

Indice

	<i>pag.</i>
<i>Prefazione</i>	XXI

Capitolo 1

Le normative vigenti: normativa valutaria, normativa antiriciclaggio e antiterrorismo, monitoraggio fiscale

di *Alessandro Russo*

1.1.	Introduzione	1
1.2.	La normativa valutaria	1
	1.2.1. La comunicazione valutaria statistica	2
	1.2.2. La nuova disciplina a partire dal 2008	2
1.3.	La Normativa Antiriciclaggio	3
	1.3.1. Obblighi di adeguata verifica della clientela	5
	1.3.2. Obblighi di conservazione	5
	1.3.3. Obblighi di segnalazione	5
	1.3.4. Obblighi di comunicazione	6
	1.3.5. Sanzioni	6
	1.3.6. Unità di informazione finanziaria	7
	1.3.7. Limitazioni all'uso del contante e dei titoli al portatore	7
1.4.	La Normativa antiterrorismo	8

Capitolo 2

Il contratto in *Civil Law* ed in *Common Law*: nozioni di base e comparate

di *Marco Tupponi*

2.1.	Definizione di contratto nel diritto italiano	12
2.2.	Principi generali di diritto contrattuale	13
	2.2.1. Contratti tipici ed atipici	13
	2.2.2. Contratti "formali" ed "informali"	14
	2.2.3. Contraenti (persone fisiche, persone giuridiche, capacità di stipulare contratti, rappresentanti di società)	15
	2.2.4. Società di Diritto Comunitario	18
	2.2.4.1. La società "lucrativa" europea che si ispira al "tipo" S.p.A.	18

	<i>pag.</i>
2.2.4.2. La società cooperativa europea	20
2.2.5. Conclusione del contratto	21
2.2.6. Esecuzione del contratto	23
2.2.7. Cessazione del contratto	23
2.2.8. Il concetto di <i>frustration of contract</i> in <i>Common Law</i>	27
2.3. La nozione di contratto in <i>Common Law</i>	32
2.3.1. Il <i>contract</i> nel diritto primitivo anglosassone	33
2.3.2. Definizione di <i>Wed, Borh</i> e Giuramento (<i>pledge</i>)	34
2.3.3. I casi di inadempimento di contratto	34
2.3.4. Caratteristiche del <i>trespass</i>	36
2.3.5. L'azione di <i>trespass</i> : dalla responsabilità extracontrattuale alla responsabilità contrattuale	36
2.3.6. Dalla responsabilità extracontrattuale alla responsabilità contrattuale	37
2.3.7. Definizione di azione di <i>Debt/Assumpsit</i>	37
2.3.8. La rilevanza giuridica dell'impegno	38
2.3.9. Il <i>contract</i> come promessa vincolante per il diritto	39
2.3.10. La nozione di <i>consideration</i>	39
2.3.11. Il caso di <i>consideration</i> non valida	41
2.3.12. Definizione di dolo contrattuale in parallelo all'errore	41
2.3.13. Diversi casi di <i>consideration</i>	42
2.3.14. La posizione di Lord Mansfield sulla " <i>consideration</i> "	43
2.3.15. Nascita e caratteristiche del <i>promissory estoppel</i>	43
2.3.16. <i>Case High Trees</i> : prima applicazione del concetto di <i>estoppel</i>	44
2.3.17. Caratteristiche del <i>promissory estoppel</i>	45
2.3.18. Definizione di <i>deed o act under seal</i>	46
2.3.19. Le caratteristiche del <i>contract</i> /contratto in Italia, Inghilterra e Germania	46

Capitolo 3

Il contratto internazionale

di Marco Tupponi

3.1. Le fonti del diritto dei contratti internazionali. Premesse: le Famiglie Giuridiche	50
3.1.1. Concetto di norma giuridica	50
3.1.2. Concetto di fonte del diritto	51
3.1.3. In particolare: definizione di legge scritta, giurisprudenza, dottrina e gerarchia delle fonti	51
3.1.4. Leggi nazionali	53
3.1.5. Storia e definizione di famiglia romano-germanica (o famiglia di <i>Civil Law</i>)	54
3.1.6. Caratteristiche principali dell'Ordinamento Giuridico Inglese	59
3.1.7. Diritto Civile e Diritto Commerciale	61

