

LexTrasporti



Direttore Responsabile ed Editore: Luca Florenzano Vicedirettrici: Cecilia Vernetti e Daniela D'Alauro Comitato Scientifico: Giorgio Berlingieri, Giorgia Boi, PierAngelo Celle, Massimo Deiana, Mauro Ferrando, Andrea La Mattina, Marco Lopez De Gonzalo, Aldo Mordiglia, Emilio Piombino, Vittorio Porzio, Carlo Rossello, Leopoldo Tullio, Marco Turci, Enrico Vergani. Responsabile coordinamento redazione: Daniela D'Alauro Comitato di redazione: Daniela Aresu, Serena Gioviodelli, Guglielmo Camera, Simona Coppola, Daniela D'Alauro, Francesca D'Orsi, Massimiliano Grimaldi, Martina Iguera Margherita Pace, Claudio Perrella, Fabio Pieroni, Barbara Pozzolo, Chiara Raggi, Giancarlo Soave, Andrea Tracci.

Sede e Redazione: Via Bacigalupo 4/19 16122 (Genova) email: info@lextrasporti.com - Registrata presso il Tribunale di Genova



ISSN 2284-4627



Simon Kverndal QC
al Seminario di Lextrasporti
**“LOF in the 21st Century
 - the arbitrators’
 perspective”.**

Simon Kverndal QC, Quadrant Chambers

(nota delle redazione: le slides dell'intervento sono sul sito www.lextrasporti.it)

Introductions: Has anyone here been to an LOF arbitration hearing? [One or two] How many of you have worked on an LOF case? [About 20%] How many of you have never done a salvage case? [Only one]. I have to recognise that LOF can all appear as a bit of a mystery – all the more so these days because so few cases go to a hearing and so there is less and less opportunity to get a feel for how the system works and what is the arbitrators’ thinking with regard to salvage awards. I hope that this talk will help to ‘demystify’ a little. Richard Gunn will introduce you soon to LOF, the contract – or rather the new contract. One thing that I want to make clear to you for this talk is that LOF is a two-track contract – either Article 13

of the Salvage Convention or SCOPIC. Very different. When people think of LOF awards they think of Article 13 and when they think of Article 13 they think of LOF. The two go hand in hand. And this talk is about Article 13 LOF. **LOF set-up:** To know what the arbitration side of LOF is and does you need to understand a little about its set-up. It is administered by the Salvage Arbitration Branch at Lloyd’s in the name of the Council of Lloyd’s. There is a panel of 4 arbitrators and one appeal arbitrator – there we are on screen. We are appointed to new cases in strict rotation, always as sole arbitrator, so there is no chance for party representatives to choose their arbitrator. We are there to hear and read the evidence and submissions and decide what is a fair award of salvage: our job is all about assessment – how much is it worth. So, for example, A few weeks ago I was arguing as counsel on behalf of Ship and Cargo interests a salvage case involving the grounding of a panamax bulker in the Scheldt. Ship and Cargo were worth some €\$27m. A total of 8 harbour tugs were involved in the service for a few hours – a total of less than 30 tug hours. OK, a couple of the tugs were new and quite powerful deep sea tugs, but the rest weren’t. We’ve just had the award. €1.2m. For 4 hours work or about €30,000 per tug hour. Was that a fair award? Why? Who decided how much salvors should get and how did they get to that figure? Is that process still relevant in a competitive modern world? The four of us are all very experienced maritime lawyers, each of us with at least 35 years in practice. And we all have busy practices as advocates as well as sitting as arbitrators. As to myself, I was born to it, in that my father and grandfather both had careers in maritime claims, between

them running the claims agents WK Webster & Co. for over 50 years. Finally as to the LOF set-up, there is a very strong overseeing committee, the Lloyd’s Salvage Group – representing, as you can see on the slide, all stakeholders in the salvage industry. **Themes and perspectives:** My talk to you is headlined as LOF from the arbitrators’ perspective but I have given that two thematic sub-titles – Encouragement and Commitment. And there on the slide are the topics I am going to speak to. **LOF and the Salvage Convention:** First then, I am going to remind you of the close connection between LOF and Article 13 of the Salvage Convention. 34 countries are signatories to the Convention. In England, as in many countries, it is enacted as law. We’ll look at whole text of Article 13 in a moment because it defines LOF salvage and encapsulates the arbitrators’ perspective with regard to assessing salvage. For now, I want you to focus on the words I have put in bold. When assessing salvage, arbitrators **SHALL** fix the reward with a view to **ENCOURAGING** salvage operations. That means that arbitrators are in a sense required to be ‘pro-salvor’ – because that is what encouragement means. And as the Salvage Convention is enacted in England as statute, a reward which does not encourage does not comply with English law. This is strong stuff. Look too at the second quotation on my slide: arbitrators are obligated to ensure that the reasonable expectations of salvors and owners are met. One thing that this means is that in every LOF case the parties can and should reasonably expect that Article 13 is going to be applied, root and branch. It has to be reasonably expected that the award will include a measure of compensation for investment and idle time and an element

of encouragement. So those are the guiding principles for LOF arbitrators and the starting point for our perspective. **Article 13:** So now let's look at the detail of Article 13 and the basis of remuneration under it. And let me tell you that (b)(g)(h)(i) were all new to the 1989 Convention compared with its predecessor of 1910, and they were all brought in with the support and approval of all sectors of the maritime industry. All focus on supporting the salvor. If you are not familiar with these provisions then I am sorry that I do not have time to run through them all with you – but please note how they contrast sharply with what I have written at the bottom of the slide. Unlike a commercial contract the Salvor must be rewarded for his investment in salvage craft, equipment and personnel and putting them at readiness and available for salvage services; for the skill shown by his personnel both generally in salvaging the vessel and particularly in preventing environmental damage; for the financial risks he has taken; for the promptness in responding to the maritime emergency. So when arbitrators are criticised for making what some perceive to be 'over generous' awards our answer is: we are only doing what the Convention and the law require us to do. And if we are way over (or way under) what is fair and just then the Appeal Arbitrator is there to correct us. The trouble is, of course, as we shall see, that no one likes paying what they see as that 'extra' for a salvage service. Insurers because unless they can put up premiums they hate paying out claims. Assureds because claims go on their record – and more so today than ever before. So property interests will all look for ways of avoiding being exposed to an Article 13 award. Wreckhire or Towhire other fixed rate contracts. LOF with caps. SCOPIC – which ought to be at salvors' option – automatically invoked and with no Article 13. Even Supplytime. So we have a problem: LOF is "unpopular" because it is seen as costing too much – i.e. awarding too much to salvors. One way of seeking an answer to this problem is to look back in time. **Historical perspective – the 1990s** - One of the objectives of article 13 of the 1989 Convention was to increase investment by salvors in the salvage industry – to be prepared for maritime casualties and major disasters. There was widespread concern at the time – very

similar concern as that which is expressed today – that it was not prepared, and that is why it is useful to look back at how the maritime industry reacted then. On this slide I have summarised that reaction and then I am going to drill down to look at a few soundbite quotations from the volumes of material produced. **Tecnitas report:** The Salvage Working Group commissioned consultants called Tecnitas, the consultancy arm of Bureau Veritas, to conduct an extensive survey and produce a report on the Salvage Industry. Here, from 1992, is what they reported. [SLIDE] "serious decline" "Returns are not adequate to support dedicated salvage capacity" and so on. Doom and gloom indeed. And it might have been written in 2019 rather than 1992. So what was the response of the principal stakeholders in the maritime industry who had commissioned the report? **SWG Recommendations 1993:** Here we are – look at the recommendations. We can read the text but they are essentially saying - Where possible you – meaning property interests - should contract with dedicated professional salvors - Where possible rewards should be on the basis of Article 13, in other words you should wherever possible use LOF. Arbitrators should then **encourage** dedicated professional salvors with particularly generous awards. Look at who endorsed the recommendations! [See slide] And following the BRAER disaster off the Scottish coast, the subsequent report by Lord Donaldson gave further endorsement to them ("the Donaldson recommendations"). So what happened? Well the arbitrators have consistently followed what the market recommended them to do. But was there a rush to use LOF? Not really, and its usage started to fall towards the end of the 1990s which is where I will pick up on the facts and figures. **Statistics – Continuing and recent decline of the salvage industry:** I am going to whizz you through a few statistics (for which I am most grateful to the ISU) to demonstrate that there has indeed been decline over the last few years – particularly the last three years. I've included on this slide the change in value of the US dollar because of inflation: if we adjusted for this the picture would look that much worse. I have also on the slide explained how the tables have been put together – distinguishing between 'Wet' salvage,

largely wreck removal, and 'Dry' salvage – services to a damaged or disabled vessel **All sources of revenue:** Remember that this starts in 1999, at the end of a decade of decline. And look at that LOF slice, now – in real terms, less than 15- 20 years ago and well down on 10 years ago. **Dry salvage services** Same picture – showing the slow and steady decline of LOF. **LOF as a percentage of dry salvage.** Another way of showing the same decline. **ISU – Gross Revenues.** And this one shows how bad the last 3 years have been for both dry and wet. **LOF revenue as a percentage of salvaged.** Now I have picked this one from the ISU file because I suspect it would be put strongly to arbitrators to say – "over the last few years you have been awarding proportionally less and less of the salvaged values to salvors". And salvors would doubtless say further – give us more of the cake! Because we get appealed to from both sides – salvors say that awards are too low and property interests say that they are too high. We have to strike the balance. **Recent decline of LOF.** Finally some figures from the Salvage Arbitration Branch, indicating that there are fewer and fewer LOF cases. **SO! Why has LOF declined?** No one likes paying more if they can help it. So when the casualty is one for emergency response, property interests may have no choice but to give in to demands for LOF. Otherwise, property interests will avoid LOF if they can possibly help it. Then I think that there has been a good deal of mischievous misinformation spread about LOF and Article 13. Things like "it's all a bit of a lottery", "it's far too pro salvor", "it's not fair" "the awards are far too high". I hope what you have heard and will hear today will redress the balance a little, at least in this room. It is a fair system, it is a good system and it is a system which is ultimately beneficial to all in the maritime industry. Then there is what I shall call the VOUTAKOS effect. An effective (if not strictly rational) system had been operating in the 1990s and beyond whereby the top emergency response salvors were able to finance the huge cost of maintaining tugs on full time SS by generous awards given in rescue tow cases where, for the most part, they performed the service using sub-contracted tugs. It was a sort of robbing Peter to pay Paul – or should I say Apollos. It worked and it gave effect to the

Donaldson recommendations, so the payers didn't grumble too much: next time they might need the big station keeping tug to help them out. But then there was a challenge to the Court in a case called the VOUTAKOS. It is a long story, too long to tell now. A good lawyers' story. The upshot was that underwriters put a stop to their Shipowners assureds' signing LOF in rescue tow cases. The golden goose was dead. Are high legal costs responsible for the decline: I don't think so. Yes, hearing costs are high, but that leads to a very high percentage of settlement. **What next?** Where we are is quite simple. An under-resourced, under-equipped salvage industry, a cash-strapped insurance industry and a rewards-based salvage system which is under used because – unless they absolutely have to – the property interests won't buy into because they cannot afford it. So what is next? **[Tsunami]** I think we know, and I hope that no one here has tragic memories which are stirred by this slide. It is Phuket on Boxing Day 2004. The tide has gone out and the catastrophe is about to happen – you can see the wave in the distance. Unlike the tsunami after the ultra-low tide, we don't know when the megaship casualty is going to happen or what form it will take. But we are all expecting it. Just as, after the failure of Northern Rock in 2007, we were all expecting a Lehmann Brothers in 2008. It is when, not if. And we know that we are not prepared. We simply don't have the worldwide salvage capability for **The mega cruise ship OR The mega container ship:** And it is not just these huge ships: for major casualties generally the salvage industry is under-equipped. **So what is to be done?** I promised to give the arbitrators' perspective and I will. It is that in order for the salvage industry to 'tool up', to have anything like the capacity required for the casualties of the future, there has to be a new era of ENCOURAGEMENT. I see three aspects of this: (i) The maritime industry will have to be strongly encouraged to make a conscious return to a rewards based remuneration system for salvage services; (ii) That means they have to be strongly encouraged to return to using Article 13 and LOF. And my view - and I say this without embarrassment – is that the LOF system remains, for all parties, the ideal contract for the emergency

response salvage case. (iii) The salvage industry will have to be encouraged to embark on a massive investment programme funded by those rewards or the prospect of them. That is the encouragement. Then there is the commitment: *[See slide]* I would add that a new 'Tecnitas' type report is under consideration. **Summary:** The first few points on the slide need no elaboration and I will simply end with the last one on screen. I believe that it is also up to Service Providers – that means most of us in this room – to do our bit, to commit again and persuade our clients to commit again to the rewards based system which is the only practical way in which our salvage industry has a chance of being ready to meet the mega ship and mega disaster challenges that it will inevitably face. That – and I do not expect you all to agree with it – is my and the arbitrators' perspective.

