/350126

CORSO IN INTERNAZIONALIZZAZIONE PER LE IMPRESE

Commercioestero Consulting S.r.l., in collaborazione con IKOS AgeForm, promuove un corso in Internazionalizzazione delle PMI del Mezzogiorno diretto alle imprese che vogliono formare il loro personale in questo settore. Il corso si svolgerà a Bari.

Per maggiori informazioni: **Dott. Michele Lenoci**
Resp. area Formazione Commercioestero Consulting s.r.l.
lenoci@commercioestero.net • Fax 1782 211098

Le tariffe a forcella vanno in pensione, è giunta l'ora della liberalizzazione?

Nel momento in cui questo articolo giunge in stampa, nel Paese si rincorrono notizie circa gli ultimi disagi alla circolazione stradale generati dalle manifestazioni dei TIR "lumaca". Sebbene gli effetti sulla collettività siano gli stessi, questa volta il motivo del malcontento degli autotrasportatori nazionali non è dovuto ad un problema specifico della categoria, come nelle passate proteste (restituzione del bonus fiscale all'UE), ma principalmente al disegno di legge delega presentato dal Governo per la ristrutturazione del comparto.

I punti cardini del progetto sono il superamento delle tariffe a forcella ed il passaggio alla libera contrattazione dei prezzi per i servizi di trasporto nazionale merci su gomma.

Potrebbe sembrare una motivazione di "quartiere", caso mai volta a favore delle imprese committenti il servizio di trasporto, ma che comunque interessa esclusivamente il governo del settore. In realtà, le implicazioni del disegno di legge, se da una parte riguardano specificamente l'autotrasporto, dall'altra propongono limiti al rapporto privato tra committente e vettore attraverso il riconoscimento della forma scritta del contratto di trasporto, come modello da adottare "di regola", e l'istituto della corresponsabilità oggettiva del committente.

Vi è preoccupazione tra gli autotrasportatori per il brusco passaggio da un mercato tariffario regolamentato (almeno sulla carta) ad una situazione di completa liberalizzazione. I dubbi riguardano il "chi" beneficerà dei vantaggi ottenuti dall'esercizio della libera contrattazione dei prezzi. Secondo la categoria, sia la stratificazione dell'offerta nazionale del trasporto su gomma, caratterizzata sempre da un cospicuo numero di imprese monoveicolari, sia le vicende prossime del mercato europeo, l'entrata nell'UE di otto Paesi continentali dell'Est, gettano ombre sul reale raggiungimento degli obiettivi del progetto. Si teme, soprattutto, la concorrenza dei Tir dell'Est che, potendo praticare tariffe più basse di quelle minime offerte dai

vettori italiani, induca i committenti ad imporre al mercato il loro prezzo del servizio, spingendo sempre più le tariffe al ribasso, e a programmare tempi e modi della prestazione. Situazione questa che porterebbe gli autotrasportatori nazionali a soffrire, piuttosto che a beneficiare, della "deregulation" del mercato.

Secondo gli Enti di categoria, nella situazione in cui il committente organizza il servizio di trasporto secondo le proprie necessità, i vettori, per restare al passo della concorrenza, potrebbero essere indotti ad uscire dalle regole, con grave rischio per il carico e la sicurezza.

In questi casi, il disegno di legge prevede la corresponsabilità oggettiva del committente per i danni cagionati dal vettore. Secondo il Governo, ciò dovrebbe rappresentare una valida misura (da perfezionare e concretizzare) per compensare gli abusi della committenza e concorrenza. Il carattere "oggettivo", poi, tutelerebbe il vettore anche dall'onere di provare, ogni volta, la colpa del committente; cosa che, invece, oggi accade di sovente con la soggettività della responsabilità.

Rimangono, però, seri dubbi circa i riferimenti di legge ed i parametri da utilizzare per determinare: il campo ed il grado di corresponsabilità; l'entità e la misura delle sanzioni applicabili ai committenti; l'equità del prezzo del servizio di trasporto (origine della contesa). La preoccupazione è che la norma sulla corresponsabilità rimanga troppo vaga anche dopo l'approvazione finale del disegno di legge, con il rischio che si arrivi a lunghi contenziosi in cui i trasportatori incontrino serie difficoltà nel far valere il principio della "responsabilità oggettiva".

Altro punto dolente è la "forma" dei contratti di trasporto. Il progetto stabilisce che "per i contratti di trasporto si preveda, di regola, la forma scritta".

