



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI BOLOGNA



LA NECESSITÀ DI RESTARE AL PASSO CON I TEMPI

a cura di GIANFRANCO TOMASSOLI - PRESIDENTE ORDINE DOTTORI COMMERCIALISTI DI BOLOGNA EDITORIALE

L'idea di investire risorse su un sito web da parte di un Ordine Professionale potrà essere sembrata troppo originale, inopportuna e chissà, forse anche inutile.

Al contrario, spero che il tempo presto renderà giustizia alla validità della scelta, ed anche i più scettici dovranno ricredersi ammettendo che gli investimenti in nuove tecnologie non solo sono opportuni ma anzi necessari. Chi avrebbe mai ipotizzato solo pochi anni fa che a fine 2002 i principali documenti prodotti dai nostri Studi e destinati alla Pubblica Amministrazione sarebbero stati creati in modalità digitale e trasmessi telematicamente? Stiamo parlando naturalmente della dichiarazione dei redditi e dei bilanci (ammesso e non concesso che a fine anno entri realmente in vigore la normativa concernente la firma digitale).

Ma a chi può essere utile un moderno sito internet? La risposta la possiamo ricavare interpretando le statistiche di accesso al nostro sito: alla collettività!! Si ricava, infatti, dalle statistiche che la maggioranza degli utenti del sito non sono colleghi, e neanche curiosi attratti dalla pubblicità vista sugli autobus o sui cartelloni stradali; sono, infatti, utenti interessati a ricercare notizie su determinati iscritti all'Albo, cioè a verificare se un determinato nominativo è iscritto o no all'Albo, in che luogo ha lo Studio, che aspetto ha. A mio parere significa che il principale obiettivo è stato raggiunto. Altre importanti indicazioni in senso positivo le ricaviamo dai numerosi link al nostro sito presenti su siti isti-

tuzionali. In sostanza ci sembra evidente che oggi non si possa più prescindere, per chiunque voglia fare "comunicazione", dallo strumento rappresentato dalla rete. La comunicazione, infatti, per un Ordine che esiste a tutela della fede pubblica è fondamentale; è fondamentale che si faccia ogni sforzo per far sapere sia che l'Ordine "esiste", sia che le informazioni di cui è custode sono accessibili da parte di chiunque. Inoltre, siamo convinti che questo tipo di pubblicità-notizia non possa che andare a vantaggio dell'immagine del Dottore Commercialista e quindi della tutela della nostra professione. È per questo che siamo orgogliosi del nostro sito web.

Non ci riteniamo, tuttavia, pienamente soddisfatti. Infatti sono ancora troppo pochi i colleghi che utilizzano il sito: per utilizzazione non intendo trascorrervi ore in "navigazione", ma fruire di tutti quegli utili strumenti di cui poco alla volta stiamo arricchendolo, quali calendari dei seminari ed incontri di aggiornamento, nonché dei documenti vari presenti nell'area riservata. Lo sforzo che quindi produrremo nei prossimi mesi sarà nella direzione di accrescere l'utenza dei nostri colleghi, tramite vari strumenti tra cui per primo l'emanazione di un apposito regolamento che costituisce il tassello preliminare per consentire a tutti gli iscritti di alimentare un

SOMMARIO

Editoriale

a cura di Gianfranco Tomassoli

La necessità di restare al passo con i tempi pag. 1

Dalle commissioni

a cura di Stefano Normanni e Stefano Tonelli

La firma digitale pag. 2

Le risposte della Direzione

Regionale ai quesiti

Con la gentile collaborazione della Direzione Regionale dell'Emilia Romagna pag. 5

L'opinione

a cura di Alberto Battistini

Crisi dei mercati finanziari: il ruolo delle stock options pag. 8

Le ultime dall'Ordine

a cura di Francesco Cenerini

Torneo nazionale di calcio Dottori commercialisti pag. 10

Il Congresso nazionale di Rimini

a cura di Francesco Serao pag. 11

Segnalazioni

Corso di diritto e pratica delle procedure concorsuali pag. 12

17 Incontri di aggiornamento professionale 2002-2003 pag. 14

proprio spazio web all'interno del sito dell'Ordine. Crediamo molto anche nello strumento dei filmati relativi ai seminari, di cui un vasto repertorio è oggi disponibile sul sito. Certamente la tecnologia odierna non consente grandi risultati, ma ben presto, con l'avvento delle fibre ottiche, cambierà radicalmente il panorama, aprendo possibilità finora impensabili, e ci viene spontaneo riflettere sul tema "aggiornamento continuo" di recente oggetto di regolamentazione da parte del nostro Consiglio Nazionale.

Quanto espresso è condiviso pienamente dall'intero Consiglio dell'Ordine;

mi si consentirà un'osservazione del tutto personale: negli ultimi anni la nostra categoria è stata oggetto di reiterati attacchi provenienti da vari fronti, mirati a sgretolarne la credibilità e insidiarne la stessa esistenza; siamo stati oggetto di imposizioni di ogni tipo ed in particolare ci è stato imposto un salto di qualità sul versante delle infrastrutture tecnologiche dei nostri studi. In sostanza, siamo stati costretti a modernizzare in maniera sostanziale il nostro modo di operare; mi sembra giunto il momento di trasformare quello che è stato vissuto come un atto di costrizione in un vantaggio com-

petitivo rispetto ad altre categorie professionali.

Ritengo, infatti, che il know how già acquisito e che presto acquisiremo anche nel settore delle c.d. nuove tecnologie, possa concretizzarsi in nuove aree di intervento nelle quali far valere la nostra professionalità, e migliorare la qualità della nostra consulenza nelle aree nelle quali già operiamo.

In questo momento ritengo, quindi, quanto mai necessario continuare nello sforzo, certo notevole, di rimanere al passo con i tempi sul versante dell'innovazione tecnologica.

LA FIRMA DIGITALE

a cura di STEFANO NORMANNI E STEFANO TONELLI - COMMISSIONE INFORMATICA E TELEMATICA

DALLE COMMISSIONI

La firma digitale come definita all'art. 1 del D.P.R. 10 novembre 1997 n.513, è il risultato della procedura informatica (validazione) basato su un sistema di chiavi asimmetriche a coppia, una pubblica e una privata, che consente al sottoscrittore tramite la chiave privata e al destinatario tramite la chiave pubblica, rispettivamente, di rendere manifesta e di verificare la provenienza e l'integrità di un documento o di un insieme di documenti informatici.