Estratto dal Diritto dei Trasporti



avv. Francesca D'Orsi
Studio Legale D'Orsi
francescadorsi@studiodorsineri.it

Sul numero I del 2019 della rivista Diritto dei Trasporti è stata pubblicata la nota a CORTE DI CASSAZIONE, SEZ. VI, 12 GENNAIO 2018 N. 702 con la quale la Suprema Corte ha statuito che il mittente che domandi al vettore il risarcimento del danno patito in conseguenza della perdita della merce trasportata, ha il solo onere di provare la perdita del carico ed il valore di esso, ma non anche di avere indennizzato il destinatario della merce per il mancato arrivo di questa a destinazione; spetterà invece al vettore, quale onerato della prova del fatto impeditivo della pretesa attorea, dimostrare che il mittente aveva già percepito dal destinatario il prezzo della merce poi andata perduta, e che il destinatario non gliene ha chiesto la restituzione. Nella vicenda in esame, Arvato Service s.p.a. stipulò con la Interlaziale Trasporti-Spedizioni s.p.a. un contratto di trasporto stradale di cose per un valore complessivo di euro 284.149,61. La Interlaziale Trasporti-Spedizioni a sua volta affidò l'esecuzione

del trasporto alla M&D Trasporti s.a.s. di Dominici Giuseppe & C. Durante il trasporto le merci vennero trafugate. L'assicuratore HDI-Gerling Industrie Versicherung AG, surrogatosi nei diritti della Arvato Service, convenne in giudizio dinanzi al Tribunale di Milano la Interlaziale Trasporti-Spedizioni per ottenere la rifusione di quanto corrisposto al mittente. La sentenza 8 gennaio 2014 n. 163 del Tribunale di Milano, che aveva rigettato la domanda della HDI-Gerling Industrie Versicherung AG, venne impugnata dallo stesso assicuratore dinanzi alla Corte di appello di Milano che, con ordinanza 22 maggio 2015 n. 2087, dichiarò inammissibile l'appello. La HDI-Gerling Industrie Versicherung AG propose ricorso per cassazione ex art 248 ter c.p.c. avverso la sentenza di primo grado con un unico motivo di ricorso, lamentando che la sentenza impugnata sarebbe affetta dal vizio di violazione di legge, ai sensi dell'art. 360 c.p.c., n. 3 per violazione degli art. 1685, 1689 e 1696 c.c. Ed infatti, secondo la ricorrente l'errore in cui è occorso il Tribunale sarebbe stato quello di aver subordinato l'accoglimento della domanda di surrogazione formulata dall'assicuratore del mittente alla prova dell'effettivo indennizzo dei destinatari della merce andata perduta pagando loro il controvalore di essa. Osserva quindi la ricorrente che il mittente, per ottenere dal vettore il risarcimento del danno causato dalla perdita della merce trasportata, non deve affatto dare questa prova, in quanto, i diritti nascenti dal contratto di trasporto spettano al mittente, a nulla rilevando che questi abbia o non abbia indennizzato il destinatario per il mancato arrivo della merce. La Corte di Cassazione con l'ordinanza in commento accoglie il ricorso e ricostruisce, secondo l'orientamento giurisprudenziale e dottrinale costante, il diritto di surrogazione dell'assicuratore e il riparto dell'onere probatorio tra l'assicuratore e il vettore convenuto in giudizio. Ed infatti, come è noto l'assicuratore che, pagato l'indennizzo, ove dichiara di volersi surrogare all'assicurato (ovvero, volendo, scelga di farsi cedere da questi i suoi diritti di credito verso il terzo responsabile del danno), subentra nella medesima posizione dell'assicurato verso la persona che, con la propria condotta, ha determinato l'avveramento del rischio

assicurato. L'assicuratore che agisce per ottenere dal terzo il ristoro dell'indennità pagata all'assicurato danneggiato deve assolvere gli stessi oneri probatori di quest'ultimo. Il responsabile del danno, da parte sua, ha l'onere di provare le eccezioni relative al rapporto con il danneggiato che intende opporre all'assicuratore. Nell'ambito della ripartizione della prova, la Corte di Cassazione osserva che la HDI, pertanto, nel caso di specie aveva assunto verso la Interlaziale (vettore) la medesima posizione che, nei confronti di questa, aveva la Arvato (mittente) sicché, essendo incontrovertibile che la merce fosse stata rubata (il reo fu condannato in sede penale), il danno patito dal mittente era pari al valore della merce sottratta, e tale valore il Tribunale aveva il compito di accertare, senza indagare se il mittente avesse o meno indennizzato il destinatario, dal momento che, un'indagine su quest'ultima circostanza sarebbe stata necessaria solo se il vettore convenuto avesse eccepito che il mittente aveva ricevuto ugualmente il prezzo della merce del destinatario, e che quest'ultimo non ne avesse poi chiesto la restituzione. Ed infatti, come è noto, in tema di ripartizione della prova dell'inadempimento contrattuale secondo l'indirizzo giurisprudenziale accolto dalle Sezioni Unite della Corte di Cassazione e sostenuto dalla dottrina prevalente, il creditore che agisce per l'adempimento, la risoluzione contrattuale o il risarcimento del danno ha l'onere di provare – quale fatto costitutivo del proprio diritto - soltanto la fonte negoziale o legale del suo diritto e, se previsto, il relativo termine di scadenza, potendosi limitare alla mera allegazione della circostanza dell'inadempimento della controparte. Al debitore convenuto spetta a sua volta l'onere di provare il fatto estintivo della domanda del creditore ossia l'esatto adempimento contrattuale. L'ordinanza della Corte di Cassazione adotta tale regime di ripartizione dell'onere della prova precisando che il vettore convenuto rispetto ad una azione risarcitoria proposta dal mittente nei suoi confronti per l'inadempimento assoluto dell'obbligo contrattuale di custodia, quale la perdita totale della merce è onerato della prova del fatto estintivo del diritto vantato dal mittente come ad esempio la corresponsione del prezzo

della merce da parte del destinatario, senza una successiva richiesta di restituzione. Risultando pacifico che è la convenuta nulla aveva eccepito in tal senso, il Tribunale di Milano non avrebbe dovuto estendere la sua indagine a tale verifica e quindi l'ordinanza della Corte di Cassazione in tale contesto appare corretta. Peraltro, l'ordinanza è comunque conforme al consolidato orientamento per cui la sostituzione del destinatario al mittente, nei diritti derivanti dal contratto (tra i quali pacificamente rientra quello al risarcimento del danno per perdita o avaria del carico), avviene nel momento in cui, arrivate le cose a destinazione o scaduto il termine, legale o convenzionale per il loro arrivo, lo stesso ne richieda la riconsegna. Nel contratto di trasporto, incombe sul vettore che, convenuto in giudizio dal mittente, contesti la legittimazione dello stesso, l'onere di provare l'avvenuta richiesta di riconsegna della merce da parte del destinatario, ex art. 1689 cod. civ. e la conseguente perdita della facoltà di disporre in capo all'attore (CORTE DI CASSAZIONE, SEZ. III CIVILE - SENTENZA 30 gennaio 2014, n.2075).

Clausole di Laytime and Demurrage nei contratti internazionali di vendita di commodities



avv. Claudio Perrella
Studio Legale LS Lexjus Sinacta
c.perrella@lslex.com

Numerose decisioni (soprattutto della giurisprudenza inglese) hanno analizzato la portata e gli effetti delle laytime e demurrage clauses contenute nei contratti di vendita, e permettono di individuare alcuni principi di carattere generale. La giurisprudenza inglese ha in primo luogo affermato da tempo (R. Pagnan & Fratelli v. Finagrains Compagnie Agricole et Financiere S.A. (The "Adolf Leonhardt") (1986) che nulla

impedisce al venditore o al compratore (rispettivamente CIF o FOB) di prevedere nel contratto di vendita una rata di controspallia diversa (e più elevata) di quella contenuta nel contratto di trasporto, in modo da ricavare un utile dalla eventualità che maturino controspallie. Viene quindi riconosciuta alle parti del contratto di vendita la possibilità di discostarsi in modo anche significativo dalla corrispondente disciplina del contratto di trasporto. Quanto al rapporto che intercorre tra charter-party e contratto di vendita, si è discusso a lungo se le laytime and demurrage clauses del contratto di vendita devono essere ritenute indemnity clauses, finalizzate a tenere indenne (ossia rimborsare) la parte del contratto di vendita esposta al pagamento delle controspallie, oppure operano in modo totalmente distinto ed autonomo, restando dunque svincolate dal contratto di trasporto, con la conseguenza che le controspallie sono dovute dal venditore FOB o dal compratore CIF in caso di ritardi senza che (rispettivamente) compratore FOB o venditore CIF siano tenuti a dimostrare di averle effettivamente versate agli armatori. La posizione gradualmente emersa ed affermata nella giurisprudenza inglese è che laytime e demurrage clauses contenute nei contratti di vendita individuano i danni dovuti e risarcibili in favore di una parte nascenti dall'eventuale ritardo, ma non hanno la funzione di tenere indenne in relazione alle responsabilità e le obbligazioni nascenti dal contratto di trasporto (OK Petroleum v Vitol Energy (1995)). La natura totalmente indipendente della disciplina contenuta nel contratto di vendita rispetto a quella presente nel contratto di trasporto implica evidentemente una serie di conseguenze significative, in particolare il fatto che le somme eventualmente dovute per effetto del contratto di vendita prescindono completamente dall'accertamento se nell'ambito del charter-party sia effettivamente sorto un obbligo di pagamento delle controspallie, e se queste siano state effettivamente versate. Pertanto, è possibile che l'armatore non abbia diritto alle controspallie, ad esempio per una irregolarità della Notice of Readiness, oppure lasci decorrere il termine previsto per la richiesta di pagamento, e tuttavia

venditore FOB o compratore CIF abbiano pieno diritto di chiedere ed ottenere il pagamento integrale delle controspallie maturate in base al contratto di vendita. Non solo, ma l'autonomia dei contratti di vendita e trasporto permette e giustifica una disciplina totalmente distinta, con la conseguenza che il contratto di vendita potrà avere previsioni diverse non solo con riguardo alla somma eventualmente dovuta per ogni giorno di controspallia, ma anche con riguardo alle modalità di calcolo, le cause di interruzione e sospensione, il decorso del termine (*Fal Oil Co. Ltd. v. Petronas Trading Corporation (2004)*). Si inserisce in questo scenario giurisprudenziale la recente decisione resa nel caso *Gunvor SA v. CruGas Yemen Ltd & CruGas Ltd [2018] EWHC 2061 (Comm)* avente ad oggetto le controspallie maturate per effetto della lunga sosta forzata in Yemen di due navi. La venditrice Gunvor aveva stipulato un contratto di vendita con un acquirente yemenita per la fornitura di una partita di gasolio suddivisa in 12 shipments con cadenza mensile a condizioni C IF Hodeyda. I venditori avevano stipulato un contract of affreightment con una società del loro gruppo (Clearlake). Il COA prevedeva che qualora il venditore avesse avuto la necessità di una nave Clearlake ne avrebbe acquisito la disponibilità sul mercato e l'avrebbe poi noleggiata al venditore al puro costo; in tal modo nolo e rata di demurrage previsti in ciascun charter party sarebbero state automaticamente applicati al COA. Nel corso dell'esecuzione del contratto di vendita parte acquirente aveva omesso di eseguire tempestivamente il pagamento ed aveva rifiutato di corrispondere le controspallie già maturate. I venditori avevano dunque rifiutato di consegnare la merce, ed i ricevitori avevano sequestrato le navi, che erano rimaste bloccate in Yemen per numerosi mesi, sostenendo sensibili costi (inclusi i costi di copertura assicurativa). I venditori dichiaravano a quel punto la risoluzione del contratto di vendita ed agivano in giudizio per ottenere la condanna di parte acquirente al pagamento delle controspallie maturate, oltre ai danni legati alle fluttuazioni di mercato verificatesi durante il periodo di detenzione del carico a bordo. La decisione resa dalla Corte è interessante, perché si è soffermata su alcuni dei temi classici ricorrenti nei contenziosi nascenti

dai contratti di vendita ed aventi ad oggetto il pagamento delle controspallie. La Commercial Court ha innanzitutto escluso che le disposizioni in materia di time-bar contenute nel COA fossero applicabili al contratto di vendita. Il *sale contract* conteneva una clausola che specificava "demurrage payable as per C/P rules": la Commercial Court ha applicato il principio per cui tale richiamo determinava l'applicazione della rata di demurrage e le modalità di calcolo delle controspallie, ma non il termine per far valere il diritto al pagamento. La corte ha dunque applicato un principio già espresso nel caso *OK. Petroleum*. Si è inoltre escluso che venditore fosse tenuto a provare che la rata di controspallia applicabile in base al contratto di vendita fosse in linea con il mercato. In particolare, la sentenza ha ribadito il principio che un simile onere probatorio va espressamente indicato e pattuito, e che nel silenzio del contratto sul punto (e tenuto conto che era stato negoziato tra parti con pari potere contrattuale ed esperte nel settore) nessun obbligo gravasse su parte venditrice. Infine, il tribunale ha escluso che Gunvor fosse tenuta a provare di aver corrisposto le controspallie prima di chiederne il pagamento a parte acquirente. Anche sul punto è stato confermato un principio ormai consolidato nella giurisprudenza inglese (si veda il caso *Glencore Energy (UK) Ltd v. Sonol Israel (the "Team Anmaj") [2011] 2 LLR 697*). Alla luce della decisione risulta evidente che nella predisporre le clausole del contratto di vendita in punto controspallie occorre fare particolare attenzione ed impiegare una terminologia chiara ed inequivocabile.

