

INDICE

	<i>pag.</i>
<i>Autori</i>	XIII
<i>Prefazione</i> di GIORGIO SACERDOTI	XV

PARTE PRIMA

SFIDE E CRISI GLOBALI: UNO SGUARDO D'INSIEME

IL COMMERCIO INTERNAZIONALE E LE NUOVE TENDENZE DELLA GLOBALIZZAZIONE DOPO LA PANDEMIA COVID-19: UNA PROSPETTIVA ECONOMICA

GIANCARLO CORÒ

1. Introduzione	3
2. Vantaggi e limiti del commercio internazionale	5
3. Effetti distributivi ed esternalità di conoscenza: regolare i processi di apertura internazionale	8
4. <i>Reshoring</i> o ridondanza nelle catene di fornitura?	10
5. Tecnologie digitali e nuovi modelli di internazionalizzazione	15
6. L'economia italiana in una globalizzazione sostenibile	19
7. Catene globali del valore e <i>Genius loci</i>	23
8. Riferimenti bibliografici	25

TRANSATLANTIC TRADE RELATIONS, FROM DONALD TRUMP TO JOE BIDEN

PASQUALE DE MICCO

1. Donald Trump trade policy	27
2. Trade deficit and European foes	28
3. Conventional trade weapons: the disputes on large civil aircraft	29
4. Conventional trade weapons: trade defence	32
5. Unconventional trade weapons #1: Section 232	33
6. Unconventional trade weapons #2: Section 301	35
7. Truce and negotiations	37
8. The Biden administration, what next?	39

L'IMPATTO DELLE SANZIONI STATUNITENSI SULLE RELAZIONI ECONOMICHE TRA L'ITALIA E L'IRAN

MIRKO SOSSAI

1. L'accordo sul nucleare iraniano e la sospensione delle misure sanzionatorie	45
2. Le opportunità economiche per l'Italia dopo l'accordo del 2015	47
3. ... e i perduranti ostacoli di carattere finanziario	48
4. Le conseguenze della decisione degli USA di abbandonare l'accordo sul nucleare	51
5. La contrarietà del ripristino delle sanzioni secondarie secondo il diritto internazionale: la posizione iraniana	55
6. La reazione dell'Unione europea: l'efficacia del regolamento di blocco	57
7. La ricerca di meccanismi alternativi di pagamento	62
8. Le esenzioni di carattere umanitario e la pandemia del Covid-19	63
9. Conclusioni	65

BREVI NOTE SU BREXIT E DIRITTO INTERNAZIONALE PRIVATO: LEGGE APPLICABILE, GIURISDIZIONE, RICONOSCIMENTO DELLE DECISIONI IN MATERIA CIVILE E COMMERCIALE

BERNARDO CORTESE

1. Il recesso	67
1.1. Premessa	67

	<i>pag.</i>
1.2. L'Accordo di recesso dall'Unione – la perdurante applicazione del diritto dell'Unione nel periodo transitorio	68
2. Il diritto internazionale privato dell'Unione e la sua applicazione al Regno Unito durante il periodo transitorio	70
2.1. I regolamenti Roma I e Roma II	70
2.2. Il regime di Bruxelles: Regolamento Bruxelles I(<i>bis</i>) e Convenzione del 1968	71
2.3. ... la Convenzione di Lugano del 2007	73
2.4. Le convenzioni dell'Aja del 2005 e del 2019	74
3. <i>Cliff-edge scenario</i>	75
3.1. Il diritto applicabile: verso una continuità delle regole	75
3.2. Giurisdizione e riconoscimento delle sentenze: <i>worst case scenario</i>	76
3.3. Il rischio di conflitti di giurisdizione	76
3.4. Gli ostacoli al riconoscimento delle sentenze	79
3.5. La necessità di una <i>convention double</i>	81

THE EU AND THE MULTI-PARTY INTERIM APPEAL
ARBITRATION ARRANGEMENT (MPIA):
A CONTINGENCY TOOL TO SAVE
THE WTO APPELLATE STAGE

ELISA BARONCINI

1. Introduction	83
2. Arbitration as an alternative means for dispute settlement within the multilateral trading system: Article 25 of the DSU	86
3. Setting up the scene for a temporary appellate mechanism under Article 25 of the DSU	88
4. The Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement: structure and principles	96
5. The MPIA anticipation of innovations proposed in the WTO debate for the reform of the Appellate Body	99
6. The MPIA pool of arbitrators, the principle of collegiality and the MPIA awards	104
7. The WTO support structure for the MPIA pool of arbitrators and its funding on the WTO budget	109
8. The suspension of panel proceedings and the role of third parties in the MPIA	113
9. The first MPIA Agreed Procedures for Arbitration under Article 25 of the DSU	116
10. Conclusions	118

PARTE SECONDA
PROSPETTIVE
DEGLI ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO
DI NUOVA GENERAZIONE
DELL'UNIONE EUROPEA

LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE
NEGLI ACCORDI COMMERCIALI PREFERENZIALI
DELL'UNIONE EUROPEA

GIOVANNA ADINOLFI

1. Introduzione	123
2. Gli ostacoli commerciali all'internazionalizzazione delle PMI	126
3. Le disposizioni del diritto OMC e degli accordi preferenziali dell'UE in tema di PMI	128
4. I vantaggi indiretti per le PMI: l'istituzione di nuovi regimi in tema di barriere non tariffarie	132
4.1. I vantaggi derivanti dalle norme in materia di <i>trade facilitation</i>	133
4.2. La disciplina in tema di <i>behind-the-border measures</i>	134
5. Considerazioni conclusive	139

THE INCLUSION OF THE "RIGHT TO REGULATE"
OF THE HOST CONTRACTING PARTY WITHIN
INTERNATIONAL AND EU INVESTMENT LAWS.
RESULTS AND OPEN ISSUES

PIA ACCONCI

1. Introductory Remarks	141
2. The antagonism between the 'right to protect' and the 'right to regulate' within the international investment regulatory and policy frameworks	143
3. The Inclusion of the 'Right to Regulate' in Public Interest in the post-Lisbon International Agreements on Investment of the European Union	150
4. Concluding remarks	153

LA TUTELA DEI PRODOTTI AGROALIMENTARI DI QUALITÀ NEI RAPPORTI DI LIBERO SCAMBIO DELL'UNIONE EUROPEA

CARLOTTA CERETELLI

1. Introduzione: le indicazioni geografiche al servizio dei prodotti agroalimentari di qualità	157
2. Le politiche comunitarie di libero scambio come risposta al fallimento del multilateralismo	161
3. TTIP e CETA: due esperienze a confronto	166
4. La tutela dei prodotti agroalimentari in America centrale e meridionale	170
5. Le indicazioni geografiche nei trattati di libero scambio di area asiatica	175
6. I rapporti tra UE e Stati dell'Europa orientale	180
7. L'Accordo di partenariato economico con gli Stati sudafricani	183
8. Riflessioni conclusive	185

VERSO UN MODELLO DI GIUSTIZIA INTERNAZIONALE IN MATERIA D'INVESTIMENTI. IL RUOLO DELL'UNIONE EUROPEA

MARCO DIMETTO

1. Il modello europeo di risoluzione delle controversie in materia di investimenti	189
2. Formazione dei tribunali e instaurazione del procedimento	192
2.1. La costituzione dei Tribunali d'investimento ad opera dei Comitati	192
2.2. Cenni sull'instaurazione del procedimento contenzioso	193
3. Luci e ombre del sistema "europeo" di risoluzione delle controversie	197
3.1. La riduzione della discrezionalità assicurata agli arbitri	197
3.2. L'evitare il rischio di moltiplicazione di procedimenti in relazione alla medesima vicenda economica	202
3.3. La predisposizione di un giudizio di appello	205
3.4. L'incremento del grado di trasparenza del procedimento contenzioso	208
3.5. Le garanzie di indipendenza e imparzialità dei giudici	210
3.6. Altri elementi di interesse disciplinati negli accordi d'investimento conclusi dall'Unione	211
4. Note conclusive	213

PARTE TERZA
LE OPPORTUNITÀ
OFFERTE DAL COMMERCIO ELETTRONICO

LE PROSPETTIVE
DEL COMMERCIO ELETTRONICO
NEGLI ACCORDI DI NUOVA GENERAZIONE

BRUNO BAREL – FRANCESCO FOLTRAN

1. Introduzione: il commercio elettronico. Definizione, valore economico e trend evolutivi	219
2. La disciplina del commercio elettronico internazionale nel quadro normativo vigente	222
3. Il dibattito in seno al WTO sullo sviluppo del commercio elettronico	224
4. La proposta europea e le esperienze negli accordi regionali di libero scambio	228
4.1. I temi principali in materia di contratti elettronici, firma digitale e sistemi di autenticazione	229
4.2. Le questioni in materia di tutela dei consumatori	232
4.3. La soppressione dei dazi doganali sulle trasmissioni elettroniche	233
4.4. La protezione del software e libera circolazione dei flussi di dati	234
5. Conclusioni	236

EXPORT DIGITALE
E ESIGENZE DI GIUSTIZIA
PER LE TRANSAZIONI *ONLINE*

VALENTINA MORGANTE

1. Premessa	239
2. La tecnologia come strumento di soluzione delle controversie	241
3. Gli strumenti di <i>Online Dispute Avoidance (ODA)</i>	244
4. ODR e ODA: è tutto ora quel che luccica?	245
5. Quale diritto per la soluzione <i>online</i> delle controversie?	247

IL COMMERCIO ONLINE B2C
DI PRODOTTI AGROALIMENTARI
E VITIVINICOLI NEL MERCATO INTERNO:
IL NUOVO PACCHETTO IVA PER L'E-COMMERCE
E GLI OSTACOLI FISCALI ANCORA DA SUPERARE

FEDERICA BARDINI

1. Premessa	249
2. La prima fase legislativa: l'introduzione del MOSS	252
3. La seconda fase legislativa: dal MOSS all'OSS applicabile anche alle vendite a distanza intracomunitarie di beni	253
4. Il deficit di armonizzazione normativa in materia di accise e gli effetti pregiudizievoli sull'e-commerce B2C dei prodotti vitivinicoli	256
5. Il nuovo credito d'imposta per lo sviluppo dell'e-commerce di prodotti agroalimentari	259
6. Conclusioni	260