	<i>pag.</i>
3.1.8. Il concetto di <i>equity</i> : tipico dei Sistemi di <i>Common Law</i>	62
3.1.9. Convenzioni/Trattati internazionali	65
3.1.10. Usi del commercio internazionale	67
3.1.11. <i>Lex Mercatoria</i>	67
3.1.12. I Principi UNIDROIT dei Contratti Commerciali Internazionali	69
3.1.12.1. L'Istituto dell'UNIDROIT	69
3.1.12.2. I Principi UNIDROIT in tema di Contratti Commerciali Internazionali (<i>Principles of International Commercial Contracts</i>)	70
3.1.13. Cenni sul diritto europeo, con particolare riferimento alla normativa <i>anti-trust</i>	71
3.2. Problematiche comuni ai contratti internazionali	73
3.2.1. La fase di negoziazione del contratto	73
3.2.2. Lettere d'intenti (<i>Letters of intent</i> – LOI o <i>Memorandum of Understanding</i> MOU)	74
3.2.3. Contratto preliminare (questa figura giuridica non è prevista nel mondo di <i>Common Law</i>)	76
3.2.4. Responsabilità precontrattuale	76
3.3. La redazione del contratto internazionale	77
3.3.1. Differenti tecniche di redazione	77
3.3.2. Modelli di contratto	78
3.3.4. La lingua del contratto	78
3.3.5. La conclusione del contratto internazionale (<i>Closing of the contract</i>)	80
3.3.6. Cosa s'intende per accettazione?	83
3.3.7. Che Forma deve avere l'accettazione?	85
3.3.8. Momento di conclusione del contratto	86
3.3.9. Condizioni generali di contratto – <i>Battle of the forms</i> – <i>Mirror Image Rule</i>	88
3.3.10. L'esecuzione del contratto internazionale	90
3.4. Rimedi contro l'inesatto adempimento	91
3.4.1. Risoluzione e risarcimento (<i>discharge and liquidate damages</i>)	91
3.4.2. Le clausole penali (" <i>liquidate damages</i> ", nei contratti influenzati dal linguaggio tecnico-giuridico statunitense anche " <i>penalty</i> " sia pure con un'espressione concettualmente meno corretta denotando un effetto sanzionatorio vietato in <i>Common Law</i>)	92
3.4.3. Garanzie di esecuzione	93
3.5. La cessazione del contratto internazionale	94
3.5.1. La disciplina dei contratti a tempo indeterminato	94
3.6. La scelta della legge applicabile al contratto	95
3.7. La risoluzione delle controversie e la scelta del foro competente	99
3.7.1. Considerazioni preliminari	99
3.7.2. Le tecniche interpretative dei giudici, di conseguenza, sono differenti	103
3.7.3. Giurisdizione ordinaria o arbitrato?	104
3.7.4. Giurisdizione competente alla luce delle norme di diritto internazionale processuale dell'ordinamento italiano	106
3.7.5. Competenza giurisdizionale in materia di contratti di vendita e di prestazione di servizi	107

	<i>pag.</i>
3.7.6. Esecuzione delle decisioni rese in un altro Stato membro	107
3.7.7. La determinazione della giurisdizione competente in base alla legge n. 218/1995	109
3.7.8. Deroga e accettazione della giurisdizione	109
3.7.9. Criteri di collegamento	109
3.7.10. Riconoscimento delle sentenze	110
3.7.11. L'arbitrato	112
3.7.12. Fonti dell'arbitrato	112
3.7.13. Principali pregi e difetti dell'arbitrato	113

Capitolo 4

Le principali figure contrattuali internazionali e di supporto all'internazionalizzazione