Furti di yacht e misure di custodia



avv. Cecilia Vernetti
Studio Legale Camera Vernetti
c.vernetti@slcamera.it

I formulari di polizza yacht italiani prevedono generalmente che la copertura non operi in caso di "insufficienza delle misure e/o dei sistemi di ormeggio, di ancoraggio e di protezione dell'unità da diporto stessa e/o del

battello di servizio durante la loro giacenza, sia temporanea, sia stagionale, in acqua o a terra". Sulla base di tale clausola le Compagnie in taluni casi respingono la richiesta di indennizzo assicurativo conseguente al furto dell'imbarcazione, per mancata adozione di sufficienti sistemi di ormeggio e/o misure di protezione dell'unità, allorché la stessa si trovi ancorata all'interno di un porto. Nel caso oggetto della recente sentenza del Tribunale di Reggio Calabria (n. 1456/2019), il Giudice ha però accolto la domanda dell'assicurato in un caso di furto di un'imbarcazione, respingendo la suddetta eccezione di mancata operatività della copertura per insufficienza di misure di protezione. Nel giungere a tali conclusioni, la sentenza ha così stabilito "L'analisi della polizza, tuttavia, porta ad escludere con ragionevole certezza che la stessa contenga una qualche clausola che subordinava espressamente il diritto all'indennizzo ... all'adozione di specifiche misure di difesa del bene protetto, imponendole di lasciare la "xxx" solo in porti sorvegliati da apposito personale. Tale non può essere considerata la lettera c) dell'art. 15..., che esclude dalla copertura i danni derivati da "insufficienza delle misure e/o dei sistemi di ormeggio, di ancoraggio e di protezione dell'unità da diporto stessa e/o battello di servizio durante la loro giacenza sia temporanea sia stagionale, in acqua o a terra". Si tratta, invero, di una clausola che è palesemente riferita a quei danni che possono scaturire da urti con il molo o altri natanti e le protezioni cui essa fa riferimento la Compagnia sono, ad es., i parabordi. Il tenore letterale della norma contrattuale è assolutamente chiaro e non è passibile di diversa interpretazione estensiva". Come si nota, quindi, il Giudice ha ritenuto che tra le misure di protezione contemplate dalla clausola di polizza surrichiamata non rientrino quelle di sicurezza e sorveglianza, atte a prevenire eventuali furti dell'unità durante il suo ormeggio in un porto, bensì soltanto quelle relative alle sue modalità di ormeggio e/o protezione da eventuali urti con il molo o altri natanti. Per giungere a tale conclusione il Tribunale ha seguito i criteri di ermeneutica che impongono una interpretazione sistematica delle clausole contrattuali, nonché una interpretazione delle stesse *contra proferentem*. In particolare, il

Giudice ha rilevato che “ l’art. 12 delle CGA (“Delimitazione della garanzia e condizioni di operatività”), ad esempio, prevede espressamente che l’indennizzo non è previsto se il furto dell’imbarcazione avviene mentre questa si trova in giacenza, persino temporanea, al di fuori di un porto, senza persone a bordo e senza essere sottoposta a sorveglianza ininterrotta: integra certamente una colpa grave dell’assicurato - alla quale è indubitabilmente collegata l’inoperatività della polizza - il fatto di lasciare l’imbarcazione senza persone a bordo e del tutto incustodita al di fuori di un porto... Non solo: la stessa disposizione prevede che la garanzia non opera se il furto dell’imbarcazione avviene mentre questa si trova in giacenza a terra in luogo non chiuso o recintato, protetto da allarme. Ma proprio perché sarebbe possibile, come per le ipotesi appena riferite, subordinare l’operatività della garanzia assicurativa all’adozione di determinate misure di sicurezza - così individuando e delimitando l’oggetto stesso del contratto ed il rischio dell’assicuratore stesso - la circostanza che non vi sia alcuna clausola della polizza che imponesse espressamente all’attrice di ormeggiare l’imbarcazione solo all’interno di porti muniti di personale addetto alla custodia (con considerevole aggravio di oneri a suo carico) induce ad escludere che vi sia stata una violazione di specifici obblighi contrattuali...”. In un precedente di giurisprudenza, già citato in questa rivista, il Tribunale di Messina (n. 444/2016), nel commentare la medesima clausola sopra richiamata, era invece giunto all’opposta conclusione secondo cui “la clausola deve essere interpretata nel senso che le misure da adottare riguardano non solo la correttezza del sistema di ormeggio e di protezione dell’imbarcazione dal genere di danni che essa avrebbe potuto subire se non ormeggiata correttamente, ma impone anche l’adozione di peculiari misure dirette a garantire la custodia del bene durante l’ormeggio”. Il punto è quindi controverso in giurisprudenza, ravvisandosi, come si è visto, due opposti orientamenti. Al fine di dirimere ogni dubbio, alcune compagnie hanno modificato la clausola aggiungendo l’espressa previsione relativa all’adozione di misure “di custodia” dell’imbarcazione durante la giacenza in acqua o a terra, in tale modo rendendo ancora più stringenti

gli obblighi gravanti sull’assicurato per poter beneficiare della copertura assicurativa.

Il Caso Atlantik Confidence: gli assicuratori del carico “rompono il limite” della responsabilità armatoriale per la prima volta in Inghilterra



avv. Martina Iguera
Studio Legale Camera Verneti
m.iguera@slcamera.it

All’alba del 30 marzo 2013, mentre la nave portarinfuse “Atlantik Confidence” stava navigando verso il Golfo di Aden, si sviluppò un incendio nel locale motori che ne portò all’affondamento, tre giorni dopo, al largo delle coste dell’Oman. A seguito del sinistro, l’Armatore costituì un fondo di limitazione della responsabilità in ossequio a quanto previsto dalla Convenzione di Londra sulla limitazione di responsabilità per i crediti marittimi (LLMC) firmata a Londra il 19 novembre 1976 al fine di far fronte ai reclami che sarebbero pervenuti a seguito del suddetto affondamento. Gli Assicuratori del carico trasportato a bordo della “Atlantik Confidence”, tuttavia, contestarono l’applicazione del limite sulla base dell’art. 4 della suddetta Convenzione del 1976 che prevede che la possibilità di limitare la responsabilità dell’Armatore possa essere esclusa solo se è “provato che il danno è dovuto ad atto o omissione dell’Armatore nell’intento di causare tale danno o sconsideratamente e nella consapevolezza che ne sarebbe probabilmente derivato tale danno”. Nel caso di specie, pertanto, sugli Assicuratori del carico gravava il complesso onere di provare che l’Armatore avesse deliberatamente affondato la nave o quantomeno che quest’ultimo avesse

posto in essere una serie di azioni del tutto sconsiderate nella consapevolezza che la nave sarebbe, infine, affondata. Gli Assicuratori del carico sostenevano, infatti, che l’affondamento fosse la conseguenza di un preciso disegno dell’Armatore, con la complicità del Comandante e del Direttore di Macchina. La tesi degli Armatori era, invece, che la nave fosse affondata accidentalmente a causa dell’incendio sviluppatosi nella sala macchine. Gli elementi probatori a sostegno della tesi degli assicuratori erano i seguenti. Innanzitutto, la nave Atlantik Confidence faceva parte di una flotta di proprietà di un gruppo di società che avevano difficoltà economiche e tutte le navi, inclusa la A.C., erano decisamente sovrassicurate. In particolare, la A.C., il cui valore di mercato al momento del sinistro si aggirava intorno a USD 6,500,000, era assicurata per USD 19,800,000. Inoltre, qualche giorno prima del sinistro, la nave ricevette una segnalazione in merito a possibili episodi di pirateria in corso nel Golfo di Aden e la conseguente raccomandazione di unirsi ad un convoglio di navi al fine di essere scortata e ridurre, così, il rischio di attacchi da parte dei pirati; raccomandazione che veniva disattesa dal Comandante. In seguito, la nave cambiava inspiegabilmente rotta verso l’Oceano Indiano, portandosi in acque ben più lontane dalla costa (e da eventuali soccorritori) e molto più profonde. A quanto sopra si aggiunga che, normalmente ogni due settimane dovevano essere svolte esercitazioni di sicurezza a bordo della nave. Nelle due settimane che precedettero l’incidente, invece, vennero svolte ben tre esercitazioni antincendio. Anche la gestione dell’emergenza doveva considerarsi insolita se si pensa, ad esempio, che il Direttore di Macchina aveva impedito all’equipaggio di recarsi nella sala macchine al fine di spegnere l’incendio e che nessuna richiesta di soccorso veniva inviata per ben due ore dall’inizio dell’emergenza. Infine, la prima nave intervenuta in soccorso della A.C. era la “Heather”, appartenente alla stessa flotta, la quale confermò di aver trovato la A.C. ancora galleggiante ma di non essere riuscita a prestarle soccorso. Nel caso di specie, il Giudice ha ritenuto che, non essendo possibile conoscere con certezza la causa dell’affondamento, al fine di prendere una decisione fosse

necessario sposare l'ipotesi "più probabile" in base alle molteplici evidenze raccolte. In particolare, il Giudice ha dichiarato che *"sebbene l'improbabile possa verificarsi, è difficile accettare che tre eventi improbabili (un incendio accidentale, un'inondazione accidentale originatasi nel locale motori a causa dell'incendio accidentale e l'allagamento accidentale di due serbatoi posti a poppa sempre causato dall'incendio accidentale) possano essere tutti avvenuti in rapida successione nella stessa occasione"*. Di conseguenza il Giudice, sottolineando che le evidenze emerse, sebbene singolarmente non dirimenti, se considerate tutte insieme fornivano un quadro della vicenda piuttosto circostanziato, ha aderito alla tesi degli assicuratori del carico giungendo alla conclusione che la nave Atlantic Confidence fosse stata deliberatamente affondata dal Direttore di Macchina, in accordo con il Comandante e su richiesta dell'Armatore, così ritenendo inapplicabile il limite di responsabilità armatoriale di cui all'art. 4 della citata Convenzione. La decisione veniva appellata dagli Armatori ma l'appello non è stato accolto. La decisione in commento riveste un'importanza particolare perché è il primo caso in Inghilterra dall'entrata in vigore della Convenzione nel 1976 in cui una parte è riuscita a "rompere il limite" della responsabilità Armatoriale, dimostrando che l'Armatore abbia deliberatamente causato l'affondamento della propria nave. La decisione costituisce, pertanto, un precedente rilevante soprattutto nel Regno Unito.

ITV: autonoma impugnabilità

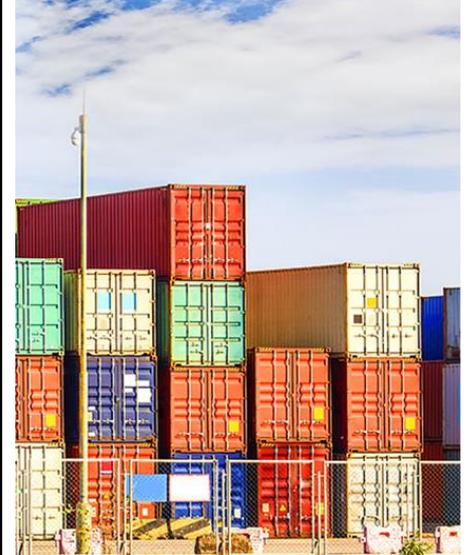


avv. Daniela D'Alauro
Studio Legale Turci
danieladalauro@turcilex.it

La Corte di Cassazione, con la sentenza n. 19998/2019, ha affrontato un interessante caso concernente l'ITV (Informazione Tariffaria Vincolante). Una società impugnava l'ITV rilasciata

dall'Agenzia delle Dogane nel 2012, concernente la classificazione doganale di alcuni prodotti importati dall'estero. In primo grado il ricorso veniva accolto e ritenuta errata la classificazione doganale adottata dall'Agenzia delle Dogane. A seguito dell'appello proposto dall'Amministrazione la Commissione Tributaria Regionale del Lazio dichiarava inammissibile il ricorso originario della società, perché, ad avviso del Giudice di secondo grado, l'ITV non sarebbe ricompresa tra gli atti autonomamente impugnabili, non manifestando in sé una pretesa tributaria erariale, né costituendo diniego di agevolazione fiscale. La società proponeva quindi ricorso per Cassazione avverso tale sentenza. Il Giudice di legittimità in primo luogo sottolinea che in tema di contenzioso tributario, la stessa Corte di Cassazione ha ripetutamente affermato che l'elencazione degli "atti impugnabili", contenuta nel D.Lgs. n. 546 del 1992, art. 19, pur dovendosi considerare tassativa, va interpretata in senso estensivo, sia in ossequio alle norme costituzionali di tutela del contribuente e di buon andamento della Pubblica Amministrazione, sia a seguito dell'ampliamento della giurisdizione tributaria operato con la L. n. 448 del 2001. Ne consegue la facoltà di ricorrere al Giudice tributario avverso ogni atto adottato dall'ente impositore che, con l'esplicitazione delle concrete ragioni (fattuali e giuridiche) che lo sorreggono, porti, comunque, a conoscenza del contribuente una ben individuata pretesa tributaria, senza necessità di attendere che la stessa, ove non sia raggiunto lo scopo dello spontaneo adempimento cui è preordinato, si veda della forma autoritativa di uno degli atti dichiarati espressamente impugnabili dal citato D.Lgs. n. 546 del 1992, art. 19 (come ribadito da costante giurisprudenza, ex plurimis Cass. 11/02/2015, n. 2616; Cass. 11/05/2012, n. 7344; Cass. 25/02/2009, n. 4513; Cass. 08/10/2007, n. 21045). La Cassazione specifica che l'art. 12 del Regolamento CEE del Consiglio n. 2913 del 1992 (Codice Doganale Comunitario), applicabile *ratione temporis* alla vicenda, stabiliva che l'autorità doganale dovesse fornire, su richiesta scritta dell'importatore, informazioni tariffarie vincolanti; la ITV, originariamente valida in materia tariffaria per un periodo di sei anni, "obbliga l'autorità doganale nei

confronti del titolare soltanto per quanto riguarda, (...) la classificazione tariffaria", ferma restando la sua applicabilità soltanto alle merci per le quali le formalità doganali siano state espletate in data posteriore alla comunicazione dell'informazione da parte della medesima autorità.



