

GIOIELLERIA NEL REGNO UNITO: DESCRIZIONE DI SETTORE E PROCEDURE POST-BREXIT

DESK BREXIT
AGOSTO



20
22

Londra, Agosto 2022

Italian Trade Agency

Trade Promotion Section Of The Italian Embassy

Sackville House, 40 Piccadilly

W1J 0DR , Londra

☎ +44 20 7292 3910

☎ +44 20 7292 3911

✉ londra@ice.it

Il presente documento è stato elaborato dall'**ufficio Brexit** ed **ufficio Beni di Consumo di Londra**.

Layout grafico e impaginazione

Ufficio Coordinamento Promozione del Made in Italy | Vincenzo Lioi & Irene Caterina Luca | Nucleo Grafica

credit foto: kimtaro | dade72 | jirsak | NejroN

INDICE

INTRODUZIONE	6	NUOVE PROCEDURE PER L'IMPORTAZIONE	12
PANORAMICA DEL MERCATO	7	1. Hallmark e Brexit	12
1. La produzione di metalli preziosi	7	2. Vendita Business to Consumer – B2C	14
2. Grossisti per gioielleria ed orologi	9	ASSAY OFFICES	16
3. Retail	10	FONTI	16

GIOIELLERIA NEL REGNO UNITO: DESCRIZIONE DI SETTORE E PROCEDURE POST-BREXIT

INTRODUZIONE

Questo documento, a cura dell'Help Desk Brexit e del dipartimento Beni di Consumo dell'Ufficio Agenzia ICE di Londra, intende fornire una serie di informazioni utili a descrivere in generale il mercato britannico del settore delle gioiellerie, mettendo in luce alcuni degli effetti prodotti dai due fenomeni che hanno impattato l'economia britannica negli ultimi anni quali la pandemia da Covid-19 e la Brexit. La prima parte di questo documento offre un quadro d'insieme del mercato della gioielleria a partire dalla situazione corrente del settore della produzione di metalli preziosi fino ad arrivare al commercio al dettaglio. La seconda parte è invece dedicata ad un approfondimento sugli aspetti tecnici del nuovo regime doganale e sulle procedure specifiche per l'ingresso di questa tipologia di merci nel Regno Unito all'indomani della Brexit.



PANORAMICA DEL MERCATO

1. LA PRODUZIONE DI METALLI PREZIOSI

Nel Regno Unito esistono diverse aziende che raffinano metalli preziosi come oro, argento e platino e producono anche leghe di metalli preziosi, fili mediante trafilatura e laminati da metalli preziosi. Nel paese vengono inoltre realizzati semiprodotti come nastri, lastre, tubi e semilavorati standardizzati. Le performance del settore sono principalmente influenzate dall'andamento dei settori collegati come gioielleria, elettronica e quelli della produzione di autoveicoli. I maggiori mercati di importazione includono Russia, Stati Uniti, Hong Kong e Canada. Le esportazioni si segnalano in aumento, toccando quota 61.9 miliardi (GBP) nell'ultimo anno.

1.1 SITUAZIONE ATTUALE

Negli ultimi cinque anni il mercato britannico della produzione di metalli preziosi ha subito una contrazione, tant'è che le entrate del settore sono diminuite dello 0,8%. Questo calo può essere in parte attribuito ai prezzi elevati del periodo 2021-22, favoriti dal contemporaneo aumento record del costo dei metalli preziosi a seguito della pandemia di COVID-19 (coronavirus). Si prevede che l'incertezza economica si dissiperà nei prossimi cinque anni, una volta che gli effetti delle restrizioni dettate dalla pandemia andranno ad esaurirsi, consentendo di ripristinare una situazione stabile per il mercato del Regno Unito.