di *Marco Tupponi*

Introduzione	116
4.1. I contratti che hanno per oggetto il trasferimento della proprietà mobiliare per atto tra vivi: differenze tra i sistemi di <i>Civil Law</i> e quelli di <i>Common Law</i>	117
4.2. Il <i>trust</i> (questo istituto, tipico del diritto anglosassone, <u>non è un contratto, ma per questioni sistematiche del presente Manuale lo si è inserito in questo capitolo</u>)	119
4.2.1. L'istituto del <i>trust</i> in Inghilterra: una diversa prospettiva dal diritto continentale	119
4.2.2. Convenzione internazionale sul <i>trust</i>	121
4.3. Il contratto di compravendita (più volte, però, negli ordinamenti statali ed anche nella normativa internazionale si fa solo riferimento all'attività del "vendere" come elemento caratterizzante il contratto)	121
4.3.1. La storia	122
4.3.2. La vendita nelle convenzioni internazionali	124
4.3.3. La Convenzione di Vienna (CISG) 1980	126
4.3.4. Le sezioni della Convenzione di Vienna	128
4.3.5. Il campo di applicazione dei contratti soggetti alla Convenzione di Vienna	128
4.3.6. Definizione di diritto internazionale privato	129
4.3.7. La Convenzione di Vienna: i beni mobili corporali/merci e le vendite commerciali	129
4.3.8. Libertà di forma	130
4.3.9. La caratteristica di derogabilità della Convenzione di Vienna	130
4.3.10. La Convenzione di Vienna e la formazione del contratto, art. 4	130
4.3.11. L'interpretazione della Convenzione di Vienna, art. 7	131
4.3.12. Le caratteristiche del commercio internazionale: gli usi (paragrafo 3.1.10)	131
4.3.13. La proposta, art. 14	132
4.3.14. Il percorso della proposta contrattuale, artt. 15 e ss. – Carattere recettizio – Ritiro – Revoca – Proposta irrevocabile	133
4.3.15. L'accettazione, art. 18	133

	<i>pag.</i>
4.3.16. Il principio di conformità, art. 19	134
4.3.17. La conclusione del contratto, artt. 23 e 24 – Principio di Ricezione	135
4.3.18. Gli obblighi del venditore	136
4.3.18.1. Caratteristiche dell'obbligo di consegna dei beni al compratore, artt. 30-34	136
4.3.18.2. Obblighi accessori	137
4.3.18.3. Il momento di passaggio del rischio di perdita o danneggiamento della merce compravenduta, artt. 66 e ss.	137
4.3.19. Conformità dei beni – Garanzie del venditore, artt. 35-44	138
4.3.20. Definizione dell' <i>aliud pro alio</i> (letteralmente: un bene al posto di un altro) e differenza rispetto ad un bene viziato e non idoneo all'uso	139
4.3.21. Definizione di esame e denuncia del compratore	140
4.3.22. La conformità giuridica dei beni, art. 41	141
4.3.23. I vizi del venditore nella conclusione del contratto	141
4.3.24. I casi di inadempimento contrattuale del venditore	142
4.3.25. Gli obblighi contrattuali del compratore	143
4.3.26. L'esonero da responsabilità per danno, art. 79: impossibilità sopravvenuta (forza maggiore – <i>force majeure</i>) – Eccessiva onerosità sopravvenuta (<i>hardship clause</i>)	143
4.3.27. Sospensione del contratto, artt. 71 e 72	144
4.3.28. L'inadempimento del contratto nel sistema italiano	145
4.3.29. Interessi	146
4.4. I contratti di distribuzione in generale	146
4.4.1. Premessa: il concetto di rappresentanza	147
4.4.2. Definizione di <i>Agent</i> – Figura che nel Sistema di <i>Common Law</i> si sovrappone al Mandatario	148
4.4.3. L'attività dell' <i>agent</i>	148
4.4.4. Le fonti del rapporto di <i>Agency</i> : l'accordo e la ratifica	150
4.4.4.1. L'accordo	150
4.4.4.2. La ratifica	151
4.5. Il contratto di agenzia	151
4.5.1. La conclusione del contratto di agenzia	152
4.5.2. Obblighi e Diritti dell'Agente	153
4.5.3. Diritti dell'Agente	155
4.5.4. Esclusiva	158
4.5.5. Durata e cessazione del contratto	159
4.5.6. Indennità di fine rapporto	160
4.5.7. Norme di applicazione necessaria e limiti all'autonomia contrattuale	161
4.6. Il contratto di concessioni di vendita (<i>cession de vente</i>) o di distribuzione in senso stretto (<i>distribution agreement</i>)	161
4.6.1. La conclusione dei contratti di distribuzione	162
4.6.2. La struttura di un contratto di distribuzione	162
4.6.3. Area inerente le obbligazioni connesse alla facoltà riconosciuta al concessionario di "rivendita" dei prodotti	162
4.6.4. Area relativa all'obbligo del concessionario/distributore in senso stretto di promuovere le vendite	166