Il documento informatico è la rappresentazione informatica di atti, fatti o dati giuridicamente rilevanti e quindi rientra nella categoria degli atti aventi forma scritta con efficacia probatoria variabile in funzione del tipo di firma e della procedura utilizzata per la sua formazione, infatti l'art.8, comma 1 del D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445 recita: "...validi e rilevanti a tutti gli effetti di legge", nonché il documento informatico munito dei requisiti previsti soddisfa il requisito della forma scritta (art. 4 D.P.R. n. 513/97 ed anche art. 10 D.P.R. n. 445/00).

Lo sviluppo delle comunicazioni su via informatica aveva reso indispensabile l'adozione di una procedura applicabile alla "firma" su documenti informatici per poter attribuire la validità legale della forma scritta.

La firma digitale attesta la validità, la veridicità e la paternità di un documento e non ha nulla a che fare con la "tradizionale" firma autografa acquisita con uno scanner e inserita in un qualsiasi file.

Prima che la firma digitale fosse introdotta nel nostro ordinamento da specifiche norme vigeva una disciplina informatica dell'atto elettronico, secondo

disposizioni frammentarie e talvolta contraddittorie.

Si coglie una divaricazione tra le norme del codice civile, organizzate intorno alla nozione di scrittura privata, e le fonti legislative, protese verso nuove modalità espressive (specie nei campi del diritto amministrativo, del diritto tributario e di quello penale). Nelle norme aventi per oggetto la forma degli atti giuridici, il codice civile offre un panorama disomogeneo, in quanto disciplina il fenomeno da diverse angolazioni. In alcuni casi, vi è l'assimilazione tra forma scritta, atto pubblico e scrittura privata, generando confusione tra documento scritto e forma scritta. In altri casi, non si rinvia al tipo di documento, ma si descrive il procedimento formale ovvero si stabilisce un nesso con forme di altri atti, o si prescrive la prova per iscritto di determinati atti. Nella legislazione speciale, prima che entrasse in vigore la legge 15 marzo 1997, n. 59, esistevano norme che, sotto molteplici profili, attribuivano rilevanza giuridica al documento ed alla documentazione elettronica.

Di particolare interesse è la legge 23 dicembre 1993, n. 547, la quale ha introdotto l'art. 491-bis nel codice penale. Tale articolo definisce (ai fini penalistici e della falsità in atti) il documento informatico come "qualunque supporto informatico contenente dati o informazioni aventi efficacia probatoria o programmi destinati ad elaborarli". Inoltre, la stessa disposizione normativa dispone che "se alcuna delle falsità previste nel presente capo riguarda un documento informatico pubblico o privato, si applicano le disposizioni del capo stesso concernenti rispettivamente gli atti pubblici e le scritture private". Attraverso questa

norma si ha l'espressa applicabilità della disciplina in tema di falso documentale in atto pubblico al documento elettronico, nonché della disciplina generale in materia di atto pubblico. Rilevanti innovazioni sulla documentazione elettronica sono state introdotte dal D.L. 10 giugno 1994, n. 357, convertito dalla legge 8 agosto 1994, n. 489, recante "disposizioni tributarie urgenti per accelerare la ripresa dell'economia e dell'occupazione, nonché per ridurre gli adempimenti a carico del contribuente". L'art. 7, comma 4-ter, dispone che "...a tutti gli effetti di legge, la tenuta di qualsiasi registro contabile con sistemi meccanografici è considerata regolare in difetto di trascrizione su supporti cartacei, nei termini di legge, dei dati relativi all'esercizio corrente, allorquando anche in sede di controlli ed ispezioni gli stessi risultino aggiornati sugli appositi supporti magnetici e vengano stampati contestualmente alla richiesta avanzata dagli organi competenti ed in loro presenza". La norma lascia dipendere la regolarità delle scritture contabili dall'aggiornamento attraverso sistemi meccanografici solo su "supporti magnetici", anche in difetto di una trascrizione dei dati su supporti cartacei. Le scritture sono regolari quando i dati siano stati aggiornati nella memoria del computer, anche se non stampati.

Nell'ambito del diritto amministrativo alcune norme sono state inserite sia in tema di documento, che in tema di criteri di imputazione degli atti amministrativi. L'art. 22 della legge 7 agosto 1990 n. 241, dispone che "...è considerato documento amministrativo ogni rappresentazione grafica, fotocinematografica, elettromagnetica o di qualunque altra specie del contenuto di atti, anche

interni, formati dalle pubbliche amministrazioni o, comunque, utilizzati ai fini dell'attività amministrativa". La norma riconosce espressamente la rilevanza giuridica dell'atto (amministrativo) elettronico in senso stretto e quindi i dati in forma digitale, non stampati su carta, costituiscono documento amministrativo.

Per quanto concerne la novità del criterio di imputazione degli atti formati dalla pubblica amministrazione, l'art. 3, comma 2, del D.Lgs. 12 febbraio 1993, n. 39, prevede che "l'immissione, la riproduzione su qualunque supporto e la trasmissione di dati, informazioni e documenti mediante sistemi informatici o telematici, nonché l'emanazione di atti amministrativi attraverso i medesimi sistemi, devono essere accompagnate dall'indicazione della fonte e del responsabile dell'immissione, riproduzione o emanazione. Se per la validità di tali operazioni e degli atti emessi sia prevista l'emanazione di firma autografa, la stessa è sostituita dall'indicazione a stampa, sul documento prodotto dal sistema automatizzato, del nominativo del soggetto responsabile". Tale decreto, il quale ha previsto l'adozione degli atti delle pubbliche amministrazioni per mezzo di sistemi informatici automatizzati, è risultato estremamente innovativo aprendo uno spiraglio a nuove forme di attribuzione di paternità degli atti (in questo caso, amministrativi) diverse dalla sottoscrizione autografa.

Come si può notare, l'informatica si inserisce nell'ordinamento giuridico penetrando dalle diverse discipline specifiche (diritto commerciale, amministrativo, penale...), senza uno spazio normativo autonomo, ma incidendo direttamente sulle nozioni di documentazione e documento (le quali non provengono dalla disciplina positiva, ma dalla dottrina).

Senza approfondire il tema del nesso tra forma elettronica e forma scritta, vale la pena sottolineare come, prima dell'art. 15 della legge n. 59/97, la possibilità di formazione di una scrittura privata elettronica era esclusa dalla dottrina prevalente.

