

Internazionalizzazione

La vendita internazionale di macchinari Recenti sviluppi giurisprudenziali

di **Claudio Perrella**



L'export di macchinari ed impianti industriali è uno degli elementi portanti dell'economia del nostro paese, ed una delle eccellenze del Made in Italy.

Tra gli strumenti contrattuali disponibili per gli imprenditori italiani che operano sui mercati esteri vanno annoverati senza dubbio il contratto-tipo ICC ("Model International Sale Contract - Manufactured Goods") e le condizioni generali predisposte da Orgalime, la federazione che rappresenta 34 associazioni delle aziende della meccanica, elettromeccanica, elettronica e articoli in metallo di 22 paesi europei.

Le General Conditions Orgalime

La prima edizione delle Condizioni Generali Orgalime per i contratti di vendita (contrassegnata dalla sigla S 1992) è stata adottata nel 1992 ed ha avuto larghissima diffusione. Una prima revisione è stata realizzata con le S 2000 e di recente è stata adottata la nuova edizione contrassegnata con la sigla S 2012.

Pur essendo destinate per un impiego quanto più possibile trasversale le GC Orgalime riflettono in numerosi punti principi vigenti nei sistemi di *common law* e nel diritto inglese.

Alla clausola 10 (9 nel testo del 2000) relativa a consegna e trasferimento del rischio si è ribadito il richiamo alle Regole Incoterms® della ICC, ma le condizioni ExWorks (Franco Fabbrica) sono state sostituite dalle FCA Free Carrier, con la conseguenza che in mancanza di accordi specifici il venditore provvede a sdoganare la merce per l'esportazione.

La previsione tiene conto delle modifiche apportate alle Regole ICC Incoterms® nella edizione 2010, nelle quali (malgrado la proposta di eliminazione pervenuta da qualche Comitato Nazionale) la regola Ex Works (molto familiare agli operatori italiani) è stata lasciata immutata, accompagnata però dal suggerimento di farne uso solo nei contratti di contenuto puramente domestico, essendo più appropriata la regola Free Carrier (FCA) in quelli internazionali.

Le penali per il ritardo

E' stata confermata l'impostazione che prevede l'applicazione di penali calcolate in percentuale rispetto al prezzo: la penale è pari allo 0,5% del prezzo ed è dovuta per ogni settimana di ritardo; la novità è che nelle S 2012 essa scatta all'inizio di ogni settimana, con la conseguenza che è dovuta anche qualora la consegna venga eseguita entro la settimana.

Confermata anche l'impostazione che fissa un limite massimo dei danni da ritardo pari al 7,5% del prezzo, mentre il risarcimento complessivo dovuto al compratore per l'eventualità in cui il venditore non sia in grado di eseguire la consegna entro il termine massimo, ed il contratto venga risolto, è pari al 15%. >>

SEMINARIO ICC Italia

IN
EVIDENZA

La vendita internazionale di macchinari
9 ottobre 2014

Il Contratto di fornitura di impianti industriali e linee di produzione in ambito internazionale
30 ottobre 2014

COMMISSIONI ICC

Anticorruzione e Responsabilità Sociale d'Impresa

- Filiera agro-alimentare e responsabilità "231"
- Politiche del Commercio e degli Investimenti Internazionali
- Key messages from the B20 to the G20
- Calendario prossime riunioni ICC
- Agenda prossime riunioni Commissioni ICC
- Commission on Trade and Investment Policy
- Commission on Marketing and Advertising
- Commission on Customs and Trade Facilitation
- Commission on Arbitration and ADR
- Taxation Commission

Prossimi appuntamenti ICC Italia

APPROFONDIMENTI

- Cosa c'è da sapere sul TTIP
I vantaggi ed i "presunti" rischi della Transatlantic Trade & Investment Partnership

NOTIZIE

Appello della ICC

- Superare le divergenze e portare avanti il Trade Facilitation Agreement (TFA)
- World Economic Survey (WES) ICC/Ifo
Fiducia delle imprese in lieve ripresa, ma i rischi permangono
- Studio OCSE su PMI e imprenditorialità in Italia
- Il contributo di ICC al dibattito ASEAN in tema di concorrenza
- Il Made in Italy: uno strumento digitale contro la crisi
- Good Corporate Practices in Contract Farming
- "La Tua Europa - Consulenza", "Impresa in un giorno", "Solvit"
- ICC's Third Annual Supply Chain Financing Summit
- Convegno "Il Mare e il Fisco"

La disciplina contenuta nelle CG Orgalime in materia di danni da ritardo merita qualche approfondimento.

Innanzitutto, c'è una differenza significativa tra la penale prevista per il ritardo nella consegna, ed i danni dovuti qualora il contratto sia invece risolto.

Nel primo caso la clausola 14 stabilisce che "the purchaser shall be entitled to liquidated damages from the date on which delivery should have taken place". Si fa riferimento dunque ai *liquidated damages* elaborati nei sistemi di *common law*, dove tradizionalmente si distingue tra *liquidated damages clauses* e *penalty clauses*, e si ritengono di regola (ma solo a certe condizioni) valide le prime e prive di effetto invece le seconde.

Sul punto il diritto anglosassone presenta una posizione peculiare, poiché in ordinamenti di *civil law* (come nel nostro) viene di regola ammessa la possibilità che le parti prevedano penali, e viene lasciata eventualmente ai giudici la possibilità di rivederle e modificarle allorché queste si rivelino eccessive o sproporzionate.

Nei sistemi di *common law* si riconosce invece validità alle sole *liquidated damages clauses*, ossia le pattuizioni con cui le parti determinano in via preventiva i danni, a condizione che si tratti di una stima congrua dei danni che possono concretamente e ragionevolmente derivare da una violazione, e la clausola non abbia dunque finalità "punitive".

Un esempio delle questioni che spesso sorgono sul punto è rappresentato da un recente contenzioso (*Bluewater Energy Services BV v Mercon Steel Structures BV and others* [2014] EWHC 2132 (TCC) relativo ad un contratto di costruzione di un impianto nell'*oil field* di Yuri Korchagin in Russia.

Il contratto conteneva una clausola denominata "Key Personnel" con l'elenco del personale che Mercon destinava al progetto e la previsione che ogni eventuale sostituzione avrebbe dato luogo all'applicazione di *liquidated damages* per importi che variavano da 20.000 a 50.000 euro.

A seguito di una serie di sostituzioni, Bluewater aveva richiesto l'applicazione dei *liquidated damages*, ma Mercon aveva obiettato che la clausola era di fatto una *penalty*, ed era dunque "non enforceable", poiché Bluewater non aveva subito alcun danno e l'importo di € 50.000 era stato chiaramente previsto come sanzione e deterrente alla sostituzione di personale.

La Corte tuttavia è stata di diverso avviso, rilevando che, sebbene non fosse possibile individuare un ammontare preciso di danni conseguenti alle sostituzioni, l'importo era stato determinato da soggetti esperti del settore e, tenuto conto della rilevanza del progetto, un importo pari a € 50.000 non era "unconscionably extravagant".

Per i danni derivanti invece dalla risoluzione del contratto ai sensi della clausola 15 delle S 2012 "if the purchaser terminates the contract he shall be entitled to compensation for the loss he suffers as a result of the supplier's delay, including any consequential and indirect loss".

L'ammontare complessivo dei danni è, come detto, pari al 15% del prezzo d'acquisto, ma in tal caso il meccanismo non è più quello dei *liquidated damages*, bensì della *compensation*, che

presuppone dunque che l'acquirente dia la prova delle conseguenze dannose derivate dalla risoluzione.

La gross negligence del venditore

La clausola 16 ribadisce infine l'impostazione già contenuta nella edizione del 2000, stabilendo che il 15% del prezzo della fornitura è l'ammontare massimo dovuto, inclusivo di qualunque tipo di danno, anche di natura indiretta o consequenziale, salvo il caso che il venditore abbia agito con *gross negligence* (che nella traduzione italiana viene definita "negligenza grave").

Il testo inglese della definizione di "gross negligence" nelle CG Orgalime è: "an act or omission implying either a failure to pay due regard to serious consequences, with a conscientious contracting party would normally foresee as likely to ensue, or a deliberate disregard of the consequences of such an act or omission".

La definizione (che riflette la posizione ormai da tempo raggiunta dal diritto inglese in materia di *gross negligence*, e che - come testimonia la traduzione nella edizione italiana delle CG Orgalime - è di interpretazione non sempre agevole per gli operatori dei sistemi di *civil law*) pone l'accento sulla circostanza che la parte agisca in modo gravemente noncurante delle conseguenze della propria condotta, come nel caso in cui abbia piena consapevolezza del danno che può derivare da un ritardo, ed ometta tuttavia di attivarsi con la dovuta diligenza.

La risoluzione anticipata

La clausola 15 delle CG prevede infine la possibilità per il compratore, qualora sia evidente che il venditore non sarà in grado di realizzare la consegna entro il termine massimo previsto, di dichiarare la risoluzione anticipata del contratto, restando in quel caso legittimato a chiedere il risarcimento fino al massimo del 15% del prezzo.

La previsione è applicazione dell'istituto di diritto inglese dell'*anticipatory breach*, espressione con la quale vengono definite le situazioni in cui, prima che sia decorso il termine per l'esecuzione, diviene evidente che la parte che vi è tenuta non intende o non può adempiere.

La logica è evidentemente quella di consentire alla parte adempiente di trovare immediatamente le contromisure e ridurre in tal modo i danni senza essere costretta ad attendere la scadenza del termine originariamente previsto.

La fornitura di impianti industriali

Spesso la vendita di macchinari si inserisce in un contratto dal contenuto più ampio, che si estende alla realizzazione ed al montaggio di linee di produzione ed impianti industriali.