A sua volta, l'art. 33, par. 1, del Regolamento UE del Consiglio n. 954 del 2013 (Codice doganale dell'Unione) stabilisce oggi che le autorità doganali adottano, su richiesta dell'importatore, decisioni relative a informazioni tariffarie vincolanti (le c.d. "decisioni ITV"); al par. 2 del detto art. 33, si precisa poi che le decisioni ITV "sono vincolanti (...) per il destinatario della decisione, nei confronti delle autorità doganali, soltanto a decorrere dalla data in cui riceve o si ritiene che abbia ricevuto notifica della decisione". Ancorché solo nel Codice doganale dell'Unione Europea del 2013 sia stato chiarito espressamente che le ITV sono vincolanti per il destinatario della decisione, deve ritenersi che anche nel regime previgente (introdotto nel 1992) una volta richiesta l'ITV, l'importatore istante non poteva discostarsi dalla classificazione indicata dall'Amministrazione in relazione alla merce successivamente importata, se non alla condizione di esporsi ad un avviso di rettifica da parte dell'Agenzia delle Dogane, ove l'aliquota daziaria in concreto applicabile fosse risultata in misura diversa rispetto a quella risultante dalla classificazione contenuta nella ITV. Secondo il Giudice di legittimità deve quindi concludersi che la ITV rilasciata dall'autorità doganale, manifestando la volontà dell'Amministrazione in ordine all'aliquota daziaria applicabile in

relazione ad un determinata merce, costituisca una precisa manifestazione della pretesa tributaria esercitata dalla medesima in relazione al prodotto importato, e, in quanto tale, autonomamente impugnabile dal contribuente, anche se non rientrante tra gli atti tassativamente elencati dal D.Lgs. n. 546 del 1992, art. 19. La Corte di Cassazione precisa altresì che il suddetto principio si applica anche al caso oggetto del giudizio anche se - avuto riguardo al tenore della disciplina applicabile *ratione temporis* - l'omessa impugnazione della ITV non avrebbe determinato il consolidarsi della pretesa del fisco, comunque suscettibile di essere contestata attraverso una impugnativa dell'eventuale avviso di rettifica emesso successivamente dall'Autorità doganale. Quanto al richiamo, contenuto nella sentenza impugnata, alla disciplina generale introdotta dal D.Lgs. n. 156 del 2015, art. 6, comma 1, secondo cui non sono impugnabili, trattandosi di meri pareri che non incidono direttamente in danno del contribuente, le risposte alle istanze di interpello di cui alla L. 27 luglio 2000, n. 212, art. 11, il Giudice di legittimità ricorda, in via dirimente, che detta norma non potrebbe trovare applicazione nel caso di specie (in cui l'istanza avanzata dalla contribuente risale all'aprile del 2012), in quanto essa non ha valenza interpretativa né efficacia retroattiva, disciplinando di nuovo la materia solo per il futuro. Proprio in tema di contenzioso tributario, la Corte di Cassazione ha ritenuto altresì che il provvedimento reso dall'Amministrazione sulla disapplicazione di norme antielusive, del D.P.R. n. 600 del 1973, ex art. 37-bis, comma 8, seppur atto non rientrante in quelli indicati dal D.Lgs. n. 546 del 1992, art. 19, trattandosi di provvedimento con il quale l'Amministrazione porta a conoscenza del contribuente, pur senza efficacia vincolante per questi, il proprio convincimento in ordine ad un determinato rapporto tributario, deve ritenersi impugnabile. In conclusione l'ITV rilasciata dall'Agenzia delle Dogane, manifestando la concreta pretesa dell'Ufficio in ordine all'aliquota daziaria applicabile in relazione ad una determinata merce, deve ritenersi autonomamente impugnabile dalla contribuente, ancorché priva - almeno fino all'entrata in vigore del regolamento

UE del Consiglio n. 954 del 2013 - di efficacia immediatamente vincolante nei suoi confronti. Il Giudice di legittimità ha quindi pronunciato il principio di diritto, secondo cui in materia doganale le informazioni tariffarie vincolanti rilasciate su richiesta dell'importatore dall'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli, anche se non rientranti tra gli atti tassativamente elencati dal D.Lgs. n. 546 del 1992, art. 19, sono autonomamente impugnabili dal destinatario, manifestando la volontà dell'Amministrazione in ordine all'aliquota daziaria applicabile in relazione ad un determinata merce oggetto di importazione.

SULPHUR CAP dal 2020 meno emissione di zolfo per le navi



avv. Chiara Raggi

Studio Legale Mordiglia

Chiara.Raggi@mordiglia.it

Le emissioni prodotte dal trasporto marittimo, insieme alle emissioni prodotte dalle altre fonti terrestri, per l'utilizzo di combustibili con un alto tenore di zolfo, contribuiscono all'inquinamento atmosferico sotto forma di anidride solforosa e particolato, che nuocciono alla salute umana ed all'ambiente. Al fine di ridurre le emissioni e contenere l'inquinamento, l'Organizzazione marittima internazionale IMO e l'Unione Europea hanno adottato, nel corso degli anni, significative disposizioni volte a ridurre il tenore di zolfo presente nei combustibili ad uso marino. L'IMO ha adottato nel 2008 una risoluzione che ha modificato l'allegato VI della MARPOL che contiene una regolamentazione per la prevenzione dell'inquinamento atmosferico causato dalle navi, introducendo limiti al contenuto di zolfo più rigorosi, sia all'interno delle aree SECA (SOx Emission Control Areas - Zone di Controllo delle Emissioni di Ossidi di Zolfo), che all'esterno di tali aree. All'interno delle aree di controllo delle emissioni, il tenore

di zolfo consentito viene ridotto fino allo 0,10%, mentre all'esterno di tali circoscritte aree il tenore viene ridotto allo 0,50%. L'Unione Europea, conscia dell'importanza della prevenzione dell'inquinamento atmosferico causato dalle navi, sia in navigazione all'interno delle acque degli Stati Membri che all'ormeggio nei porti dell'Unione, e al fine di razionalizzare e chiarire le modifiche apportate nel corso degli anni alla Direttiva 1999/32/CE relativa al tenore di zolfo dei combustibili per uso marittimo, ha emanato in data 11.5.2016 la Direttiva (UE) 2016/802, che contiene la codificazione delle norme europee sul tema. La Direttiva prevede che, a partire dal 1.1.2020, le navi di qualsiasi bandiera che si trovino nelle acque territoriali, nelle zone economiche esclusive e nelle zone di controllo dell'inquinamento degli Stati Membri, utilizzino combustibili con un tenore di zolfo in massa non superiore a 0,50%. Nelle zone SECA, come previsto dall'allegato VI della Marpol, il limite si riduce allo 0,10%. Quando le navi si trovano all'ormeggio nei porti dell'Unione non potranno utilizzare combustibili con tenore di zolfo superiore allo 0,10%, a meno che la sosta in porto, come previsto da orari pubblicati (si pensi ai traghetti che effettuano servizi di linea tra porti minori) non superi le due ore ovvero le navi restino all'ormeggio con i motori spenti e siano collegate ad un sistema elettrico di terra. All'equipaggio sarà garantito un tempo sufficiente per completare le necessarie operazioni per il cambio di combustibile. Tali prescrizioni non si applicano, ai sensi dell'art. 7 della Direttiva, a) quando, in base agli orari pubblicati, è previsto che le navi restino ormeggiate per meno di due ore; b) alle navi all'ormeggio nei porti con i motori spenti e collegate a un sistema elettrico di terra. Le riduzioni previste dalla Direttiva non si applicano, inoltre: alle navi da guerra; all'impiego di combustibili necessario per garantire la sicurezza della nave o per salvare vite in mare; all'impiego di combustibili reso necessario dal danneggiamento della nave o delle sue attrezzature. Le riduzioni non si applicano, altresì, alle navi che impiegano a bordo metodi di riduzione delle emissioni che siano approvati dagli organismi riconosciuti in conformità alle previsioni della Marpol, che permettono di raggiungere costantemente riduzioni delle emissioni di anidride solforosa

equivalenti a quelle che si otterrebbero con l'utilizzo dei combustibili a ridotto tenore di zolfo.



Combustibili alternativi e privi di zolfo, dunque, ovvero l'installazione di sistemi di pulizia dei gas di scarico (quali ad esempio gli scrubbers) che permettono di continuare ad utilizzare i combustibili tradizionali con elevato tenore di zolfo. Gli armatori dovranno scegliere se utilizzare a) bunker con 0,5% di zolfo (0,5% Fuel Oil) b) MGO (Marine Gas Oil), c) bunker ad alto tenore di zolfo, installando a bordo scrubber che consentano l'abbattimento delle emissioni di zolfo fino ad un livello corrispondente allo 0,5% ovvero d) NL (Gas Naturale Liquefatto). Non sfuggono agli operatori le ripercussioni di tale previsione, non solo sull'economia dello shipping, ma anche sugli assetti dell'industria petrolifera, a livello produttivo e distributivo. Le problematiche in cui gli operatori potrebbero incorrere scegliendo di utilizzare un bunker con tenore di zolfo allo 0,5% sono molteplici. Anzitutto, in termini di costo, si stima un aumento di oltre il 50% rispetto a quello attuale (intorno ai 250 USD/mt) per cui il prezzo di tale carburante potrebbe attestarsi intorno ai 400 USD/mt nel 2022. Inoltre, si registrano incertezze non solo sulla disponibilità sul mercato di una quantità di prodotto sufficiente a soddisfare la nuova domanda mondiale ma anche per il settore della logistica e della distribuzione, generate da una sorta di doppio regime, ossia la contemporanea presenza di prodotto a basso tenore di zolfo per le nuove navi e ad alto tenore di zolfo per quelle che utilizzeranno gli scrubber. Qualora, invece, l'industria armatoriale decidesse di ricorrere agli scrubber (torri di lavaggio dei fumi, ad acqua o a soda), si rileva che i costi di investimento per queste strutture (anche in termini di specializzazione dell'equipaggio) non sono particolarmente bassi e che le

infrastrutture per lo smaltimento dei rifiuti e dei prodotti risultanti dal processo di depurazione dei fumi, che non possono essere scaricati a mare ma stoccati a bordo e conferiti nelle reception facilities dei porti di destinazione della nave, non sono ancora disponibili in moltissimi porti. Diverso il caso di conversione dell'alimentazione della nave a GNL, combustibile intrinsecamente pulito, che permette di rispettare le direttive Marpol e non produce sludge (fanghi o morchie residue) nei serbatoi e fumo visibile allo scarico delle navi. L'uso del GNL come combustibile bunker pone, però, una serie di problemi tecnici che sono legati alle proprietà fisiche del combustibile stesso in termini di volume. Quanto al profilo della compliance, la Direttiva ha stabilito che gli Stati Membri adottino sistemi di ispezione e rilevazione del rispetto dei limiti previsti, attraverso l'esame dei giornali di bordo e dei bollettini di consegna dei combustibili e, ove appropriato, attraverso il campionamento e l'analisi dei combustibili, e prevedano delle sanzioni a carico degli armatori, che siano efficaci, dissuasive e proporzionate alle violazioni commesse. L'Agenzia europea per la Sicurezza Marittima EMSA ha inoltre emanato delle direttive denominate "Suplhpur Inspection Guidance" al fine di armonizzare all'interno degli Stati Membri la procedura di ispezione e verifica della conformità alla Direttiva (UE)2016/802, illustrando agli ispettori, ed anche agli operatori, come utilizzare la documentazione disponibile delle navi (ad esempio i bollettini di consegna del combustibile, i giornali di bordo, ivi inclusi i registri degli idrocarburi, i registri dei motori, le ispezioni dei serbatoi e le registrazioni delle sostituzioni dell'olio combustibile, i piani dei serbatoi o i diagrammi delle tubature) al fine dei controlli. L'adeguamento ai nuovi, stringenti, requisiti in tema di combustibili per le navi non riguarda soltanto gli armatori, in corsa contro il tempo per adattare le loro navi all'utilizzo di combustibili alternativi o installare sistemi di pulizia dei gas di scarico senza pregiudizio per l'operatività delle navi, ma anche i produttori di combustibili chiamati a produrre quantitativi sufficienti di combustibili che rispettino i limiti di tenore di zolfo e le infrastrutture portuali destinate allo stoccaggio ed al rifornimento di combustibili. Gli

operatori prevedono, infatti, problemi di disponibilità di combustibili compatibili, soprattutto nei porti più piccoli, e un aumento, quantomeno per i primi anni di utilizzo, del prezzo dei combustibili a ridotto contenuto di zolfo, che potrebbe avere significative ricadute anche sui caricatori delle merci e potrebbe pregiudicare la convenienza del trasporto marittimo. A seguito delle modifiche imposte dalla Direttiva, la Relazione della Commissione Ue del 16/4/2018 sulla conformità alla direttiva 2016/802/Ue sulla riduzione di zolfo nei combustibili liquidi, ha comunque registrato una sensibile diminuzione dell'inquinamento emesso dalle navi. La relazione della Commissione ha infatti mostrato un'elevata conformità delle navi al rispetto delle norme, in particolare rispetto ai limiti più severi previsti nel Mare del Nord e nel Mar Baltico. In particolare, dal 2015, le concentrazioni di biossido di zolfo (SO₂) intorno alle cosiddette zone SEC sono più che dimezzate mentre gli impatti economici complessivi sul settore sono rimasti minimi. Il trend positivo è il risultato degli sforzi congiunti degli Stati membri e dell'industria marittima per attuare le norme della direttiva sullo zolfo e optare per un carburante più pulito. Il Rapporto della Commissione è arrivato a pochi giorni dall'accordo raggiunto il 13 aprile 2018 in seno all'Organizzazione marittima internazionale (IMO) su una strategia per ridurre le emissioni di gas a effetto serra dalla navigazione internazionale di almeno il 50% entro il 2050.