La legge 59/97 (Bassanini 1), recante "Delega al Governo per il conferimento di funzioni e compiti alle regioni ed enti locali, per la riforma della Pubblica Amministrazione e per la semplificazione amministrativa", ha profondamente mutato il quadro normativo preesistente. La norma dell'art. 15, comma 2, dispone che "gli atti, dati e documenti formati dalla pubblica amministrazione e dai privati con strumenti informatici o telematici, i contratti stipulati nelle medesime forme, nonché la loro archiviazione

e trasmissione con strumenti informatici, sono validi e rilevanti a tutti gli effetti di legge". Lo stesso comma attribuisce al Governo la potestà regolamentare in riferimento ai criteri ed alle modalità di applicazione del disposto. E' espressamente previsto che la documentazione di un contratto su supporto informatico è equiparabile ai tipi tradizionali di documentazione.

Il D.P.R. n.513/97, riporta il "Regolamento recante criteri e modalità per la formazione, l'archiviazione e la trasmissione di documenti informatici, a norma dell'art. 15, comma 2, della legge 15 marzo 1997, n. 59".

Il primo dei tre capi è dedicato ai principi generali, contiene le definizioni dei termini utilizzati, la definizione di documento informatico con i requisiti che lo caratterizzano, segue la disciplina dell'atto informatico come forma scritta e dell'efficacia probatoria ad esso attribuita, nonché quella della validità e rilevanza attribuita alla copia di atti e documenti. Infine, lo stesso capo introduce la disciplina delle attività da compiersi per il rilascio delle chiavi asimmetriche all'utente da parte dell'Autorità di certificazione, nonché degli obblighi inerenti entrambe le parti.

Il capo secondo tratta della firma digitale e l'ultimo capo delle norme di attuazione.

Schematicamente la procedura si sviluppa nel seguente modo: un'Autorità di certificazione (o certificatore), consultata da un utente interessato, concede il know how per la "generazione" di una coppia di chiavi asimmetriche. L'utente ha il dovere di custodire segretamente la propria "chiave privata", che utilizzerà per apporre la firma; tuttavia, è data facoltà di depositare in forma segreta la chiave presso un notaio. La propria "chiave pubblica" verrà pubblicata in un registro telematico da parte del certificatore. Quest'ultimo, ricevuta la chiave pubblica dell'utente, emette un "certificato", il quale garantisce la corrispondenza biunivoca tra chiave pubblica, necessaria per la verifica della firma, chiave privata e soggetto titolare. Il contenuto del certificato riguarda l'indicazione delle generalità della persona, della corrispondente chiave pubblica e del termine di scadenza (art. 1, lett. h). La validità di tale certificato è a termine ed esso può essere revocato, ovvero sospeso.

Il regolamento individua i requisiti dei certificatori, i quali hanno il delicato compito di assicurare la corrispondenza, e quindi la titolarità, delle chiavi asimmetriche, e di conseguenza della firma digitale. Con riferimento al settore privato, per svolgere l'attività di certifica-

tore occorre l'inclusione in un apposito elenco pubblico tenuto dall'Autorità per l'Informatica nella Pubblica Amministrazione (A.I.P.A.). Si tratta di un regime autorizzatorio i cui requisiti per accedervi sono stati in parte mutuati da quelli richiesti per l'esercizio dell'attività bancaria. Di fatto l'Ente certificatore che sta emergendo è Infocamere (Società Consortile di Informatica delle Camere di Commercio Italiane per azioni), data la sua correlazione con il primo vero fenomeno di massa di utilizzo della firma digitale legato al futuro obbligo di trasmissione al Registro delle Imprese degli atti, denunce e domande riguardante un ampio numero di soggetti.

Il regolamento prevede anche la disciplina della "firma digitale autenticata"; l'autenticazione consiste nell'attestazione da parte di un pubblico ufficiale che la firma digitale è stata apposta in sua presenza dal titolare. Tale autenticazione deve essere preceduta dall'accertamento dell'identità personale, della validità della chiave utilizzata e del fatto che il documento sottoscritto risponde alla volontà della parte e non è in contrasto con l'ordinamento giuridico (art. 16). La funzione di autentica non si esaurisce nella mera certificazione, ma comporta un controllo di legalità sul contenuto del documento informatico sottoscritto.

La disciplina regolamentare incide anche sulla comunicazione telematica del documento informatico. L'art. 12, dedicato alla trasmissione del documento, stabilisce che il documento informatico trasmesso per via telematica si intende pervenuto al destinatario se inviato all'indirizzo elettronico da questi dichiarato. La determinazione della data e dell'orario, opponibili ai terzi, in cui è avvenuta la conclusione del contratto, dipende dall'adozione di tecniche di validazione temporale.

Con la Direttiva Comunitaria 1999/93/CE (pubblicata in GUCE n. L 13/12, del 19 gennaio 2000) si innova ulteriormente il quadro normativo, introducendo la distinzione tra firma elettronica e firma digitale, definendo la prima come genericamente (art. 2 n.1) "dati in forma elettronica, allegati oppure connessi tramite associazione logica ad altri dati elettronici ed utilizzata come metodo di autenticazione" e la seconda denominata firma elettronica avanzata quale (art. 2 n.2) "firma elettronica che soddisfi i seguenti requisiti:

- a) essere connessa in maniera unica al firmatario;
- b) essere idonea a identificare il firmatario;
- c) essere creata con mezzi sui quali il firmatario può conservare il proprio controllo esclusivo;

d) essere collegata ai dati cui si riferisce, in modo da consentire l'identificazione di ogni successiva modifica di detti dati".

Appare quindi chiaro che la firma elettronica avanzata è una modalità di rappresentazione della firma elettronica.

A decorrere dal 9 dicembre 2002, tutti gli atti, denunce e domande da presentare all'ufficio del Registro delle Imprese dovranno essere inviati (art.31, comma 2 della legge 24 novembre 2000 n.340) per via telematica o presentati su supporto informatico ai sensi dell'art.15, comma 2 della legge n. 59/97, ad eccezione di quelli presentati dagli imprenditori individuali e dai soggetti iscritti nel Repertorio Economico Amministrativo (R.E.A.). Anche l'art.10 del T.U. n. 445/00, sancisce che "il documento informatico sottoscritto con firma digitale, redatto in conformità alle regole tecniche di cui all'articolo 8, comma 2, e, per le pubbliche amministrazioni, anche di quelle di cui all'articolo 9, comma 4, soddisfa il requisito legale della forma scritta ed ha efficacia probatoria ai sensi dell'articolo 2712 del Codice civile".