1.2 INFLUENZE E NUOVE TENDENZE

Tra i fattori che influenzano maggiormente questo mercato vi è quello della produzione di autoveicoli. La crescente preoccupazione per gli effetti ambientali delle auto a benzina e diesel sta portando a una maggiore domanda di veicoli elettrici, che di riflesso potrebbe minacciare il settore della produzione, poiché questa tipologia di veicoli non necessita di una quantità significativa di metalli preziosi. Il riciclo dei metalli preziosi è uno dei pilastri del settore; tuttavia,



l'avvio di estrazione di oro e argento, iniziato in Scozia nel 2020, potrebbe prospettare nuove opportunità per la crescita dei ricavi. Tra le principali aziende operanti nel Regno Unito, la Royal Mint si segnala per aver recentemente firmato un accordo con la start up canadese Excir, specializzata in *cleantech*, con il fine di introdurre sul suolo britannico la prima tecnologia al mondo in grado di recuperare e riciclare in sicurezza oro e altri metalli preziosi dai rifiuti elettronici. La tecnologia brevettata di Excir recupera oltre il 99% dell'oro dai rifiuti elettronici, contenuti nei circuiti di laptop e telefoni cellulari. Il procedimento chimico mira ad estrarre in pochi secondi e in modo selettivo i metalli preziosi dai circuiti, offrendo una nuova soluzione per recuperare una parte delle oltre 50 milioni di tonnellate di rifiuti elettronici prodotte. Attualmente meno del 20% dei rifiuti elettronici viene riciclato in tutto il mondo.

1.3 PREVISIONI

I principali input del settore sono i metalli come il platino, l'oro e l'argento per cui i ricavi generati dall'industria sono essenzialmente legati ai prezzi di questi stessi metalli. Nel corso del 2020 i costi sono aumentati e rimasti elevati per tutta la prima metà del 2021, a causa della pandemia di coronavirus. Nel prossimo quinquennio si prevede che i prezzi di questi metalli preziosi andranno a diminuire, pur rimanendo su livelli elevati, a causa della maggiore fiducia nell'economia globale: man mano che l'incertezza si dissiperà è probabile che la domanda degli investitori che utilizzano questi metalli come bene rifugio diminuisca, facendo così calare i prezzi.

1.4 PRINCIPALI PLAYERS

Il settore della produzione di metalli preziosi nel Regno Unito è un mercato moderatamente concentrato. I quattro maggiori operatori del settore rappresenteranno il 52,6% delle entrate. La volatilità della quota di mercato può essere piuttosto significativa, poiché le entrate del settore sono legate ai prezzi dei metalli preziosi, per loro natura instabili e le quote di mercato degli operatori del settore possono oscillare in modo significativo. Tra i principali operatori vi è sicuramente la già citata Royal Mint, principale zecca di esportazione al mondo e organismo ufficiale autorizzato a produrre le monete del Regno Unito. Tuttavia, l'azienda produce anche medaglie e monete per altri 60 paesi ed è controllata al 100% dal HM Treasury (Ministero del Tesoro). Nell'ultimo anno la Royal Mint ha registrato un fatturato di 1,1 miliardi di sterline ed un utile operativo di 12,7 milioni di sterline. Altre aziende di rilievo nel settore sono la Johnson Matthey plc, la Mastermelt Refining Services Ltd e la JBR Recovery Ltd.

2. GROSSISTI PER GIOIELLERIA ED OROLOGI

La maggior parte dei produttori di gioielli del Regno Unito guadagna tra i £100.000 e i £250.000 all'anno e le statistiche dell'industria della gioielleria mostrano come la maggior parte delle imprese di gioielleria (36,5%) guadagna fino a £249.000. Il 18,2% dei produttori guadagna tra £50.000 e £99.999. Le attività che operano nel settore sono concentrate a Londra e nel sud-est che, insieme, rappresentano più della metà degli stabilimenti del settore nel Regno Unito.