La Consulta su Mediazione e Negoziazione assistita



avv. Barbara Pozzolo

Studio Legale Pozzolo

barbarapozzolo@studiodilegalepozzolo.it

Ancora una volta la Consulta è stata chiamata a pronunciarsi sulla legittimità della Mediazione. Con la **sentenza n.97 del 18 aprile 2019** la Corte Costituzionale ha dichiarato la legittimità costituzionale del modello adottato dal legislatore italiano. Il Tribunale di Verona chiamato a decidere la

controversia instaurata da una società nei confronti di una banca per ottenere l'accertamento della nullità di contratti di conto corrente e la condanna alla restituzione delle somme indebitamente percepite dalla banca, preso atto che parte attrice aveva vanamente attivato il procedimento di mediazione previsto quale condizione di procedibilità non avendovi la convenuta partecipato, osservava che la mancata partecipazione al procedimento di mediazione non sarebbe sorretta da giustificato motivo in ragione delle motivazioni adottate dalla società convenuta al fine di legittimare il proprio comportamento omissivo: essa, pertanto, ai sensi dell'art. 8, comma 4-bis, d.lgs. n. 28/2010, dovrebbe essere condannata, a prescindere dalla sua eventuale soccombenza, al versamento in favore dello Stato di un importo corrispondente a quello del contributo unificato dovuto per il giudizio. Il Tribunale remittente con due ordinanze sostanzialmente identiche, sollevava quindi questioni di legittimità costituzionale con riferimento agli artt. 3 e 77, secondo comma, Cost., **dell'art. 84, comma 1, lett. i) e b)** del D.I. n. 69/2013, nonché del **comma 2 del medesimo art. 84** censurando la reintroduzione della mediazione nonché la possibilità che il giudice condanni la parte costituita *al versamento di una somma di importo corrispondente al contributo unificato dovuto per il giudizio* in caso di mancata partecipazione al procedimento senza giustificato motivo. Il Tribunale di Verona riteneva che sarebbero mancati i requisiti di necessità e urgenza legittimanti l'adozione del decreto legge ex art. 77 Cost. e ciò in ragione del differimento della loro entrata in vigore di 30 giorni rispetto alla data di entrata in vigore del decreto legge e che tale circostanza recherebbe un *vulnus* all'art. 3 Cost., in relazione al principio di ragionevolezza, tra le norme censurate e le altre introdotte dal D.I. n. 69/2013, la cui efficacia non era stata procrastinata. Con la terza ordinanza il Tribunale di Verona chiamato a decidere, in sede di opposizione a decreto ingiuntivo, sulla istanza di concessione della esecuzione provvisoria del decreto avente ad oggetto un credito derivante da un contratto bancario censura **l'art. 5 comma 1-bis** del d.lgs. n. 28/2010 sostenendo con argomentazioni identiche a quelle già svolte nelle precedenti ordinanze e censura altresì **l'art. 5, comma 4, lett. a), del D.lgs. n. 28/10, in riferimento all'art. 3 Cost.** –lamentando la violazione del principio di uguaglianza che risulterebbe dal raffronto con la disciplina della negoziazione assistita. I giudici Scaligeri rilevando come anche la negoziazione costituirebbe, una condizione di procedibilità e che *nei procedimenti per ingiunzione la negoziazione assistita non sarebbe obbligatoria né nella fase monitoria né nel successivo giudizio di opposizione.* Ritieni pertanto il giudice a quo *che tenuto conto dell'analoga funzione svolta*

sia dalla mediazione che dalla negoziazione assistita, la diversa disciplina sarebbe del tutto ingiustificata e manifestamente irragionevole. La Corte riuniva i giudizi per essere decisi con un'unica pronuncia **con la quale ha ritenuto che le questioni sollevate dal giudice remittente sono tutte infondate.** Nel merito, rileva la Consulta, sui primi motivi delle prime due ordinanze che **“le questioni non sono fondate alla luce del consolidato orientamento di questa Corte”** secondo cui «[...] il sindacato sulla legittimità dell'adozione, da parte del Governo, di un decreto-legge **va limitato ai casi di evidente mancanza dei presupposti di straordinaria necessità e urgenza richiesti dall'art. 77, secondo comma, Cost., o di manifesta irragionevolezza o arbitrarietà della loro valutazione»** (sentenza n. 99 del 2018). Rilevando altresì quanto alla tesi del rimettente secondo cui l'insussistenza della straordinaria necessità e urgenza sarebbe desumibile dal mero differimento dell'efficacia delle disposizioni censurate che conseguentemente difetterebbero di coerenza funzionale rispetto alle altre norme contenute nel d.l. n. 69 del 2013 in quanto il legislatore avrebbe differito l'applicabilità solo delle prime che: **il differimento delle norme trova il proprio fondamento nell'esigenza di salvaguardare il corretto funzionamento degli organismi di mediazione.** Affermando ancora che *la omogeneità finalistica che deve connotare le norme introdotte con la decretazione d'urgenza non presuppone, infatti, indefettibilmente l'uniformità di tale termine.* Conclude la Consulta **deve escludersi sia l'evidente difetto dei presupposti di straordinaria necessità e urgenza richiesti dall'art. 77, secondo comma, Cost., sia l'esistenza di una disomogeneità finalistica delle norme censurate rispetto alle altre contenute nel decreto-legge.** La Corte, con riferimento all'eccezione di illegittimità costituzionale, per contrasto con l'art. 3 Cost., dell'art. 84, co. 2, D.I. n. 69/2013, osservato che il Tribunale di Verona non avrebbe potuto applicare la norma censurata e conseguentemente dichiara l'inammissibilità delle questioni di legittimità costituzionale sollevata. La Corte nel respingere anche l'ultima censura sollevata osserva come Mediazione e Negoziazione siano «misure di ADR» e che **costituiscono condizioni di procedibilità della domanda giudiziale, il cui difetto ha peraltro conseguenze analoghe, con finalità deflattiva.** Prosegue la Suprema Corte *“A fronte di tali profili di omogeneità, è tuttavia ravvisabile nella mediazione un fondamentale elemento specializzante, che assume rilievo al fine di escludere che si sia al cospetto di situazioni sostanzialmente identiche disciplinate in modo ingiustificatamente diverso, ovvero che la scelta legislativa di trattare diversamente, con riguardo al giudizio di opposizione a decreto ingiuntivo, le due fattispecie possa ritenersi*

manifestamente irragionevole e arbitraria, «questo essendo il parametro di riferimento in materia, tenuto conto che si discute di istituti processuali, nella cui formazione [...] il legislatore fruisce di ampia discrezionalità». Prosegue nel suo iter argomentativo la Consulta rilevando come **il procedimento di mediazione è connotato dal ruolo centrale svolto da un soggetto, il mediatore, terzo e imparziale, là dove la stessa neutralità non è ravvisabile nella figura dell'avvocato che assiste le parti nella procedura di negoziazione assistita.**

Mentre, dunque, **nella mediazione il compito – fondamentale al fine del suo esito positivo – di assistenza alle parti nella individuazione degli interessi in conflitto e nella ricerca di un punto d'incontro è svolto da un terzo indipendente e imparziale, nella negoziazione l'analogo ruolo è svolto dai loro stessi difensori: è conseguentemente palese come, pur versandosi in entrambi i casi in ipotesi di condizioni di procedibilità con finalità deflattive, gli istituti processuali in esame siano caratterizzati da una evidente disomogeneità.** D'altra parte, il tratto differenziale appena rilevato conferma la ratio che sostiene il diverso regime giuridico di cui, invece, si duole il giudice a quo: **la presenza di un terzo del tutto indipendente rispetto alle parti giustifica, infatti, le maggiori possibilità della mediazione, rispetto alla negoziazione assistita, di conseguire la finalità cui è preordinata e pertanto la scelta legislativa di rendere obbligatoria solo la prima, e non la seconda, anche nel giudizio di opposizione a decreto ingiuntivo.** In tale ultimo giudizio, in altri termini, **il legislatore ha ritenuto inutile imporre la negoziazione assistita, giacché essa è condotta direttamente dalle parti e dai loro avvocati, senza l'intervento di un terzo neutrale.** Le affermazioni della Consulta in merito alle profonde differenze tra i due istituti trovano conferma nei dati statistici per il 2018 del Ministero della Giustizia e nella relazione al Parlamento che certificano, (sia pur con le necessarie precauzioni dovute alla raccolta parziale dei dati), il sostanziale “fallimento” della negoziazione assistita obbligatoria (pagamento somme fino a 50.000,00 e risarcimento di danni da circolazione, stradale e nautica) mentre la stessa appare essere uno strumento efficace nella soluzione di crisi coniugali a fronte di una tendenziale crescita dell'istituto della Mediazione, sia sotto il profilo della partecipazione al procedimento delle parti chiamate, sia per quanto concerne gli accordi raggiunti.

Il regime IVA delle cessioni di piattaforme offshore



dott. Giambattista Poggi
Studio Commercialista Poggi & Associati
 gb@studiogbpoggi.it

Con sentenza del 20 giugno 2019 la Corte di Giustizia Unionale, a definizione della causa C-291/18 promossa da una società avente sede in Romania contro le relative Autorità Giurisdizionali Tributarie, si è pronunciata in merito al regime IVA applicabile alla cessione di alcune piattaforme off-shore: in particolare relativamente al diniego dell'esenzione IVA relativamente alla cessione di tre piattaforme di perforazione a società maltesi. La domanda di pronuncia pregiudiziale attiene all'interpretazione dell'art.148, lett.a) e c), della Direttiva 2006/112/CE del Consiglio del 28.11.2006 (la Direttiva IVA). Già l'art. 15 della "sesta" Direttiva 77/388/CEE del 17.05.1977 e successive modifiche (abrogata per effetto della predetta Direttiva), in relazione al regime di esenzione applicabile alle operazioni all'esportazione, a quelle ad esse assimilate ed ai trasporti internazionali, prevedeva che gli Stati membri, al fine di assicurare la "corretta e semplice applicazione delle esenzioni ...e prevenire ogni possibile frode, evasione ed abuso" potessero esentare le cessioni di beni destinati al rifornimento e al vettovagliamento di navi adibite: i) alla navigazione d'alto mare e al trasporto a pagamento di passeggeri o usate nell'esercizio di attività commerciali, industriali e della pesca, ii) alle operazioni di salvataggio ed assistenza in mare o alla pesca costiera, iii) alla cessione, trasformazione, riparazione, manutenzione, noleggio, locazione di navi, nonché per la fornitura, locazione, riparazione e manutenzione degli oggetti in esse incorporati o utilizzati. La vigente Direttiva (titolo IX, artt. 131, 148) conferma per le medesime finalità il diritto degli stati membri in materia di esenzione IVA per le cessioni e prestazioni connesse ai trasporti internazionali. Secondo il diritto rumeno (art. 143, par. 1, lett. h, L. 571/2003 che istituisce il Codice Tributario Rumeno), in caso di navi

adibite a navigazione marittima utilizzate per il trasporto internazionale di persone e/o di beni, per la pesca o qualsiasi altra attività economica o per operazioni di salvataggio ed assistenza in mare, si considerano esenti IVA le cessioni, trasformazioni, riparazioni, manutenzioni, noleggi, leasing e locazioni di navi, nonché le cessioni, leasing, locazioni, riparazioni e manutenzioni degli oggetti in esse incorporati o destinati al loro servizio, compresa l'attrezzatura per la pesca. Sempre secondo la normativa rumena sul trasporto marittimo (ex d.lgs.n. 42/1997) si considerano navi: i) le navi di qualsiasi tipo per la navigazione in superficie o in immersione sia marittima che interna destinate al trasporto di merci e/o passeggeri, alla pesca, al rimorchio; ii) gli impianti galleggianti, quali: draghe, elevatori galleggianti, gru galleggianti, benne galleggianti e simili; iii) le unità galleggianti normalmente non destinate allo spostamento, quali: banchine e pontili galleggianti, pontoni, rimesse galleggianti per navi, piattaforme di perforazione ecc.; iv) le imbarcazioni da diporto. Secondo la sentenza della Commissione Tributaria Centrale Rumena (decisione n. 3/2015) emessa nel corso del procedimento in questione, le esenzioni previste dal Codice Tributario Rumeno per le navi adibite alla navigazione marittima, utilizzate per il trasporto internazionale di persone e/o di beni, per la pesca o qualsiasi altra attività economica marittima, debbono applicarsi solamente se la nave risulta effettivamente e prevalentemente utilizzata per la "navigazione in mare", non quindi nel caso di piattaforme off-shore, nell'accezione prevista dalla Direttiva IVA (ovvero al di fuori delle acque territoriali del paese, in conformità alla convenzione delle Nazioni Unite sul diritto del mare di Montego Bay del 10.12. 1982). La motivazione dell'accertamento fiscale consisteva infatti nella contestazione che pur potendo le piattaforme off-shore ai sensi del predetto d.lgs rumeno n.42/1997 essere equiparate a tutti gli effetti a navi, venendo utilizzate per la navigazione marittima in modo illimitato, durante la prevalente attività di perforazione esse non potevano navigare trovandosi in posizione di stazionamento. Ai fini dell'applicabilità del regime di esenzione alla loro cessione sarebbe risultato quindi