Al riguardo può essere utile tenere presente che detto articolo trova applicazione sia nei confronti della "copia informatica di un documento cartaceo", che nel caso di un "documento originario informatico". Nel primo caso, la legge parifica la validità giuridica della copia informatica ad un documento cartaceo, purché il soggetto depositario, sia esso un pubblico ufficiale o un depositario autorizzato, apponga la sua firma digitale sul documento informatico, asseverandone la conformità.

L'asseverazione di conformità consta nell'attestazione di conformità della copia con l'originale, apposta in calce o in aggiunta alla copia, e nella esplicita elencazione di ulteriori informazioni concernenti il documento quali:

1. luogo di conservazione del documento cartaceo originale;
2. estremi anagrafici del soggetto in grado di esibire l'originale;
3. data e luogo di rilascio dell'autenticazione;
4. nome, cognome e qualifica del soggetto asseverante la conformità della copia informatica al documento cartaceo.

Nel caso di documento originario informatico, non si può parlare di originale e copia, bensì di originale e duplicato ed entrambi hanno la medesima efficacia probatoria; inoltre, vi sono dei casi in cui un documento informatico non può essere oggetto di più utilizzi (ad esempio una procura rilasciata limitatamente ad un determinato atto) e in tale evenienza occorrerà che il documento

informatico sia sottoposto alla procedura di validazione temporale.

Si fornisce, infine, un glossario dei termini d'uso comune.

Il *Certificatore* è il soggetto, pubblico o privato, che effettua la certificazione, che rilascia il certificato della chiave pubblica di cifratura del documento informatico, che pubblica il certificato nel Registro dei Certificati e che pubblica ed aggiorna gli elenchi dei certificati sospesi e revocati.

L'*Ufficio di Registrazione* è il soggetto che per conto del Certificatore esegue le operazioni preliminari di identificazione del soggetto (che fa richiesta di un certificato), la validazione della richiesta del certificato, la distribuzione ed inizializzazione del dispositivo di firma, l'attivazione della procedura di certificazione della chiave pubblica del Titolare, e costituisce il riferimento sia per il Titolare che per il Certificatore nelle fasi di rinnovo e di revoca del Certificato Digitale. La convenzione che lo lega al Certificatore può riconoscere all'Ufficio di Registrazione la facoltà di operare anche attraverso propri mandatarî e dipendenti. Detti mandatarî e dipendenti sono definiti "Incaricati alla Registrazione" e più brevemente I.R., in quanto essi si dichiarano disposti a compiere le funzioni strettamente connesse alla Registrazione Iniziale. Infatti, l'Incaricato alla Registrazione deve occuparsi dell'identificazione dell'utente, della consegna da parte del richiedente il Certificato Digitale del documento di richiesta di registrazione e certificazione da questo compilato e sottoscritto, del rilascio della ricevuta (firmata dall'utente e dall'incaricato), della consegna del Manuale Operativo, di copia delle condizioni generali di contratto e del codice segreto di revoca in busta sigillata, e della trasmissione all'Ufficio di Registrazione della relativa documentazione per il rilascio del Certificato Digitale e del dispositivo di firma digitale (smart-card). Un profes-

sionista può diventare Ufficio di Registrazione.

Il *Titolare* o *Utente Titolare* è la persona fisica alla quale, a seguito di richiesta al Certificatore della certificazione di una chiave pubblica, viene attribuita una coppia di chiavi crittografiche asimmetriche, coppia costituita da una chiave pubblica e da una privata.

L'*Utilizzatore* del certificato o *Utente Utilizzatore* è colui, sia esso soggetto pubblico o privato, che fa affidamento su un certificato digitale emesso dal Certificatore e che consultando il Registro dei certificati, deve verificare che il certificato esista e sia valido.

Il *Certificato digitale* è l'insieme di informazioni che consentono di certificare la corrispondenza tra il Titolare e la chiave pubblica crittografica attribuita al medesimo soggetto.

Il *dispositivo di firma* o *smart card* consta nello strumento elettronico, costituito da una carta di plastica dotata di microprocessore, nel quale è protetta la chiave privata. Esso consente di generare al suo interno la firma digitale.

Fedra è il programma distribuito da Infocamere attraverso le Camere di Commercio, tramite il quale dal 9 dicembre 2002 tutte le comunicazioni al registro imprese per le società di capitali e per le società di persone dovranno essere effettuate su supporto magnetico o con invio del file via Web tramite la connessione con Telemaco, Visura o servizi equivalenti. Per ogni Pratica "informatica" dovrà essere predisposto un documento definito "Distinta di accompagnamento della Pratica". Questo documento verrà presentato assieme a ulteriori documenti (Atti, Certificati, ecc...) a seconda di quanto richiesto dalla normativa.

Dike è il programma che con il dispositivo di firma e il lettore di smart card, permette, tramite un collegamento internet, l'apposizione della firma digitale da parte di uno o più soggetti ad un documento informatico (dopo la firma il file assumerà l'estensione P7M).

**LA DIREZIONE REGIONALE
DELL'EMILIA ROMAGNA
SI È TRASFERITA
IN VIA MARCO POLO N. 60
(tel. 0516358111 - fax 0516358310)**

LE RISPOSTE DELLA DIREZIONE REGIONALE AI QUESITI

Imposta di bollo.

Oggetto: Esenzione ai sensi dell'articolo 33, comma 4, Legge 388/2000.

Con la nota che si riscontra, codesto Comune ha chiesto di conoscere se l'esenzione introdotta dall'articolo 33, quarto comma, della Legge n. 388/2000, sia applicabile o meno alla documentazione recante addebitamenti o accreditamenti effettuati da una banca operante in veste di tesoriere comunale.

Il vecchio testo dell'articolo 7, Tabella, DPR 642/72, prevedeva l'esenzione assoluta dall'imposta di bollo per le ricevute ed altri documenti relativi a conti correnti **postali** non soggetti all'imposta di bollo sostitutiva di cui all'articolo 13, comma 2 bis, della Tariffa allegata allo stesso decreto. Quest'ultima previsione riguardava gli estratti di conto corrente postale e gli estratti conto inviati dalle banche ai clienti, comprese le comunicazioni relative ai depositi di titoli.

