

TRANSPORT

DIRETTORE RESPONSABILE
NICOLA CAPUZZO

LEGAL

EDIZIONE 2022



TRANSPORT LEGAL

Indice

- 1 La nuova disciplina delle concessioni dei terminalisti nel d.d.l. concorrenza pag. 4
Deloitte Legal
- 2 Lo shipping e la sfida della sostenibilità pag. 6
Watson Farley & Williams
- 3 Vendita di navi vecchie e normativa 'ship-recycling' pag. 8
Studio Legale Dardani
- 4 Applicazione delle agevolazioni fiscali in favore degli armatori connesse al regime del Registro Internazionale - Recenti chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate pag. 10
Legance Avvocati Associati
- 5 La compravendita di nave tra passato presente e prossimo futuro pag. 13
Studio Legale Garbarino
- 6 Cause in materia di trasporti e servizi tecnico nautici: arrivano strumenti di risoluzione alternativa e specialistica delle controversie pag. 16
Legal 4Transport
- 7 I rischi informatici tra analisi dei pericoli ed esigenza di tutela pag. 17
Avv. Rosa Abbate
- 8 Armella & Associati: esperti di commercio internazionale e diritto doganale pag. 18
Armella & Associati
- 9 La tutela rafforzata delle imprese nelle procedure antitrust pag. 19
Grimaldi Studio Legale
- 10 Agenti marittimi e compagnie di navigazione straniere nel mirino dell'Autorità di Regolazione dei Trasporti pag. 20
LCA Studio Legale
- 11 Il futuro dello shipping è green: l'attività legale al fianco degli operatori economici pag. 21
Studio Legale Turci
- 12 L'AEO come strumento strategico negli scambi internazionali pag. 22
UBFP Studio Legale Associato

Editoriale

Transport Legal è un nuovo progetto editoriale pensato da Alocin Media Srl per avvicinare il mondo legale alle imprese, per offrire uno spazio di confronto utile sui temi più attuali e importanti per chi opera nel mondo della logistica e dei trasporti. Un inserto speciale nel quale viene data la possibilità ai maggiori studi legali italiani di mettersi in evidenza affrontando argomenti critici per i player di mercato, spiegando nuove normative appena entrate in vigore, pronunce della giustizia o semplicemente approfondendo tematiche di particolare interesse e rilevanza per tutti coloro che quotidianamente operano nel mondo del trasporto merci e passeggeri via terra, mare o cielo.

In questa edizione vengono affrontati argomenti come l'ultimo Ddl concorrenza, l'immane e crescente attenzione alla sostenibilità, la vendita e demolizione di navi vecchie, presente e futuro della compravendita di nave, così come i recenti chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate sulle agevolazioni fiscali concesse agli armatori dal Registro Internazionale Italiano. Sempre in materia di porti e shipping un focus è stato dedicato inoltre alle cause inerenti i trasporti e i servizi tecnico-nautici.

Altri "temi del momento" sono quelli riguardanti i rischi informatici (cyber security), la tutela delle imprese nelle procedure con l'Autorità Garante per la Concorrenza e il Mercato così come nei confronti dell'Autorità di Regolazione dei Trasporti, fino ad arrivare all'importanza della certificazione Aeo come strumento strategico negli scambi internazionali.

Questa prima edizione di Transport Legal è una pubblicazione di 22 pagine destinata ai manager, ai decision maker economici e istituzionali, agli studi legali e ai grandi gruppi attivi nel mondo della logistica e dell'import-export.

I giornali online **SHIPPING ITALY**, **SUPPLY CHAIN ITALY** e **AIR CARGO ITALY** rappresentano il veicolo mediatico cui spetta il compito di divulgare cultura e conoscenza sulle applicazioni attuali del diritto dei trasporti e della navigazione.

Buona lettura!



DIRETTORE RESPONSABILE
NICOLA CAPUZZO

La nuova disciplina delle concessioni dei terminalisti nel d.d.l. concorrenza

Tra i principali obiettivi dell'agenda del Governo vi è l'incremento del tasso di concorrenza nel nostro sistema, elemento decisivo per dare impulso all'economia. Il d.d.l. concorrenza è stato presentato all'inizio di novembre, a valle della corposa segnalazione dell'AGCM, cui il Governo si era rivolto proprio nell'ottica di riattivare l'istituto della legge annuale sulla concorrenza, ingiustamente finito nell'oblio. Il d.d.l. riscrive una delle norme cardini della normativa portuale, e cioè l'art.18 della l. n. 84/1994 sulle concessioni delle imprese terminaliste.

Non pochi sono i chiarimenti e le novità introdotte nel nuovo art. 18, e nel complesso si tratta di un *re-styling* giuridico opportuno e ben riuscito.

La norma contiene infatti numerosi aspetti relativi alla disciplina delle concessioni, dalla loro genesi al loro termine, ben oltre il tema che ha maggiormente attirato l'attenzione mediatica, e cioè l'eliminazione (parziale) del "divieto" di doppia concessione nello stesso porto. Su cui conviene soffermarsi subito, onde poi trattare aspetti meno esplorati di questa miniriforma. Segnatamente, accogliendo suggerimenti provenienti da più parti (e dalla stessa AGCM), e soprattutto una prassi ormai radicata nelle AdSP, tale divieto viene meno per i porti "*di rilevanza economica internazionale e nazionale*", quelli cioè relativamente ai quali il mercato rilevante geografico certamente non si esaurisce nel porto. Le resistenze rispetto a questa necessaria (e già avvenuta) evoluzione del sistema, che paventano la creazione o il rafforzamento di "monopoli" nel singolo porto, non paiono persuasive, per molti motivi, tra cui almeno i seguenti: *in primis*, perché, come detto, il monopolio si misura rispetto a un mercato, e il singolo porto tale non è, essendovi concorrenza tra terminalisti siti in più porti. Inoltre, perché mal si comprende, oggi, la necessità di una speciale "norma antitrust" che si aggiunge alla disciplina di diritto comune. Infine, perché è pernicioso un limite alla crescita delle imprese terminaliste a fronte della strutturale concentrazione delle compagnie marittime: il cd. *countervailing power* è il primo fattore che bilancia il potere di mercato detenuto da imprese, e cioè la capacità di mantenere nel tempo prezzi sopracompetitivi. Nel 2021 le compagnie marittime hanno aumentato in modo esponenziale i noli e registrato oltre 100 miliardi di euro di utili



Prof. Francesco Munari

netti. Difficile quindi dubitare che oggi siano gli armatori (spesso anche terminalisti) i soggetti cui occorre guardare nell'ottica di tutela della concorrenza, e che una sana concorrenza nel comparto della logistica imponga di liberare da vincoli perniciosi la crescita delle imprese che si confrontano coi primi. Passando ad altro, un'importante novità (e chiarimento utile in prospettiva), riguarda l'ambito di applicazione della disciplina in esame, che comprende "*la realizzazione e la gestione di opere ... collocate a mare nell'ambito degli specchi acquei esterni alle difese foranee ... purché interessati dal traffico portuale e dalla prestazione dei servizi portuali anche per la realizzazione di impianti destinati ad operazioni di imbarco e sbarco rispondenti alle funzioni proprie dello scalo marittimo*".

Si conferma quindi espressamente che il "porto" si può ampliare e allungarsi in mare, seguendo funzioni di sviluppo che già in passato erano state ipotizzate, ma che oggi forse possono declinarsi in modo diverso, e più attuale, rispetto ai progetti discussi a livello teorico qualche anno fa.

Nell'ottica della transizione energetica, e del cambiamento climatico, si può allora immaginare un ambito applicativo della norma non solo per acce-

lerare installazioni quali i terminali di rigassificazione già presenti al largo delle nostre coste, ma anche per progetti ambiziosi più nuovi, come centrali eoliche off-shore per la produzione di energia (la cui costruzione e gestione appare sicuramente *“interessata dal traffico portuale”*). Ma si potrebbe immaginare anche altro: i porti italiani, notoriamente, sono dentro le città, e non sempre talune attività convivono pacificamente con gli insediamenti urbani. Questa disposizione, quindi, tanto più se letta in combinato disposto con la (confermata) previsione della sua applicazione anche a terminali petrolchimici o affini, di cui al comma 10, sembra poter tracciare anche uno sviluppo delle attività portuali nazionali oltre il tessuto urbano, a somiglianza di quanto avviene anche all'estero.

Altro aspetto interessante contenuto nel d.d.l. consiste nella disciplina relativa al procedimento di rilascio delle concessioni. In poche battute, con norma primaria si forniscono alle AdSP le indicazioni che, nell'attuale testo dell'art. 18, da 28 anni avrebbe dovuto fornire il mai adottato decreto ministeriale attuativo dell'art. 18. Ciò, peraltro, a conferma di quanto sia sovrabbondante la previsione di regole nel nostro ordinamento, e la *malpractice* di adottare norme di legge che rinviano ad altre norme, quando invece si può semplicemente fornire una serie di criteri che poi le amministrazioni applicano sulla base dei principi di discrezionalità amministrativa (auspicio, del resto, fatto proprio dalla stessa AGCM, soprattutto nella prospettiva di velocizzare l'azione della P.A. nei prossimi intensi anni di attuazione del PNRR).