2.1 IL MERCATO BRITANNICO

La vendita all'ingrosso di gioielleria ed orologi è fortemente influenzata dai prezzi dei metalli preziosi. Come già prospettato, il prezzo di questi ultimi potrebbe diminuire in futuro, per cui non è escluso che questo si ripercuoterà sulla crescita dei ricavi per i grandi produttori di gioielli ed orologi. Le entrate del settore dell'orologeria e della gioielleria all'ingrosso si sono contratte nel 2018-19, poiché il peggioramento delle condizioni economiche ha ridotto la domanda di beni lusso; nel biennio successivo la domanda è invece aumentata, poiché il recesso del Regno Unito dall'Unione Europea, posticipato al 31 gennaio 2020, ha spinto alcuni a considerare gli investimenti in metalli preziosi come un bene rifugio sicuro. Successivamente, le entrate del settore si sono fortemente contratte nel 2020-21 a causa degli effetti della pandemia di COVID-19 (coronavirus), che ha limitato il turismo internazionale e il commercio al dettaglio. Nell'ultimo anno le entrate sono cresciute del 13,3% grazie all'allentamento delle restrizioni che hanno consentito la ripresa della domanda dei consumatori. Nel prossimo biennio, invece, le entrate dovrebbero contrarsi nuovamente dell'1,5% a causa del calo dei redditi e della debole fiducia, limitando la domanda per i produttori del settore. Una maggiore chiarezza riguardo alle future relazioni del Regno Unito con l'Unione Europea dovrebbe rivitalizzare la domanda nel corso dei prossimi cinque anni fino al 2027-28.



2.2 COMPETIZIONE INTERNA E PRINCIPALI ATTORI

Il settore della vendita all'ingrosso di orologi e gioielli è altamente competitivo: internamente, gli operatori basano la concorrenza sul prezzo, in quanti i consumatori che non acquistano articoli di lusso sono più attenti dalla convenienza e quindi è probabile che i rivenditori che vendono in tali mercati preferiscano grossisti che praticano prezzi più

competitivi. La concorrenza sui prezzi è meno evidente nell'wholesale di articoli di lusso poiché qui invece i consumatori prediligono stile e qualità al di là del prezzo. Tra i principali attori del settore vi è la Rolex Watch Company Ltd, società interamente controllata dalla svizzera Rolex Holding SA. L'azienda britannica opera come grossista di prodotti Rolex per l'industria orologiera nel Regno Unito e nella Repubblica d'Irlanda. Negli ultimi cinque anni le entrate legate al settore sono cresciute ad un tasso annuo del 12,1% per un valore di 568,5 milioni di sterline. Il gruppo ha beneficiato di una forte crescita del mercato degli orologi di lusso negli ultimi cinque anni, tant'è che le operazioni della società nel Regno Unito hanno generato entrate per 459,6 milioni di sterline nel 2020. Tra le altre aziende leader nel mercato britannico vi sono poi Rhone Products (la quale importa e distribuisce gioielli e orologi) e Swatch Group (UK) Ltd (filiale britannica di Swatch Group Ltd. Swatch Group è il più grande produttore mondiale di orologi).

3. RETAIL

I retailer del settore gioielleria e orologeria si occupano della vendita di gioielli, orologi e orologi da polso, argenteria e articoli da regalo. Dal 2005 la spesa del consumatore britannico in gioielli è cresciuta a un tasso sostanzialmente fisso; tale tendenza ha una sua peculiarità: il valore del singolo acquisto (campione di 832.000 consumatori per l'anno 2020) si ferma al di sotto dei £100. Tuttavia tale scenario è bilanciato dai circa 143.000 consumatori che hanno speso più di £500 per il loro acquisto.

3.1 LE GIOIELLERIE NEL REGNO UNITO

Birmingham è l'area geografica con la maggiore concentrazione di aziende di gioielleria in tutto il Regno Unito. L'attività di produzione risalente alla fine del 1700 è cresciuta fino a contare oggi quasi 1300 aziende manifatturiere in tutto il territorio. Nel 2019 si è raggiunta la cifra record di circa 1.239 società che operano nell'area della vendita all'ingrosso. Diversamente da quanto accaduto per i produttori, il numero dei grossisti è diminuito nel corso degli anni, passando da 1408 nel 2008 al dato citato del 2019 di 1239 società. Nello stesso anno le vendite, parliamo di aziende manifatturiere, si attestavano a 564 milioni di sterline; la pandemia ha falciato del 25% il volume di vendite.