Il nuovo testo, come modificato dall'articolo 33, quarto comma, L. 388/2000, riconosce, ora, la stessa esenzione alle ricevute, quietanze ed altri documenti recanti addebitamenti o accreditamenti formati, emessi ovvero ricevuti **dalle banche nonché dagli uffici della società Poste Italiane SPA** e non soggetti all'imposta di bollo sostitutiva ai sensi dell'articolo 13, comma 2 bis, della Tariffa allegata al DPR 642/72.

Come precisato anche nella circolare n. 1/2001, la modifica ha portata sia oggettiva, in quanto amplia il novero degli atti esenti, che soggettiva, in quanto estende alle banche quella che era un'esenzione limitata ai conti correnti postali.

La soluzione del problema posto è, naturalmente, strettamente collegata alla precisa identificazione dell'attività svolta dai servizi di tesoreria degli enti locali e della finalità che ha mosso il legislatore ad estendere soggettivamente l'esenzione.

Quanto al **primo punto**, ai sensi degli articoli 208 del D.Lgs. 267/2000

e 10 del D.Lgs. 385/1993, il servizio di tesoreria di un comune capoluogo di provincia può essere affidato, mediante procedure di evidenza pubblica, ad una banca autorizzata a svolgere l'attività di raccolta del risparmio tra il pubblico, l'esercizio del credito ed ogni altra attività finanziaria con attività connesse e strumentali.

Tale servizio consiste, ai sensi dell'articolo 209 del citato D.Lgs., nel complesso di operazioni legate alla gestione finanziaria dell'ente locale e finalizzate, in particolare, alla riscossione delle entrate, al pagamento delle spese, alla custodia di titoli e valori ed agli adempimenti connessi previsti dalla legge, dallo statuto, dai regolamenti dell'ente e dalle norme pattizie.

Quanto al **secondo punto**, il legislatore ha chiaramente mirato a semplificare la gestione degli adempimenti di addebitamento ed accreditamento, rilanciando il bollettino bancario come modalità di pagamento del tutto simile al bollettino postale; la diffusione è stata rafforzata attraverso l'assoggettamento ad identico trattamento tributario delle ricevute di pagamento in contanti, siano esse effettuate presso gli uffici postali che presso gli sportelli bancari.

Tanto premesso, non può disconoscersi che il ruolo rivestito dalla banca, in qualità di tesoriere, è peculiare e non assimilabile a quello ricoperto con riferimento agli ordinari servizi bancari e finanziari.

Tuttavia, la genericità della previsione legislativa, che non distingue, con riferimento alle banche, tra attività di tesoreria ed attività ordinaria, e soprattutto la necessità di non penalizzare, illogicamente, l'attività di tesoreria, a più spiccato carattere pubblico, autorizzano, a parere della scrivente, un'interpretazione ampia dell'esenzione in parola.

In conclusione, si ritiene che le ricevute, le quietanze e gli altri documenti recanti addebitamenti ed accreditamenti formati, emessi ovvero ricevuti dalle banche siano esenti dall'imposta di bollo in modo assoluto anche qualora la banca agisca in qualità di tesoriere di un ente locale.

Imposta di registro, ipotecaria, catastale, di successione.

Oggetto: Circolare n. 106/E del 21 dicembre 2001: applicazione dei criteri di arrotondamento.

Una società produttrice di un software ampiamente utilizzato in Emilia Romagna da professionisti e CAF nella consulenza e preparazione delle dichiarazioni di successione ha chiesto il parere della scrivente in merito alla corretta applicazione della circolare n. 106 del 21 dicembre 2001 in materia di adempimenti fiscali derivanti dalla definitiva transazione all'Euro.

Specificamente, è stata evidenziata l'esistenza di difficoltà operative con riferimento sia all'applicazione dell'imposta minima di 129,11 euro che alle modalità d'arrotondamento indicate nella predetta circolare, la quale, al titolo 2.4. paragrafo 2°, precisa che "l'imposta di registro, dovuta in misura proporzionale, deve essere arrotondata all'unità d'euro per difetto se la frazione è inferiore a 50 centesimi e per eccesso se è pari o superiore". Sempre al titolo 2.4., ma al paragrafo terzo, si legge che "anche le imposte ipotecaria e catastale devono essere arrotondate all'unità di euro" come stabilito dal vigente articolo 18 del D.Lgs. 347/1990.

La medesima società ha enucleato, con riferimento specifico all'imposta ipotecaria e catastale dovuta sul valore degli immobili caduti in successione, **ma con ampia riferibilità anche alle imposte di registro, ipotecaria e catastale applicate sui trasferimenti inter vivos**, quattro diverse soluzioni che possono così sintetizzarsi:

1) **arrotondamento sia per l'imposta dovuta in misura proporzionale (1% e 2%) che per quella in misura fissa (euro 129,11 arrotondati ad euro 129,00)**. In relazione a tale soluzione si verserebbero 129,00 euro, sia nel caso di successione con un solo immobile dichiarato come prima casa (tassa fissa arrotondata), sia nel caso di succes-

sione con un solo immobile il cui valore generi un'imposta proporzionale inferiore alla tassa fissa (es. immobile di valore euro 185, imposta euro 1,85 ricondotta alla misura minima arrotondata pari ad euro 129,00), sia infine nel caso di successione con un solo immobile il cui valore (ad es. euro 12.930) generi un'imposta proporzionale di euro 129,30, che verrebbe arrotondata per difetto ad euro 129,00;

- 2) **arrotondamento della sola imposta derivante dal calcolo proporzionale (1% e 2%) con verifica dell'imposta dovuta in misura minima prima di effettuare l'arrotondamento.** Per tale ipotesi, si verserebbero euro 129,11 sia nel caso di successione con unico immobile dichiarato come prima casa, sia nel caso di successione con un solo immobile il cui valore generi un'imposta proporzionale inferiore a quella fissa; al contrario, nel caso di successione con unico immobile il cui valore (euro 12.930) generi un'imposta proporzionale di euro 129,30, si dovrebbero versare euro 129,00, perché l'imposta proporzionale (euro 129,30), ai sensi della circolare 106/E/2001, deve essere arrotondata per difetto all'unità di euro;
- 3) **arrotondamento della sola imposta dovuta in misura proporzionale (1% e 2%) con verifica dell'imposta dovuta in misura minima dopo aver effettuato l'arrotondamento.** In tal caso sarebbero dovuti euro 129,11 non solo nel caso di successione con unico immobile dichiarato come prima casa e nel caso di successione con unico immobile il cui valore generi un'imposta proporzionale inferiore a quella fissa, ma anche nel caso in cui, partendo da un valore di euro 12.930, si ottenga un'imposta proporzionale di euro 129,30, arrotondata ad euro 129,00 ai sensi della circolare citata, ma successivamente ricondotta alla tassa fissa di euro 129,11;
- 4) **arrotondamento effettuato sul versamento complessivo delle imposte.** Si consideri l'esempio di una successione con due immobili, l'uno prima casa, l'altro con valore di 18.000 euro; il primo sconta un'imposta fissa di euro 129,11, il secondo

un'imposta di euro 180,00. In tal caso non è chiaro se la liquidazione totale corretta debba essere pari ad euro 309,00 oppure ad euro 309,11.