necessario che le società maltesi cedenti le piattaforme avessero provato che le "navi in questione" navigavano effettivamente e prevalentemente in alto mare mentre, secondo la contestazione dell'Ente impositore l'utilizzo effettivo e preponderante delle piattaforme era avvenuto in posizione di stazionamento per permettere l'attività di perforazione, e non per la navigazione, risultando quest'ultima solo sussidiaria rispetto all'attività di perforazione. A seguito della predetta sentenza della Commissione Tributaria Centrale Rumena che respingeva il ricorso delle società maltesi, la Corte di Appello di Bucarest rinviava quindi la decisione alla Corte di Giustizia Europea chiedendo: 1) se le piattaforme di perforazione off-shore autoelevatrici rientrassero nella nozione di "navi" ex art.148 (lett. c in combinato disposto con la lett. a) della Direttiva IVA; 2) se, in caso di risposta positiva alla prima domanda, l'esenzione potesse considerarsi comunque subordinata alla condizione che l'attività di navigazione in alto mare risultasse effettivamente preponderante rispetto a quella di perforazione in mare dal momento che il titolo capo 7 della Direttiva risultava disciplinare le "esenzioni connesse ai trasporti internazionali"; 3) se rappresentasse condizione essenziale per l'applicazione dell'esenzione il fatto che, durante il suo utilizzo la piattaforma di perforazione offshore che aveva navigato sino in alto mare, dovesse rimanervi effettivamente in stato di mobilità, galleggiamento, con spostamento da un punto ad un altro per un periodo di tempo maggiore di quello in cui si trovava in condizione stazionaria conseguente all'attività di perforazione in mare, ossia se l'attività di navigazione dovesse essere risultare effettivamente prevalente rispetto a quella di perforazione. La Corte di Giustizia preliminarmente ricorda che l'esenzione sulle cessioni, ex art. 148, lettera c), della Direttiva IVA, sono subordinate alla condizione che abbiano per oggetto navi adibite alla navigazione in alto mare e che assicurino un trasporto a pagamento di passeggeri o l'esercizio di un'attività commerciale, industriale o della pesca. Precisa che le esenzioni previste dalla Direttiva medesima costituiscono nozioni autonome del diritto dell'Unione che, conseguentemente, devono essere oggetto di interpretazione restrittiva ed applicazione uniformi in tutta l'Unione

europea con la conseguenza che l'esenzione dell'IVA di una determinata operazione non può dipendere dalla sua qualificazione nell'ambito del diritto nazionale (cfr. sentenza del 18 ottobre 2007, Navicon, C-97/06, EU:C:2007:609, punto 28). La Corte, senza entrare nel merito della definizione di nave adibita alla navigazione in "alto mare", rileva che l'espressione «navi adibite alla navigazione», di cui all'articolo 148, lett. a), della Direttiva, implica che le "opere galleggianti" di cui in oggetto siano utilizzate per navigare e che, una nave possa essere considerata «adibita» alla navigazione solo qualora venga principalmente o in maniera preponderante, utilizzata per muoversi nello spazio marittimo. Rileva, altresì, come le piattaforme di perforazione offshore autoelevatrici oggetto di cessione di cui al procedimento principale, costituendo per le loro caratteristiche piattaforme statiche non siano mai tali da essere utilizzate principalmente ai fini della navigazione. Dette "opere galleggianti" non possono quindi essere qualificate come «adibite alla navigazione», ai sensi dell'articolo 148, lettera a), della direttiva IVA. La funzione economica principale del bene è lo sfruttamento, in posizione immobile, di giacimenti marini di idrocarburi, circostanza che non consente di riconoscere l'esenzione IVA. Sembra, quindi, che i criteri applicati dalla Corte di Giustizia con la sentenza in oggetto ai fini dell'applicazione del beneficio del regime di non imponibilità ai fini IVA ovvero dell'esenzione sulle cessioni di "navi adibite alla navigazione in alto mare" non si pongano in contrasto rispetto ai recenti chiarimenti resi dall'Agenzia delle Entrate nazionale con le risoluzioni nn. 2/2017 e 6/2018, mentre invece la stessa sentenza può ingenerare qualche dubbio interpretativo laddove si considerasse la portata dell'art. 2 comma 4 della L. 28/97, secondo cui agli effetti dell'art. 8-bis del DPR 633/72 (Operazioni assimilate alle cessioni all'esportazione) "per navi destinate all'esercizio di attività commerciali devono intendersi (...) anche piattaforme (...) destinati alla attività di ricerca e di sfruttamento del suolo marino".

L'autoproduzione del servizio di pilotaggio: la recente presa di posizione del TAR del Lazio



avv. Gian Carlo Soave
Studio Legale Soave
avvgiancarlosoave@legassinfo.it

nel gennaio del 2014 la società di trasporto marittimo Cartour Srl chiedeva alla Capitaneria del Porto di Salerno il rilascio, per le proprie navi, di un'autorizzazione all'autoproduzione del servizio di pilotaggio nel porto di Salerno. Al fine di istruire il procedimento, la locale Capitaneria richiedeva un parere al Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, il quale, con una prima nota del 20 febbraio 2014 ed una successiva del 31 marzo 2014, escludeva l'ammissibilità nell'ordinamento italiano dell'autoproduzione del servizio di pilotaggio nonché "dell'introduzione in via amministrativa dell'esenzione soggettiva dal servizio di pilotaggio, attraverso il rilascio del PEC (pilot exemption certificate) ai singoli comandanti". Avverso i detti pareri e tutti gli atti connessi la società Cartour Srl promuoveva ricorso innanzi il Tar del Lazio adducendo la violazione dell'art. 86 Codice della Navigazione e dell'art. 102 Reg. Cod. Nav., dell'art. 14, comma 1 bis L. 84/1994, degli artt. 14, 56, 101, 102, 106 TFUE, dell'art. 41 Cost., del principio di legalità, dell'art. 9 L. 287/1990, dell'art. 34 DL. 201/2011, nonché eccependo l'eccesso di potere per illogicità, irragionevolezza ed errore nei presupposti, il travisamento dei fatti ed il difetto di motivazione. In pendenza del giudizio, il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti adottava il decreto tariffario relativo al servizio di pilotaggio nel porto di Salerno per il biennio 2015-2016, anch'esso oggetto di impugnazione da parte del ricorrente con motivi aggiunti, in cui si affermava che "la Corporazione dei Piloti è incaricata di pubblico servizio svolto in regime di monopolio legale". Il TAR del Lazio, con sentenza pubblicata in data 03.06.2019, rigettava il ricorso promosso dalla Cartour Srl negando, di fatto, il diritto all'autoproduzione del servizio di pilotaggio nel porto di Salerno.

Secondo il TAR del Lazio il servizio di pilotaggio, al pari degli altri servizi tecnico nautici (ormeggio, rimorchio e battellaggio), costituisce un servizio di interesse generale atto a garantire la sicurezza della navigazione e dell'approdo in quanto volto a soddisfare le esigenze di tutti i soggetti che intervengono all'interno delle acque portuali. In virtù dell'art. 87 cod. nav. "nei luoghi dove è riconosciuta l'opportunità, il pilotaggio può essere reso obbligatorio con decreto del Presidente della Repubblica" (ora decreto ministeriale del ministero delle infrastrutture e dei trasporti ex art. 14, comma 1-bis, L. n. 84-1994) e affidato ex art. 86 cod. nav. ad una Corporazione ("nei porti e negli altri luoghi di approdo o di transito delle navi, dove è riconosciuta la necessità del servizio di pilotaggio, è istituita, mediante decreto del presidente della Repubblica, una corporazione di piloti"). Dal punto di vista soggettivo, il servizio è quindi svolto dall'entità prevista dall'art. 86 cod. nav. (ossia la Corporazione); solo ove questa non sia stata istituita, "il comandante del porto può autorizzare altri marittimi a esercitare il pilotaggio" (art. 96 cod. nav.). L'obbligatorietà del servizio viene quindi stabilita in via preventiva da un atto generale nelle forme del decreto ministeriale ex art. 14, comma 1-bis, L. n. 84-1994; nel caso del Porto di Salerno, l'obbligo del pilotaggio era già stato stabilito con il Decreto del Ministero dei Trasporti del 2.9.1996 ove si prevedeva in termini inequivocabili (art. 1) che "il pilotaggio è obbligatorio per l'entrata e l'uscita delle navi, per i movimenti all'interno del porto". Il pilotaggio, lungi dall'essere dunque un'ipotesi puramente facoltativa, è stato ritenuto una fase essenziale delle manovre portuali atta a garantire la sicurezza della navigazione e la prevenzione degli incidenti. Da tale quadro normativo, si deduce chiaramente (in linea con quanto statuito dal Cons. Stato n. 7188/2018) che "la regola generale del diritto italiano della navigazione prevede l'obbligatorietà, di regola, del pilotaggio così come sopra definito nei porti italiani, alla luce delle primarie esigenze di sicurezza della navigazione, ed è oggetto, per ciascun porto, di un apposito Decreto Ministeriale di attuazione". Alla luce della disciplina applicabile emerge come l'istanza di Cartour Srl di fare ricorso all'auto-pilotaggio o comunque di essere

esonerata da detto servizio non potesse essere accolta. Secondo il TAR Lazio il pilotaggio obbligatorio non può essere sostituito dall'auto-pilotaggio, che farebbe venir meno la dualità tra pilota e comandante della nave, alterità che costituisce invece l'essenza del servizio. Ai sensi dell'articolo 92 comma 1 Cod. Nav. è infatti un soggetto professionalmente qualificato e distinto dall'equipaggio della nave, i.e. il pilota, che *"suggerisce la rotta e assiste il comandante nella determinazione delle manovre necessarie per seguirla"*. L'obbligatorietà del servizio presuppone dunque che sia una persona esterna, dotato di una specifica competenza e qualificazione, a dare indicazioni alla nave sulla manovra da compiere nell'acque portuali. Dunque una volta stabilita l'obbligatorietà del pilotaggio, il servizio deve essere svolto da un servizio unitario a prescindere dalla specifica esperienza o capacità del comandante della nave o del suo pilota. Il TAR Lazio ha anche escluso che l'obbligatorietà del servizio di pilotaggio sia in contrasto con il diritto europeo e con il principio di libera prestazione di servizi, trattandosi di limitazioni che rispondono ad esigenze di sicurezza pubblica e dunque a "finalità di interesse generale". Non è stata, infine, neppure ravvisata alcuna lesione dei principi della concorrenza, atteso che l'istanza della società Cartour Srl non era volta a consentire l'ingresso di altri operatori nel settore, interessati ad offrire i loro servizi alla generalità degli utenti del porto, ma ad ottenere l'assenso all'autoproduzione del servizio.

Si può impedire il trasferimento di un lavoratore?



avv. Serena Giovidelli
Studio Legale Cimmino Carnevale
De Filippis
serena.giovidelli@ccda.it

Con una interessante pronuncia (n. 2474 del 18.07.2019) dello scorso luglio la Sezione Lavoro del Tribunale di Genova ha affrontato un tema, quello del diritto del titolare dei

benefici derivanti dalla Legge n. 104/92 a non essere trasferito dal datore di lavoro in una sede diversa da quella nella quale si trova la persona assistita, in parte, confermando l'orientamento ormai consolidatosi nella giurisprudenza di legittimità, in altra, ampliandone ulteriormente la portata. Prima di esaminarne i contenuti, appare, tuttavia, quanto mai opportuno individuare il quadro normativo e giurisprudenziale relativo alla materia in esame anche per comprendere l'evoluzione che la stessa ha vissuto dall'entrata in vigore della richiamata legge, nota come *legge per l'assistenza, l'integrazione sociale e i diritti delle persone handicappate*, ad oggi ed i riflessi concreti che ha determinato. Ebbene e limitando l'indagine allo specifico tema del trasferimento del lavoratore che assiste una persona in situazione di *handicap* grave, tale essendo quello affrontato nella pronuncia in commento, viene in rilievo, come noto, il comma 5 dell'art. 33 che attribuisce al medesimo non solo il diritto di scegliere, ove possibile, la sede di lavoro più vicina al domicilio della persona da assistere, ma anche quello a non essere trasferito senza il suo consenso ad altra sede. Il datore di lavoro, quindi, dal canto suo, deve acquisire il consenso espresso da parte del lavoratore che si trova nelle previste condizioni a pena della illegittimità del trasferimento medesimo. L'esercizio della libertà imprenditoriale trova, pertanto, un invalicabile limite nel diritto della persona beneficiaria dei diritti derivanti dalla richiamata normativa a tutto vantaggio e a tutela delle persone in situazione di *handicap*. Tale interpretazione restrittiva della norma, tra l'altro, dagli anni novanta fino a non molto tempo addietro ha trovato terreno fertile nella giurisprudenza di legittimità e di merito di settore, la quale si è prevalentemente attestata in tale senso, qualificando inefficaci/illegittimi i trasferimenti in mancanza del consenso espresso del lavoratore. In un'ottica di bilanciamento degli interessi contrapposti coinvolti, quali la tutela del lavoratore assistente il disabile, da un lato, e quello del datore di lavoro alla libera iniziativa imprenditoriale, dall'altro, che trovano entrambi nella Carta Costituzionale pari dignità e forza normativa, la medesima giurisprudenza, tuttavia, negli anni, ha via via modellato detti principi di diritto in ragione del

contemperamento dei predetti opposti interessi, cercando di porsi in una tendenziale posizione mediana. E così il diritto del disabile, *rectius* del lavoratore che assiste il disabile di rimanere/essere trasferito in una sede vicina al disabile medesimo, ha trovato un suo limite nelle effettive esigenze tecnico – produttive od organizzative quando le stesse impediscono una soluzione diversa dal mutamento geografico del posto di lavoro ovvero in caso di soppressione del posto di lavoro/reparto (Cass. 24015/2017; *ex multis*: *"la disposizione della L n. 104 del 1992 art 33, comma 5, laddove vieta di trasferire, senza consenso, il lavoratore che assiste con continuità un familiare disabile convivente, deve essere interpretata in termini costituzionalmente orientati in funzione della tutela della persona disabile, sicchè il trasferimento del lavoratore è vietato anche quando la disabilità del familiare che egli assiste non si configuri come grave, a meno che il datore di lavoro provi la sussistenza di esigenze aziendali effettive ed urgenti, insuscettibili di essere altrimenti soddisfatte"* (Cass. 12729/2017). Alla luce di tali considerazioni dunque il diritto del genitore o del familiare-lavoratore, che assiste con continuità una persona titolare della protezione detta, di scegliere la sede lavorativa più vicina al proprio domicilio e di non essere trasferito ad altra sede senza il suo consenso, non si configura più come, in origine, un diritto assoluto od illimitato, perché tale diritto non può essere fatto valere allorché - alla stregua della regola di un equo bilanciamento tra diritti, tutti, di rilevanza costituzionale - il suo esercizio finisca per ledere, in maniera consistente, le esigenze economiche, organizzative o produttive del datore di lavoro. Conseguentemente il diritto del familiare assistente è tale fintanto che le esigenze organizzative e tecniche sottese al disposto trasferimento non sono effettive e legittime e le stesse non possono essere diversamente soddisfatte, e cede, invece, allorché le stesse siano provate e riconosciute, fermo restando che il controllo giudiziale *non può essere dilatato fino a comprendere il merito della scelta operata dall'imprenditore, quest'ultima poi non deve presentare necessariamente i caratteri dell'inevitabilità, essendo sufficiente che il trasferimento concreti una delle possibili*