3.2 PROSPETTIVE DEL MERCATO

I gioielli e gli orologi sono considerati beni di lusso per cui la domanda è legata alla fiducia dei consumatori e al reddito disponibile. L'incertezza sulle prospettive economiche a breve termine ha pesato sulla domanda negli ultimi cinque anni, poiché i consumatori hanno ridotto la spesa per i beni di lusso; tuttavia, si prevede che la domanda resiliente dei consumatori a reddito più elevato abbia sostenuto la crescita dei ricavi all'inizio del periodo. Il valore del mercato oggi è intorno alle 6,5 miliardi di sterline, risultato di un calo annuo dello 0,1% negli ultimi cinque anni. Dopo le restrizioni

dettate dalla pandemia vi sarà un aumento dei ricavi del 46,3% alla fine di quest'anno, grazie ad una crescita della domanda di prodotti del settore di fascia alta, la ripresa dei viaggi internazionali e il conseguente afflusso di turisti.

3.3 TIPOLOGIA DI IMPRESE

Il settore dei retailer di gioielli e orologi ha un basso livello di concentrazione nel Regno Unito, tant'è che i quattro maggiori operatori – Watches of Switzerland, Pandora Jewellery UK, Signet Jewelers e Tiffany & Co – rappresentano appena il 24,2% del mercato. La bassa concentrazione si riflette nella natura altamente frammentata del settore in cui operano per lo più piccole imprese: stando ai dati dell'ONS (Ufficio nazionale di statistica britannico) l'89,6% degli operatori del settore impiega meno di 10 persone, mentre solo lo 0,9% impiega 100 persone o più. La concorrenza è molto alta ma consente alle imprese più piccole di entrare nel mercato sfruttando i settori di nicchia; tuttavia nessun operatore riesce ad accaparrarsi una quota di mercato sufficientemente ampia da controllare o influenzare la direzione del settore. Nel prossimo invece futuro si prevede una maggiore concentrazione del mercato, per cui alcuni dei principali attori si stanno attrezzando per espandere la propria operatività. Ad esempio Watches of Switzerland ha già intrapreso una serie di acquisizioni, tra cui l'acquisto di quattro negozi Fraser Hart nel marzo 2020. Si prevede che il continuo spostamento delle abitudini di consumo verso gli acquisti online andrà a vantaggio degli operatori più grandi che sono in grado di indirizzare investimenti significativi verso lo sviluppo di piattaforme di e-commerce.

NUOVE PROCEDURE PER L'IMPORTAZIONE

1. HALLMARK E BREXIT



L'accordo stipulato tra UE e UK, che disciplina lo scambio commerciale di beni e servizi tra i due blocchi doganali a seguito della Brexit, non ha contemplato alcun mutuo riconoscimento in materia di marchi nazionali. Quindi così come l'UE non riconosce più l'Hallmark britannico, altrettanto accade nel Regno Unito rispetto ai marchi europei. Questo implica che qualsiasi prodotto della gioielleria o composto di metalli preziosi recante un marchio UE solo se immesso sul mercato locale prima del gennaio 2021 può continuare a circolare. I retailers britannici devono conservare, però, prova del dato temporale. Al contrario, tutto quanto viene esportato verso la Gran Bretagna dal 1 gennaio 2021 deve rispondere ai nuovi requisiti e mostrare un UK Hallmark o, in alternativa, un Common Control Mark (CCM).