Secondo quanto segnalato, gran parte degli Uffici della Regione applicherebbe il criterio di liquidazione esposto al punto 2); tale scelta, tuttavia, genera risultati iniqui, in quanto può verificarsi che un immobile di scarso valore sconti, per il meccanismo della riconduzione alla tassa fissa, un'imposta superiore rispetto ad un immobile di maggior valore soggetto ad un'imposta proporzionale arrotondata.

E' stata, infine, segnalata disparità di comportamento da parte dei vari Uffici con riferimento all'ipotesi di cui al punto 4).

Tanto premesso, al fine di uniformare il comportamento degli Uffici, si ritiene opportuno far conoscere le indicazioni fornite al riguardo dalla scrivente.

L'articolo 41, comma 2, DPR 131/86, stabilisce che l'ammontare dell'imposta principale **non può essere, in ogni caso, inferiore alla misura fissa.**

A sua volta, l'articolo 13, primo comma, del D.Lgs. 347/1990 prevede che per la liquidazione delle imposte ipotecaria e catastale si applichino, per quanto non disposto nello stesso decreto, le disposizioni relative all'imposta di registro ed all'imposta sulle successioni e donazioni.

Infine, a seguito dell'entrata in vigore dell'articolo 18 della Legge 383 del 18 ottobre 2001, per i beni immobili o diritti reali immobiliari caduti in successione devono essere corrisposte soltanto le imposte ipotecarie e catastali di cui al D.Lgs. 347/1990. Queste ultime devono essere commisurate al valore lordo degli immobili e dei diritti reali immobiliari caduti in successione **con un importo minimo corrispondente alla tassa fissa** di euro 129,11, così come chiarito dalla circolare 91 del 18 ottobre 2001.

A parere della scrivente le predette disposizioni permettono di risolvere i dubbi interpretativi sollevati, in quanto da esse emerge il principio in base al quale la tassa fissa non può essere modificata in diminuzione; peraltro, la circolare n. 106 del 21 dicembre 2001 si riferisce chiaramente all'arrotonda-

mento dell'imposta dovuta in misura proporzionale.

Ne consegue che la soluzione di cui al punto 1) (arrotondamento sia per l'imposta proporzionale, sia per quella dovuta in misura fissa) e la soluzione di cui al punto 4) (arrotondamento effettuato sul versamento complessivo delle imposte), non appaiono corrette, laddove operano l'arrotondamento della tassa fissa.

La soluzione di cui al punto 2), limitatamente all'immobile di maggior valore, è, invece, viziata in quanto l'imposta proporzionale, come sopra precisato, non può essere di importo inferiore al minimo di legge per effetto dell'arrotondamento.

Condivisibile appare, invece, la soluzione di cui al punto 3) in quanto armonizza il principio dell'arrotondamento con il rispetto del minimo di legge.

In definitiva, nell'ambito delle ipotesi prospettate ai punti 1), 2) e 3), l'imposta da versare è sempre pari ad euro 129,11; quanto all'ipotesi prospettata al punto 4) l'importo corretto da versare è pari ad euro 309,11.

Imposta di registro, ipotecaria e catastale.

Oggetto: atti aventi ad oggetto la vendita di più beni. Atti plurimi: criteri di tassazione.

Sono pervenute alla scrivente richieste di chiarimenti in merito ai criteri di tassazione applicabili, ai fini delle imposte di registro, trascrizione e catasto, ad atti di compravendita caratterizzati da fattispecie articolate.

Al fine di uniformare il comportamento degli Uffici in sede di tassazione di tali atti, si forniscono le seguenti indicazioni.

Il problema sottoposto all'attenzione della scrivente è quello della corretta tassazione di atti aventi ad oggetto la vendita di più beni da un soggetto ad un altro qualora tali atti contengano la suddivisione del corrispettivo tra gli stessi beni.

Le ipotesi pratiche sono sia quelle in cui solo alcuni beni possano usufruire di un regime agevolato (ad esempio agevolazioni prima casa) sia quelle in cui a ciascuno di tali beni va-

dano applicate aliquote differenti (es. terreni e fabbricati), sia, infine, quelle in cui la compravendita sia soggetta ad imposta sul valore aggiunto e riguardi immobili soggetti a diverse aliquote ai fini IVA.

In proposito, la prassi adottata presso alcuni Uffici locali è quella secondo la quale, per ogni frazione di prezzo indicata, le varie imposte proporzionali debbano essere tutte di importo quanto meno corrispondente all'imposta fissa. Ciò sulla scorta dell'articolo 21, comma 1, DPR 131/86, in base al quale se un atto contiene più disposizioni non derivanti necessariamente le une dalle altre ciascuna di esse è soggetta ad imposta come se fosse un atto distinto.

Al riguardo deve osservarsi che la "disposizione" cui fa riferimento il primo comma del citato articolo 21 coincide con ogni "atto" produttivo di effetti giuridici valutabili autonomamente ed è dunque relativa ad un atto plurimo in quanto avente ad oggetto una pluralità di convenzioni caratterizzate da autonomia soggettiva, oggettiva e causale con la conseguente autonomia tassabilità di ciascuna di esse.

Tanto premesso, si è del parere che l'atto avente ad oggetto la vendita di più beni da un soggetto ad un altro, anche se contenga la ripartizione del corrispettivo tra gli stessi beni, non possa essere ricondotto alla disciplina di cui all'articolo 21.