Si tratta dei contratti c.d. EPC ("engineering procurement construction") e *turnkey* (ossia "chiavi in mano"), tra i quali spiccano nuovamente il modello di contratto ICC ed i contratti-tipo FIDIC ed Orgalime SE (ossia "Supply/Erection").

Le questioni che con maggior frequenza sorgono nell'esecuzione di tali contratti sono senza dubbio legate alla disciplina per ritardi e mancato rispetto delle scadenze previste, e la possibilità di dichiarare la risoluzione del contratto da parte dell'*Employer*.

Un caso recentissimo (*Obrascon Huarte Lain SA v Attorney General for Gibraltar* [2014] EWHC 1028 (TCC) ha fornito >>

indicazioni importanti in merito ad alcune delle previsioni fondamentali dei contratti FIDIC.

Il contratto aveva ad oggetto la realizzazione di un impianto a Gibilterra e richiamava le FIDIC Conditions of Contract for Plant and Design Build (il c.d. "Yellow Book").

Il termine originariamente previsto per l'ultimazione del progetto era di 24 mesi, ma dopo oltre due anni e mezzo la percentuale di lavori realizzata era pari a circa 25% (soprattutto a causa di ritardi determinati dalle condizioni del suolo) ed il contratto era stato dichiarato risolto.

La sentenza si è incentrata tra l'altro sulle modalità con cui va esercitato il diritto del *Contractor* di chiedere una estensione del termine in base alla Clausola 20 dei contratti FIDIC, che recita:

"If the Contractor considers himself to be entitled to any extension of the Time for Completion and/or any additional payment shall give notice to the Employer, describing the event or circumstance giving rise to the claim. The notice shall

be given as soon as practicable, and not later than 28 days after the contractor became aware, or should have become aware, of the event or circumstance".

Le conseguenze di eventuali ritardi sono gravi, comportando la decadenza dal diritto a chiedere l'estensione e qualunque integrazione del corrispettivo pattuito.

La Corte ha optato per un approccio pragmatico, evidenziando che la *extension* può essere richiesta sia quando risulti evidente che vi saranno dei ritardi (definiti nella sentenza come "prospective delays") o quando il ritardo ha già cominciato a maturare ("retrospective delays").

La decisione è destinata a costituire un precedente di peso, avendo manifestato una posizione di sostanziale apertura verso il *Contractor*, evidenziando come la disciplina della clausola 20 FIDIC vada interpretata in modo non restrittivo ("reasonably broadly") e tenendo conto delle gravi conseguenze che derivano da una decadenza.

L'Avv. Claudio Perrella, Partner dello Studio LS Lexjus Sinacta, è componente della Commissione Diritto e Pratiche Internazionali del Commercio di ICC.

IN
EVIDENZA

SEMINARI ICC ITALIA

LA VENDITA INTERNAZIONALE DI MACCHINARI

Roma, 09 ottobre 2014

Docenti

Claudio PERRELLA - Avvocato, Partner Studio LS Lexjus Sinacta - Avvocati e Commercialisti

Federica TOGNONI - Legal Department, Tesmec SpA

IL CONTRATTO DI FORNITURA DI IMPIANTI INDUSTRIALI E LINEE DI PRODUZIONE IN AMBITO INTERNAZIONALE

Roma, 30 ottobre 2014

Docenti

Claudio PERRELLA - Avvocato, Partner Studio LS Lexjus Sinacta - Avvocati e Commercialisti

Fabio LONDERO - Director Legal Affairs, Danieli & C. Officine Meccaniche

Agostino NUZZOLO - Legal and Tax Director, Italcementi Group

L'export di macchinari e impianti industriali è uno degli elementi portanti dell'economia del nostro paese, e una delle eccellenze del Made in Italy.

Tra gli strumenti contrattuali disponibili per gli imprenditori italiani che operano sui mercati esteri vanno annoverati il contratto-tipo ICC ("Model International Sale Contract - Manufactured Goods"), e le condizioni generali predisposte da Orgalime, la Federazione che rappresenta 34 associazioni delle aziende della meccanica, elettromeccanica, elettronica e degli articoli in metallo di 22 Paesi europei. Spesso la fornitura si inserisce in un contratto dal contenuto più ampio, che si estende alla realizzazione e al montaggio di linee di produzione ed impianti industriali. Si tratta dei contratti cd. EPC (*engineering procurement construction*) e *turnkey* (ossia "chiavi in mano"), tra i quali spiccano il modello di contratto ICC, ed i contratti-tipo FIDIC e Orgalime SE (Supply/Erection).

L'esecuzione di tali contratti è spesso caratterizzata da ritardi, variazioni in corso d'opera, richieste di estensione dei termini e di applicazione di penali; sorgono inoltre con frequenza delicate questioni interpretative legate al richiamo che le parti fanno alle loro condizioni generali di acquisito o vendita, e alla necessità di valutare quale sia la disciplina in concreto applicabile.

ICC Italia dedica all'argomento due seminari, il primo dal titolo "La Vendita internazionali di macchinari" e il secondo dal titolo "Il contratto di fornitura di impianti industriali in linee di produzione in ambito internazionale", che si incentreranno sul raffronto degli strumenti contrattuali più diffusi, sulle tecniche di redazione di contratto e sui recenti e più interessanti sviluppi della giurisprudenza in materia.

Verrà privilegiato, come di consueto, un taglio pratico, con un confronto di esperienze tra relatori e uditorio, con l'intervento di legali *in-house* di alcune delle più importanti realtà imprenditoriali del nostro paese.

Anticorruzione e Responsabilità Sociale d'Impresa

Filiera agro-alimentare e responsabilità "231"

di Carlo Fiorio

La progressiva espansione del perimetro applicativo della normativa concernente la responsabilità amministrativa delle persone giuridiche, la quale si colloca nel quadro di una più ampia e articolata strategia di contrasto delle diverse forme di criminalità d'impresa di matrice prevalentemente sovranazionale, ha conosciuto un passaggio significativo con l'introduzione dei delitti contro l'industria ed il commercio nel novero dei reati presupposto evocati dal d. lgs. n. 231 del 2001 (d'ora in poi: Decreto) ad opera della legge n. 99 del 2009.

La rilevanza ascrivita dall'art. 25 bis.1 del Decreto ad una serie di fattispecie accomunate dal loro essere funzionali alla tutela dell'ordine economico e, più in particolare, alla garanzia del corretto svolgimento delle attività produttive, ha infatti determinato una significativa implementazione degli strumenti di repressione delle frodi industriali e commerciali attraverso la predisposizione di uno specifico apparato sanzionatorio in grado di attingere l'ente collettivo la cui politica aziendale risulti tesa al perseguimento di profitti illeciti attraverso pratiche commerciali lesive dei diritti di privativa ovvero pregiudizievoli per i consumatori.

In una tale prospettiva di prevenzione generale deve essere apprezzato il riferimento ai delitti di frode nell'esercizio del commercio, vendita di sostanze alimentari non genuine come genuine ovvero di contraffazione di indicazioni geografiche o denominazioni di origine dei prodotti agroalimentari, il quale, pur in assenza di un richiamo esplicito alle prescrizioni penali tipiche in materia di alimenti contenute negli artt. 5 e 6 della legge n. 283 del 1962, consente di prefigurare la responsabilità della persona giuridica anche in relazione a condotte criminose che si concretizzano nella produzione e commercializzazione di prodotti alimentari non genuini. In tale prospettiva, è stato lucidamente segnalato che «[l]a circostanza che il legislatore abbia ignorato, quale possibile presupposto della responsabilità della persona giuridica, il disposto contenuto

negli artt. 5 e 6, l. 283/1962 rileva per due soli profili. Da un lato, rilievo centrale, nell'ambito delle ipotesi di responsabilità della persona giuridica per frodi alimentari, rivestono (non tanto le condotte pericolose per la salute umana, che sono invece considerate dalla l. 283/1962 quanto) i comportamenti che si traducono in una truffa ai danni dell'acquirente, per cui la società in tali ipotesi viene sanzionata in quanto non ha rispettato i dettami di un corretto e leale rapporto negoziale con le controparti; in secondo luogo, essendosi esclusa la responsabilità della persona giuridica per la contravvenzione delineata dagli artt. 5 e 6, l. 283/1962, le condotte criminose che possono coinvolgere la colpevolezza dell'ente devono avere necessariamente contenuto doloso, il che però conferma la correttezza di quanto si è andato sostenendo all'inizio di questo lavoro ovvero che la figura della responsabilità degli enti collettivi è destinata a funzionare in relazione ad illeciti che sono assolutamente compatibili con l'ordinario svolgersi dell'esercizio di un'impresa, potendo la disciplina contenuta nel d.lgs. 231/2001 essere riferita – non più ad ipotesi criminose connotate da particolare intensità dolosa come la corruzione, lo sfruttamento della prostituzione minorile, quanto – alle molteplici fattispecie delittuose di minore gravità e di isolata verifica che dipendenti o responsabilità della persona giuridica pongono in essere per aumentarne i profitti, svincolandosi dalle molteplici disposizioni che governano la condotta dell'impresa» .

Al predetto intervento normativo di carattere generale, i cui effetti hanno interessato tutti i settori produttivi (tra i quali, inevitabilmente, anche quello oleario), ha di recente fatto seguito l'emanazione della legge 14 gennaio 2013, n. 9 recante «Norme sulla qualità e la trasparenza della filiera degli oli di oliva vergini», la quale, oltre ad introdurre rigorose e stringenti norme in materia di etichettatura, controlli e sanzioni, ha dichiarato scopo di incrementare i livelli di tutela del mer- >>

¹Cfr. BADODI, Art. 25-bis.1, in *Enti e responsabilità da reato*, a cura di Cadoppi-Garuti-Veneziani, Torino, 2010, 332, la quale sottolinea come «[l]'approvazione del citato testo normativo dimostra come immutata e persistente sia la volontà di contrastare la criminalità d'impresa, mediante la graduale costruzione di un apparato normativo sistematico diretto alla creazione di una dimensione economica globale il cui funzionamento sia ispirato ai principi etici e legali».