	<i>pag.</i>
4.6.5. Area relativa all'impegno del concedente di fornire i prodotti contrattuali al concessionario/distributore in senso stretto	167
4.6.6. Durata e cessazione dell'accordo	168
4.6.7. Indennità di fine rapporto	169
4.7. Il contratto di <i>franchising</i>	169
4.7.1. Nozione	169
4.7.2. Cenni storici	170
4.7.3. Motivi del successo	171
4.7.4. I punti di debolezza e di forza dei contraenti il <i>franchising</i>	171
4.7.5. I vantaggi del <i>franchisor</i>	172
4.7.6. I vantaggi del <i>franchisee</i>	172
4.7.7. Tipologie di <i>franchising</i>	173
4.7.8. L'unità pilota	173
4.7.9. Il <i>franchising</i> di distribuzione	174
4.7.10. Il <i>franchising</i> di produzione	175
4.7.11. Il <i>franchising</i> di servizi	176
4.7.12. Il <i>Master franchising</i> strategico per espandersi sui mercati internazionali	176
4.7.13. Il <i>corner-franchising</i>	177
4.7.14. Il <i>franchising</i> mobile o itinerante	177
4.7.15. Aspetti tecnico-giuridici	178
4.7.16. Elementi qualificanti di un contratto di <i>franchising</i>	178
4.8. Il contratto di licenza (di brevetto, di marchio e di <i>know-how</i>)	181
4.9. Il contratto di appalto internazionale	184
4.9.1. Inquadramento del contratto	184
4.9.2. Regolamento internazionale	185
4.9.2.1. Clausole di sospensione dell'esecuzione	187
4.9.2.2. Legge applicabile e foro competente	188
4.10. Il contratto di <i>joint-venture</i> (la <i>joint-venture</i> contrattuale e la <i>joint-venture</i> societaria)	189
4.10.1. <i>Joint-venture</i> contrattuale e <i>joint-venture</i> societaria	189
4.10.2. Natura essenzialmente contrattuale della <i>joint-venture</i>	190
4.10.3. Disciplina applicabile alle <i>joint-ventures</i>	190
4.10.4. Modalità di esecuzione dell'opera	191
4.10.5. Direzione e Controllo	192
4.10.6. Responsabilità della <i>joint-venture</i> nei confronti del committente e dei terzi	193
4.10.7. Ripartizione interna delle responsabilità	193
4.10.8. Durata della <i>joint-venture</i>	194
4.11. I contratti che favoriscono i processi di internazionalizzazione: il Contratto di Rete	196
4.11.1. Il concetto e la definizione giuridica della "rete di imprese"	196
4.11.2. La nozione di Contratto di Rete	197
4.11.3. Il contenuto	199
4.11.4. La funzione economica	200
4.11.5. L'ambito applicativo	201

	<i>pag.</i>
4.11.6. L'oggetto/programma di rete	202
4.11.7. Il ruolo dell'autonomia contrattuale	203
4.11.8. Il regime delle responsabilità nel contratto di rete	204
4.11.8.1. La responsabilità nei rapporti interni	204
4.11.8.2. La responsabilità verso i terzi	205
4.11.8.3. La responsabilità dell'organo comune	207
4.11.9. Il recesso dal contratto di rete	208

Capitolo 5

Trasporti internazionali di cose e ruolo dei termini di resa nel commercio internazionale di *Giuseppe De Marinis e Dagoberto Pierluca Esposito*

5.1. Il Trasporto e la spedizione internazionale: caratteristiche e problematiche	211
5.2. Quadro generale del contratto di trasporto nella legislazione italiana	215
5.3. La figura dello spedizioniere ed il vettore	221
5.4. I Trasporti internazionali: documentazione e limiti alla responsabilità del vettore	227
5.5. Trasporto marittimo	238
5.6. Trasporto aereo	240
5.7. Trasporto su strada e ferrovia	241
5.8. Gli <i>INCOTERMS</i> ® 2010 nella compravendita internazionale: analisi delle problematiche	255
5.9. <i>INCOTERMS</i> 2020: possibili novità e cambiamenti	263
5.10. Conclusioni	264