1.1 COMMON CONTROL MARK E ASSAY OFFICE

Il CCM, facente parte della Convenzione internazionale sull'Hallmark, è riconosciuto dal Regno Unito. I paesi che rientrano nella Convenzione Internazionale sull'Hallmark sono: Austria, Croazia, Cipro, Repubblica Ceca, Danimarca, Finlandia, Ungheria, Israele, Lettonia, Lituania, Olanda, Norvegia, Polonia, Portogallo, Slovacchia, Slovenia, Slovacchia, Svezia, Svizzera, Serbia e UK. L'Italia ha in corso le procedure per l'adesione, infatti il 16 settembre il Consiglio dei Ministri ha approvato il disegno di legge di adesione alla Convenzione sul controllo e la marchiatura degli oggetti in metalli preziosi siglata a Vienna il 15 novembre 1972. La domanda è stata presentata dal nostro paese con l'obiettivo di condividere lo scopo della Convenzione stessa di «facilitare il commercio internazionale degli oggetti in metalli preziosi, mantenendo, nel contempo, la tutela del consumatore giustificata dalla particolare natura di tali oggetti». Pertanto i controlli e le marcature, che come descritto avvengono a destinazione nel Regno Unito, verranno effettuati in Italia, facilitando in maniera significativa lo scambio commerciale ed evitando la barriera non tariffaria dell'Hallmark.

Non tutti i beni sono sottoposti a marcatura, infatti i manufatti contenenti:

- ARGENTO fino a 7.78 gr.
- ORO e PALLADIO fino a 1 gr.

- PLATINO fino a 0.5 gr.

sono esentati dall'obbligo di marcatura.

L'Hallmark è quindi il marchio stampato, sia punzonato che impresso attraverso un laser, che apposto alla gioielleria o all'argenteria certifica la purezza dei metalli e, di conseguenza, la corrispondenza a quanto richiesto dalla legge. Ad esempio la mancanza di nickel, cadmio e piombo che non sono consentiti. Testare i metalli preziosi per verificarne la purezza è detto in inglese "assaying", letteralmente l'operazione con cui si saggiano i metalli. Ed è per questo che gli uffici deputati sono chiamati *Assay Offices*. Nel Regno Unito esistono 4 Assay Office autorizzati per poter affiggere il sigillo di qualità: Londra, Birmingham, Sheffield e Edimburgo. Il primo Assay Office fu aperto nel Regno Unito circa 700 anni fa, a Londra nel 1327. Forse una delle più antiche forme di tutela del consumatore attualmente ancora esistenti.

1.2 LA PROCEDURA CORRETTA

Partiamo da un assunto di base: l'operazione che si compie con UK è tecnicamente una cessione all'esportazione, quindi soggetta alle regole di non imponibilità IVA (art.8, comma 1, D.P.R. 633/1972) dell'operazione in uscita e della obbligatorietà della prova che la merce ha lasciato il territorio europeo. Tassazione nel Paese di destinazione: il principio fondamentale in ambito Iva, accise e doganale è la detassazione dei beni destinati all'estero. La fattura all'esportazione è definibile pertanto fuori campo IVA. L'accordo con il Regno Unito non prevede il pagamento del dazio in presenza di un bene che vanti l'origine preferenziale UE o UK. L'origine va sempre dichiarata in fattura, fermo restando il caso del codice REX di seguito menzionato.

1.3 CODICE EORI

La fattura dovrà necessariamente riportare un codice EORI IT, nulla rilevando che è uguale alla Partita IVA italiana, l'EORI IT va scritto espressamente. Come sopra menzionato, la fattura sarà fuori campo IVA, in quanto il

tributo sarà dovuto nel paese di destinazione all'atto della messa in consumo. L'Irlanda del Nord resta nel territorio doganale UE solo ed esclusivamente per quanto riguarda lo scambio dei beni, pertanto una cessione di gioielli a Belfast sarà considerata una cessione intracomunitaria. L'origine unionale del bene va indicata espressamente in quanto presupposto per godere del beneficio previsto dell'accordo UK/UE che prevede il dazio zero per i beni di origine UE. La merce attraverserà la dogana di esportazione/uscita e quella di entrata in UK.