²Così, ancora, BADODI, op. cit., 332.

³V. BORASIO-GROMIS DI TRANA, Articolo 25 bis 1, in *La responsabilità amministrativa delle società e degli enti*, diretto da Levis-Perini, Bologna, 2014, 528.

⁴Così SANTORIELLO, *Reati alimentari e responsabilità della persona giuridica*, in *Resp. amm. soc.*, 2014, n. 1, 188.

cato degli oli di oliva contro il rischio frodi, contraffazioni e sofisticazioni, all'art. 12 stabilisce che «[G]li enti che operano nell'ambito della filiera degli oli vergini di oliva sono responsabili, in conformità al decreto legislativo 8 giugno 2001, n. 231, per i reati di cui agli articoli 440, 442, 444, 473, 474, 515, 516, 517 e 517-quater del codice penale, commessi nel loro interesse o a loro vantaggio da persone: a) che rivestono funzioni di rappresentanza, di amministrazione o di direzione dell'ente o di una sua unità organizzativa dotata di autonomia finanziaria e funzionale, ovvero che esercitano, anche di fatto, la gestione e il controllo dello stesso; b) sottoposte alla direzione o alla vigilanza di uno dei soggetti di cui alla lettera a).

2. La responsabilità dell'ente sussiste anche quando l'autore del reato non è stato identificato o non è imputabile».

Rispetto al novero dei reati presupposto contemplati dal Decreto, le prescrizioni di nuovo conio hanno inteso prefigurare la responsabilità amministrativa dell'ente anche nelle ipotesi di perpetrazione, nell'interesse o a vantaggio del medesimo, dei reati contemplati dagli artt. 440 c.p. (adulterazione o contraffazione di sostanze alimentari) 442 c.p. (commercio di sostanze alimentari contraffatte o adulterate) e 444 c.p. (commercio di sostanze alimentari nocive).

Indipendentemente dalle perplessità sollevate da più parti

circa l'effettiva vigenza della normativa in questione e la legittimità costituzionale di precetti che delineano le predette ipotesi di responsabilità nell'ambito della sola filiera dell'olio d'oliva, la disciplina del Decreto sembrerebbe, comunque, allo stato inapplicabile in relazione alle figureae criminis sopra richiamate, alla luce della mancata previsione da parte della legge del 2013 di sanzioni principali irrogabili nei riguardi dell'ente e della impraticabilità di un riferimento alle disposizioni del Decreto medesimo che, nella formulazione vigente, non annovera le predette condotte tra i reati presupposto degli illeciti amministrativi dallo stesso declinati.

Nondimeno, la promulgazione della legge del 2013 ha rappresentato per tutte le imprese operanti nel settore un'ulteriore sollecitazione a rivedere i propri assetti organizzativi ed operativi in un'ottica di autoorganizzazione virtuosa tesa a scongiurare la perpetrazione di condotte penalmente rilevanti sussumibili all'interno della categoria generale delle frodi alimentari le quali, ove poste in essere nell'interesse o a vantaggio della persona giuridica, oggi possono comunque determinare a carico della medesima l'irrogazione di rilevanti sanzioni di carattere pecuniario in virtù di quanto previsto dall'art. 25 bis.1 del Decreto .

Il Prof. Carlo Fiorio, Università degli Studi di Perugia, Hook231 srl, è Presidente della Commissione Anticorruzione di ICC Italia

⁵V. ANDRETTA-ROSOLEN, Nuovi reati presupposto per gli enti che operano nell'ambito della filiera degli oli vergini di oliva, in Resp. amm. soc., 2013, n. 3, 123.

⁶Cfr., ancora, ANDRETTA-ROSOLEN, op. cit., 124 e ss.

⁷In termini parzialmente diversi v. ANDRETTA-ROSOLEN, op. cit., 126.

⁸Sottolinea ORABONA, Delitti contro l'industria e il commercio: frode in commercio e vendita di sostanze non genuine come genuine ex art. 25 bis 1, d.lgs. 231/2001, in Resp. amm. soc., 2013, n. 2, 214, come «la realizzazione ad opera della singola persona fisica di comportamenti sottesi al paradigma delle cd. "frodi alimentari" rifletterebbe per l'ente un potenziale interesse all'accrescimento degli utili di bilancio in virtù della messa in commercio di prodotti con ingredienti sottostimati rispetto a quelli indicati e utilizzati per l'approntamento finale del bene. Per l'effetto, i protocolli di gestione idonei a prevenire il pericolo di commissione dei reati presupposto ex artt. 515 e 516 c.p. debbono indirizzarsi ad alcune delle seguenti fasi tipiche dell'attività di immissione in commercio di prodotti alimentari: a) la propalazione di notizie o informazioni sulle qualità intrinseche dei beni; b) l'etichettatura o confezionamento degli articoli messi in vendita a terzi; c) l'approvvigionamento di materie prime utili per l'approntamento presso lo stabilimento industriale della cosa mobile».

⁹V. ORABONA, op. cit., 215.

Key messages from the B20 to the G20

La International Chamber of Commerce (ICC), quale Organizzazione mondiale delle imprese che promuove la creazione di un sistema di libero scambio ed investimenti a livello globale, partecipa sin dal 2010 ai lavori del Business 20 (B20) per la predisposizione di raccomandazioni che il settore privato ritiene utile veicolare ai leader dei Paesi del G20 al fine di contribuire al processo decisionale per la cooperazione economica internazionale.

Investimenti, crescita e lavoro sono le tre parole chiave del messaggio che il mondo delle imprese riunito nel gruppo B20 vuol trasmettere ai leader dei Paesi del G20, in vista degli appuntamenti che li vedranno impegnati nei prossimi mesi fino al Leaders' Summit che si svolgerà a Brisbane (Australia) il 15 e 16 novembre.

Il G20, infatti, rimane il solo *forum* internazionale in grado di determinare e attuare sinergicamente le politiche necessarie ad una ripresa economica mondiale, più che mai urgenti di fronte all'attuale scenario di una crescita più debole del previsto.

Il B20 si sofferma su cinque elementi che possono contribuire a realizzare il miglior ambiente possibile per investimenti e crescita e su cui i governi dovrebbero focalizzarsi attuando opportune riforme strutturali: commercio, infrastrutture, capitale umano, finanza, trasparenza.

Il commercio internazionale rappresenta il motore dell'economia globale. Per questo, le imprese incoraggiano i Governi del G20 a includere nelle loro riforme interne misure atte all'incremento degli scambi commerciali. Tra le raccomandazioni che, su questo tema, il B20 rivolge al G20 figura in primis la ratifica dell'Accordo di Bali sulla Trade Facilitation, nonché il contrasto a qualsiasi misura protezionistica, soprattutto quelle relative alle barriere non tariffarie.

Un sistema infrastrutturale efficiente è fondamentale per lo sviluppo socio-economico di un Paese, in quanto fornisce sostegno alle attività economiche e stimola crescita e occupazione. Per consentire ciò, è essenziale che si riaffermi il ruolo degli investimenti privati nelle infrastrutture produttive, incentivando una maggiore partnership con il settore pubblico per costruire e gestire un sistema integrato ed efficiente.

Crescita economica e crescita occupazionale vanno di pari passo. In questo momento, oltre a una debole crescita, si registrano anche livelli occupazionali ai minimi – soprattutto tra i più giovani - persino nelle più grandi economie. Per far sì che le economie realizzino il potenziale derivante dal commercio e dagli investimenti nelle infrastrutture, occorre investire nella forza lavoro, migliorandone qualità e quantità, moltiplicando le opportunità attraverso una riforma strutturale del mercato del lavoro che assicuri flessibilità e mobilità e una maggiore rispondenza tra sistema di istruzione e formazione ed esigenze delle imprese.

La ripresa economica sarebbe senz'altro agevolata dal compimento e dall'attuazione di una incisiva riforma del sistema finanziario, in grado di contribuire a dissipare le incertezze che hanno determinato la restrizione del credito alle imprese. Le imprese ritengono opportuno che si attui una revisione dei sistemi di regolamentazione del mondo finanziario entro il 2014 al fine di ridare un adeguato sostegno finanziario alle imprese, in particolare alle Piccole e Medie Imprese. Infine, il tema della lotta alla corruzione è trasversale a tutti i settori dell'attività economica. La corruzione è il maggior ostacolo ad uno sviluppo politico, economico e sociale sostenibili: aumenta i costi del fare impresa, disincentiva gli investimenti e gli scambi commerciali, genera sprechi e inefficienze. Per promuovere integrità e credibilità in un sistema economico, aiuterebbe l'armonizzazione delle leggi anti-corruzione, l'applicazione effettiva di strumenti internazionali quali l'*Anti-bribery Convention* dell'OCSE e la *Convention against Corruption* delle Nazioni Unite.

L'obiettivo indifferibile è una ripresa economica globale attraverso più scambi, migliori infrastrutture, più posti di lavoro, maggiore accesso alla finanza, più trasparenza, per ottenere il quale è imprescindibile un consenso collettivo da parte del G20, cui faccia seguito un'azione unilaterale di ogni singolo Paese membro.