Ecco quindi i criteri-guida previsti dal d.d.l.: (i) la procedura può essere (e di base dovrebbe essere) a istanza di parte, codificando così schemi procedurali legittimati dalla giurisprudenza del Consiglio di Stato; (ii) l'avviso di avvio del procedimento e il procedimento stesso devono svolgersi *“nel rispetto dei principi di trasparenza, imparzialità e proporzionalità, garantendo condizioni di concorrenza effettiva”, e individuare “i requisiti soggettivi di partecipazione e i criteri di selezione delle domande, nonché la durata massima delle concessioni”*. Di estremo rilievo è tuttavia anche la previsione concernente (iii) l'obbligo di inserire nell'avviso *“gli elementi riguardanti il trattamento di fine concessione, anche in relazione agli eventuali indennizzi da riconoscere al concessionario uscente”*. Pare chiaro, in questa precisazione, il disegno di superare gli stretti vincoli del “trattamento di fine vita” della concessione tuttora presenti nelle norme del codice della navigazione, che appaiono

obsoleti rispetto a una realtà economica nella quale i concessionari sviluppano investimenti importanti di natura sovente infrastrutturale, aprono o consolidano mercati, e pur nella situazione di concessionario di bene pubblico inalienabile, non possono subire trattamenti sostanzialmente diversi dalle altre imprese rispetto a elementi fondamentali dei loro bilanci quali il regime dell'avviamento o degli ammortamenti.

Il “lancio” fatto dal d.d.l. sul punto appare utile anche per altri motivi, inerenti alla contendibilità delle concessioni, al loro rinnovo e alla possibile revoca anticipata. L'argomento è centrale, e pur nella necessaria sinteticità di questo contributo, sembra ormai difficilmente eludibile un ragionamento anche su tali aspetti. Esso potrebbe farsi a valle dell'entrata in vigore di questa disposizione, utilizzandola come “passerella” per un'interpretazione della disciplina idonea a superare anche le rigidità delle norme del codice, segnatamente l'art. 42 cod.nav. Così, si aprirebbe anche la strada all'inserimento, negli atti di concessione, di apposite disposizioni che, sul piano “contrattuale” dei rapporti tra AdSP e concessionario, possano dettagliatamente normare questi profili fondamentali, idonei a consentire contendibilità al demanio senza scambiare fallaci illusioni di “concorrenzialità” con un'inaccettabile precarietà dei titoli demaniali, idonea a scoraggiare investimenti e a rendere quindi meno attraenti i nostri porti rispetto a quelli stranieri.

Il d.d.l. risulta tuttora in fase di esame parlamentare, ma l'auspicio è quello, e non solo *in parte qua*, di una sua rapida approvazione. *Il timing* delle riforme va colto rapidamente, e nel *quomodo* la riforma dà un segnale forte: alla norma di legge segue l'azione delle AdSP, senza ulteriori decreti, linee guida, orientamenti, o altro: bastano i luoghi di coordinamento (da parte del MISM) già previsti dalla l. n. 84/1994 e le *best practices* delle singole AdSP. La crescita e lo sviluppo passano anche da una rigorosa applicazione del divieto di *gold plating*, ed è opportuno rimarcarlo. ■

Prof. Francesco Munari – Partner Deloitte Legal

DELOITTE LEGAL

Largo San Giuseppe, 3/23, Genova, 16121, Italy

Telefono: +39 010 5317811

D: +390105317998

M: +39335303205

fmunari@deloitte.it

www.deloitte.com

Lo shipping e la sfida della sostenibilità



A CURA DI MICHELE AUTUORI, PARTNER



A CURA DI NOEMI D'ALESSIO, ASSOCIATE

Nell'ultimo decennio il tema della sostenibilità ha toccato anche il mondo dello *shipping*. Capita con sempre più frequenza, infatti, che questioni ambientali influenzino il rinnovamento delle flotte e, ovviamente, anche le operazioni finanziarie ad esso connesse.

Il trasporto marittimo – attualmente in grado di assicurare la movimentazione di circa l'80% delle merci su scala globale – è responsabile del 3% delle emissioni totali di gas ad effetto serra nel mondo, che potrebbero aumentare del 50% qualora non si adottasse alcuna misura.

Sebbene la percentuale di tali emissioni ad oggi sia contenuta, soprattutto considerata la quantità di merci trasportate, nel 2018 l'Organizzazione Marittima Internazionale delle Nazioni Unite (IMO) ha fissato un obiettivo ambizioso per l'intero settore, ossia, ridurre (i) del 40%, entro il 2030, le emissioni di CO₂ e (ii) del 50%, entro il 2050, quelle di gas serra, utilizzando quale parametro di riferimento le emissioni del 2008.

L'adozione (su base volontaria) dei *Poseidon Principles* – che il nostro studio ha contribuito a redigere e che rappresentano il primo accordo al mondo tra istituzioni finanziarie, rivolto al comparto marittimo, in materia di sostenibilità ambientale – rappresenta uno degli esempi concreti di come il tema della sostenibilità stia avendo un forte impatto anche sul settore della finanza navale.

In conformità con quanto previsto dai *Poseidon Principles*, i soggetti aderenti sono tenuti, tra l'altro,

a calcolare le emissioni di gas a effetto serra prodotte dalle navi da loro finanziate e le compagnie di navigazione che beneficino di tali finanziamenti, alla firma del contratto di finanziamento, sono tenute a fornire informazioni complete e dettagliate in merito alle emissioni causate dalle loro navi nonché il “*Carbon Intensity and Climate Alignment Certificate*”.

In quest'ottica di cambiamento, il settore assicurativo non è stato da meno con l'introduzione dei *Poseidon Principles for Marine Insurance*, in base ai quali anche i portafogli di alcuni P&I Club ed assicuratori firmatari di tale accordo dovranno rispondere agli obiettivi climatici fissati dall'IMO.

Sempre in tema di tutela ambientale e di sostenibilità, vale la pena citare anche la *Sea Cargo Charter*, il cui obiettivo è allineare le decisioni concernenti il noleggio delle navi ad un comportamento responsabile al fine di promuovere la decarbonizzazione dello *shipping*. A tal fine, i contratti di noleggio sottoscritti dai membri dell'associazione conterranno apposite clausole volte a garantire il monitoraggio delle emissioni tramite un report fornito alla fine di ciascun viaggio.

Anche in ambito normativo, con la sottoscrizione degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite ed il Green Deal per il raggiungimento della neutralità climatica, l'Unione Europea ha posto la sostenibilità ambientale e sociale al centro delle proprie politiche.

In particolare, la Commissione Europea ha adottato

il “Piano d’azione sul finanziamento della crescita sostenibile” nel marzo 2018, definendo una strategia globale sul tema della finanza sostenibile.

In tale contesto assume un ruolo chiave la Tassonomia di cui al Regolamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 18 giugno 2020.

La Tassonomia, tra le altre cose, definisce i criteri per determinare se un’attività economica può considerarsi ecosostenibile e, a tal fine, individua i seguenti sei obiettivi all’articolo 9 del citato Regolamento:

1. la mitigazione dei cambiamenti climatici;
2. l’adattamento ai cambiamenti climatici;
3. l’uso sostenibile e la protezione delle acque e delle risorse marine;
4. la transizione verso un’economia circolare;
5. la prevenzione e la riduzione dell’inquinamento;
6. la protezione e il ripristino della biodiversità e degli ecosistemi.

Pertanto, un’attività economica è definita sostenibile dal punto di vista ambientale se: contribuisce in modo sostanziale al raggiungimento di uno o più dei sei obiettivi ambientali, non arreca un danno significativo a nessuno degli obiettivi ambientali ed è svolta nel rispetto delle garanzie minime di salvaguardia.

Il regolamento sulla Tassonomia è un atto legislativo fondamentale per rendere possibili ed aumentare gli investimenti sostenibili e quindi attuare il Green Deal europeo. In particolare, fornendo alle imprese, agli investitori e ai responsabili delle politiche definizioni in merito a quali attività economiche possono essere considerate ecosostenibili, ci si aspetta che ciò contribuirà a spostare gli investimenti dove sono più necessari.

Lo *shipping* ad oggi è ovviamente inserito tra le attività economiche in transizione per la quale, al momento, non esistono alternative a basse emissioni tecnologicamente ed economicamente praticabili. In tale fase di transizione, fino al 2025, sono stati adottati degli appositi indicatori per verificare se una nave (e quindi il relativo finanziamento) sono considerati *green*.

Purtroppo, non sussiste ancora un consenso unanime sulle modalità da seguire e sui mezzi da impiegare per raggiungere gli obiettivi ambientali prefissati.

Invero, in tema di combustibili da impiegare, nonostante esistano carburanti a zero emissioni, le reti per distribuirli su scala e ad un prezzo concorrenziale devono essere ancora sviluppate. Inoltre, oltre alle emissioni assumono un ruolo fondamentale le modalità di produzione di tali carburanti

green che devono essere a loro volta rispettose dell’ambiente per evitare che la cura sia peggiore della malattia.

Di riflesso, l’incertezza sulle fonti energetiche alternative comporta che gli operatori esitino ad acquistare navi alimentate da combustibili puliti o facciano scelte ambientali mossi dal buon senso ma senza un chiaro indirizzo, assumendosene il rischio economico/finanziario.