1.4 IL SISTEMA REX E L'ESPORTATORE REGISTRATO

Nell'ambito del commercio internazionale, gli accordi di libero scambio (preferential trade agreements) tra la UE e Paesi terzi rivestono un'importanza sempre maggiore. Tali accordi consentono di beneficiare di riduzione o abbattimento di dazi negli scambi fra i Paesi contraenti. L'ultimo (in senso cronologico) di tali accordi è, come noto, il TCA (Trade and Cooperation Agreement), che la UE ha concluso con il Regno Unito proprio alla fine del 2020. L'accordo con il Regno Unito prevede, addirittura, un divieto di imporre dazi sui prodotti originari delle due parti: quindi, non un semplice abbattimento daziario. Al fine di godere di tale vantaggio, i prodotti devono qualificarsi come di origine preferenziale: essi dovranno, quindi, essere stati fabbricati nel rispetto delle regole dettate dall'accordo. Naturalmente, il fatto che le regole siano state rispettate dovrà essere provato alle dogane al momento dell'importazione nel Paese cui il bene è destinato.

1.5 REX

In quasi tutti i recenti accordi, peraltro, ivi compreso il TCA (e, come per il TCA, anche per gli accordi con Canada, Giappone e Vietnam) è stata introdotta una ulteriore semplificazione, anche a seguito del fatto che il certificato EUR 1, in tali accordi, non è proprio previsto: si tratta dello status di Esportatore Registrato (Registered EXporter), che si ottiene grazie ad una procedura totalmente

informatizzata. Esportatore registrato è lo status previsto dagli ultimi accordi di libero scambio sottoscritti dalla UE (Canada, Giappone, Vietnam e, soprattutto, UK). L'esportatore registrato (nel database REX – Registered EXporter curato dalla Commissione europea) ha la possibilità di dichiarare l'origine preferenziale dei suoi prodotti direttamente su fattura o su altri documenti commerciali. L'esportatore registrato deve essere in grado di dimostrare l'origine preferenziale dei prodotti esportati in ogni momento, in caso di richiesta da parte delle autorità doganali competenti. Nella [Circolare n.49/D del 30 dicembre 2020](#) ha precisato che gli operatori UE sono tenuti ad attivarsi il prima possibile per ottenere lo status di "esportatori registrati" al REX. Inoltre, a seguito della pubblicazione della [Circolare n. 4/D del 20 gennaio 2021](#) l'Agenzia delle Dogane ha chiarito che la richiesta di iscrizione alla banca dati REX può avvenire anche tramite procedura online. Per le esportazioni di merci di valore non superiore a 6.000 euro la dichiarazione di origine può essere compilata senza obbligo di registrazione al REX. Il codice merceologico indicato nei documenti doganali di esportazione si compone di otto cifre ed è proprio la corretta indicazione del codice merceologico che ci fornirà le regole da applicarsi al prodotto perchè venga qualificato di origine preferenziale e quindi esente da dazio. Alludiamo alle cd. regole di lista contenute nell'accordo UK/UE.

1.6 ORIGINE PREFERENZIALE

La Commissione Europea ha messo a disposizione delle aziende il sistema Accesstomarket attraverso il quale, digitando le 8 cifre di prodotto, si accede alle regole da applicare per determinare l'origine preferenziale e quindi evitare il dazio. (Art. 64 Reg. UE 952/2013) Il prodotto acquisisce il requisito dell'ORIGINE PREFERENZIALE quando è stato ottenuto utilizzando materia prima di origine di paesi diversi (terzi) sottoposta a LAVORAZIONI O TRASFORMAZIONI "SUFFICIENTI".

L'accordo UE/UK (cfr. slide 1021 in poi) spiega nel dettaglio che un prodotto fabbricato a partire da materie prime extra UE può acquisire origine preferenziale se la lavorazione da luogo a un prodotto nuovo per il quale esiste una nuova voce o sotto la voce doganale (CTH-CTHS). Oppure se il valore delle materie prime terze utilizzate non superi una certa percentuale del prezzo franco fabbrica del prodotto finito o se tale prodotto contenga una percentuale minima di contenuto regionale (locale).

2. VENDITA BUSINESS TO CONSUMER – B2C



Secondo il modello di business B2C, un'azienda vende servizi e prodotti direttamente ai consumatori. La vendita B2C può fare riferimento a luoghi fisici dove i consumatori acquistano beni e li portano a casa ma può anche fare riferimento ad aziende manifatturiere online o per corrispondenza che creano beni e li inviano a casa o all'indirizzo aziendale dei consumatori dopo l'acquisto. I rivenditori B2C si differenziano dalle aziende che vendono prodotti e servizi tramite partner o rivenditori, in quanto il costo che il consumatore paga non include quello a carico del grossista.