ICC Italia ha trasmesso il documento allo Sherpa G20 per l'Italia e al Consigliere diplomatico di Palazzo Chigi.



www.b20australia.info



Calendario delle prossime riunioni ICC: ottobre

2	Commission on Trade and Investment Policy	Geneva
2 - 3	Commission on Marketing and Advertising	New York
16 - 17	Commission on Customs and Trade Facilitation	Brussels
18	Commission on Arbitration and ADR	Tokyo
22 - 23	3rd Supply Chain Financing Summit	Paris
22 - 23	BASCAP Steering Committee Meeting	London
30	Taxation Commission	Geneva

Agenda prossime riunioni Commissioni ICC



Commission on
TRADE AND INVESTMENT POLICY

2 October, Geneva

1. Opening remarks by the Chair

2. Roundtable discussion with WTO Deputy Director General

A WTO Deputy Director-General has been invited to share their objectives and vision for the WTO, to be followed by an exchange of views with Commission members.

WTO Deputy Director-General: Yonov Frederick Agah

3. What future for the multilateral trading system? Roundtable discussion with selected Permanent Representatives to the WTO

Selected Ambassadors to the WTO have been invited to a roundtable discussion with Commission members to exchange perspectives on trade policy priorities of their respective countries and what implications these may hold for the multilateral trading system.

European Union: Ambassador Angelos Pangratis

4. Roundtable discussion on investment policy trends and World Investment Forum 2014

Director of the Division on Investment and Enterprise at UNCTAD, James Zhan, has been invited to share his views on emerging trends the international investment agreement environment with Commission members. Mr Zhan's briefing will be followed by a discussion of possible areas of further collaboration with members.

Director, Investment and Enterprise: James Zhan

5. Plurilateral initiatives and the multilateral trading system

Given the latest developments surrounding current multilateral negotiations, members will be invited to discuss future alternative approaches ICC may be willing to support in a detailed policy statement to WTO member governments. Specifically, the issue of open and closed plurilaterals, how they fit and can be made to fit into the multilateral trading system,

and how best the WTO can go forward in negotiating new trade rules will be the focus of the discussion to be led by Commission Chair.

6. New topics for discussion: cross-border data flows, sanctions, and illicit trade

It is proposed that the Commission explore the possibility of engaging work on the following topics: 1) urging governments to avoid restrictions on cross-border data flows that are critical to business and economic growth while also addressing privacy and security concerns; 2) expressing concern that sanctions regimes could potentially undermine the global trading system; and, 3) examining the effect of illicit trade on the global economy.

7. Update on the 2014 G20 Brisbane Summit discussions on trade and investment

A status report will be provided on the discussions on trade and investment on the upcoming 2014 G20 Brisbane Summit. The Secretary of the Commission will update members on the state of ICC involvement in these discussions under the Australian presidency of the G20 in 2014 and under the incoming Turkish presidency of the G20 in 2015.

8. Any other business

Under this item, members will be invited to raise any other issue that they wish to bring to the Commission's attention.

9. Date of next meeting

The Commission will be invited to discuss possible dates for its next meeting in the first half of 2015, and the possibility that this meeting take place at ICC International Headquarters in Paris, France.



2-3 October, New York

1. Welcome and introduction

Brent Sanders, Chair, ICC Commission on Marketing and Advertising; Assistant General Counsel, Microsoft, USA

2. Native Advertising speaker and discussion

Brent Sanders, Chair, ICC Commission on Marketing and Advertising; Assistant General Counsel, Microsoft, USA

Chair to lead discussion on draft discussion paper and recent government and trade association activities on this topic. Chris Payne of World Federation of Advertisers will share an update on their activities. Members to discuss possible next steps for ICC.

3. Food and beverage marketing

Mary Catherine Toker, Vice President Government Affairs, General Mills and Felipe Lira, President, Chilealimentos

Members to have a presentation on the experiences and industry response to the current wave of legislative proposals or enacted laws (as in Chile, but also taking place in Mexico, Argentina, Brazil and in Asia) that take an aggressive stance restricting food and beverage marketing in response to the WHO campaigns against obesity or have added a tax on sales of these products. Members will then discuss what actions ICC might take to assist on this topic.

4. Mobile marketing

Brent Sanders, Chair, ICC Commission on Marketing and Advertising; Assistant General Counsel, Microsoft, USA

Members to discuss the state of play in the marketplace,

needs of industry and pressure points, update on the work undertaken and take a decision on pursuing further work.

5. Freedom of commercial speech paper

Brent Sanders, Chair, ICC Commission on Marketing and Advertising; Assistant General Counsel, Microsoft, USA

Members to review the paper and discuss the merits of updating and recirculating it for advocacy purposes

6. Governmental and intergovernmental issue watch

UNCTAD. OECD e-commerce principles revision; FTC/EU debates; WHO, APEC

Members active in these processes will share latest developments on legislative and regulatory initiatives of consequence for commission members and the work programme.

7. Outreach to markets without self-regulation or in need of capacity

Eve Magnant, Vice-Chair ICC Commission on Marketing and Advertising, Vice President, Corporate Social Responsibility Director, Publicis Group, France Commission Vice Chair Eve Magnant to lead discussion on recent outreach to Africa and current state of play. ICAP, WFA and IAA to report on developments and opportunities to support cooperative efforts to engage industry in key markets.

8. Any other business

Members to discuss possible dates for the next meeting to be held early 2015 at the ICC Secretariat in Paris.



16-17 October, Brussels

16 October

1. Welcome

Opening and setting the stage by Commission Officers. Approval of last meeting's summary record (12-13 June 2014).

2. WTO Trade Facilitation Agreement (TFA) Update on recent developments on the TFA.

3. Customs-Business Partnership Guest speaker – WCO Director Compliance and Facilitation, Mr Gaozhang Zhu. Discussion on ICC's input on Draft WCO Customs-Business Partnership Guidance.

4. Supply Chain Connectivity

Presentation by World Economic Forum (WEF) (tbc) Discussion on future Commission work.

5. Free Trade Zones (FTZs)

Discussion on ICC views and recommendations on FTZs.

6. Break-out Groups

The break-out group discussions will be led by the Commission officers. The two parallel break-out groups will summarize discussions and report key points back to the full group.

Break-out Group 1 on Transport and Logistics

1. Transport and the environment

Discussion on Draft ICC Policy Statement.

2. International transport and logistics infrastructure in the context of trade facilitation

Presentation by International Road Transport Union (tbc) Discussion on infrastructure from an intermodal transport perspective in the context of Trade Facilitation.

3. Weighing shipping containers

Update on developments on alternative methods for weighing containers in shipping processes in the framework of the International Maritime Organization.

4. Incoterms

Update on joint work with the ICC Commission on Commercial Law and Practice to draft user-friendly Incoterms for the transport community.

Break-out Group 2 on Customs

1. Customs Valuation and Transfer Pricing

Discussion in preparation of the 39th session of the WCO Technical Committee on Customs Valuation (20-23 October 2014) and update by the WCO Secretariat (tbc).

Discussion on a proposed revision of the 2012 ICC Policy Statement on Transfer Pricing and Customs Valuation to benefit from the opportunity to include the ICC Statement in the upcoming new WCO Revenue Package to be released in Spring 2015.

Update on the activities of the ICC Commission on Taxation feeding into the UN Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters.

Presentation on the use of databases to set reference pricing – in preparation of the ICC initiated WTO Workshop on the same topic (Geneva, 24 October).

2. WCO Harmonized System Committee (HSC)

Report of the ICC delegation to the WCO HSC.

3. Rules of Origin and related ICC activities

Update on ICC activities and discussion on Draft ICC Position on Non-Preferential Rules of Origin.

4. WCO's Private Sector Consultative Group (PSCG)

Update on recent developments and restructuring of the PSCG as well as on ICC's engagement in the PSCG.

5. Customs Modernization

Update on current state of the Draft EU Customs Code and next steps in the legal process to enforcement.

Discussion on ICC's potential position on the use of electronic signatures and IT improvements in the context of Customs Modernization.

17 October

7. Debrief Break-out Groups

The Commission officers will report back on the key action points and conclusions from the two break-out groups.

8. Guest Speakers on Trade Facilitation

Key Note address: WCO Secretary-General, Mr Kunio Mikuriya.

Key Note address: ICC Secretary-General, John Danilovich.

9. Authorized Economic Operators (AEOs) and trusted traders programs

Discussion on the Draft ICC Position on AEO programs.

10. Any Other Business

Update on upcoming ICC/BASCAP report on the role of intermediaries in supply chains.

Update on Executive Board decision on the ICC Policy Statement on Customs De-Minimis and discussion on next steps.

Update on ICC work on Bank/Customs guarantees.

Upcoming ICC Trade Facilitation events:

- ICC Asia-Pacific Trade Facilitation Workshop – Colombo, 17-19 November 2014.

- ICC/USCIB Trade Facilitation Symposium – Miami, 22-24 February 2015.

11. Date and Location of the Next Commission Meeting

The next Commission meeting will take place on 24-25 February 2015 in Miami, United States, back to back to the ICC/USCIB Trade Facilitation Symposium.



Commission on
ARBITRATION AND ADR

18 October, Tokyo

1. Christopher Newmark, Chair of the ICC Commission on Arbitration and ADR

a. Opening and welcome.

b. Presentation of new Steering Committee Members and new Commission Members.

c. Adoption of the Agenda and adoption of the Summary Record of the last meeting.

2. John Beechey, President of the ICC International Court of Arbitration

Report on the latest activities of the ICC International Court of Arbitration

3. Andrea Carlevaris, Secretary General of the ICC International Court of Arbitration and Director of ICC Dispute Resolution Services

Report on the latest activities of the Secretariat of the ICC International Court of Arbitration and the ICC International Centre for ADR.