Nonostante la conferenza delle Nazioni Unite sui Cambiamenti Climatici (COP26), tenutasi a Glasgow lo scorso novembre, non abbia prodotto i risultati sperati soprattutto a causa del “muro di gomma” cinese ed indiano, 197 Paesi si sono comunque impegnati a diminuire qualsiasi forma di incentivo alla produzione di energia da centrali a carbone che non utilizzano tecnologie per l’abbattimento delle emissioni e da combustibili fossili inefficienti. Si tratta di un risultato molto importante in quanto mai prima d’ora in un documento ufficiale redatto nel contesto di una conferenza sul clima delle Nazioni Unite era stato formalizzato un siffatto approccio riferendosi al carbone ed agli altri combustibili fossili.

Inoltre, con particolare riferimento allo *shipping*, i rappresentanti di 22 Paesi (tra cui Regno Unito, Stati Uniti d’America, Australia, Germania, Francia e Italia) hanno fissato dei termini per la costituzione dei c.d. “corridoi verdi”.

Si tratta di collegamenti tra due o più porti che metteranno in pratica soluzioni a zero emissioni tramite il coinvolgimento della/e nazione/i, dei porti, degli operatori e di tutti gli altri attori interessati da tali collegamenti.

Non si tratta di un’idea rivoluzionaria ma ciò che, a parere di chi scrive, coglie nel segno è il coinvolgimento coordinato di tutti gli *stakeholder* per il raggiungimento di soluzioni che assicurino l’ecosostenibilità di una determinata rotta.

Questa è l’unica soluzione possibile, in attesa che tutti i mari vengano quanto prima considerati un unico “corridoio verde”. ■

WATSON FARLEY & WILLIAMS

Piazza del Carmine, 4
20121 Milano

T: +39 02 721 7071

Follow us on LinkedIn

MAutuori@wfw.com

NDAlessio@wfw.com

Vendita di navi vecchie e normativa 'ship-recycling'



A CURA DI AVV. BRIAN DARDANI

Quali tutele per l'armatore e il suo finanziatore in buona fede rispetto al rischio di essere coinvolti nelle manovre elusive del compratore?

Il sistema di norme volte ad assicurare che le demolizioni navali siano compatibili con la sicurezza e la salvaguardia della salute umana e ambientale è vigente in Italia ormai da tempo, risalendo al 31 dicembre 2018 l'entrata in vigore del relativo Regolamento (UE) n. 1257/2013, che notoriamente incorpora e tende a favorire la più estesa applicazione delle norme elaborate in sede internazionale e stabilite, tramite la Convenzione di Hong Kong, dall'International Maritime Organization (IMO), in accordo con l'International Labour Organization (ILO). Altrettanto vigente è il decreto legislativo n. 99 del 30 luglio 2020 che, in attuazione della normativa comunitaria, esprime la "disciplina sanzionatoria" per le violazioni dello stesso regolamento.

Recentemente la stampa riferisce con crescente regolarità dei casi in cui tale sistema normativo è stato autoritativamente applicato mediante l'irrogazione di sanzioni, sia per il mancato rispetto delle norme relative alla carenza di "dichiarazione di conformità" prevista dall'articolo 12 del regolamento, sia anche per la violazione dell'articolo 6.2.(a) dello stesso, cioè della norma che contiene il generale obbligo per l'armatore di garantire che le navi siano riciclate esclusivamente nei cantieri autorizzati.

Il sistema normativo 'ship-recycling' è dunque ben vigente ed applicato, e ciò non si presta sol-

tanto alle dotte indagini di studi scientifici, ma presenta anche estrema rilevanza immediata per gli armatori e i loro finanziatori, specialmente in questo momento storico preciso in Italia, dove le congiunture ormai durevoli della crisi economica hanno limitato le nuove costruzioni e la flotta esistente è in genere sensibilmente invecchiata, come è tristemente noto a tutti.

Evidentemente, stante il nuovo sistema normativo, l'armatore dovrà peritarsi di rispettare tutte le relative prescrizioni e dovrà organizzare la demolizione delle proprie navi presso uno dei cantieri autorizzati.

Ma la situazione è assai più complicata e colma di rischi quando l'armatore non proceda direttamente alla demolizione della sua vecchia nave, ma la venda a un altro armatore interessato a continuare la gestione, almeno dichiaratamente e almeno per un certo periodo.

Tale vendita non sembra criticabile sotto alcun aspetto, quando sia genuina. Ma talora le caratteristiche dell'operazione sono tali da ingenerare il sospetto che la vendita dissimuli una demolizione non conforme alla normativa, specialmente quando la nave sia ceduta alla società veicolo di un 'cash buyer', che cambierà bandiera al fine esclusivo di procedere alla demolizione non in armonia con le norme applicabili alla nave battente bandiera italiana: così, eventuali riferimenti in trattativa

o nel contratto di compravendita al *lightweight*, all'assenza di certi materiali a bordo al momento della consegna, e soprattutto al prezzo contrattuale determinato sulla base del tonnello, o anche la semplice esistenza di un prezzo di vendita superiore a quanto il mercato delle demolizioni rispettose della normativa consentirebbe di guadagnare, sono tutti elementi che possono essere interpretati (come è infatti avvenuto all'estero in casi analoghi, per esempio nella sentenza inglese *Hamida Begum (on behalf of MD Khalil Mollah) v Maran (UK) Limited* [2021]) come segnali di elusione della normativa applicabile e di coinvolgimento dell'armatore venditore nella simulazione preordinata dal compratore in mala fede, con la conseguente soggezione a tutte le conseguenze negative (sanzioni amministrative e responsabilità civile e penale).

In tali circostanze, l'armatore venditore genuinamente estraneo a simili operazioni elusive, perché autenticamente convinto che il compratore farà navigare la nave ancora per quel tanto perché la vendita possa qualificarsi davvero come una vendita *'second hand'*, e non un'alienazione a fini demolitori mascherata da vendita fittizia, corre il rischio di essere coinvolto nell'operazione elusiva e quindi nella successiva responsabilità.

E vale la pena di ricordare che tali rischi riguardano anche i finanziatori dell'armatore che abbiano strutturato il finanziamento nelle forme del *leasing / bareboat charter*, riservandosi quindi la proprietà della nave. Infatti, essi sono certamente inclusi nella definizione di "armatore" prevista all'articolo 3.1.(14) del Regolamento 1257/2013 e ne sono quindi sottoposti direttamente.

Ebbene, come possono l'armatore venditore e i suoi finanziatori in buona fede tutelarsi da rischi simili?

Da un punto di vista contrattuale, un rimedio può essere offerto dalla previsione di una garanzia specifica del compratore: un'apposita clausola può essere redatta al fine di garantire il venditore che il compratore, nonché tutti gli eventuali successivi compratori della nave rispetteranno la normativa *'ship-recycling'* applicabile alla nave battente bandiera italiana, anche a prescindere dagli eventuali cambi di bandiera operati dal compratore.

Evidentemente, si tratta di un impegno particolarmente gravoso per l'acquirente ed è improbabile che l'armatore venditore abbia un potere negoziale sufficiente per poterne pretendere l'inclusione nel contratto di compravendita. Ben diversamente, invece, avviene per i finanziatori che generalmente hanno la forza di esigere che il proprio finanziato

(*lessee / bareboat charterer*) acquisiti la proprietà della nave prima di rivenderla a terzi (così riducendo complessivamente i rischi della vendita), imponendo la propria voce e le proprie clausole, addossando quindi sul proprio finanziato i rischi sopra indicati.

Ma, indipendentemente o in aggiunta a tale cautela contrattuale, che comunque non riesce ad offrire assicurazioni pienamente soddisfacenti, l'armatore venditore e il suo finanziatore potranno veramente proteggersi dal rischio di coinvolgimento in operazioni elusive solo dimostrando un'autentica innocenza ed estraneità rispetto alla stessa operazione elusiva del compratore. E ciò risulterà tanto più difficile quanto meno l'armatore saprà temperare il proprio interesse alla massimizzazione dei profitti, con l'esigenza di veder rispettata la normativa applicabile.

È infatti il prezzo elevato, più elevato di quanto il mercato delle demolizioni conformi a normativa generalmente consenta di ottenere, tanto interessante da cogliere il gradimento da parte di qualsiasi operatore sul mercato, l'elemento che più di tutti può far cadere il venditore nei maggiori rischi di complicità, per la consapevolezza che a fronte di un prezzo così allettante non sarebbe stato possibile procedere ad una demolizione conforme alla normativa *'ship-recycling'*. Così, il perseguimento del maggior profitto possibile, che è scopo primario e naturale dell'armatore e del suo finanziatore, entrambi essendo società commerciali lucrative, rischia di tradursi in una collusione con il compratore in mala fede nelle relative manovre elusive. Solo la prudenza nella valutazione di tutte le circostanze della vendita e una generale diffidenza del proprio interesse al profitto (vera *'aviditatis suae despicientia'*), oltre ad una sincera vocazione per il rispetto della normativa posta a tutela degli alti obiettivi di tutela della sicurezza e della salvaguardia della salute umana ed ambientale, potranno permettere di scongiurare tali rischi. ■

DARDANI STUDIO LEGALE**GENOVA** Salita di Santa Caterina, 10/8A - 16123

Tel: +39 010 576 18 16

Fax: +39 010 595 77 05

MILANO Via Delio Tessa, 1 - 20121

Tel: +39 02 365 93 170

Fax: +39 02 870 71 059

www.dardani.it

Follow us on LinkedIn

Applicazione delle agevolazioni fiscali in favore degli armatori connesse al regime del Registro Internazionale

Recenti chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate



A CURA DI CLAUDIA GREGORI, IACOPO FONTANA
E MARCO COTTONE

LEGANCE - AVVOCATI ASSOCIATI*



La risposta n. 745/2021 fornita dall'Agenzia delle Entrate a una istanza di interpello di una società di navigazione italiana offre lo spunto per alcune considerazioni sull'applicazione delle misure fiscali di favore per gli armatori connesse all'iscrizione delle navi nel Registro Internazionale (RI).