scelte, tutte ragionevoli, che il datore di lavoro può adottare sul piano tecnico, organizzativo e produttivo (Cass. 28791/17). In tale delineato quadro giurisprudenziale si innesta dunque la recentissima pronuncia del Tribunale di Genova, la quale, da un lato, ha confermato il citato orientamento e dall'altro ha introdotto un ulteriore elemento di valutazione laddove si legge che: *“con riferimento alla ritenuta violazione dell’art. 33 comma 5 della L. 104/92 neppure si ritiene che il dissenso, tempestivamente comunicato dalla ricorrente al proprio trasferimento, possa essere interpretato come di ostacolo alla decisione datoriale. Ciò si afferma in ragione del consolidato orientamento giurisprudenziale che pur nella condivisibile e progressiva estensione di tutela alle riconosciute posizioni di diritto soggettivo dei dipendenti titolari dei benefici di cui si discute, in una interpretazione costituzionalmente orientata della normativa, continua ad affermare la persistente esigenza di operare un bilanciamento di interessi con possibilità al datore di lavoro di fornire prova della sussistenza di esigenze aziendale concrete che non rendono possibile un’alternativa al trasferimento, anche in presenza di dissenso del dipendente”*, ritenute nel caso esaminato provate. Il Tribunale di Genova, in altri termini, con un’interpretazione costituzionalmente orientata che qualifica il diritto del datore di lavoro alla continuità aziendale alla stregua di quello del disabile alla assistenza, è andato oltre, degradando, si badi bene sempre in presenza di comprovate esigenze tecniche aziendali, il dissenso del lavoratore ovvero e viceversa il mancato consenso. La pronuncia pertanto appare quanto mai interessante nella misura in cui l’interpretazione fornita dal Tribunale genovese dimostra come il diritto possa adeguarsi e rispondere alle concrete esigenze degli operatori, attraverso l’effettivo ed equo bilanciamento degli interessi coinvolti e non rimanere una sterile regola applicabile solo astrattamente alla realtà.

Leasing nautico: i numeri, le norme e le contestazioni



dott.ssa Cinzia Farinetti
Studio Commercialista Poggi & Associati
farinetti@dotcompcaff.com

alle porte del 59° Salone Nautico di Genova, non può non essere di vivo interesse l’analisi della normativa Iva applicabile al contratto di leasing nautico, anche alla luce delle questioni giuridiche sollevate e risolte in questo ultimo periodo. Come evidenziato da Assilea nel comunicato stampa del 19 Novembre scorso, il mercato del leasing è in continua crescita ed il relativo comparto della nautica, con il suo + 24% (rispetto ai primi 10 mesi dell’anno precedente), dimostra quanto questo strumento sia una risposta di fondamentale impulso agli investimenti nel settore. Sempre secondo i dati di Assilea, dall’anno 2013 ad oggi il numero di contratti di leasing stipulati è triplicato, raggiungendo un valore pari a 407,9 milioni (di cui il 94% è costituito appunto da contratti aventi ad oggetto navi da diporto). Il settore della nautica, in generale, cresce nell’Europa intera, ma ancora di più in Italia, dove, al pari del fermento commerciale, si assiste ad una significativa evoluzione nella normativa con giurisprudenza e prassi in costante aggiornamento. Il Fisco italiano, in particolare, ha sempre guardato con molta attenzione il leasing nautico, quale forma contrattuale alternativa alla compravendita, che consente di applicare una normativa Iva più favorevole. La normativa in questione deriva dalla declinazione di uno dei presupposti fondamentali dell’IVA: la territorialità (affinché si realizzi un’operazione rilevante ai fini Iva, occorre che la cessione di beni o la prestazione di servizi si consideri effettuata in un determinato territorio). La norma comunitaria di riferimento (la Direttiva 2006/112/CE), infatti, consente agli Stati membri di non tassare la fornitura di un servizio, se l’utilizzo ed il godimento effettivi avvengono al di fuori del territorio dell’Unione Europea. All’uso si rammenta che la Convenzione delle Nazioni Unite sul Diritto del Mare di Montego Bay del 1982,

ha sancito che le acque situate oltre le 12 miglia nautiche, calcolate a partire dalle linee base della costa di qualsiasi paese, sono da considerarsi acque extra territoriali e pertanto non facenti parte del “territorio” della Comunità Europea. Tutti gli stati membri hanno messo a punto un sistema di norme in grado di coordinare la normativa comunitaria con la normativa interna, dando origine a degli impianti di regole accomunati dall’intento di rendere fruibile agli operatori economici del settore la normativa agevolata. Appare interessante ricordare che il leasing nautico nasce in Italia agli inizi degli anni 2000 sull’esempio della prassi già adottata da tempo dai vicini francesi. La Francia, in ossequio alla Dir. 2006/112/CE citata, ha previsto (con le disposizioni dell’articolo 259 A del codice generale delle imposte e dell’articolo 172 dell’allegato II dello stesso codice), ricorrendone i presupposti, che i canoni di leasing vengano gravati della TVA francese, secondo la percentuale del tempo reale di navigazione o di stationamento all’interno delle acque territoriali comunitarie e che l’imposizione della TVA sui canoni possa essere forfettizzata al 50% in base alle limitazioni alla navigazione risultanti dal libretto dell’imbarcazione. Nel nostro Paese la normativa risulta un po’ più complessa. In primis, occorre esaminare il presupposto di territorialità basato sulle differenze tra prestazioni effettuate nei confronti di soggetti passivi d’imposta (cosiddetto *Business to Business – B2B*) oppure nei confronti di soggetti privati (*Business to Consumer – B2C*) e sul luogo in cui sono stabiliti gli operatori. Secondo l’art. 7 – sexies, comma 1 lett. e ed e-bis del DPR 633/72, si considerano effettuate nel territorio dello Stato, le prestazioni di leasing di mezzi di trasporto in favore di privati rese da operatori stabiliti in Italia (B2C) a condizione che i veicoli siano utilizzati nel territorio della Comunità. Nel caso in cui le predette prestazioni siano realizzate da soggetti passivi stabiliti fuori dalla Comunità europea, si considerano effettuate nel territorio dello Stato, quando i veicoli sono utilizzati in Italia. Sulla base di questa deroga e di quanto previsto come regola generale dell’art. 7 – ter del DPR 633/72, si può affermare che, indipendentemente dal luogo di impiego, le predette prestazioni sono sempre territorialmente rilevanti quando

il committente è un operatore stabilito in Italia, mai quando è un soggetto passivo non stabilito in Italia, mentre, nel caso in cui il committente sia un privato, le prestazioni in esame sono rilevanti ai fini IVA, soltanto se i veicoli vengono utilizzati nel territorio della Comunità. Parimenti sono considerate territorialmente rilevanti le prestazioni di locazione finanziaria, se realizzate da soggetti passivi stabiliti fuori dal territorio della comunità (Extracomunitari) e se i veicoli sono utilizzati nel territorio dello Stato. Nel caso, a noi più comune, di un contratto di leasing stipulato tra una società italiana ed un qualsiasi committente italiano o estero, con messa a disposizione del mezzo di trasporto in Italia, l'Iva dovrà essere applicata solo per la porzione di utilizzo del natante in acque comunitarie. Poiché in un contratto di leasing l'assolvimento dell'IVA avviene tramite il pagamento della stessa sui canoni di locazione per tutta la durata prevista contrattualmente e, poiché l'imbarcazione, durante tale periodo, potrebbe non essere sempre utilizzata solo nelle acque dell'Unione Europea, ci si trova di fronte al problema di calcolare quale porzione di corrispettivo non dovrà essere assoggettata ad Iva per mancanza del presupposto territoriale. Per risolvere la questione la normativa è stata oggetto di precisazioni ad opera della Direzione Centrale Normativa dell'Agenzia delle Entrate. In primis, la Circolare 49/E del 2002 ha integrato le indicazioni già enunciate dalla Circolare 76/E del 2001, stabilendo che, tenendo conto della obiettiva difficoltà a seguire con precisione gli spostamenti delle imbarcazioni, è data la possibilità di utilizzare delle percentuali presuntive di tassazione dei canoni di locazione. La società di leasing, quindi, previo rilascio da parte del cliente di un'autodichiarazione in merito all'utilizzo prevalente del natante (sulla validità della stessa leggesi la

Ris. 284/E del 11/10/2007), può procedere ad una determinazione forfettaria della permanenza entro le 12MN sulla base di percentuali determinate in relazione al mezzo di propulsione (motore o vela) ed alla lunghezza dell'unità da diporto. Tali percentuali sono state analiticamente fornite nel documento di prassi richiamato, al quale si rimanda per completezza, ma si consideri, come esempio, che una nave a vela o a motore oltre i 24 metri di lunghezza potrà assoggettare solo il 30% dei canoni leasing ad Iva, usufruendo così di un carico fiscale effettivo del 6,6% anziché del 22%. Appare immediatamente evidente il forte impatto economico della scelta del leasing rispetto alla compravendita, alla quale si applica, nella maggior parte dei casi, l'Iva piena. In particolare, tutti i soggetti privati, siano essi italiani o stranieri, sono titolati ad usufruire della non imponibilità Iva di parte dei canoni di leasing, ottenendo così un risparmio importante. Sul tema, la Circolare 38/E del 22 Luglio 2009, intervenuta positivamente sulla possibilità di adottare le percentuali forfettarie anche per i canoni di prelocazione, nel caso di un mezzo ancora in costruzione, ha però ammonito gli uffici preposti ai controlli fiscali a prestare particolare attenzione ad alcuni "indicatori di anomalia" (espressamente precisati poi in una nota interna della Direzione Centrale Accertamento) quali, ad esempio, la previsione di un maxicanone particolarmente elevato (oltre il 40% del valore complessivo), il deposito di somme ingenti a garanzia, la durata irrisoria del contratto (meno di 48 mesi) e simili. Il tema rileva perché, se, da una parte, le norme appaiono avere una *ratio* "agevolativa" in favore della scelta del leasing nautico, anche per evitare lo spostamento degli investimenti verso i paesi vicini, dall'altra, si è assistito ad una rilevante attività accertatrice da parte dell'Agenzia delle Entrate che,

basandosi sulla presenza nei contratti di leasing nautico di alcuni elementi negoziali atipici, rispetto ai contratti stipulati in altri settori, ha sovente contestato un utilizzo strumentale della locazione finanziaria considerandola un abuso di diritto perpetrato al solo fine di ottenere un beneficio fiscale. Questo ha generato nel tempo un cospicuo contenzioso sfociato di recente nelle prime pronunce della Corte di Cassazione del 5 aprile 2019 (Cass. Civile, Sez. 5, sentenze nn. 9590 e 9591), entrambe riguardanti contestazioni a contratti di leasing nautico a privati. La Suprema Corte, seppur in modo indiretto, ossia non pronunciandosi espressamente sul merito, ma condividendo le pronunce dei giudici di primo e secondo grado, ha di fatto riconosciuto irrilevanti gli indici di anomalia elaborati dall'Agenzia delle Entrate per dimostrare l'abuso di diritto. A seguito di tali pronunce si risolve, almeno per il momento, la questione che i contratti di leasing nautico siano, in considerazione delle loro necessità economico-finanziarie (maxicanone elevato, durata limitata, prezzo di riscatto marginale, ecc.), fonte di un indebito risparmio fiscale in quanto atti che nascondono la sostanza di un contratto di compravendita. Sul tema del criterio di forfetizzazione dei corrispettivi, seppur legittimato dalla Suprema Corte, è intervenuta però la Commissione Europea, la quale, nell'ambito del programma di lotta all'elusione fiscale (c.d. Paradise Papers), ha avviato nei confronti dell'Italia una procedura d'infrazione. In particolare, Bruxelles, col Memo/18/6247, alla fine dello scorso anno, ha inserito la questione dell'utilizzo della riduzione della base imponibile Iva, ancorata ad un criterio strutturale dell'imbarcazione e non ad una reale verifica del luogo di utilizzo, tra le agevolazioni fiscali illecite. Secondo la Commissione Europea, sebbene la normativa consenta agli stati membri di non tassare i servizi quando l'utilizzazione e la fruizione effettive avvengono al di fuori della Unione Europea, l'applicazione di percentuali forfettarie, ancorate al sistema di propulsione ed alle dimensioni dell'imbarcazione, non è ammissibile al

pari dell'assunto "quanto più grande è un'imbarcazione, tanto meno è probabile che essa sia utilizzata nelle acque dell'UE". La Commissione Europea aveva già percorso lo stesso cammino nel mese di marzo 2018 con Cipro, Grecia e Malta, in accordo con l'art. 258 del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea (TFUE), che conferisce alla Commissione il potere di agire in giudizio contro lo Stato membro che non rispetti gli obblighi imposti dal diritto dell'Unione. Lo scorso 25 luglio la Commissione ha inviato all'Italia, e anche a Cipro, un parere motivato al quale i due stati dovranno conformarsi entro 2 mesi, pena la possibilità di essere deferiti alla Corte di Giustizia Europea per aver introdotto agevolazioni fiscali distorsive della concorrenza tra gli stati. Immediata la replica delle associazioni di categoria italiane, in particolare di Ucinac Confindustria Nautica, che ha espresso il suo stupore per la prosecuzione dell'iter nei confronti dell'Italia, sia perché la normativa italiana di fatto ricalca sulla falsariga quella degli altri stati dell'Unione, prima tra tutti la Francia, sia perché non si è tenuto in debito conto che l'azione di comunicazione messa in atto dalla Commissione, alle porte del Salone Internazionale di Genova, avrà sicuramente delle ripercussioni sul mercato italiano di riferimento. A questo punto confidiamo nelle giornate del Salone di Genova per avere gli aggiornamenti della procedura d'infrazione e dell'attività del Governo in risposta alla Commissione Juncker anche perché, se è vero che molti stati membri hanno adottato delle misure non espressamente indicate dalle direttive europee, è anche vero che la "misurazione" del luogo di utilizzo di un'imbarcazione nel corso di un contratto di leasing della durata di diversi anni non è questione semplice da risolvere se non attraverso la fissazione di parametri forfettari o presuntivi di calcolo.