Capitolo 6

Disciplina e adempimenti doganali nelle operazioni con l'estero di *Giuseppe De Marinis*

Prefazione	267
6.1. Il ruolo delle Dogane nelle procedure di <i>import/export</i>	271
6.1.1. Cenni storici della politica doganale dell'Unione europea	271
6.1.2. I Risvolti del Mercato Unico Interno nell'espletamento dei controlli doganali	276
6.1.3. La normativa doganale comunitaria: principi e novità	282
6.2. Ambito di applicazione della normativa doganale comunitaria	286
6.2.1. Il Territorio doganale	286
6.2.2. Gli spazi doganali e il circuito doganale	289
6.2.3. Le accise	290
6.3. Agenzia delle Dogane: Organigramma	296

	<i>pag.</i>
6.3.1. Gli scopi istituzionali	296
6.3.2. Gli organi e le attribuzioni	298
6.3.3. La struttura organizzativa	301
6.4. L'obbligazione doganale	302
6.4.1. I soggetti dell'obbligazione tributaria doganale	302
6.4.2. Il luogo e il fatto generatore della pretesa tributaria	306
6.4.3. Le cause di esclusione ed estinzione	308
6.5. Classificazione doganale delle merci: un sistema armonizzato	311
6.5.1. La tariffa doganale comune e la nomenclatura combinata	311
6.5.2. L'Informazione Tariffaria Vincolante	314
6.5.3. Struttura della Tariffa Integrata delle Comunità Europee	316
6.6. Dichiarazione in dogana	318
6.6.1. Forma e contenuto della dichiarazione	318
6.6.2. Origine della merce	323
6.6.3. Prove documentali di origine – certificazione di carattere preferenziale	329
6.6.4. Il valore in dogana e la base imponibile per i dazi	337
6.6.5. Le Procedure semplificate per l'espletamento delle pratiche doganali	339
6.7. Documento Amministrativo Unico	342
6.7.1. Funzione e struttura del DAU	342
6.7.2. Dal "visto uscire" sull'esemplare n. 3 del DAU al DAE: prova dell'avvenuta esportazione	347
<i>Appendice I</i>	352
6.8. Le operazioni doganali di merci in importazione ed esportazione	355
6.8.1. La tecnica doganale quale strategia di internazionalizzazione delle PMI	355
6.8.2. Le destinazioni doganali	357
6.9. I regimi doganali definitivi	360
6.9.1. L'immissione in libera pratica	360
6.9.2. L'Esportazione	362
6.10. I regimi doganali economici	363
6.10.1. Il deposito doganale	363
6.10.2. Il perfezionamento attivo	367
6.10.3. Trasformazione Sotto Controllo Doganale	370
6.10.4. Ammissione temporanea	371
6.10.5. Il Perfezionamento passivo	373
6.11. I regimi doganali di circolazione	374
6.11.1. Transito comunitario interno	374
6.11.2. Transito comunitario esterno	375
6.11.3. Il Carnet TIR (<i>Transport Internationaux Routiers</i>)	377
6.11.4. Il Carnet ATA (<i>Admission Temporaire</i>)	381
6.11.5. Nuovo impianto normativo in materia di regimi doganali	382
6.12. Controversie e contenzioso doganale: il ruolo dell'autorità doganale	388