Sebbene le conclusioni raggiunte dall'amministrazione finanziaria siano per la non condivisione delle deduzioni indicate dalla parte istante, le relative motivazioni fornite consolidano l'orientamento che mira a individuare le minusvalenze o le plusvalenze, derivanti da attività connesse all'utilizzo delle navi iscritte nel RI, ammesse al regime dell'imponibile forfettario di volta in volta richiamato. In particolare, la fattispecie ha ad oggetto le seguenti previsioni fiscali:

- l'articolo 88 c. 4-bis del Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR), ai sensi del quale la

rinuncia dei soci ai crediti si considera sopravvenienza attiva per la parte che eccede il relativo valore fiscale;

- l'art. 4 c. 2 del d.l. n. 457/97, ai sensi del quale il reddito derivante dall'utilizzazione delle navi iscritte nel RI concorre in misura pari al 20% a formare il reddito complessivo d'impresa assoggettabile ad IRPEF o IRES;

• seppur incidentalmente, la disciplina contenuta negli articoli da 155 a 161 del TUIR in forza dei quali, in presenza di alcuni requisiti, la base imponibile della società ai fini dell'IRES derivante dall'utilizzo della nave iscritta nel RI viene calcolata in modo forfettario, sulla base degli scaglioni di tonnellaggio della nave.

L'interpello in esame prende le mosse dall'adozione da parte dell'istante, armatore di una flotta di navi registrate presso il RI, di un piano di risanamento, ai sensi dell'art. 67 della legge fallimentare. In particolare, il piano prevede la conversione da parte del creditore (divenuto tale in quanto cessionario del credito bancario derivante dai finanziamenti contratti per l'acquisto delle navi) del proprio credito in strumenti partecipativi della stessa debitrice, comportando la rinuncia del creditore alla riscossione del valore nominale del credito residuo.

Secondo la società istante la sopravvenienza attiva generata con la rinuncia al credito, pari alla differenza tra il valore nominale del credito ed il valore fiscale dello stesso, è da considerarsi trattata al summenzionato regime di imposizione parziale (nella misura del 20%) di cui all'art. 4 c. 2 del d.l. n. 457/97; ciò in quanto il debito oggetto di stralcio è integralmente derivante dalla sottoscrizione di mutui navali.

Sul punto è stato richiamato un chiarimento della stessa Agenzia in merito alla corretta determinazione del risultato fiscale attribuibile alle navi in relazione al diverso regime fiscale *tonnage tax*.

Rilevava l'istante che nella Circolare n. 72/E del 21 dicembre 2007 l'Agenzia delle Entrate aveva chiarito che *“tra i costi e le spese inerenti le attività agevolate vanno compresi anche i componenti negativi di reddito di natura finanziaria connessi all'utilizzo delle navi ammesse al regime, quali ad esempio gli interessi passivi sui mutui ipotecari contratti per l'acquisto di navi agevolate”*.

L'istante ha, dunque, ritenuto la sopravvenienza attiva originata dalla rinuncia al credito come strettamente correlata al debito finanziario contratto dalla società per l'acquisto di navi, i cui interessi passivi erano stati dedotti nella misura del 20% ai sensi dell'art. 4 c. 2 del d.l. n. 457/97. Di conseguenza, in base al principio di correlazione tra poste passive e poste attive, tale sopravvenienza attiva deve essere attribuita al risultato fiscale delle navi iscritte nel RI e quindi assoggettata a tassazione nella stessa misura.

A tale ultimo riguardo, l'istante ha richiamato

una precedente conclusione dell'Agenzia che, diversamente da quella in commento, ma in riferimento alla *tonnage tax*, aveva pienamente accolto la motivazione proposta (Risposta Interpello n. 954-675/2016) avente ad oggetto un caso concernente un finanziamento stipulato da una società di armamento per la costruzione di una nave destinata all'alveo del regime della *tonnage tax*.

In conseguenza della crisi globale che ha colpito il settore marittimo, la società perfezionava un accordo con la banca che prevedeva la distribuzione direttamente alla banca dei proventi derivanti dalla vendita della nave a fronte dello stralcio dell'intera posizione debitoria residua. La società aveva quindi conseguito una minusvalenza netta derivante dalla vendita della nave e una sopravvenienza attiva, derivante dalla riduzione del debito residuo.

La società, quindi, si era rivolta all'Agenzia per ottenere conferma che la predetta sopravvenienza attiva potesse ritenersi ricompresa nel regime di *tonnage tax*.

L'Agenzia ha ritenuto che la predetta sopravvenienza, per motivi di ordine logico sistematico e nel rispetto di un principio di simmetria - considerato che sono inclusi nel regime forfettario della *tonnage tax* gli interessi passivi relativi al mutuo di scopo inerente la costruzione della nave - doveva ritenersi fiscalmente irrilevante.

Tornando al recente caso in commento, l'amministrazione finanziaria non ha accolto la tesi della parte istante chiarendo che, con riferimento alla misura di cui all'art. 4 c. 2 d.l. n. 457/97 e in particolare alla corretta interpretazione di reddito derivante dall'utilizzazione di navi iscritte nel RI, viene in aiuto la risoluzione ministeriale n. 47/E del 23 marzo 1999, la quale chiarisce che *“il reddito agevolato è soltanto quello derivante dall'utilizzo delle navi di cui trattasi”* rimanendo escluso quel reddito conseguito al di fuori di detta utilizzazione. In tale definizione possono rientrare le attività “strettamente collegate” a quella principale, fermo restando l'onere per il richiedente di indicare la loro correlazione con l'attività principale.

Nel caso di specie, a parere dell'Agenzia, la rinuncia del nuovo socio ai crediti verso la società armatrice risulta correlata ad una serie di operazioni, previste nel piano di risanamento, aventi come scopo l'acquisizione del capitale sociale del debitore; di conseguenza tale sopravvenienza non risulta essere connessa all'utilizzo delle navi ammesse al regime, venendo pertanto a manca-

re il principio di simmetria richiamato sopra. Diversamente, osserva l'Agenzia, è fatta salva la possibilità di assoggettare al regime fiscale di favore la parte di sopravvenienza derivante dallo stralcio della quota del debito corrispondente agli interessi maturati e non pagati.

I chiarimenti forniti dall'Agenzia delle Entrate, seppur di segno negativo, assumono particolare rilievo nel contesto di un settore caratterizzato da un'accentuata volatilità, che in taluni casi induce gli armatori a cedere le navi a valori ben inferiori da quelli sperati in cambio di uno stralcio del debito residuo sulla nave e un conseguente alleggerimento della propria posizione finanziaria.

D'altra parte, appare confermato che, sia in fase di strutturazione delle operazioni di stralcio di mutui navali che nella successiva fase di implementazione delle stesse, occorre prestare particolare attenzione ad assicurare il rispetto del principio di simmetria e correlazione, che l'A-

genza ha valorizzato per confermare (nel caso dell'interpello in materia di *tonnage tax*, di cui gli scriventi si sono occupati) ovvero per negare (nella fattispecie in esame) l'accesso al regime di favore. ■

**Legance - Avvocati Associati è uno studio full service leader in Italia, con sedi a Milano, Roma e Londra. Il dipartimento di Navigazione e Trasporti include diverse expertise e aree di attività, con un particolare focus sul diritto della navigazione, fiscale, finanziario e restructuring.*

LEGANCE – AVVOCATI ASSOCIATI

Via Broletto, 20

20121 Milano

Te. +39 02 89 63 071

marketing@legance.it

SE VUOI PARTECIPARE ED ESSERE PRESENTE IN UNO O PIÙ INSERTI SPECIALI PROGRAMMATI NEL CORSO DEL 2022

SCRIVI A MARKETING@SHIPPINGITALY.IT
PER INFO SU DATE DI PUBBLICAZIONE
E MODALITÀ DI ADESIONE



- PROSSIME PUBBLICAZIONI**
- L'ANNUARIO DI AIR CARGO ITALY
 - ASSICURAZIONI E TRASPORTI
 - I NUMERI DEI PORTI ITALIANI
 - TRAGHETTI E CROCIERE

- SUPER YACHT: IL MEGLIO DEL MADE IN ITALY
- PROJECT CARGO ITALY
- UN ANNO DI SHIPPING IN ITALY
- CONTAINER ITALY
- REEFER-TRASPORTI A TEMPERATURA CONTROLLATA

SHIPPINGITALY.IT
AIRCARGOITALY
SUPPLYCHAINITALY

La compravendita di nave tra passato presente e prossimo futuro



La compravendita di una nave è sempre un momento molto importante e partecipato, oltre che emozionante, per tutte le parti in gioco. Anche chi non si occupa in maniera specifica di compravendita di navi o yacht ha probabilmente sentito parlare del M.O.A. (Memorandum of Agreement, ovvero del contratto che regola la compravendita) o del Bill of Sale (atto di vendita) ma, magari, non si è mai addentrato in quelle che sono le pattuizioni di comune uso nella compravendita navale. Gli standard maggiormente usati nella compravendita di nave a livello internazionale, ma sempre più usati come “form” anche nelle vendite nazionali, sono il Norwegian Saleform 93 e la più recente versione del 2012. Di fatto, il Memorandum of Agreement, nella formulazione standardizzata dei Norwegian Saleform, ripropone tutti gli elementi importanti nella compravendita facendone uno strumento utilizzabile ed accettato a livello internazionale anche in quanto conosciuto in maniera puntuale dai broker e dagli avvocati che si occupano di compravendita navale. Questi contratti di compravendita internazionale sono, pertanto, accettati anche dai nostri istituti di credito sia per la loro completezza, che per la familiarità che gli armatori italiani hanno con i medesimi formulari.