Alla luce delle predette considerazioni, valgono le seguenti ipotesi:

- a) compravendita avente ad oggetto più beni di cui solo alcuni possano usufruire di una agevolazione; l'atto dovrà scontare, oltre all'imposta di registro propria di tale agevolazione ed alle imposte ipotecaria e catastale in misura fissa sul bene agevolato, anche le imposte proporzionali di registro, ipotecaria e catastale sui residui beni, ma da applicarsi nell'importo proporzionale effettivo, qualunque esso sia, anche se inferiore all'imposta fissa;
- b) la stessa soluzione dovrebbe valere qualora oggetto della compravendita siano più beni da assoggettarsi ad aliquote diverse e dunque con un prezzo complessivamente indicato e poi imputato ai vari beni;
- c) infine, per il principio dell'alternatività di cui all'articolo 40, DPR 131/86, il criterio di tassazione so-

pra proposto dovrebbe valere, nel suo principio di base, anche qualora la compravendita sia soggetta ad IVA; pertanto, il fatto che il corrispettivo complessivo sia imputato ai vari beni non può comportare il pagamento di più imposte fisse.

Nelle ipotesi delineate ai punti a) e b) l'unicità dell'atto e della sua efficacia comporta che, in presenza di una imposta proporzionale di registro agevolata e di due tasse fisse di trascrizione e catasto (queste ultime per legge immutabili), la disposizione di cui all'articolo 41, comma 2, del DPR 131/86, applicabile anche alle imposte catastali ed ipotecarie per effetto del rinvio di cui all'articolo 13 D.Lgs. 347/90, viene correttamente applicata anche quando sulla porzione non agevolata le imposte proporzionali siano calcolate nella loro effettività, e dunque in misura anche inferiore alla tassa fissa; lo stesso dicasi quando i beni oggetto di vendita siano assoggettati ad aliquote diverse.

La citata norma, infatti, prevede solo che l'ammontare dell'imposta principale non sia in ogni caso inferiore alla misura fissa indicata nella Tariffa, intendendo come imposta principale quella **complessivamente riscossa**. È sufficiente, in definitiva, che **complessivamente** l'imposta principale non scenda mai al di sotto della minima di legge.

In proposito si evidenzia che l'Amministrazione Finanziaria si è già espressa in senso conforme per casi analoghi con Risoluzione n. 250529 del 4 febbraio 1982 e Circolare n. 88 del 14 ottobre 1983.

Esemplificando, a chiarimento di entrambe le prospettate ipotesi, si consideri la compravendita di una abitazione con due rimesse posta in essere tra privati.

Se l'acquirente, avendone i requisiti, chiede, come da legge, le agevolazioni per la prima casa sull'abitazione e su una delle rimesse, indicando un corrispettivo complessivo di lire 100.000.000, discriminato in lire 90.000.000 per la porzione agevolata e lire 10.000.000 per quella non agevolata, la tassazione sarà la seguente: sulla porzione immobiliare agevolata 3% registro (2.700.000), 250.000 trascrizione, 250.000 catasto; sulla seconda autorimessa 7% registro (700.000), 2% trascrizione (200.000),

1% catasto (100.000), dunque senza i minimi dell'imposta fissa.

Un discorso analogo merita **l'ipotesi esposta sub c)**. Il caso è quello di un unico atto soggetto ad IVA relativo a più immobili con corrispettivi discriminati in quanto ciascuno assoggettato ad aliquote IVA diverse, agevolate e non agevolate. A tal proposito vale quanto già esposto con riferimento all'unicità dell'atto ed all'unicità degli effetti; conseguentemente, ai fini dell'imposta di registro, trascrizione e catasto, per effetto del principio di alternatività di cui all'articolo 40 DPR 131/86, l'atto dovrà essere assoggettato ad un'unica imposta fissa.

Nelle diverse ipotesi in cui l'atto sia riconducibile alla disciplina delle disposizioni plurime di cui al già citato articolo 21, comma 1, DPR 131/86, le suddette disposizioni saranno autonomamente tassabili, a nulla influenzando il fatto che siano poste in essere in un unico contesto.

Si consideri a tal proposito la vendita soggetta ad IVA, da parte di un unico venditore e con un unico atto, di una serie di immobili ciascuno ad un diverso acquirente; in tal caso la pluralità delle convenzioni, caratterizzate da autonomia soggettiva, oggettiva e causale comporterà l'applicazione ai fini dell'imposta di registro, ipotecaria e catastale di tante imposte fisse quante sono le compravendite.

Tale conclusione non è in contrasto con la disposizione di cui all'articolo 40, comma 1, DPR 131/86, laddove si prevede che per gli atti relativi a cessioni di beni soggetti all'imposta sul valore aggiunto l'imposta si applichi in misura fissa. Quest'ultima disposizione, infatti, è perfettamente compatibile con quella di cui al citato articolo 21 qualora le singole cessioni siano distinte e non necessariamente connesse, se cioè mantengano una propria autonomia negoziale derivante dalla pluralità delle convenzioni.

Peraltro, anche con riferimento a tale ultima ipotesi esistono pregresse, conformi prese di posizione da parte dell'Amministrazione Centrale; per tutte, si vedano le Risoluzioni nn. 310388 del 18 giugno 1990, 260004 del 14 novembre 1990 e 260511 del 15 ottobre 1992.

Posto quanto sopra, gli Uffici avranno cura di uniformarsi alle indicazioni contenute nella presente nota.

CRISI DEI MERCATI FINANZIARI: IL RUOLO DELLE STOCK OPTIONS

a cura di ALBERTO BATTISTINI - DOTTORE COMMERCIALISTA

L'OPINIONE

Attualmente – luglio 2002 - i mercati finanziari internazionali stanno attraversando particolari difficoltà, facendo segnare quotidianamente nuovi minimi.

Il forte andamento negativo, che in verità dura da oltre due anni, ha fatto registrare una diminuzione dei valori delle Borse che per intensità e durata è paragonabile alle maggiori crisi del passato.

Infatti, la spesso evocata crisi della Borsa americana del 1929 è consistita in un calo dell'89,2% nell'arco di circa 32 mesi in quanto l'indice del mercato – Dow Jones – passò dal livello di 380,33 dell'ottobre 1929 al minimo di 41,22 del giugno 1932: per contro, esaminando l'andamento attuale di un significativo indice quale il Nasdaq, si rileva che esso è passato dal livello di 5048,95 del 10 marzo 2000 a quello di 1228,98 del 23 luglio 2002, segnando dunque una flessione del 75,7%.

Le cause di questo andamento sono molteplici: fra esse, da ultimo, anche il timore, per non dire il terrore, serpeggiante fra gli investitori circa la eventuale che numerose e preminenti società americane possano aver truccato i propri bilanci mediante pratiche contabili non corrette.