WISTA ITALY lo scorso 16 novembre è stato eletto il nuovo Direttivo per l'associazione delle donne nel cluster marittimo. Il nuovo *board* resterà in carica due anni con l'obiettivo dichiarato di "lavorare insieme per valorizzare i talenti femminili", di coinvolgere sempre più socie in tutta Italia per creare una vera e propria rete che colleghi idealmente tutte le professioniste marittime ed incoraggiare e sostenere una significativa presenza delle donne negli organi decisionali nel privato e nel pubblico. **WISTA Italy** - Women's International Shipping and Trading Association - è presente ed attiva in Italia da 25 anni, nel mondo **WISTA International** è un'organizzazione internazionale nata nel 1974 che unisce donne in posizioni apicali in 50 paesi diversi con 3.500 socie provenienti da tutti i settori del marittimo e del commercio internazionale e della logistica. La nuova *Presidente* è **Paola Tongiani**, Dottore Commercialista Revisore e Consulente aziendale nel campo societario fiscale, aziendale e finanziario, con particolare riguardo al settore marittimo

cantieristico/armatoriale. **Costanza Musso** è la *Vice Presidente*, Cavaliere del lavoro, Amministratrice Delegata di "M.A. Grendi dal 1828". Il ruolo di *Contact Person* è affidato a **Barbara Pozzolo**, Avvocato Cassazionista e Mediatore, esperta in Diritto dei Trasporti, Consigliere di Amministrazione di Aeroporto di Genova SpA. *Tesoriere* è stata eletta **Gabriella Reccia**, Avvocato partenopeo, *General Counsel* di Nova Marine Carriers (Romeo/Duferco), gruppo armatoriale con sede in Lugano tra i primi al mondo per flotta di navi cementiere. **Mariaceleste Lauro**, giovane Amministratrice Delegata di Alilauro Spa, azienda armatoriale del golfo di Napoli, incarna la terza generazione della famiglia Lauro si occuperà della *Relazioni Esterne*.

Auguri di Buon lavoro al nuovo Presidente ed al neo eletto Consiglio Direttivo ed in particolare alla nostra redattrice Barbara Pozzolo.



INDEX

Simon Kverndal QC, <i>Quadrant Chambers</i>	“Relazione di Simon Kverndal QC al Seminario Lextrasporti del 7/11/2019 dal titolo: “LOF in the 21st Century - the arbitrators’ perspective”.	1
avv. Daniela D’Alauro <i>Studio Legale Turci</i>	ITV: autonoma impugnabilità	7
avv. Francesca D’Orsi <i>Studio Legale D’Orsi</i>	Estratto dal Diritto dei Trasporti	3
avv. Serena Giovidelli <i>Studio Legale Cimmino Carnevale De Filippis</i>	Si può impedire il trasferimento di un lavoratore?	13
avv. Claudio Perrella <i>Studio Legale LS LexJus Sinacta</i>	Clausole di Laytime and Demurrage nei contratti internazionali di vendita di commodities	4
dr. Gianbattista Poggi <i>Studio Poggi & Associati</i>	Il regime IVA delle cessioni di piattaforme offshore	11
avv. Barbara Pozzolo <i>Studio Legale Pozzolo</i>	La Consulta su Mediazione e Negoziazione assistita	9
avv. Chiara Raggi <i>Studio Legale Mordiglia</i>	SULPHUR CAP dal 2020 meno emissione di zolfo per le navi	8
avv. Giancarlo Soave <i>Studio Legale Soave</i>	L’autoproduzione del servizio di pilotaggio: la recente presa di posizione del TAR del Lazio	12
avv. Cecilia Vernetti <i>Studio Legale Camera Vernetti</i>	Furti di yacht e misure di custodia	5
avv. Martina Iguera <i>Studio Legale Camera Vernetti</i>	Il Caso Atlantik Confidence: gli assicuratori del carico “rompono il limite” della responsabilità armatoriale per la prima volta in Inghilterra	6
dott.ssa Cinzia Farinetti <i>Studio Commercialista Poggi & Associati</i>	Leasing Nautico: i numeri, le norme e le contestazioni	14

LexTrasporti

mensile di divulgazione del diritto dei trasporti - indipendente a diffusione gratuita

sito: www.lextrasporti.it - email: info@lextrasporti.com

Sede e Redazione: Via Bacigalupo 4/19 16122 - Genova

Registrata presso il Tribunale di Genova - codice ISSN 2284-4627

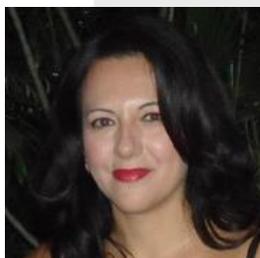
Editore e Direttore responsabile: Luca Florenzano



dr. Luca Florenzano
direttore responsabile di **LexTrasporti**
Cell. 333 333342 - luca@florenzano.it



avv. Cecilia Vernetti
ViceDirector **LexTrasporti**
Studio legale Camera Vernetti
Via Bacigalupo, 4/19 - 16122 Genova
Tel.010.5530204 Fax 010.819243
c.vernetti@slcamera.it



avv. Daniela Aresu
Studio Legale Aresu
Via Roma 69 09124 Cagliari
Tel.070.654169 Fax 070.6401358
danielaaresu@tiscali.it
avv.danielaaresu@legalmail.it



Avv. Guglielmo Camera
Studio legale Camera Vernetti
Via Bacigalupo, 4/14 - 16122 Genova -
Tel.010.5530204 Fax 010.819243
g.camera@slcamera.it



avv. Daniela D'Alauro
Studio Legale Turci
Via R. Ceccardi 4/30 Genova
16121 Tel: 0105535250 Fax: 0105705414
Via Vittor Pisani, 12A Milano 20124
Tel: 02.36563276 Fax: 02.36567568
danieladalaura@turcilex.it



avv. Simona Coppola
Studio Legale Garbarino Vergani
Sal. S.Caterina, 4/11 Genova 16121
Tel.0105761161 Fax 0105958708
Via Emerico Amari,8 Palermo 90139
Tel.0918486010 Fax 0918486010
Via Polesine 10/A Taranto 74100
Tel.0999908000 Fax 0999908000
Cell. 3311782917
simonacoppola@garbamar.it
garbamar@garbamar.it



avv. Francesca D'Orsi
Studio legale Avv. Francesca d'Orsi
Viale delle Milizie 48 00192 ROMA -
tel.06.37512408 fax 06.3723083
francescadorsi@hotmail.com



avv. Claudio Perrella
Studio legale LS LexJus Sinacta
Via D'Azeglio 22 - 40123 Bologna
Tel. 051 232495 Fax 051230407
c.perrella@lslex.com



avv. Margherita Pace
Studio Legale Associato TDP
Tracci - Dell'Utri Vizzini - Pace
Via XX Settembre 8/7, 16121 Genova
Tel 010-261472 - Fax 010-5302782
Corso Lodi 12, 20135- Milano
Unilever House, 100 Victoria Embankment,
London EC4V 0DY
studio.tdp@live.it
www.studiolegaletdp.it



avv. Fabio Pieroni
SICCARDI BREGANTE & C.
Via XX Settembre 37/6 - 16121 Genova
Tel. 010 543951 Fax 010 564614
Piazza E. Duse, 1 - 20122 - Milano
Tel. 02 76340372 Fax 02 76003764
f.pieroni@siccardibregante.it



avv. Barbara Pozzolo
Studio Legale Pozzolo
Via Assarotti 48/1 - 16121 Genova Tel.
010.5958086 Fax 010.5538888
barbarapozzolo@studiolegalepozzolo.it
barbara.pozzolo@ordineavvgenova.it



avv. Chiara Raggi
Studio Legale Mordiglia
 Via xx Settembre 14/17 – 16121 Genova
 Tel.010.586841 - Fax 010.562998
chiara.raggi@mordiglia.it
 PEC chiara.raggi@ordineavvgenova.it



avv. Giancarlo Soave
 Via Goffredo Mameli, 1/2 - 16122 - Genova
 Tel.010.819039 010.819092
 Fax 010.810993
 Cell. +393488121894
avvgiancarlosoave@legassinfo.it
 PEC studiolegalesoave@pec.legassinfo.it



avv. Serena Giovidelli
 Studio Legale
 Cimmino Carnevale De Filippis
 Via A. De Gasperi n. 55- 80133 Napoli
 Tel.081 5515138 - Fax 081 5515139
 Email: serena.giovidelli@ccda.it
 Pec: serenagiovidelli@pec.it



Studio Legale Associato TDP
 Tracci - Dell'Utri Vizzini - Pace
 Via XX Settembre 8/7, 16121 Genova
 Tel 010-261472 - Fax 010-5302782
 Corso Lodi 12, 20135- Milano
 Unilever House, 100 Victoria Embankment,
 London EC4V 0DY_
studio.tdp@live.it
<http://www.studiolegaletdp.it>



Avv. Massimiliano Grimaldi
 Grimaldi Studio Legale
 Via Dante, 2, Palazzo della Borsa
 16121 Genova
 Tel. - Fax + 39 010 55 333 05
gsl@grimaldistudiolegale.com
segreteria@grimaldistudiolegale.com



dr. GianBattista Poggi
 Studio Poggi & Associati
 Via XX Settembre 18/5, 16121 - Genova
 Tel.010.542724 - Fax 010.583875
 Cell. 335.5651302
 Email gb@studiogbpoggi.it
 Pec gbpoggi@legalmail.it



avv. Martina Iguera
 Studio Legale Camera Vernetti
 Via Bacigalupo, 4/19 - 16122 Genova
 Tel.010.5530204 Fax 010.819243
m.iguera@slcamera.it

Comitato Scientifico

- Prof. Avv. Giorgia BOI
- Prof. Avv. Pierangelo CELLE
- Prof. Avv. Massimo DEIANA
- Prof. Avv. Andrea LA MATTINA
- Prof. Avv. Marco LOPEZ DE GONZALO
- Avv. Aldo MORDIGLIA
- Avv. Mauro FERRANDO
- Avv. Emilio PIOMBINO
- Prof. Avv. Carlo ROSSELLO
- Prof. Avv. Leopoldo TULLIO
- Avv. Marco TURCI
- Avv. Enrico VERGANI

Lex Trasporti

- M E N U
- Home
 - La rivista sfogliabile
 - La rivista In Pdf
 - La rivista In TxT
 - Le Conversazioni
 - La struttura
 - Le collaborazioni
 - Le News
 - Gli eventi segnalati
 - Spazio Redazione
 - I Contatti



Lex Trasporti
 mensile di informazione del settore trasporti
 Indirizzo e ufficio postale
 email: info@lextrasporti.com
 Zona Reservato Via Saccolupo 4/2
 16122 - Genova

ISSN 2284-4827
 Registro presso Tribunale di Genova
 n. 22019 del 24/02/01
 Direzione Editoriale
 Luca Florenzano

Milano



Prossimo numero



**VISIT OUR WEBSITE
 WWW.LEXTRASPORTI.COM**

Shipping and Insurance

... Nuove frontiere:
 ... esperienze, criticità e prospettive.

BLITZ... SITARIA in Genova via Via Balbi, 40 - 16126, Genova - Italia

Venerdì, 26 maggio 2016
 dalle ore 15.00 alle 18.00

Il programma di convegno prevede la presentazione di i slide di Luca FLORENZANO direttore di "LexTrasporti" ai seguenti interventi:

- Guglielmo CAMERA** - Studio legale CAMERA VERNETTI
 introduce e modera il convegno
- Gian Paolo RUSSO** - CAFIMAR
 Shipping opportunities in developing countries
 Le opportunità dello shipping nei paesi emergenti
- Mauro IGUEIRA** - CAMBIASO RISSO
 Shipping and Insurance in Far East
 Shipping e assicurazione in Far East
- Marco CALABRIA** - MARE Marine Expert
 Challenges of globalized shipping for marine experts
 Globalizzazione dello shipping e nuove sfide dei periti
- Richard GUNN** - Studio Legale REED SMITH
 The Marine Insurance Act 2015 - an overview of main changes
 Il Marine Insurance Act 2015 - Uno sguardo ai principali cambiamenti
- Toby STEPHENS** - Studio Legale HOLMAN FENWICK WILLAN
 How and when to calculate a total loss
 Come e quando calcolare una perdita totale
- Victor FENWICK** - Studio INCE & Co
 A summary of the status of the O/W Bunker litigation
 Lo stato dei procedimenti relativi alla O/W Bunker

la partecipazione è gratuita - alcuni interventi in lingua inglese

ed è valida per **DUE CREDITI** nell'ambito dell'assolvimento agli obblighi di formazione permanente professionale degli Avvocati e della formazione per gli Assicuratori.

Per ricevere informazioni contattare la segreteria
 cell. 3420429716 email info@lextrasporti.com