La scelta tra le due forme di Saleform è soggettiva anche se la formulazione del 2012 ha oggettivamente colmato alcune lacune del precedente formulario chiarendo alcuni aspetti che ingeneravano contenzioso; tuttavia non è necessariamente il form preferito. Oltre ad alcune importanti modifiche nelle de-

finizioni, prima clausola che ha introdotto una vera e propria innovazione nel meccanismo della compravendita si rinvia al n. 2 ove, nel Saleform 2012, è stata prevista per la prima volta la possibilità di versare un deposito, in misura anche superiore al 10 per cento, non necessariamente presso un istituto bancario scelto dal venditore ma anche presso un soggetto terzo, definito “deposit holder” (ma anche “escrow agent”). A questo soggetto, professionalmente qualificato (solitamente uno Shipbroker scelto dal venditore, ma in alcuni casi anche un avvocato e solo raramente un notaio) è anche affidato l’onere di visionare i documenti scambiati tra le parti, la loro rispondenza alle previsioni del M.O.A. e che si siano verificate tutte le condizioni affinché il deposito venga versato e la vendita conclusa. Dal momento in cui si sceglie un depositario, il medesimo viene investito dei poteri sia dall’acquirente che dal venditore con un tripartite agreement. Anche di detto accordo è possibile reperire uno standard tra i documenti BIMCO in una formulazione aggiornata al 2017. Nel Saleform 2012 è stato previsto che il deposito venga versato entro tre giorni bancari (banking days) dalla firma del M.O.A., lo scambio degli originali e la conferma da parte del deposit holder che il conto sia stato aperto. Nonostante la formulazione appaia completa, essa risulta a volte fonte di contestazioni, pertanto è convenzionalmente accettato che, salvo che evidenze dimostrino il contrario, il cosiddetto “recap” del broker sia sufficiente a provare che il M.O.A. è stato concordato ed accettato da entrambe le parti e, pertanto, il deposi-

to possa essere versato. Diversa è la formulazione anche della clausola 3 relativa al pagamento del prezzo di vendita. Nella formulazione 93 è infatti previsto che il saldo del prezzo sia versato entro tre giorni bancari dalla NOR (notice of readiness - nota di prontezza) previsto dal successivo art 5. A differenza della previsione del Saleform 93, nella versione 2012 non è previsto che la nave sia “*in every respect physically ready for delivery*”; detta condizione è stata, infatti, eliminata nella più recente formulazione. Clausola molto importante è la numero 6 riguardante le ispezioni subacquee ed il bacino di carenaggio. Detta previsione crea sempre molto dibattito tra le parti se non di carattere giuridico, certamente commerciale considerati i costi di bacino. Il Saleform 93 prevedeva che il venditore potesse portare la nave in bacino presso il porto di consegna per l'ispezione da parte dell'ente di classifica allo scopo di effettuare le ispezioni subacquee necessarie. La nuova formulazione del 2012, pur mantenendo le alternative bacino di carenaggio ed ispezioni, ne inverte l'ordine allo scopo di venire incontro alle esigenze commerciali. La clausola 6(a) (i) è stata modificata in modo da prevedere che gli acquirenti possano esercitare la facoltà di richiedere l'ispezione di un subacqueo approvato dall'ente di classifica ed a propria cura e spese almeno nove giorni prima della data di consegna prevista. In tal caso il venditore dovrà rendere la nave pronta per l'ispezione a propria cura e spese; l'ispezione dovrà essere condotta senza ritardo alla presenza di un perito dell'ente di classifica ed i costi saranno imputati al compratore. Gli acquirenti devono pertanto rispettare detto limite temporale per assicurarsi di non essere privati del diritto di richiedere l'ispezione di un subacqueo. Qualora sia necessaria un'ispezione da parte di un subacqueo e le condizioni al porto di consegna non siano idonee a consentirla, il Saleform 2012 in aggiunta al Saleform 93, prevede che la data di annullamento (cancelling date) debba essere prorogata del tempo aggiuntivo necessario per il posizionamento e successivo riposizionamento della nave in luogo idoneo a condurre l'ispezione richiesta dal compratore. È importante evidenziare che, qualora durante l'ispezione vengano riscontrati dei danni tali da compromettere l'iscrizione in classe della nave, le anomalie dovranno essere riparate a cura e spese del venditore nelle modalità previste dal registro di classe “*without condition or recommendation*” (ovvero senza che la classe rilasci certificati sottoposti a condizione o raccomandazione di effettuare lavori). In tal caso il venditore deve sopportare anche i costi di cantiere e di immissione

ed uscita dal cantiere. Il venditore non può dare il NOR prima che le ispezioni siano concluse. Anche la clausola 7 del M.O.A. è stata modificata e, nella versione 2012, include una maggiore responsabilità per i venditori i quali sono chiamati ad elencare gli articoli non appartenenti alla nave o all'equipaggio e, pertanto, esclusi dalla vendita. I venditori sono inoltre obbligati a sostituire gli articoli di proprietà di terzi se tali articoli erano a bordo durante l'ispezione e sono stati elencati nel M.O.A. La pattuizione si estende anche al bunker ed oli lubrificanti presenti a bordo che andranno venduti o ceduti o al prezzo indicato nelle fatture di acquisto o al prezzo di mercato previsto nel porto di delivery alla data della consegna (barging expenses escluse in entrambi i casi). Anche la clausola 8 (“Documentation”) è stata modificata in modo da includere un elenco più dettagliato dei documenti richiesti sotto forma di documenti di consegna. L'elenco è stato meglio dettagliato nel Saleform 2012, tuttavia non è esaustivo di tutti i documenti che possono essere richiesti per la vendita di una nave che sono oggetto di trattativa tra le parti ed implementati a seconda della tipologia di nave compravenduta. Per formalizzare l'accordo di compravendita sarà sicuramente necessario che il venditore fornisca (i) bill of sale (atto di compravendita) in originale legalizzato e redatto nelle forme richieste dal registro di appartenenza della nave, che preveda che la nave sia venduta libera da gravami, ipoteche, crediti marittimi (maritime liens) ed ogni altro debito marittimo e non, e che non sia sottoposta a Port State Control o altri fermi amministrativi; (ii) la fattura di vendita indicante le caratteristiche della nave ed il prezzo di vendita, nonché le fatture indicanti il quantitativo di bunker e lubrificanti presenti a bordo al momento della consegna ed il relativo prezzo; (iii) estratto proveniente dal registro di iscrizione della nave che evidenzia la proprietà del bene in capo al venditore e che il bene non ha gravami trascritti. Nel caso in cui il compratore voglia trasferire la nave sotto altra bandiera, sarà richiesto il “deletion certificate” (evidenza che la nave è stata cancellata dal registro di iscrizione). Qualora i tempi di ottenimento del deletion certificate siano lunghi è ammesso, nella prassi, lo scambio di una “letter of undertaking” che preveda l'impegno da parte del venditore di ottenere la cancellazione della nave dal registro entro un tempo stimato e concordato tra le parti. Per contro, l'acquirente, deve dimostrare di avere ricevuto i poteri ad acquistare e che la società abbia solidità economica e non sia sottoposta a procedure fallimentari (nel caso si tratti, come di consueto, di acquisto

da parte di una società armatoriale). Le parti devono, infine, firmare e scambiare il “*Protocol of delivery and Acceptance*” (accordo di consegna ed accettazione della nave che conferma le caratteristiche della nave e la data di consegna). E’ stata nel 2012 aggiornata la formulazione della legge applicabile al contratto e giurisdizione. Si riserva la scelta tra la legge inglese e l’arbitrato di Londra o la legge di New York e l’arbitrato di New York o qualsiasi altra legge e giurisdizione concordata tra le parti. In relazione alla scelta della legge inglese e all’opzione arbitrale di Londra, qualsiasi arbitrato è ora soggetto ai termini LMAA. Nella più recente formulazione è anche prevista la modalità ed i tempi di nomina degli arbitri. Allo scopo di evitare controversie in merito ad accordi intercorsi nelle, spesso lunghe, contrattazioni ma non riportati nel M.O.A., nel Norwegian Sale Form 2012 è stata inserita una nuova clausola al numero 18 che prevede la decadenza di eventuali precedenti accordi (sia verbali che scritti) assunti tra le parti ritenendoli superati, senza esclusione alcuna, dal M.O.A. sottoscritto. Se il Norwegian Saleform è certamente il form più usato in tutto il mondo, ci sono altri due contratti riconosciuti ufficialmente come standard utilizzabili per la compravendita navale. Infatti per le compravendite che vedono coinvolte parti giapponesi è spesso utilizzato il NIPPONSALE Form, ideato e sviluppato in Giappone. Nel 2011, inoltre, la Singapore Maritime Foundation ha invece creato ed implementato il Singapore Ship Sale Form 2011, venendo incontro all’esigenza della comunità di Singapore e, più in generale, asiatica che richiedeva una diversa forma di contratto di compravendita navale che favorisse anche l’utilizzo del foro e degli arbitrati nelle proprie nazioni. Ma una novità si profila all’orizzonte, un nuovo form che potrebbe mettere d’accordo tutti tenendo conto delle esigenze di coloro i quali non usano il Norwegian Sale Form o lo emendano in maniera significativa. BIMCO ha, infatti, annunciato di aver lavorato ad un nuovo standard di M.O.A., definito “Ship sale and Purchase Agreement” (The “SSA”) adattabile alla compravendita di navi usate, ai lease back ma anche alle nuove costruzioni. BIMCO ha intenzione, con questa nuova tipologia di contratto, di proporre un nuovo contratto standard che tenga conto della diverse esigenze e crei equilibrio tra i diversi form esistenti. Il Saleform 2012, standard in vigore da numerosi anni, è stato ampiamente testato e la giurisprudenza formatasi nei Tribunali e negli Arbitrati internazionali hanno certamente fornito numerosi spunti di arricchimento di cui le parti hanno beneficiato e che BIMCO ha annunciato di voler