2.1 VALORE INFERIORE AI 135 GBP

Dal 1° gennaio 2021 sulle vendite a consumatori finali (quindi ad individui o persone giuridiche non registrate per IVA in UK, denominate per semplicità B2C), l'IVA andrà contabilizzata al punto di vendita ("IVA di fornitura/vendita") piuttosto che al punto di importazione (per intenderci al passaggio in dogana, "IVA di importazione"). Questo comporta una significativa semplificazione delle procedure doganali, ma anche l'obbligo per il venditore di registrarsi all'IVA in UK, addebitarla in fattura ed adempiere agli obblighi amministrativi della legislazione (deposito e versamento IVA trimestrali, mantenimento di un record in forma digitale). È bene inoltre notare come non ci siano soglie minime di volume d'affari annuo per l'applicazione delle nuove regole per la vendita a distanza verso UK: di conseguenza, se un'azienda italiana decidesse di vendere anche un solo prodotto al di sotto del valore di £135 dovrà munirsi di partita IVA UK.

2.2 VALORE SUPERIORE AI 135 GBP

Si applicano le regole IVA standard: chi importa paga l'IVA in UK se questa è la clausola di resa pattuita con il cliente. Le vendite on line, però, raramente prevedono che il consumatore paghi iva britannica e sdogani la merce, imponendosi in questo caso una resa che esoneri il cliente da questo tipo di incombenze. In questo caso si ritorna all'ipotesi prevista dal caso del valore inferiore ai 135 GBP.

In entrambi i casi però, il bene sdoganato e immesso in consumo attraverso il pagamento della VAT (IVA locale britannica) deve essere sottoposto a Hallmark. Gli uffici che abbiamo denominato Assay Offices non accetteranno una spedizione che non sia già stata regolarmente sdoganata. Sarà cura di tale Ufficio poi inviare il bene al cliente finale o, se esiste un diverso accordo, il mittente organizzerà il prelievo del bene dagli uffici e la relativa spedizione al cliente finale."

ASSAY OFFICES

THE LONDON ASSAY OFFICE

The Assay Office, Goldsmiths' Hall, Gutter Lane

London - EC2V 8AQ

customerservice@assayofficelondon.co.uk

www.thegoldsmiths.co.uk/assay-office

THE BIRMINGHAM ASSAY OFFICE

1 Moreton Street

Birmingham - B1 3AX

Tel: 0121 236 6951 Fax: 0121 236 9032

www.theassayoffice.co.uk

THE EDINBURGH ASSAY OFFICE

Goldsmiths Hall, 24 Broughton Street

Edinburgh - EH1 3RH

Tel: 0131 556 1144 Fax: 0131 556 1177

www.edinburghassayoffice.co.uk

THE SHEFFIELD ASSAY OFFICE

Guardians' Hall, Beulah Road

Hillsborough

Sheffield S6 2AN

Tel: 0114 231 2121 Fax: 0114 233 9079

www.assayoffice.co.uk

FONTI

[L'origine preferenziale delle merci](#) - Sara Armella

[Le semplificazioni doganali a supporto dell'export Made in Italy](#) - Fulvio Liberatore

11. [IL NUOVO SCENARIO FISCALE DOPO L'ACCORDO TRA REGNO UNITO E UNIONE EUROPEA](#) - Michele Ammirati

The Goldsmith Company- Assay office [The Goldsmith Company- Assay office](#)

IBISworld - Precious Metals Production in the UK Industry Report

IBISworld - Jewellery Wholesaling in the UK Industry Report

IBISworld - Jewellery - Watch Stores in the UK Industry Report

STATISTA – Jewellery in the UK



www.ice.it

Italian Trade Agency 

@ITAttradeagency 

ITA-Italian Trade Agency 

@itatradeagency 