Inoltre, pur non consacrandone il carattere obbligatorio, stabilisce che in caso di contenzioso tra vettore e committente, circa la corretta esecuzione del servizio o il corrispettivo della prestazione, le parti potranno adire alla magistratura solo se

esiste un contratto di trasporto scritto. Negli altri casi (contratti stipulati in forma non scritta), le controversie saranno risolte facendo ricorso agli usi e consuetudini commerciali contenuti nei bollettini delle CCIAA. Al momento, però, gli usi sono proprio le tariffe a forcella, ma domani? Inoltre, nel caso di contestazioni riguardanti i trasporti effettuati fino al momento in cui la forcella rimane in vigore, il disegno di legge prevede un periodo di tempo di soli 4 mesi entro il quale i vettori potranno avanzare pretese su eventuali differenze tariffarie maturate col vecchio sistema (con la tariffazione a forcella il termine era di 5 anni) e decidere se rivolgersi al Giudice o alla Camera di Commercio; trascorso tale termine c'è la prescrizione. È evidente lo sforzo del legislatore di voler sanare una situazione ormai divenuta critica con il passare del tempo, relativa ai molteplici casi di contenziosi duri a morire, ma lascia interdetti la volontà di eliminare tale situazione con un improvviso "colpo di spugna", senza tener troppo conto dei crediti maturati con il precedente sistema e delle vertenze tariffarie attualmente in corso.

È vero che un contratto di trasporto scritto darebbe garanzie certe a tutte le parti coinvolte, perché allora non prevederlo esplicitamente e da subito nel piano legislativo; per le pendenze si potrebbero altresì programmare sistemi alternativi di compensazione, quali la trasformazione del credito (alternativa proposta dalla Confartigianato Trasporti), o la dilazione dei tempi di prescrizione.

Giovanni Ciminelli

ciminelli@commercioestero.net

¹Legge 298/1974 istituiva le tariffe a forcella, concretamente attuate solo a partire dal 1983

Opportunità di Business

... e con il Kazakhztan

Paese Germania
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Alimentare – olio d'oliva
Oggetto La Commercioestero Consulting sta organizzando una Olioteca (salone per la promozione dell'olio d'oliva) a Dusseldorf (Germania). Consentirà la promozione presso gli operatori commerciali del settore del mercato tedesco.
Rif. 020/2003

Paese Venezuela
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Alimentare - pasta
Oggetto Il governo del Venezuela è interessato all'importazione diretta di pasta da distribuire direttamente. Il prodotto deve avere il prezzo più basso possibile, la qualità non è fondamentale.
Rif. 021/2003

Paese Venezuela
Tipo di annuncio Offerta
Settore Liquori
Oggetto Azienda produttrice cerca operatori commerciali interessati ad importare rum e altri liquori tipici dal Venezuela.
Rif. 022/2003

Paese Polonia
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Metalmeccanico
Oggetto Azienda polacca ricerca macchinari nuovi e usati e materiale per tipografie.
Rif. 023/2003

Per ulteriori informazioni sulle Opportunità di Business contattare:

e-mail: lenoci@commercioestero.net

Fax 1782/211098

indicando il riferimento di interesse

Per la Vostra pubblicità su

AE *Attività con l'Estero*

contattare:

tel. 0543 27852 – fax 0543 457228

e-mail: fontana@commercioestero.net

Paese Kazakhstan
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Costruzioni edili civili
Oggetto Studi di progettazione e imprese di costruzione operanti su Astana ed Almaty nel campo edile civile cercano fornitori italiani di: stucco veneziano, prodotti per decorazione, gobelin, silk wall paper, controsoffitti.
Rif. 024/2003

Paese Kazakhstan
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Costruzioni edili civili
Oggetto Studio di progettazione cerca fornitori italiani di opere di lavorazione artistica di marmo e granito.
Rif. 025/2003

Paese Kazakhstan
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Medicale
Oggetto Importatori del settore medicale cercano fornitori italiani di prodotti plastici monouso per uso ospedaliero (cateteri, sondini, sacche perfusionali).
Rif. 026/2003

Paese Kazakhstan
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Dentale
Oggetto Importatore del settore dentale cerca fornitore italiano di prodotti di consumo per l'ambulatorio odontoiatrico e odontotecnico.
Rif. 027/2003

Paese Kazakhstan
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Biomedico
Oggetto Importatore del settore biomedico cerca fornitori italiani di apparecchiature per laboratorio di analisi.
Rif. 028/2003

Paese Kazakhstan
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Riscaldamento civile-industriale
Oggetto Importatore del settore impiantistica civile e industriale cerca fornitori italiani di radiatori, termoventilatori, tubi, valvole, raccordi.
Rif. 029/2003

Paese Kazakhstan
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Impiantistica civile e industriale
Oggetto Importatore del settore impiantistica civile e industriale cerca fornitore italiano di pompe sia uso civile (acqua), sia usi speciali (liquidi/gas corrosivi).
Rif. 030/2003

La tendenza attuale alla globalizzazione dei mercati impone alle imprese, ed anche agli enti pubblici e privati che sostengono l'imprenditoria, uno sforzo importante al fine di mantenere una competitività sempre più serrata e una posizione sul mercato sempre più difficile da conservare.