4. Guest Speaker: Kazuhisa Fujita, General Manager, Legal Department, Mitsubishi Corporation, Chairman of ICC-Japan Arbitration Committee

5. Task Force on "Decisions as to Costs"

Wendy Miles Co-Chair of the Task Force and Philippe Cava-

lieros

Presentation of Part II of the draft Report on Decisions as to Costs.

6. Consultative Task Force on the "Revision of the ICC ADR Rules, ICC Expertise Rules and ICC Dispute Board Rules"

Peter Wolrich, Chair of the Consultative Task Force and Hannah Tümpel, ICC International Centre for ADR

Presentation of the draft Dispute Board rules, DB Agreement and DB Clauses which are submitted to the Commission for approval.

7. Update Task Force on Arbitration and Financial Institutions
Claudia Salomon, Co-Chair of the Task Force

8. Revision of the DOCDEX Rules

Christopher Newmark, Chairman of the ICC Commission on Arbitration and ADR and Hannah Tümpel, ICC International Centre for ADR

Presentation of the draft Docdex Rules which are submitted to the Commission for approval

9. Miscellaneous

10. Concluding Remarks and Questions

11. Date and Venue of the Next Meeting 7 May 2015, Paris



30 October, Geneva

1. Welcome and approval of last meeting's summary record

2. G20

a) ICC input for the G20-process.

G20 International Tax Symposium, 8-9 May Tokyo, Japan.

G20 Summit Brisbane, Australia.

b) Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) project by OECD

Discussion on attached discussion paper 'BEPS Consultation: towards an ICC position'.

Time table

3. International Tax Reform (ITR)

Cym Lowell, Carol Klein, Bart van der Gulik, Berthold Welling

Update on progress and discussion on "Explanation and Revision of Project Scoping Paper: International Tax Reform: Treaty Policy for the 21st Century".

4. World Bank/IFC

Presentation from World Bank representative Richard Stern, Lead Officer Business Taxation, Trade and Investment.

5. Exit Taxes

Carsten Schmid, Cym Lowell, Paolo de' Capitani, Murat Semergicil, Berthold Welling.

Finalization and adoption of ICC Policy Statement on Exit Taxes.

6. Tax Transparency

Hein Zillikens, Georg Geberth, Berthold Welling

Finalization and adoption of the final draft ICC Policy Statement on Tax Transparency, Corporate Social Responsibility and Fair Share.

7. Country-by-Country reporting

Discussion on ICC position to feed into UN, OECD and EU processes.

ICC's comments on OECD Consultation on Transfer Pricing and

Country by Country reporting (submitted to the OECD on 23 February 2014).

8. VAT Issues

Presentation by Marjolein van Delft, Shell International, on VAT related issues. Reports on OECD and European Commission developments.

9. Fiscal Issues and Climate Change

Report on latest developments (including last meeting of the ICC Environment and Energy commission) and consideration of developing a position of the Taxation Commission.

10. UN Committee of Experts in Tax Matters

a) Presentation from UNDESA representative Michael Leonard, Chief International Tax Cooperation Section, Financing for Development Office.

b) The following informal Working Groups will report on work done:

- Technical Services

- Hybrid Entities

- Automatic Exchange of Information

c) UN work on Transfer Pricing and Customs Valuation.

Report on ICC's collaboration with Mr. Martino, UN Expert in Tax Matters

11. Business profile in the media on tax related matters

Discussion on next steps.

12. Any Other Business

Members are encouraged to share possible new working items.

13. Leadership change

Resignation of Commission Chair Theo Keijzer and appointment of the new Chair.

14. Date and Location of Next Meeting TBD



Prossimi appuntamenti ICC Italia

20 novembre Seminario

Le imprese della moda e l'internazionalizzazione: aspetti fiscali

Relatori: Paolo de Capitani – Alberto Pluviano

Roberta Mastrangelo

2 dicembre Seminario

IL CONTRATTO DI VENDITA INTERNAZIONALE

Principali clausole, criticità e soluzioni

Le Regole Incoterms® 2010 e la gestione operativa della consegna

Relatori: Fabio Bortolotti – Giovanna Bongiovanni

novembre (Data da confermare)

Financial Crime Conference

1 dicembre Seminario

Arbitrato Commerciale

Relatori: Andrea Carlevaris – Maria Beatrice Deli

Eliana Maria Tornese

gennaio/febbraio 2015 (Data da confermare)

ICC Antitrust Compliance Toolkit Conference

Relatori: Luciano Di Via – Luca Sanfilippo

Politiche del Commercio e degli Investimenti Internazionali

Cosa c'è da sapere sul TTIP

I vantaggi ed i “presunti” rischi della Transatlantic Trade & Investment Partnership

Negli ultimi anni argomento di grande interesse per il nostro Paese ed in generale dell'Unione Europea è la *Transatlantic Trade & Investment Partnership*, cioè un accordo di libero scambio tra UE e Stati Uniti che dovrebbe configurarsi come la base di un'importante crescita che coinvolgerà due tra le più grandi economie mondiali, già attualmente molto integrate tra loro, dato che gli USA sono la principale meta delle esportazioni europee non solo per quanto riguarda i beni, ma anche i servizi, con valori che si attestano rispettivamente attorno ai 292 e 157 bilioni di euro. La relazione economica che lega le nostre economie si basa soprattutto sugli investimenti, in considerazione del fatto che gli USA sono il primo partner europeo nell'acquisto dei titoli di investimento sia interni che esteri. In tal modo si configura, però, un legame sbilanciato, che attraverso il TTIP potrebbe essere rafforzato, assicurando maggiori benefici sia dal punto di vista dell'import/export che sul mercato degli investimenti. Sul piano regolamentare verrebbe, inoltre, dato impulso ad una maggiore uniformità di standard e regole che consentano, tra l'altro, una più approfondita

tutela dell'ambiente e del consumatore.

Gli obiettivi del TTIP sono volti prioritariamente ad eliminare o comunque ridurre gli ostacoli nella creazione di una *free trade zone*, notevolmente più conveniente e veloce, eliminando completamente tariffe e oneri procedurali relativi all'esportazione o all'importazione posti a carico delle società; anche i consumatori godrebbero, però, di benefici quali una maggiore offerta di prodotti, non solo in quantità, ma anche e soprattutto in qualità, unitamente ad un abbassamento generale dei prezzi.

Come indicato da BusinessEurope, uno dei maggiori *business lobby group* in Europa, operante nel campo della crescita e della concorrenza europea, il TTIP influisce in particolare su 8 punti: facilitazione del *business*, promozione e armonizzazione di maggiori livelli di standard per il commercio, stimolazione di creatività ed innovazione, opportunità di contratti pubblici più accessibili, protezione ed incoraggiamento degli investimenti, più ampia scelta di servizi, bilanciamento dei mercati delle materie prime e dell'energia, notevole riduzione dei prezzi e velocità degli scambi. >>



fonte immagine: www.eunews.it

Gli standard regolamentari, in particolare, sono da sempre oggetto di numerose divergenze tra le nostre due comunità. Con la crescita dei livelli di cooperazione prevista dal TTIP si ha un duplice effetto: l'abbassamento dei costi e l'apertura dei mercati al *business*. Questo a sua volta richiede la creazione di migliori standard non limitati esclusivamente al mercato transatlantico, standard che supportino un quadro regolamentare che in alcuni casi richiede una notevole competenza tecnica. La loro importanza si configura, in particolare, nel fatto che facilitano l'assorbimento nei mercati di prodotti innovativi prevedendo l' "interoperabilità", cioè la possibilità che prodotti e servizi offerti da diversi fornitori interagiscano l'un l'altro.

Attualmente, infatti, la differenza di standard tra le nostre due comunità economiche comporta, soprattutto, una grande lentezza negli scambi e difficoltà di integrazione, come la necessità di una duplice verifica dei prodotti, rispettivamente per gli standard americani e per quelli europei, prima che siano immessi nel mercato. Questo più o meno direttamente influisce non solo sul mercato dei beni e dei servizi, ma anche su quello degli investimenti, scoraggiando i consumatori e la concorrenza in UE.

Nonostante questo enorme potenziale, il TTIP è stato anche molto criticato da chi lo ritiene "un attacco frontale da parte delle *lobby* economiche, dei Governi e in generale dei poteri forti contro ciò che rimane dei diritti del lavoro, della persona, dell'ambiente e di cittadinanza dopo anni di crisi economica e finanziaria, in un più ampio tentativo di disarticolare le conquiste di anni di lotte sociali con le politiche di austerità e di redistribuzione del reddito verso l'alto". Si è, infatti, creata una vera e propria campagna in Italia denominata "Stop TTIP", composta soprattutto da sindacati e associazioni di categoria. Punto della questione è la rimozione delle barriere per la creazione dell'area di libero scambio, armonizzando così i sistemi che regolamentano gli scambi commerciali. Il sistema europeo è notoriamente e notevolmente più restrittivo, soprattutto in settori come la cosmetica, gli OGM, il *fracking* ed i pesticidi: ciò ha suscitato in alcuni il timore di mettere a rischio i diritti dei consumatori e la tutela dell'ambiente.

Dal punto di vista energetico l'Unione Europea si trova in un momento di grandi modifiche e sviluppi, dal momento che la questione degli approvvigionamenti energetici post crisi ucraina sta aprendo nuovi orizzonti in questo campo. Al centro dei dibattiti anche il caso dello *shale gas* derivante dall'*hydraulic fracking*, di cui ICC Italia si è ampiamente occupata nello scorso numero di questa Newsletter. Il timore dei critici è che un'apertura del mercato degli idrocarburi dagli USA all'UE abbia conseguenze negative a livello di normative europee (violazione del principio di precauzione – Trattato di Maastricht del 1992, attuale art. 191 TFUE del

2007) sulle estrazioni *offshore* e sulle trivellazioni in territorio UE.