Capitolo 7

Pagamenti internazionali e crediti documentari

di *Alessandro Russo*

7.1. I rischi del commercio internazionale: valutazione delle differenti categorie in merito alla scelta delle condizioni di pagamento: il tempo, il modo ed il luogo	393
7.2. Il momento del pagamento: pagamento anticipato, posticipato, contestuale	395
7.3. Il pagamento contestuale: il sistema COD (<i>Cash on Delivery</i>)	396
7.4. Il modo	397
7.5. Gli strumenti di pagamento	397
7.6. Il bonifico bancario internazionale	398
7.7. Gli incassi elettronici	398
7.8. La disciplina dei titoli di credito nelle transazioni internazionali	399
7.9. La disciplina dei titoli di credito nel diritto internazionale privato italiano	401
7.10. L'assegno bancario	402
7.11. Il <i>lock box</i>	403
7.12. I titoli cambiari e le operazioni di incasso semplice (<i>clean collection</i>)	403
7.13. L'incasso documentario CAD (<i>Cash against documents</i>)	405
7.14. Le operazioni di credito documentario	408
7.14.1. Cenni giuridici e natura del credito documentario	410
7.14.2. Il credito documentario ed i soggetti coinvolti nell'operazione	410
7.14.3. L'istituto della "conferma"	412
7.14.4. Figure simili alla conferma: la " <i>silent confirmation</i> " e lo "star del credere"	414
7.14.5. La banca designata	417
7.14.6. La normativa CCI sui crediti documentari	418
7.14.7. Le diverse modalità di pagamento	426
7.14.8. Il ruolo delle banche nei crediti documentari	427
7.14.9. Le principali fasi del credito documentario e i documenti	427
7.14.10. Implicazioni tra credito documentario e termini di resa della merce	435
7.15. Il provvedimento cautelare <i>ex art. 700 c.p.c.</i>	435
7.16. Tipologie di credito documentario	437
7.16.1. Il credito trasferibile	437
7.16.2. Il credito sussidiario o controcredito	438
7.16.3. Il credito rotativo	438
7.16.4. Il credito di anticipazione o con clausola rossa	439
7.16.5. <i>Stand-by letter of credit</i>	439
7.17. La BPO (<i>Bank Payment Obligation</i>)	440
<i>Appendice</i>	442

Capitolo 8
Le garanzie bancarie
di *Alessandro Russo*

8.1.	Introduzione	451
8.2.	La Fideiussione	452
	8.2.1. Accessorietà del rapporto fideiussorio	453
	8.2.2. Il regime delle eccezioni	453
	8.2.3. La preventiva escussione del debitore principale	454
	8.2.4. Le clausole <i>ad hoc</i>	454
	8.2.5. La fideiussione “ <i>omnibus</i> ”	454
8.3.	Le lettere di <i>Patronage</i>	455
8.4.	Il contratto autonomo di Garanzia	455
8.5.	Il contesto internazionale	457
	8.5.1. Le garanzie dirette e le garanzie indirette	458
	8.5.2. Tipologie di garanzia bancaria internazionale	459
8.6.	Le norme ICC sulle garanzie bancarie URDG, pubblicazione n. 758	462
8.7.	Le Garanzie Bancarie Internazionali: analisi comparata dei rimedi contro l’escussione abusiva nei vari ordinamenti	465

Capitolo 9
Gli strumenti di finanza agevolata a sostegno
dei processi di internazionalizzazione
di *Alessandro Russo*

9.1.	Introduzione e panoramica generale	467
9.2.	Gli Strumenti Simest	469
	9.2.1. Finanziamento di studi di fattibilità collegati ad investimenti italiani all’estero (Fondo 394/1981, legge n. 133/2008)	469
	9.2.2. Finanziamenti agevolati per programmi di inserimento sui mercati extra UE (Fondo 394/1981, legge n. 133/2008)	470
	9.2.3. Finanziamento agevolato per la partecipazione a fiere, mostre e missioni di sistema in Paesi extra UE	471
	9.2.4. Finanziamento agevolato per la patrimonializzazione delle PMI esportatrici	471
	9.2.5. Programmi di assistenza tecnica	472
	9.2.6. Il sostegno agli investimenti diretti in Paesi extra UE	472
	9.2.7. Partecipazione in capitale in ambito UE	473
	9.2.8. Contributi per la stabilizzazione degli interessi su operazioni di credito all’esportazione	474
9.3.	Gli strumenti internazionali	475
	9.3.1. La Banca Europea per gli Investimenti (BEI)	475

	<i>pag.</i>
9.3.2. Il Fondo Europeo per gli Investimenti Strategici (FEIS)	475
9.3.3. Il Fondo Europeo per gli Investimenti (FEI)	476
9.3.4. La Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo (BERS)	476
9.3.5. <i>International Finance Corporation</i> (IFC)	477