utilizzare per proporre un nuovo standard di sale form. Come noto le modifiche proposte sono segretate fino alla pubblicazione del nuovo contratto di compravendita e delle nuove linee guida di attuazione (che dovrebbero essere entrambi divulgati entro la fine del corrente mese). Ad ogni modo, dai lavori preparatori emerge che le modifiche potrebbero riguardare, in primo luogo la libera determinazione per le parti della legge applicabile al contratto di compravendita; qualora la scelta non venga effettuata si riterrà applicabile la legge inglese e l’arbitrato a Londra. Ci si attende, inoltre, che una importante modifica dei contratti terrà conto del periodo pandemico. Come noto, la pandemia ha aumentato sensibilmente l’uso dello scambio documentale tramite posta elettronica ma anche lo svolgimento di closing via conference call; invero lo scambio documentale cartaceo e i closing effettuati in presenza sono ritenuti obsoleti (anche se li rimpiangiamo probabilmente). La versione BIMCO dovrebbe contenere puntuali indicazioni riguardanti i closing virtuali, la firma elettronica dei documenti e terrà probabilmente conto della situazione, purtroppo ampiamente sperimentata negli ultimi due anni, che i membri dell’equipaggio della nave compravenduta non possano imbarcare o sbarcare a causa della quarantena. Francis Sarre di CMB, Belgio, che ha guidato fino ad alcuni mesi fa il team di redazione del nuovo contratto, ha dichiarato: “Il modulo BIMCO SHIPSALE 22 sarà una boccata d’aria fresca per le transazioni di vendita e acquisto. Pur essendo una nuova forma moderna, conterrà comunque terminologie familiari agli utenti coinvolti nel compravendita di navi”. SHIPSALE 22 dovrebbe essere pubblicato unitamente alle note di orientamento nel corrente gennaio 2022. BIMCO ha annunciato che per tutto il 2022 si svolgerà una campagna di marketing in Europa, Asia e Stati Uniti allo scopo di far conoscere la nuova formulazione al mercato marittimo. Chissà se il nuovo formulario riuscirà davvero a trovare più ampio consenso del Norwegian Saleform, certamente troppi anni sono passati dalla precedente formulazione e sono stati anni molto impegnativi per l’industria marittima; un po’ di aria fresca non guasterebbe. ■

Cause in materia di trasporti e di servizi tecnico-nautici: arrivano strumenti di risoluzione alternativa e specialistica delle controversie

A CURA DI GIUSEPPE LOFFREDA, ALBERTO COZZO, MARCO PALOMBA

La legge 26.11.2021, n. 206, pubblicata sulla GURI n. 929 del 9.12.2021, ha conferito “*Delega al Governo per l’efficienza del processo civile e per la revisione della disciplina degli strumenti di risoluzione alternativa delle controversie e misure urgenti di razionalizzazione dei procedimenti in materia di diritti delle persone e delle famiglie nonché in materia di esecuzione forzata*” quali primari strumenti di deflazione processuale. Ciò anche in linea con gli obiettivi del PNRR che prevedono il potenziamento degli strumenti alternativi di composizione delle controversie ai fini dell’esercizio di una giustizia preventiva e consensuale, necessaria per il contenimento della possibile esplosione del contenzioso presso gli uffici giudiziari.

Nel settore dei trasporti, con specifico riferimento ai servizi tecnico-nautici svolti nei porti, tali obiettivi sono stati di recente anticipati dal D.MIMS 10.08.2021, pubblicato sulla GURI n. 283 del 27.11.2021, e altrettanto si propone di fare, in termini di obiettivi, la legge annuale per il mercato e la concorrenza in materia di risoluzione delle controversie tra operatori economici che gestiscono reti, infrastrutture e servizi di trasporto e utenti o consumatori.

Segnatamente, l’art. 1 del suddetto D.M., attuativo dell’art 16 del Reg. UE 2017/352, ha individuato l’Ufficio di controllo interno e gestione dei rischi istituito presso il MIMS quale Autorità competente alla gestione dei reclami relativi ai servizi tecnico-nautici di ormeggio, pilotaggio e rimorchio.

Mentre il DDL Concorrenza 2021, “*al fine di rafforzare la tutela degli utenti e consumatori... , al pari di quanto previsto per altre Autorità amministrative indipendenti... , all’art. 9.1 prevede che l’Autorità di regolazione dei trasporti (ART) “possa disciplinare le modalità per la soluzione non giurisdizionale delle controversie tra operatori economici e utenti/consumatori tramite procedure semplici e non onerose, anche in forma telematica. Per tali controversie si può proporre ricorso giurisdizionale solo dopo aver esperito un tentativo di conciliazione da definire entro trenta giorni dalla proposizione dell’i-*

stanza all’Autorità. A tal fine, i termini per agire in sede giurisdizionale sono sospesi fino alla scadenza del termine per la conclusione del procedimento di conciliazione”. Disposizione che sarà efficace dopo 6 mesi dall’entrata in vigore della legge e applicabile solo alle procedure iniziate dopo tale termine.

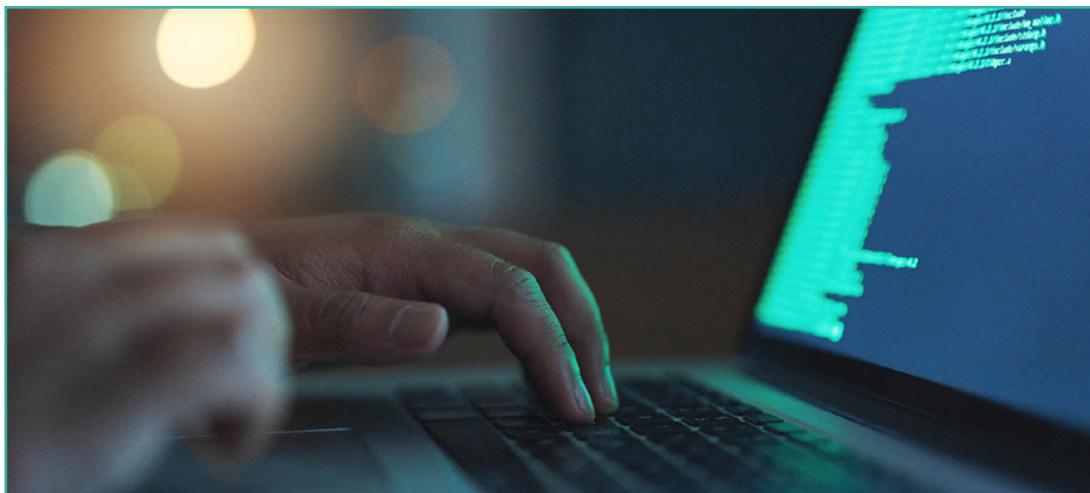
Quanto al trasporto aereo, l’ENAC esclude che il DDL Concorrenza possa estendere la competenza dell’ART anche alla gestione delle controversie in materia di trasporto aereo. Tale posizione sarebbe supportata dal D.lgs. 27 gennaio 2006, n. 69 che affida all’ENAC il compito di far rispettare il Regolamento europeo relativo ai diritti dei passeggeri nel trasporto aereo (Reg. (CE) 261/2004). L’ENAC si è pertanto riservato di valutare se istituire un proprio servizio di soluzione alternativa delle controversie tra vettori aerei e passeggeri, posto che l’organismo nazionale di controllo non sostituisce la giurisdizione ordinaria nell’attuazione dei suddetti diritti (come ha chiarito Corte giust. 7.3.2016, cause riunite C-145/15 e C-146/15, Ruijssenaars). Rientrerebbe invece nei compiti dell’ART garantire, secondo metodologie che incentivino la concorrenza e il contenimento dei costi per gli utenti e i consumatori, condizioni di accesso equo e non discriminatorio alle infrastrutture aeroportuali e alla mobilità dei passeggeri anche collegata agli aeroporti. In questo ambito, la competenza dell’ENAC sarebbe quindi esclusa.