Tuttavia il Vice Ministro dello Sviluppo Economico Calenda, portavoce della posizione dell'Italia in materia, ha evidenziato la profonda importanza del TTIP come vantaggio, non solo per il PIL europeo, ma anche e soprattutto per l'Italia, che in base ad un'analisi di impatto affidata alla società Prometeia, sarebbe il primo Paese a beneficiare di questo accordo, in quanto gli Americani hanno elevati standard di protezione in settori in cui l'Italia eccelle come la pelle, l'oreficeria ed il tessile. Il Ministro ha, inoltre, dichiarato che, per quanto concerne la tutela ambientale, "un accordo di libero scambio tra due aree economiche tra le più sviluppate nel pianeta, non sarà certo un accordo al ribasso, anzi". L'obiettivo è, infatti, creare standard elevati che non si limitino a regolare i traffici commerciali tra i nostri continenti, ma che coinvolgano anche altri player internazionali per la loro efficienza.

I potenziali rischi, non solo di carattere economico, ma anche giuridico e sociale sono certo presenti, tanto che in alcuni casi hanno anche portato a pubbliche consultazioni. Il 27 Marzo scorso, infatti, la Commissione Europea ha lanciato una *public consultation* sulla tutela degli investitori e sull'*Investor-to-State Dispute Settlement (ISDS)* nel *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)* per meglio definire l'approccio UE in questo ambito, concedendo inoltre agli *stakeholders* l'opportunità di esplicitare le loro posizioni. Il punto della questione è verificare l'opportunità di individuare un meccanismo di tutela degli investitori più chiaro, trasparente e responsabile di quello attualmente esistente ISDS, nonché di quello generalmente inserito negli accordi bilaterali di investimento (in particolare il tema coinvolge i rapporti tra UE e USA che il TTIP andrebbe di fatto a disapplicare).

In questa fase di uscita dalla crisi economica, in un momento in cui gli scambi con l'Est si rivelano difficili a causa della situazione ucraina e delle nuove alleanze russe con la Cina, il TTIP, con la dovuta trasparenza nelle negoziazioni ed il rispetto della salute del consumatore e dell'ambiente, si configura come un'importante opportunità per l'Unione Europea, soprattutto per quanto riguarda i suoi capitoli strategici. Si tratta di un accordo che secondo il Centre for Economic Policy Research di Londra potrebbe portare ad una crescita di 90 miliardi di euro per l'economia americana e di 120 miliardi per quella europea (0,5% del PIL).

Come sempre, il rischio non risiede nell'accordo in sé per sé, ma nella lungimiranza dei nostri *leader* nel portare avanti e difendere gli interessi dello Stato e dei suoi cittadini nell'ottica di una *sustainable development*, ormai chiave delle politiche europee.

Appello della ICC

Superare le divergenze e portare avanti il Trade Facilitation Agreement (TFA)

La ICC ha lanciato un appello ai negoziatori WTO, che si sono riuniti nei giorni scorsi a Ginevra, affinché riprendano i colloqui sul Trade Facilitation Agreement (TFA) dopo la brusca interruzione avvenuta a fine luglio. Lo stallo si era, infatti, verificato a causa delle divergenti posizioni sul tema dell'agricoltura, ossia su come procedere a seguito delle decisioni prese a Bali nel dicembre 2013.

Le divergenze, che tuttora permangono, consistono sostanzialmente sul "se" portare avanti in ogni caso i colloqui post-Bali anche in assenza del Protocollo sulla Trade Facilitation e sull'individuazione del comitato che debba gestire la questione relativa ai programmi di stoccaggio pubblico ai fini della sicurezza alimentare nei Paesi in Via di Sviluppo.

Il mancato obiettivo di fine luglio ha riempito di sconcerto la comunità delle imprese, considerato che la firma del Protocollo, rendendo operativo il TFA e le riforme in esso previste avrebbe contribuito nel tempo a portare un'iniezione di stimolo per l'economia mondiale per un valore di mille miliardi di dollari e a creare 21 milioni di posti di lavoro, di cui 18 milioni nei Paesi in Via di Sviluppo.

In vista degli incontri di settembre a Ginevra, Harold McGraw III, Presidente ICC, ha dichiarato: "E' assolutamente necessario portare a conclusione il TFA. In caso contrario, si perdereb-

be una grande opportunità per rendere più efficienti le procedure di sdoganamento alle frontiere e quindi incrementare gli scambi commerciali, a vantaggio soprattutto delle Piccole e Medie Imprese e in particolare di quelle che per la prima volta si affacciano ai mercati esteri.

La ICC ribadisce l'importanza delle riforme per la *trade facilitation* che consentirebbero a molte imprese di affacciarsi per la prima volta sui mercati esteri, in particolare grazie alle opportunità offerte dalla rete Internet attraverso la quale Piccole e Medie Imprese sarebbero in grado di connettersi con possibili partner oltre frontiera. Si stima che un miglioramento

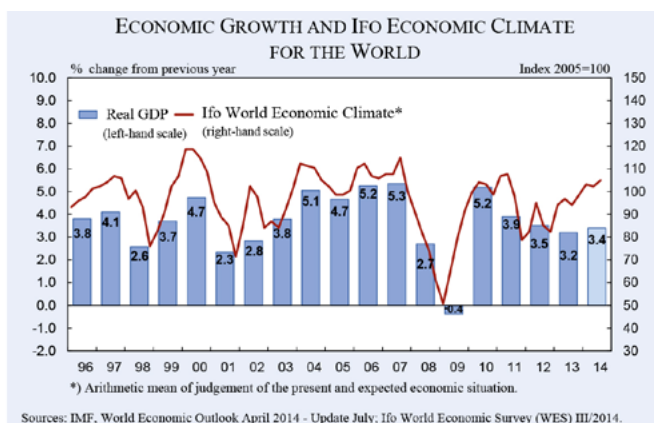


delle procedure doganali potrebbe portare, in alcune economie, un incremento delle vendite transfrontaliere delle PMI tra il 60 e l'80%.

Nell'ambito di questi negoziati, la ICC sottolinea l'importanza del raggiungimento di un accordo sugli impegni presi a Bali relativi alla sicurezza alimentare. La firma del protocollo del TFA sarebbe foriera di un'atmosfera favorevole, in ambito WTO, sia nella ricerca di un largo consenso sulle tematiche vitali per i Paesi emergenti sia per il proseguimento dei negoziati sulle rimanenti tematiche del pacchetto di Bali.

World Economic Survey (WES) ICC /IFO

Fiducia delle imprese in lieve ripresa, ma i rischi permangono



Il rallentamento registrato nel secondo trimestre 2014 sembra aver lasciato il passo ad una lieve ripresa: l'indicatore Ifo del clima economico mondiale, risultante dal World Economic Survey (WES) effettuato dall'Ifo in cooperazione con ICC, nel terzo trimestre è cresciuto da 102,3 a 105 punti. Entrambe le valutazioni considerate, situazione economica attuale e previsioni a sei mesi, sono risultate in miglioramento rispetto al

precedente trimestre. Il rischio però rimane alto, in particolare a causa dei timori per l'atteso incremento dei prezzi delle fonti energetiche e per l'eventualità di carenza di forniture, sull'onda del conflitto in Ucraina.

Ancora una volta l'incremento dell'indice è stato determinato dai risultati positivi delle economie avanzate, in particolare del Nord America (+2,4) e soprattutto dell'Asia (+10), mentre l'indice per l'area Euro ha fatto segnare un -0,9. Sebbene le economie emergenti abbiano continuato a registrare tassi di crescita più alti rispetto alle economie avanzate, si è verificato un rallentamento della loro espansione economica. Il calo più evidente è stato registrato in Medio Oriente (-5,7) e in America Latina (-5,4).

La politica monetaria nella maggior parte delle economie avanzate permane molto espansiva, mentre è divenuta più restrittiva in alcune economie emergenti, dove le banche centrali hanno reagito al forte deprezzamento delle loro monete con aumenti del tasso d'interesse.

In media, le previsioni degli esperti WES sull'andamento dell'inflazione mondiale per il 2014 rimangono invariate al >>

3,2%. Nel dettaglio, il dato si attesta per l'area euro all'1,1%, sostanzialmente invariato rispetto al trimestre precedente, così come in Asia al 3,5%, in lieve aumento invece in Nord America al 2,1% e in Asia al 3,5%, mentre in lieve calo in America Latina (dal 10,8% al 10,6%).

Considerati i problemi incontrati dalle imprese in alcuni Paesi relativamente alla concessione di credito da parte delle banche, per monitorare la situazione su base bi-annuale il sondaggio prevede una specifica domanda sulla portata delle restrizioni al credito. Da quest'ultimo sondaggio emerge che l'accesso al credito è lievemente migliorato, ma in alcuni Paesi come Grecia, Italia, Portogallo e Spagna la restrizione risulta ancora molto forte.

Da ultimo, viene analizzato l'impatto economico della crisi in

Ucraina, le cui ripercussioni sono concentrate sulle economie immediatamente vicine ai due Paesi coinvolti, soprattutto da Finlandia ed Estonia, per le strette relazioni commerciali con la Russia, nonché da quei Paesi dell'Europa orientale, tra cui l'Italia, che temono un calo delle esportazioni e l'aumento dei prezzi delle forniture energetiche. Sebbene sia ritenuta ancora un conflitto locale, la crisi ucraina rappresenta un rischio per l'economia mondiale che necessita una soluzione politica per il ridimensionamento del conflitto.

Il testo integrale dei risultati del sondaggio è disponibile all'indirizzo:

https://www.cesifo-group.de/fbo/login_wes_doc/EA30C479F44E08A29BABDEEF51843048A4AA-1C2E93EB4595

Studio OCSE su PMI e imprenditorialità in Italia

Il 9 settembre presso il Ministero dello Sviluppo Economico è stato presentato da Sergio Arzeni, Direttore del Centro per l'imprenditorialità dell'OCSE, il Rapporto OCSE su "Le politiche per le PMI e l'Imprenditorialità in Italia".