Capitolo 10

Assicurazione dei crediti all'esportazione e prodotti SACE

di *Alessandro Russo*

10.1. Introduzione	479
10.2. L'assicurazione dei crediti all'esportazione	480
10.3. Il sostegno pubblico a tutela dei crediti derivanti da esportazioni e la normativa comunitaria	481
10.4. Il sostegno pubblico: gli strumenti SACE	482
10.5. SACE: prodotti assicurativi e finanziari a tutela dei rischi di mancato pagamento	483
10.5.1. Polizza Credito Fornitore	483
10.5.2. Polizza Credito Acquirente	484
10.5.3. <i>Trade Finance</i>	485
10.5.4. BT Sviluppo <i>Export</i>	485
10.5.5. BT 360°, BT Facile PMI	485
10.6. SACE: garanzie finanziarie e cauzioni	485
10.6.1. Garanzia per appalti	485
10.6.2. Garanzie per rischi della costruzione	485
10.6.3. Garanzie per diritti doganali	486
10.7. SACE: prodotti per migliorare la liquidità aziendale	486
10.7.1. I servizi di <i>SACE FCT</i>	486
10.7.2. Il <i>Reverse Factoring</i>	487
10.8. SACE: altri servizi	487

Capitolo 11

Il finanziamento *export* attraverso lo smobilizzo dei crediti: il *factoring* ed il *forfaiting*

di *Alessandro Russo*

11.1. Il <i>forfaiting</i>	489
11.2. Il <i>factoring</i>	496

Capitolo 12
Aspetti fiscali nelle operazioni con l'estero
di *Lara Piccinino*

12.1. Internazionalizzazione e fiscalità	499
12.2. La residenza fiscale	500
12.2.1. La residenza fiscale delle persone fisiche	500
12.2.2. La definizione di residenza	501
12.2.3. <i>Dual residence</i>	503
12.2.4. La residenza delle società	506
12.2.5. Presunzioni di residenza: artt. 5-bis e 5-ter del TUIR	507
12.3. Le imprese tra “motivazioni economiche” e “motivazioni fiscali”	510
12.4. La stabile organizzazione	511
12.5. Convenzioni contro la doppia imposizione (cenni)	524

Capitolo 13
Lavoratori italiani all'estero
di *Eleonora Greppi*

13.1. Principi generali	527
13.2. La trasferta	529
13.3. Il trasferimento	530
13.3.1. Trasferimento unilaterale	530
13.3.2. Trasferimento consensuale	531
13.4. Il distacco	531
13.5. Assunzione all'estero	533
13.6. Trasfertisti	533
13.7. I frontalieri	534
13.8. Residenza all'estero ed iscrizione all'AIRE	534

Capitolo 14
Finanziamenti europei a gestione diretta:
la programmazione europea per le PMI 2014-2020 e 2021-2027
di *Anna Montefinese*

14.1. Prefazione	537
14.2. Programma <i>COSME</i>	539
14.2.1. Aree ammissibili	540
14.2.2. Obiettivi specifici e azioni	540

	<i>pag.</i>
14.2.3. <i>Budget</i>	541
14.2.4. Finanziamenti	541
14.2.5. Complementarietà con altri programmi	541
14.3. Programma <i>HORIZON</i> 2020	542
14.3.1. Beneficiari	543
14.3.2. Aree ammissibili	543
14.3.3. Obiettivi specifici	543
14.3.4. <i>Budget</i>	544
14.3.5. Finanziamenti	544
14.3.6. Complementarietà con altri programmi	545
14.3.7. Verso il 2021-2027: nasce <i>HORIZON Europe</i>	546
14.3.8. <i>Start-up</i> innovative	547
14.4. Programma <i>LIFE</i>	550
14.4.1. Beneficiari	551
14.4.2. Aree ammissibili	551
14.4.3. Sottoprogrammi e ambiti di azione prioritaria	551
14.4.4. <i>Budget</i>	551
14.4.5. Tematiche del sottoprogramma ambiente	553
14.4.6. Sottoprogramma Azione per il Clima	563
14.4.7. Strumenti finanziari	564
14.4.8. <i>Natural Capital Financing Facility</i>	564
14.4.8.1. Struttura	564
14.4.8.2. Metodologia tecnica per la procedura di selezione dei progetti	564
14.4.9. <i>Private Financing for Energy Efficiency instrument</i>	565
14.4.9.1. Struttura	565
14.4.9.2. Il futuro del programma <i>LIFE</i>	566
14.5. <i>Connecting Europe Facility (CEF)</i>	566
14.5.1. Beneficiari	567
14.5.2. Aree ammissibili	567
14.5.3. Settori e obiettivi specifici	567
14.6. Programma EUROPA CREATIVA	567
14.6.1. Beneficiari	568
14.6.2. Aree ammissibili	568
14.6.3. Sezioni e priorità	568
14.6.4. Europa Creativa 2021-2027	569
14.7. Programma per l'occupazione e l'innovazione sociale	570
14.7.1. Beneficiari	571
14.7.2. Aree ammissibili	571
14.7.3. Obiettivi generali	572
14.7.4. Finanziamenti	572
14.8. <i>InvestEU</i> 2021-2027	572