Si auspica che il DDL Concorrenza specifichi il perimetro della competenza dell’ART per la soluzione alternativa delle controversie tra operatori economici che gestiscono reti, infrastrutture e servizi di trasporto (nelle 4 modalità) e utenti o consumatori. ■

STUDIO LEGALE LEGAL 4TRANSPORT

Via del Tritone 169, 00187 Roma
 T +39 0686293688 - M +39328422879
 gloffreda@legal4t.it
 www.legal4t.it
 Follow us on LinkedIn

I rischi informatici tra analisi dei pericoli ed esigenza di tutela



A CURA DI AVV. ROSA ABBATE

Con la definizione di cyber risk si indicano i sinistri che possono derivare dall'uso dello strumento informatico. Il rischio, e cioè la possibilità del verificarsi di un sinistro c.d. informatico, può risiedere all'interno dell'azienda oppure provenire dall'esterno ovvero essere frutto della combinazione di entrambi. L'alta probabilità di un attacco informatico costituisce grave minaccia attuale per l'economia e, quindi, delle aziende che a tutti i livelli possono subire azioni di questo tipo. L'identificazione delle minacce e degli agenti rappresenta uno dei punti cruciali dell'azione delle istituzioni. L'Unione Europea attraverso gli studi condotti da European Union Agency for Network and Information Agency - ENISA (nei lavori come ad es. ENISA Threat landscape (ETL) e ENISA Threat Taxonomy) ha redatto dei report periodici basati sulla raccolta di informazioni utili ad analizzare le tipologie delle minacce in uno scenario suddiviso in cyber-incident, cyber threat e cyber attack confluiti in un'attività unica di analisi definita come cyber intelligence. Importanti fonti di informazioni sono tratte da c.d. piattaforme di sicurezza che forniscono servizi di intelligence sull'analisi dei rischi, delle minacce e degli incidenti. Individuazione delle c.d. "TOP 15 THREATS" (Malware, Web Based attacks, Botnets, Denial of Service, Physical damages/theft/loss, Insider threats, Phishing, Spam, Exploit kits, Data breaches Identity theft, Information leakage, Ransomware, Cyber espionage) e dei c.d. "TOP THREAT AGENTS GROUPS

“(Cyber criminals, inclusi c.d. online social hackers, Insiders, Hacktivists, Cyber spies, Cyber warriors). È stata evidenziata l'importanza della relazione tra agenti e minacce (quali agenti e quali minacce/quali minacce e quali agenti) ai fini delle misure di sicurezza e delle linee di comportamento da adottare. In campo marittimo il tema è strettamente correlato alla sicurezza della navigazione e, in tal senso, già da qualche tempo un importante punto di riferimento è l'attività di osservazione da parte dell'IMO con l'emanazione delle “IMO Guidelines on Maritime Cyber Risk Management” recanti raccomandazioni che possono essere incorporate negli attuali processi di risk management ed essere complementari alle pratiche di “safety” and “security” of navigation. Lo scenario attuale è caratterizzato dalla tecnologia digitale e da sistemi basati sul network ed è nato un crescente bisogno di introdurre un cyber risk management nell'industria marittima. ■

AVV. ROSA ABBATE

GENOVA Via Trento 13/9 - 16145

ph (+39) 010 5960241

fax (+39) 010 5302274

MILANO Via S.Andrea, 3 - 2121

mobile (+39) 380 2025938

rosa@abbatelex.it

www.pglegal.it

Armella & Associati: esperti di commercio internazionale e diritto doganale

Armella & Associati, con sedi a Milano e Genova, è uno studio legale con una riconosciuta competenza nel diritto tributario, nel commercio internazionale e nel diritto doganale.

Lo Studio fornisce consulenza e assistenza a primari gruppi, italiani e multinazionali, con una quasi trentennale esperienza, maturata nel settore delle spedizioni internazionali. Obiettivo dello Studio è quello di affrontare le varie tematiche di cui si occupa in ottica internazionale e dinamica, sempre ponendo particolare attenzione agli strumenti di prevenzione, pianificazione e compliance aziendale.

Armella & Associati è stato riconosciuto tra i migliori 100 Studi legali italiani dalle riviste Forbes e Top Legal ed è stato selezionato come finalista del premio TopLegal Awards per la categoria Tax Contenzioso.

Fondato nel 2008 da Sara Armella, dopo un'esperienza professionale di 15 anni maturata con il prof. Victor Uckmar, lo Studio rappresenta una realtà di elevata specializzazione, riconosciuta a livello internazionale.

Sara Armella è professore a contratto di diritto doganale presso il Master di diritto tributario dell'impresa dell'Università Bocconi, dell'Università di Verona e di Genova e presso ICE e svolge ampia attività formativa e convegnistica, a livello internazionale e nazionale. È presidente della Commissione Dogane & trade facilitation della Sezione italiana della International Chamber of Commerce e delegato italiano dell'omologa Commissione mondiale di ICC.

È autore del libro *Diritto doganale dell'Unione europea* (Egea Bocconi, Milano, 2017) e di *EU Customs code* (Bocconi University Press, Milano, 2017), di oltre un centinaio di articoli in materia tributaria, nonché della voce "Diritto doganale" dell'Enciclopedia giuridica Treccani. È uno dei 100 Accademici del Diritto doganale, nel mondo, insigniti dalla International Customs Law Academy - ICLA.

Dal 2020 è socio dello Studio l'avv. Massimo Mo-



Avv. Sara Armella

nosi, che ha maturato una solida competenza nel settore del diritto del commercio estero e doganale. Lo Studio è tra i fondatori di Green Lane, associazione internazionale di studi indipendenti, con specifiche competenze nei settori dogane, accise e Iva, nonché membro di vari organismi a livello internazionale, quali l'International Fiscal Association (IFA) e l'International Chamber of Commerce. ■

STUDIO LEGALE ARMELLA & ASSOCIATI

GENOVA Piazza De Ferrari, 4/2

tel. +39 010 8595 200

MILANO Via Torino, 15/6

tel. +39 02 7862 5150

armella@studioarmella.com

www.studioarmella.com

La tutela rafforzata delle imprese nelle procedure antitrust

PROFESSIONISTA DELL'ANNO 2020

TRASPORTI

MASSIMILIANO GRIMALDI
GRIMALDI STUDIO LEGALE GENOVA

TOPLEGAL Industry Awards
edizione digitale

A CURA DI AVV. MASSIMILIANO GRIMALDI

L'art. 12 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, le disposizioni della quale si applicano alle intese, agli abusi di posizione dominante e alle concentrazioni di imprese, disciplina i poteri di indagine dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato (d'ora in avanti, Autorità garante) in materia di intese restrittive della libertà di concorrenza e di abuso di posizione dominante. In tale contesto e nelle disposizioni di attuazione di cui agli artt. 6-14 del dpr 30 aprile 1998, n. 217, rubricato "Regolamento recante norme in materia di procedure istruttorie di competenza dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato", l'azione della Autorità garante viene delineata quale attività procedimentalizzata sulla falsariga di quanto previsto dalla legge n. 241/90, ma con la previsione, a tutela delle imprese, di garanzie di contraddittorio rafforzate, anche in termini di legalità procedurale, rispetto a quelle stabilite da quest'ultima legge.

Il procedimento antitrust si articola in tre fasi: (i) la fase preistruttoria, in cui gli Uffici dell'Autorità garante aprono un fascicolo su segnalazione o d'ufficio e valutano, al di fuori di ogni contraddittorio con le parti e senza poter esercitare poteri istruttori, se proporre al Collegio l'apertura di un'istruttoria formale. (ii) la fase istruttoria, che si apre con la delibera di avvio del procedimento adottata dal Collegio su proposta degli Uffici e si connota per il compimento degli atti di indagine necessari ad accertare l'ipotesi istruttoria, nel contraddittorio scritto e orale con le parti e i terzi intervenienti. In tale ambito, le garanzie di contraddittorio rafforzato sono stabilite a tutela delle

imprese dall'art. 14 della predetta legge n. 287/90 e dagli artt. 6-14 del dpr n. 217/98. (iii) la fase decisoria, in cui il Collegio adotta il provvedimento finale e decide in merito alla eventuale applicazione di sanzioni. Le infrazioni della normativa antitrust, ispirata alla particolare natura della materia antitrust e al carattere speciale dei relativi procedimenti sanzionatori, sono, in altri termini, oggetto di una speciale disciplina che garantisce una forma di contraddittorio rafforzato a tutela delle imprese e nei relativi procedimenti sanzionatori devono essere assicurate a tali imprese garanzie pari a quelle del processo penale. A tale proposito, il Consiglio di Stato ha infatti più volte sottolineato che, secondo la CEDU (a partire dalle sentenze 8 giugno 1976, *Engel c. Paesi Bassi*; 27 settembre 2011, *A. Menarini Diagnostici s.r.l. c. Italia*; 4 marzo 2014, *Grande Stevens e altri c. Italia*), la natura formalmente amministrativa di un illecito non esclude che esso possa essere riconosciuto come intrinsecamente "penale", al fine di evitare che la qualificazione interna sottragga la disciplina della relativa sanzione all'applicazione delle garanzie CEDU che attengono alla materia penale. ■

GRIMALDI STUDIO LEGALE

Via Dante, 2 - Palazzo della Borsa 16121 Genova

Tel. - Fax + 39 010 55 333 05

gsl@grimaldistudiolegale.com

segreteria@grimaldistudiolegale.com

www.grimaldistudiolegale.com

Agenti marittimi e compagnie di navigazione straniera nel mirino dell'Autorità di Regolazione dei Trasporti