Nel Rapporto viene sottolineato come le PMI rappresentino il 99,9% del totale delle imprese, l'80% dell'occupazione e il 67% del valore aggiunto, tra i valori più alti nell'area OCSE.

Lo studio pone anche in evidenza le aree di debolezza del sistema (es. la popolazione delle PMI è prevalentemente di micro e piccole imprese) suggerendo alcune riforme e tra queste

il superamento delle debolezze strutturali che ostacolano la nascita dell'impresa, la riduzione del *gap* tra Nord e Sud nello sviluppo dell'impresa, il monitoraggio sull'attuazione delle politiche e misure legislative.

I lavori si sono conclusi con l'intervento del Ministro Federica Guidi, che ha ricordato le misure e gli interventi governativi per aiutare le PMI a gestire la crisi economica attuale, in particolare l'aumento delle risorse del Fondo Centrale di Garanzia, e per favorire l'innovazione e l'internazionalizzazione delle PMI.

Il contributo di ICC al dibattito ASEAN in tema di concorrenza



ICC ha partecipato, lo scorso 20 agosto a Singapore, al Workshop "Promoting Competition Law Compliance in ASEAN", ospitato dalla Competition Commission of Singapore (CCS) e organizzato dall'Experts Group on Competition (AEGC) dell'Association of Southeast Asian Nations

(ASEAN). Scopo del Workshop è stato quello di analizzare i principali temi e le molteplici sfide che le imprese si trovano ad affrontare in materia di concorrenza in vista dell'entrata in vigore dell'ASEAN Economic Community, che dovrebbe divenire effettiva entro il 2015. La cooperazione regionale in materia di politica e di diritto della concorrenza che ne conseguirà rende infatti urgente assicurare una parità di condizioni e una maggiore certezza del diritto per le imprese che opereranno all'interno di questo mercato comune.

Stanley Wong, esperto di concorrenza internazionale, che ha guidato i lavori a Singapore, ha sottolineato la necessità di promuovere un confronto maggiormente costruttivo fra le imprese e le autorità garanti. Queste ultime infatti rivestono

un ruolo fondamentale di guida e sostegno per le imprese durante il processo di integrazione della cultura della conformità in azienda.

L'incontro, come sottolineato dal Presidente della ICC Task Force, Anne Riley, Group Antitrust Counsel di Shell International Limited, è stata un'ottima opportunità per approfondire il dialogo tra il mondo imprenditoriale internazionale e le autorità garanti sul ruolo fondamentale che ricopre il programma di regole antitrust.

Anny Tubbs, General Counsel Competition di Unilever e Vice Presidente della ICC Task Force on Antitrust Compliance and Advocacy, ha presentato al Segretariato ASEAN l'ICC Antitrust Compliance Toolkit, una guida pratica per tutte le imprese, concentrandosi sulle criticità che esse possono incontrare nello sviluppare programmi di *compliance* efficaci, e annunciando l'imminente uscita di una Guida ICC specificatamente progettata a sostegno delle PMI in questo processo.

La Commissione Concorrenza di ICC ha iniziato a lavorare a questo progetto nel 2011 attraverso una Task Force ad hoc che ha portato alla realizzazione dell'ICC *Antitrust Compliance Toolkit*, di cui ICC Italia, attraverso la sua Commissione Concorrenza, sta predisponendo l'edizione italiana, che verrà presentata alle imprese nazionali nel corso di un convegno il prossimo inverno.

Il Made in Italy: uno strumento digitale contro la crisi

Definire "Made in Italy" non è facile: non stiamo parlando di un semplice marchio commerciale, ma di un'essenza che contraddistingue i nostri prodotti in tutto il mondo. In un 2014 in cui la crisi ucraina ci costa oltre mezzo miliardo di euro, torna la consapevolezza che il nostro Paese ha molto da vendere al mondo e che valorizzare l'impegno delle imprese italiane e la qualità dei loro prodotti può forse essere l'unico modo per risolvere le sorti del nostro Paese. Queste considerazioni, basate su dati di notevole rilevanza, stanno spingendo il Governo a varare un piano di ben 160 milioni per valorizzare il marchio Italia.

L'obiettivo del governo è, in questo momento, creare un *Master Brand* che valorizzi, soprattutto all'estero, le competenze delle nostre imprese e sia fonte di rassicurazione per i milioni di acquirenti che il nuovo motore di promozione potrebbe raggiungere. In quest'ottica si pone il progetto "Made in Italy: eccellenze in digitale", promosso da Google in collaborazione con Unioncamere, volto a diffondere la cultura dell'innovazione digitale e, al tempo stesso, accrescere la consapevolezza dei vantaggi derivanti da un utilizzo più avanzato del web per il Made in Italy.

Quest'iniziativa, oltre ad essere una forte arma non solo contro la crisi, ma anche contro la contraffazione, investe sui giovani che avranno la possibilità di vincere una borsa di studio all'esito di un percorso formativo promosso da Google e

Unioncamere in collaborazione con l'ICE.

Questa nuova attenzione che le più importanti aziende del settore digitale stanno dedicando al nostro *Master Brand* deriva da uno studio approfondito dei trend di mercato relativi al valore del commercio elettronico a livello globale: ad una crescita generale decisamente rapida si affianca, nello specifico, una crescita dei settori chiave del Made in Italy dell'8%, in particolare in Giappone (+29%), Russia (+13%) e India (+20%), secondo ricerche scientifiche di Google. A questi dati positivi si contrappone, però, il fatto che solo il 34% delle Pmi italiane abbia un proprio sito online e sono le migliori 20 aziende italiane operative nel settore a fare il 70% del fatturato dell'e-commerce italiano, con grandi investimenti e specifiche competenze in tecnologie e marketing (Noci, Il sole 24 ore del 27 agosto u.s.).

E nella corsa per la creazione di un' "identità unitaria del Made in Italy" viene in rilievo l'importanza di creare un'Agenzia Italia, direttamente alle dipendenze del Governo, che attraverso una fitta rete diplomatica, promuova e valorizzi un *brand* che potrebbe davvero risolvere le sorti della nostra economia con miliardi di entrate.

L'auspicio è che, oltre ai progetti di Google e Samsung per la formazione digitale degli operatori italiani, sia in primo luogo il nostro Governo ad investire sul grande potenziale che l'Italia ha da offrire al mondo.

Good Corporate Practices in Contract Farming

Consultation Workshop on the Unidroit/Fao Legal Guide on Contract Farming

10 ottobre 2014, Unidroit, Roma



INTERNATIONAL INSTITUTE FOR THE UNIFICATION OF PRIVATE LAW
INSTITUT INTERNATIONALE POUR L'UNIFICATION DU DROIT PRIVE

La pratica degli accordi di produzione agricoltura a contratto (in Italia si parla di "contratti di coltivazione" o "contratti di fornitura di prodotti agricoli" o ancora di "contratti di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari") sono conosciuti e utilizzati da sempre, ma questi si stanno ora diffondendo nelle economie emergenti e in via di sviluppo. In base a questo tipo di contratti, i produttori agricoli si impegnano a produrre e consegnare, in data stabilita, un determinato quantitativo di prodotto che assicuri determinate caratteristiche. Il compratore, generalmente un'industria di trasformazione, un rivenditore o un esportatore, da parte sua, si impegna non solo a comprare il prodotto al prezzo stabilito, ma anche a fornire guida e sostegno al processo produttivo, fornendo assistenza

tecnologica o supervisione agronomica. Il successo di questa partnership dipende dalla costruzione di un rapporto stabile, equo e economicamente vantaggioso per entrambe le parti. L'elemento fondamentale è, ovviamente, il contratto sottostante.

L'Unidroit, in collaborazione con la Food and Agriculture Organization (FAO) e l'International Fund for Agricultural Development (IFAD), ospita il 10 ottobre una consultazione con particolare attenzione alla prospettiva dal lato dell'acquirente in vista della realizzazione di una Legal Guide on Contract Farming, che raccolga e illustri le best practice nella negoziazione ed esecuzione di tale tipo di contratto. Il Workshop si soffermerà sugli aspetti legali e commerciali dell'accordo tra le parti, analizzando le esperienze in vari contesti geografici e relative a diversi tipi di prodotti.

Tra le esperienze che saranno portate al Workshop vi sono le italiane Lavazza e Barilla.

Programma completo e Registration Form sono disponibili sul sito dell'Unidroit www.unidroit.org

“La Tua Europa - Consulenza”, “Impresa in un giorno”, “Solvit” I servizi gratuiti della Commissione Europea per cittadini, liberi professionisti e imprese

a cura dell'Avv. Ernesto Razzano



I cittadini europei e i loro familiari, i liberi professionisti e le imprese che si spostano all'interno dell'Unione europea per motivi familiari, di studio, di lavoro; per ricevere un trattamento

sanitario specifico; per erogare o ricevere una prestazione di servizi, oppure per avviare una nuova attività imprenditoriale, possono contare sui servizi di assistenza e consulenza legale in materia di diritti di cittadinanza, libertà di stabilimento e libera prestazione dei servizi, offerti gratuitamente dalla Commissione europea e da Unioncamere. E' questo il caso dei servizi messi a disposizione attraverso i portali “La Tua Europa – Consulenza” e “Impresa in un giorno”.