Capitolo 15

Il Fallimento e la Crisi d'Impresa in Italia (cenni) ed all'estero

di *Eleonora Greppi*

15.1.	Strumenti di regolazione della crisi d'impresa in Italia	575
15.2.	Il procedimento di composizione assistita	578
15.3.	Paesi dell'UE da cui l'Italia ha tratto spunto per ridisegnare la disciplina della materia sulla Crisi d'Impresa	579
15.3.1.	La procedura nell'Ordinamento Giuridico Francese	579
15.3.2.	Le procedure a scopo preventivo	579
15.3.2.1.	Il <i>Mandat ad hoc</i>	580
15.3.2.2.	La <i>Conciliation</i>	580
15.3.2.3.	L'accordo omologato da parte del Tribunale del Commercio	581
15.3.2.4.	L'accordo semplicemente constatato da parte del Tribunale del Commercio	582
15.3.2.5.	La procedura di <i>Sauvegarde</i>	582
15.3.2.6.	La procedura di <i>Sauvegarde Accélérée</i>	584
15.3.2.7.	La procedura di <i>Redressement judiciaire</i>	584
15.3.3.	I soci	585
15.3.4.	La procedura di " <i>Liquidation judiciaire</i> " (liquidazione giudiziaria)	586
15.3.4.1.	L'apertura della procedura di liquidazione giudiziaria	586
15.3.4.2.	La chiusura della procedura di liquidazione giudiziaria	586
15.4.	La procedura nell'Ordinamento Giuridico Spagnolo	587
15.4.1.	Premessa	587
15.4.2.	Il <i>Concurso Voluntario</i>	588
15.4.3.	Relazione preliminare	588
15.4.4.	Relazione ed inventario definitivo	588
15.4.5.	Proposta di concordato e sua votazione	588
15.4.6.	<i>Pieza de calificación del Administrador</i>	589
15.5.	La procedura nell'Ordinamento Giuridico Tedesco	590
15.6.	Un esempio di procedura sulla Crisi d'Impresa nell'ambito dei Sistemi di <i>Common Law</i> : la procedura nell'Ordinamento Giuridico Inglese	591
15.6.1.	Insolvenza di imprese individuali e <i>partnerships</i> in Inghilterra	591
15.6.2.	Il fallimento (" <i>bankruptcy order</i> ")	591
15.6.3.	Le conseguenze del fallimento per il debitore	592
15.6.4.	Il fallimento semplificato per il piccolo debitore (<i>debt relief order</i>)	593
15.6.5.	Procedure che non conducono necessariamente alla liquidazione della società	594
15.6.6.	Procedure che necessariamente conducono alla liquidazione della società – Il fallimento (<i>Winding-up</i>)	596
15.6.6.1.	Fallimento giudiziario	596
15.6.6.2.	Fallimento/Liquidazione gestita dai soci (<i>Members' Voluntary Winding-up</i>)	597
15.6.6.3.	Fallimento informale gestito dai creditori (<i>Creditors' Voluntary Winding-up</i>)	597
15.6.6.4.	Norme comuni ai vari tipi di fallimento	598

pag.

Capitolo 16
L'e-commerce
di *Michele Lenoci*

16.1. Il contratto telematico	599
16.2. Il diritto di recesso	604
16.3. La responsabilità del produttore	605
16.4. Operazioni B2C e B2B	606
16.5. Gli obblighi di fatturazione	610
16.6. La disciplina IVA nelle operazioni intra-UE	614
16.7. La disciplina IVA nelle operazioni extra-UE	618
16.8. Profili fiscali bevande alcoliche	619