Questa sfida ha necessità del supporto di competenze professionali altamente qualificate che siano in grado di **assistere i soggetti imprenditoriali in tutti i settori del mercato internazionale**.

Commercioestero Consulting S.r.l., grazie alle significative esperienze pluriennali dei suoi professionisti, ha maturato competenze di rilievo idonee a sostenere l'impresa nel suo processo di internazionalizzazione. In particolare, la società si occupa delle **problematiche inerenti il commercio estero ed i servizi per l'internazionalizzazione dell'impresa**, offrendo assistenza, consulenza e formazione nei settori legale, fiscale, delle politiche di marketing, informatico, commerciale, della logistica, finanziario.

LEGALE	FISCALE	FINANZA	LOGISTICA	MARKETING	IT & E-BUSINESS
Diritto Commerciale	IVA intra ed extracomunitaria	Analisi dei rischi	Razionalizzazione reti logistiche distributive	Strategie di marketing nazionali ed internazionali	Web marketing
Diritto societario	Doppia imposizione	Assicurazione crediti	Ingegneria del packaging	Ricerche di mercato nazionali ed internazionali	Progettazione e realizzazione siti Internet e reti Intranet ed Extranet
Diritto telematico	Pianificazione fiscale	Forfaiting	Ottimizzazione costi di trasporto	Ricerca e valutazione partners commerciali	Promozione sui principali motori di ricerca
Diritto industriale	Tassazione dei redditi all'estero	Merger & Acquisition	Assicurazione delle merci	Organizzazione fiere e missioni commerciali	Strumenti di Comunicazione on line
Prevenzione e soluzione delle controversie	Aspetti fiscali dell'E-commerce	Crediti documentari	Individuazione e ottimizzazione TARIC	Match-making	Bollettini Commerciali
Informazione e documentazione		Agevolazioni nazionali ed internazionali	Assistenza alle pratiche doganali	Ingegneria dell'export - export check up	E-procurement
		Assistenza progettuale per la presentazione di pratiche di finanziamento	INCOTERMS 2000	Ufficio estero in outsourcing	

Accanto ad una erogazione dei servizi in forma tradizionale, **Commercioestero Consulting S.r.l.**, è in grado di **fornire assistenza e consulenza on line** anche attraverso il proprio sito internet www.commercioestero.net, il primo portale italiano privato dedicato allo sviluppo delle relazioni commerciali internazionali delle PMI, al cui interno, tra l'altro, trovano collocazione un efficace bollettino commerciale internazionale e la versione in formato elettronico del notiziario **AE - Attività con l'estero**, interessante opportunità di supporto e documentazione per tutti gli operatori del settore. La Società annovera tra i propri soci anche l'**associazione Commercioestero Network**, nata dalla pluriennale esperienza dei suoi fondatori, si propone come stimolo e strumento di studio delle problematiche inerenti l'internazionalizzazione dell'impresa, promuovendo il permanente aggiornamento professionale, la puntuale e approfondita ricerca sulle tematiche più innovative e la formazione continua. Si propone, altresì, l'obiettivo di favorire il miglioramento della qualità delle prestazioni professionali erogate dagli associati ai propri clienti. Nelle aree di competenza l'Associazione promuove la **formazione professionale** attraverso seminari tematici, conferenze e convegni informativi, pubblicazioni, attività consuali.

Ai sensi dell'art. 10 della legge n. 675/1996 La informiamo che ai fini dell'invio di questo Notiziario, i Suoi dati sono conservati nel nostro archivio informatico. La informiamo inoltre che ai sensi dell'art. 13 della legge, Lei ha diritto di conoscere, aggiornare, cancellare, rettificare i Suoi dati od opporsi all'utilizzo degli stessi, se trattati in violazione della legge.

Si invita a segnalare eventuali rettifiche allo 0543/27852

COMMERCIOESTERO NETWORK
ITALIA - FORLI' - Via Maceri, 25
contact e-mail: ghirotti@commercioestero.net
www.commercioestero.net



FORLI' - CESENA - BOLOGNA - MILANO - FIRENZE - ANCONA - BARI
LECCE - BERGAMO - FOGGIA - NAPOLI - PADOVA - TARANTO - TERAMO
PALERMO - AMMAN - ATENE - DÜSSELDORF - BUDAPEST