“La tua Europa – Consulenza” è un servizio di consulenza gratuita e personalizzata prestato, in tutte le lingue ufficiali dell'Unione europea, dai giuristi dello European Citizen Action Service (un'organizzazione non governativa con sede a Bruxelles che opera per conto della Commissione europea), ovvero un gruppo di circa settanta avvocati abilitati nei diversi Stati membri e specializzati in diritto dell'Unione europea.

Il servizio si concentra sulle situazioni della vita di tutti i giorni che rientrano nella mobilità transfrontaliera. I consulenti del servizio “La Tua Europa – Consulenza” forniscono, via email oppure telefonicamente, una consulenza gratuita entro una settimana a favore di cittadini dell'Unione Europea, della Norvegia, dell'Islanda o del Liechtenstein; cittadini extra-Unione europea, se sono familiari di un cittadino europeo o di una persona residente nell'Unione; servizi europei e nazionali di informazione e consulenza, che operano per conto di privati; imprese stabilite nell'Unione europea.

I quesiti possono essere inviati attraverso la seguente pagina web: http://europa.eu/youreurope/advice/enquiry_it.htm. Essi devono riguardare una situazione reale (non ipotetica), anche se si tratta della semplice intenzione di trasferirsi in un altro Stato membro, e riguardare i diritti, in uno o più Paesi dell'Unione, spettanti ai richiedenti la consulenza in base alla legislazione europea (restando quindi escluse consulenze su questioni di competenza esclusivamente nazionale).

Al servizio “La tua Europa – Consulenza” è possibile accedere anche consultando il portale della Commissione europea “La tua Europa” <http://europa.eu/youreurope/>. Questo portale fornisce informazioni pratiche ai cittadini e alle imprese sui loro diritti e sulle opportunità nell'Unione Europea in diversi settori, quali: sicurezza sociale, assistenza sanitaria transfrontaliera, riconoscimento delle qualifiche professionali, IVA, istruzione, libera prestazione di servizi, proprietà intellettuale,

programmi di finanziamento europei, etc.

Il servizio “La tua Europa – Consulenza” opera in stretta collaborazione con SOLVIT, una rete creata per risolvere i problemi tra cittadini e/o imprese e la pubblica amministrazione di un altro Paese dell'Unione europea, in caso di presunta errata applicazione del diritto dell'Unione europea (http://ec.europa.eu/solvit/index_it.htm). I settori nei quali l'intervento di SOLVIT potrebbe essere risolutivo sono in particolar modo: il riconoscimento delle qualifiche professionali, commercio e

servizi (imprese); diritti pensionistici; attività professionali all'estero; assicurazione sanitaria; movimenti di capitali o pagamenti transfrontalieri; rimborsi IVA, etc. Non rientrano invece nella competenza della rete SOLVIT: problemi tra imprese, violazione dei diritti dei consumatori, richieste di risarcimento di un danno oppure procedimenti giudiziari.



Data la sua natura informale e conciliativa, SOLVIT non può agire in parallelo con procedimenti formali o legali.

Se, dopo aver esaminato la richiesta, gli esperti de “La tua Europa – Consulenza” ritengono che il cittadino o l'impresa in questione possa aver bisogno di un ulteriore aiuto per risolvere un problema con l'amministrazione nazionale interessata, essi provvederanno a trasferire il caso al centro SOLVIT competente. Per ogni caso segnalato, SOLVIT punta a trovare una soluzione entro dieci settimane dal giorno in cui è stato notificato al centro SOLVIT del paese in cui il problema si è verificato. Esempi di problemi che sono stati risolti grazie all'intervento di SOLVIT sono disponibili alla seguente pagina web: http://ec.europa.eu/solvit/problems-solved/index_it.htm

Per garantire alle imprese un accesso sicuro ai servizi in tutto il territorio dell'Unione Europea, è stato istituito in Italia, in conformità con quanto stabilito dalla Direttiva 2006/123/CE relativa ai servizi nel mercato interno, il Punto di contatto per l'assistenza alle imprese destinatarie di servizi, accessibile tramite il portale www.impresainungiorno.gov.it, all'indirizzo di posta elettronica assistenza.destinatari@unioncamere.it

Le imprese che intendono acquistare un servizio all'estero possono rivolgersi al Punto di Contatto per ottenere informazioni generali e assistenza per quanto riguarda le norme alle quali si devono attenere le imprese degli altri Stati membri dell'Unione europea, i mezzi di tutela del destinatario di servizi e le procedure di risoluzione delle controversie applicabili negli altri Stati. Il Punto di contatto, in particolare, potrà fornire i dati delle associazioni o organizzazioni presso le quali >>

i destinatari di servizi possono ricevere assistenza pratica in caso di controversie con un operatore commerciale di un altro Stato. A tal fine, il Punto di Contatto collabora con le omologhe autorità istituite negli altri Stati membri.

Nel portale è disponibile anche una Guida ai diritti dell'impresa destinataria, che illustra le garanzie per le imprese che acquistano servizi in altri Paesi dell'Unione europea, gli obblighi informativi a carico del prestatore di servizi e gli strumenti di risoluzione di eventuali controversie <http://www.impresainungiorno.gov.it/direttiva-servizi/diritti-impresa-destinataria-di-servizi>

Per quanto concerne invece i prestatori di servizi che intendono avviare o svolgere la propria attività in un altro Stato dell'Unione europea, il portale www.impresainungiorno.gov.it mette a disposizione delle imprese una casella di posta elet-

tronica (pscitaly@unioncamere.it), attraverso la quale è possibile richiedere informazioni specifiche, ottenere chiarimenti e ricevere assistenza pratica.

Le imprese italiane possono sottoporre al Punto Singolo di Contatto quesiti relativi agli adempimenti necessari per svolgere la loro attività in un altro Stato membro dell'Unione Europea, sia in forma stabile che in via temporanea e occasionale. Potranno così ottenere indicazioni sulla normativa applicabile e sulle autorità competenti negli altri Stati membri, e informazioni specifiche in merito alle condizioni per l'accesso e l'esercizio di attività economiche, inclusi gli aspetti relativi agli adempimenti e ai requisiti richiesti.

A tal fine, PSC Italia collabora con gli Sportelli unici istituiti negli altri Paesi dell'Unione Europea:

http://ec.europa.eu/internal_market/eu-go/index_it.htm

ICC's Third Annual Supply Chain Financing Summit

22-23 ottobre 2014, Parigi

Si terrà il 22-23 ottobre prossimi a Parigi il *Third Annual Supply Chain Financing Summit* di ICC.

Il Summit affronterà tematiche di primaria importanza per il settore quali: l'andamento e i principali attori della Supply Chain Finance, la rapida evoluzione del mercato, l'importanza di offrire soluzioni finanziarie e liquidità al mercato, l'utilità della SCF per le PMI, forfaiting, factoring e reverse factoring, aggiornamenti sul progetto di standardizzazione della terminologia SCF, opportunità e vantaggi del Banking Payment Obligation per banche e imprese. Saranno inoltre analizzati *case studies* su: i fattori e gli strumenti per la riduzione dei rischi nella SC e il ruolo della tecnologia innovativa nella SCF.

Una novità del Summit 2014 sarà un Workshop di simulazione sulla Supply Chain durante il quale i partecipanti si confron-

teranno con situazioni e problematiche reali di una impresa manifatturiera e si troveranno a gestire e integrare strategie produttive e strategie finanziarie.

Il Summit è rivolto a Responsabili finanziari, manager di gestione del rischio e del credito aziendale, banchieri, assicuratori, operatori nella finanza per il commercio e la supply chain. Per maggiori informazioni vi invitiamo a consultare la pagina web dedicata <http://www.iccwbo.org/Training-and-Events/All-events/Events/2014/3rd-Supply-Chain-Financing-Summit/>

Ricordiamo, inoltre, che per i Soci di ICC Italia che effettueranno la registrazione on-line è previsto uno sconto del 5% utilizzando il codice da richiedere presso la Segreteria.

Convegno "Il mare e il fisco"

24-25 ottobre 2014, Interporto di Nola

Per "I Venerdì di Diritto e Pratica Tributaria" organizzati dalla Fondazione Uckmar, segnaliamo il Convegno "Il mare e il fisco" che si terrà il 24 e 25 ottobre prossimi a Nola presso l'Interporto. Tra i relatori, oltre al Prof. Victor Uckmar e al Prof. Giuseppe Tesauro, saranno presenti alcuni esperti di ICC Italia: l'Avv. Paolo de' Capitani di Vimercate, componente della Commissione Fiscale, l'Avv. Caterina Corrado Oliva, Componente della Commissione Dogane e il Dott. Giovanni De Mari, Presidente del Consiglio Nazionale degli Spedizionieri Doganali e Consigliere di ICC Italia.

Insieme ad alcuni dei più importanti studiosi del diritto marittimo ed esperti in materia doganale e con l'Agenzia delle Dogane, si parlerà di: sistema fiscale delle imprese di navigazione, regimi doganali, fiscalità locale e regimi sostitutivi come la tonnage tax, fiscalità internazionale, accise per la produzione e commercio dei prodotti petroliferi, tassazione delle piattaforme petrolifere, controversie doganali.

La partecipazione è gratuita, previa registrazione inviando una mail a f.gilardi@uckmar.com.

PROMOZIONE BEST SELLER



Tre volumi a euro 120,00 anzichè euro 170,00
Promozione valida fino al 31 dicembre 2014



The world business organization

**Camera di Commercio Internazionale
Comitato Nazionale Italiano**

Via Barnaba Oriani, 34
00197 Roma

Tel. +39 06 42034301
Segreteria +39 06 42034320/21
Fax. +39 06 4882677
email: icc@iccitalia.org
web: www.iccitalia.org

Redazione

Lucio Brunozzi, Monica Salvatore, Beatrice
Settanni, Barbara Triggiani, Flavia Velletri

Progetto grafico

Luca Ingrassia