La delibera 135/21, con cui l'ART sembra avere definitivamente puntato la prua (anche) sugli agenti marittimi e sulle compagnie di navigazione straniera che, nel contesto di trasporti internazionali, scalano porti nazionali, suggerisce alcuni (breve) spunti di riflessione. La legge n. 135/77 che disciplina la professione del raccomandatario marittimo prevede, *inter alia*, che l'accesso alla professione sia regolamentato attraverso un apposito esame da sostenersi dinanzi ad una commissione costituita per decreto (art. 7), che le tariffe (oramai liberalizzate) siano regolate con provvedimento del Ministero (art. 16) e che sempre il Ministero vigili sull'esercizio della professione (art. 20). Non si capisce dunque quale spazio possa ritagliarsi l'ART in un settore già ampiamente regolamentato. Inoltre, l'art. 37, c. 6, *lett. b*) del d.l. 201/11 prevede espressamente, in linea con i principi affermati dalla Corte costituzionale, che il contributo venga pagato dagli operatori economici per i quali l'ART abbia concretamente avviato, nel mercato in cui essi operano, l'esercizio delle proprie competenze o il compimento delle attività previste per legge. Non risulta che l'ART abbia mai svolto alcun tipo di attività che riguardasse *latu sensu* gli agenti raccomandatari ovvero il trasporto marittimo internazionale di merci (gli interventi sulle concessioni demaniali dei terminal e sul trasporto ferroviario riguardano, evidentemente, soggetti e mercati di riferimento differenti). Infine, non va dimenticato che, ai sensi dell'articolo 37 del citato d.l. 201/11, l'ART è stata istituita nell'ambito delle attività di regolazione dei servizi di pubblica utilità (legge n. 481/95) con la finalità di *"garantire la promozione della concorrenza e dell'efficienza nei settori di pubblica utilità (...) assicurandone la fruibilità e la diffusione in modo omogeneo sull'intero territorio nazionale, definendo un sistema tariffario certo, trasparente e basato su criteri predefiniti"*. Tirando le somme, e tralasciando qualunque riflessione su possibili implicazioni concorrenziali,



Avv. Davide Magnolia

l'attuale perimetro normativo dovrebbe escludere dal contributo tanto il comparto degli agenti raccomandatari quanto quello delle imprese di navigazione straniera che scalano porti italiani perché le loro attività sono prestate in un (libero) mercato in cui l'ART non ha svolto (né avrebbe potuto) alcuna attività regolatoria. E comunque, guardando oltre la sfera giuridica, ci si chiede se la richiesta formulata in modo orizzontale a tutta la filiera del trasporto, su ricavi che derivano dalle stesse operazioni commerciali, non porti ad indebite duplicazioni dell'imposizione. ■

LCA STUDIO LEGALE

MILANO via della Moscova 18

T +39 02 7788751

GENOVA Via XX Settembre 31/6

T +39 010 5956039

davide.magnolia@lcalex.it

www.lcalex.it

Il futuro dello shipping è green: l'attività legale al fianco degli operatori economici



A CURA DI AVV. MARCO TURCI, PROF. AVV. PIERANGELO CELLE, AVV. LUCIA PEDRINI

In tempi di green deal e di auspicata neutralità climatica, la sostenibilità ambientale del trasporto marittimo rappresenta una priorità per l'azione dei *policy maker* a livello interno e sovranazionale. Del resto, i traffici marittimi impattano non solo sull'ambiente marino ma anche su quello atmosferico, per via dell'emissione di sostanze inquinanti e di CO₂ da parte delle navi, specie quelle di maggiori dimensioni.

L'attività di regolazione si è concentrata sulla protezione dell'ambiente marino, da tempo disciplinata a livello sovranazionale. Alla Convenzione UNCLOS del 1982 si affiancano infatti numerosi accordi settoriali dall'impatto molto più intenso sull'attività pratica degli operatori di settore, come ad esempio le Convenzioni SOLAS, AFS, OPRC, BWM, MARPOL o la recente Convenzione di Hong Kong sulla demolizione delle navi.

Di recente l'attenzione si è spostata sulla protezione dell'atmosfera, anche alla luce dei cambiamenti climatici in atto. Sebbene quello marittimo già rappresenti la modalità più sostenibile di trasporto delle merci, negli ultimi anni sono dunque stati adottati a vario livello numerosi atti normativi volti a rendere più "green" l'industria dello *shipping*, quali la revisione dell'Allegato VI della MARPOL e la Direttiva n. 2016/802, con l'introduzione dei limiti alle emissioni di SO_x e le strategie elaborate da IMO ed UE per la riduzione delle emissioni di gas serra da parti delle navi, sfociate nella modifica della c.d. direttiva ETS.

Sulla scia di questa importante trasformazione mirata a mitigare l'impatto ambientale dei trasporti,

lo Studio Legale Turci ha assistito numerosi Clienti nella transizione dal bunker tradizionale a quello a bassissimo tenore di zolfo (VLSFO) in ottemperanza ai nuovi limiti imposti dalla normativa IMO 2020, adeguando contratti di noleggio e di impiego delle navi e redigendo o aggiornando schemi negoziali relativi alla fornitura e all'approvvigionamento del nuovo prodotto.

Lo Studio, inoltre, ha prestato la propria attività di consulenza anche nell'ambito della definizione di sistemi integrati di distribuzione del gas naturale liquefatto (GNL), quale combustibile alternativo per la decarbonizzazione del trasporto marittimo, supportando i Clienti nell'attività prodromica alla partecipazione a gare per la realizzazione e/o gestione di siti di stoccaggio e deposito di GNL e al trasporto del materiale, nonché nella redazione di contratti relativi alla gestione di rigassificatori offshore e servizi accessori o ancillari, alla costruzione di navi gasiere per la fornitura di servizi di bunkeraggio con GNL e ai relativi finanziamenti, sia presso primari Istituti bancari, sia tramite la partecipazione a bandi per agevolazioni e sovvenzioni pubbliche in ambito nazionale e UE. ■

STUDIO LEGALE TURCI

Via R. Ceccardi 4/30

16121 Genova GE

www.turcilex.it

turcilex@turcilex.it

L'AEO come strumento strategico negli scambi internazionali



A CURA DI AVV. LUCA PIEMONTESE



A CURA DI AVV. ELENA FRATERNALI

Operare in sicurezza ed efficienza con l'estero attraverso l'AEO, strumento che sta assumendo sempre più rilevanza per gli operatori

L'ottimizzazione delle procedure doganali risulta essere sempre più di vitale importanza per le aziende che operano nei mercati esteri, giacché conoscere e sfruttare gli strumenti che l'ordinamento offre è la base da cui partire per ottimizzare i flussi di merci in termini di rapidità degli scambi internazionali e valutazione dei rischi connessi.

In tale contesto, assume strategica importanza il conseguimento dello status di Operatore Economico Autorizzato (AEO – Authorised Economic Operator). Si tratta di uno standard internazionale che certifica l'affidabilità nei confronti delle autorità doganali, riconosciuto dal Codice Doganale dell'Unione Europea e dalle principali economie mondiali come USA, Cina, Giappone, Canada, Brasile e UK.

L'iter autorizzativo coinvolge diverse funzioni aziendali attraverso l'analisi e la verifica della correttezza dei processi connessi alle attività di *import/export*: dai controlli qualità fino alla contabilità e finanza. L'obiettivo è garantire "a monte" l'affidabilità e la sicurezza della catena logistica internazionale, ottenendo così una qualifica che consente all'azienda di accedere ad alcune semplificazioni, ottimizzando tempi e costi delle operazioni doganali.

Grazie allo status di AEO le aziende possono beneficiare di semplificazioni nelle pratiche doganali e di una riduzione dei controlli doganali, oltre alla completa digitalizzazione dei rapporti con le Dogane e ad

una migliore collaborazione con tutti gli Enti governativi preposti al controllo delle merci importate ed esportate. Coloro i quali intendono ottenere la certificazione in commento, muovono dalla consapevolezza di affrontare il "mondo dogane" non attraverso un approccio passivo ma trasformandolo in un'occasione di opportunità, sfruttando la c.d. "leva" doganale per migliorare la propria competitività.

A riguardo, si evidenzia la sempre maggiore attenzione che il Legislatore sia nazionale che comunitario sta riponendo in questo settore, testimoniata dalla recente introduzione della responsabilità amministrativa degli enti, ai sensi del decreto legislativo 231/2001, anche nei casi di contrabbando doganale, con la necessità per le aziende di aggiornare i propri modelli organizzativi.

Appare, pertanto, evidente come l'ottenimento dello status di AEO sia ormai indispensabile per coloro i quali vogliono operare sul mercato internazionale, giacché lo stesso garantisce un canale preferenziale in termini di affidabilità dal punto di vista doganale. ■

UBFP STUDIO LEGALE ASSOCIATO

Via XX Settembre 33/3 Genova

segreteria@ubf-lex.it

tel. 010 8570717

www.ubf-lex.it

INSERTO SPECIALE “TRANSPORT LEGAL”



UNA PUBBLICAZIONE DI ALOCIN MEDIA srl
Piazza Duca degli Abruzzi 11/11
16167 Genova P.I./C.F. 02499470991



DIREZIONE & REDAZIONE
Nicola Capuzzo
cell: + 39 334 7889863
redazione@shippingitaly.it
capuzzo.nicola@gmail.com



PUBBLICITÀ
Cell: +39 350 0716304
marketing@shippingitaly.it



“Sfrutta la completezza del nostro gruppo editoriale con una campagna pubblicitaria diversificata su tutte e tre le testate giornalistiche SHIPPING ITALY AIR CARGO ITALY - SUPPLY CHAIN ITALY”.