Le impostazioni contabili che più frequentemente vengono indicate come fonti di scorrettezza sono riferite, soprattutto, alle modalità di contabilizzazione delle cd. stock options.

Questi aspetti hanno evidentemente anche un interesse legato alla pratica professionale: il presente lavoro intende quindi esaminare il regime delle stock options sotto il profilo aziendale e fiscale.

* * *

In sintesi, il meccanismo delle stock options consiste nell'attribuzione, a pagamento o gratuitamente, ai dipendenti di una società, o a una particolare categoria di essi, del diritto di acquistare ad un prezzo prefissato entro una data prestabilita, azioni della società stessa o di una sua partecipata.

In altri termini, la società "madre" concede a propri collaboratori la facoltà e non l'obbligo di acquistare entro una certa data azioni ad un prezzo, all'atto della concessione, in linea con le quotazioni di mercato delle azioni stesse o, in ipotesi, anche inferiore.

La dinamica economica sottostante all'operazione è evidentemente quella di

stimolare e di motivare i dipendenti o i dirigenti di una società nell'ottica dello sviluppo e della valorizzazione della società stessa: infatti, per questa via, se la società aumenta il proprio valore nel tempo analogamente – e con effetti esponenziali – aumenterà il valore della opzione.

Si ipotizza che al 1° gennaio 2002 le azioni della società valgano sul mercato 100 Euro; la società delibera di concedere gratuitamente ai propri dirigenti, come ulteriore bonus retributivo, una opzione per acquistare 200 azioni della società al prezzo di 100 Euro, invariabilmente fino al 31 dicembre 2007.

E' chiaro che l'opzione non ha valore fintantoché l'azione quota 100 Euro o meno; per contro, al crescere del prezzo oltre la soglia di 100 Euro, l'opzione acquista un valore crescente.

Se al 31 dicembre 2007 essa quota 250 Euro ogni dirigente potrà realizzare 30.000 Euro pari alla differenza tra prezzo di esercizio (250) e prezzo di assegnazione (100) moltiplicato per la quantità (200).

L'esempio, nella sua voluta semplicità, evidenzia due aspetti fondamentali che sottolineano il carattere aleatorio dell'operazione.

Il dirigente, titolare dell'opzione, realizza un provento solo se il prezzo di mercato dell'azione supera quello di assegnazione o di esercizio entro il termine previsto, non realizzando nulla se ciò non avviene ovvero conseguendo un profitto parziale e non predeterminabile se l'opzione viene esercitata in un momento intermedio della sua validità; tornando all'esempio precedente, esercitare l'opzione in data 31 dicembre 2005 significa inibirsi ogni possibilità di profitto sull'azione nei due anni successivi.

La posizione della società varia in funzione delle modalità di rilevazione o di esecuzione delle opzioni, verificandosi o un maggior costo per retribuzioni o un effetto diluitivo del capitale a danno degli altri azionisti, secondo quanto di seguito analizzato.

In ogni caso, la società è interessata dalla stessa vicenda con effetti apparentemente rovesciati: se l'azione non supera i 100 Euro nulla sarà dovuto ma, con tutta probabilità ciò significa che la società non ha raggiunto nel frattempo risultati brillanti; se invece l'azione si apprezza oltre il valore di assegnazione, la società sopporterà un maggior costo

per la maggior retribuzione dei suoi dirigenti ma ciò avverrà in concomitanza con l'espansione e la valorizzazione della società stessa.

Questi aspetti hanno generato nel passato la convinzione che un intenso piano di stock options sia di per sé un forte elemento di valorizzazione della società erogante perché introduce un congruo stimolo economico per i suoi dirigenti che ricevono una importante componente retributiva sotto questa forma, vieppiù crescente al crescere delle fortune della società.

Da qui il mito delle stock options e la loro larghissima diffusione soprattutto negli Stati Uniti dove questo istituto è divenuto elemento fondamentale ed imprescindibile del trattamento normativo ed economico dei dirigenti.

La maggior diffusione di questo strumento è avvenuta nel settore della cd. new economy ovvero in un settore caratterizzato da scarsa redditività immediata ma – quanto meno nelle aspettative – da prospettive promettenti.

* * *

In epoca non sospetta e in pieno furore della new economy, alcuni isolati commentatori lanciavano un segnale di allarme in proposito.

Si veda Colin Alexander in "Timing the stock market", ed. McGraw-Hill 1999, di cui si riportano i seguenti passi (pagg. 365 e 366):

Il (falso – N.d.R.) mito delle stock options:

"Il costo delle retribuzioni tramite stock options costituisce un costo per gli azionisti che non è adeguatamente rilevato e in alcuni casi è ingente. ... In realtà il costo per gli azionisti è effettivo: esso è causato – a loro spese – attraverso la diluizione della loro partecipazione nella società per un ammontare corrispondente al valore delle opzioni concesse... In rapporto a come le opzioni sono strutturate il costo reale per gli azionisti può essere costituito dall'intera differenza di valore fra il prezzo di assegnazione e quello di mercato, moltiplicato per il numero delle opzioni in essere.

All'inizio del 1998 Microsoft aveva in essere opzioni pari a 500 milioni di azioni ad un prezzo di esercizio medio di 17,50 \$: il costo conseguente ammontava a 30 miliardi di dollari, vale a dire più di quattro volte l'importo degli utili attesi dalla società per l'intero 1998.

Molte società attive nel settore dei computer hanno fatto sempre maggior ricorso alla pratica di pagare i dipendenti con stock options invece che con denaro: Microsoft è stata semplicemente una delle più importanti società a fare così.

Per il 1997 si è stimato che i profitti realizzati dalle società inserite nell'indice Standard & Poor's 500 dovevano essere ridotti del 10% per considerare pienamente l'effetto delle opzioni in essere: in questo modo, l'incremento del 16% registrato dall'indice non superava in realtà il 6%".

L'istituto della stock options appare a prima vista estremamente positivo in quanto costituisce un forte elemento di stimolo per il management che vede aumentare il contenuto economico delle proprie opzioni al crescere della redditività aziendale.

Per altro, è evidente anche l'aspetto oneroso del sistema in quanto in concomitanza con l'aumento del valore corrente delle azioni sottostanti alle opzioni cresce il costo aziendale per la differenza dovuta fra il prezzo di esercizio e quello di assegnazione.

Su queste basi sono evidenti anche gli aspetti patologici del sistema se portato alle estreme conseguenze ed in assenza di idonea regolamentazione.

Poiché il valore delle opzioni cresce al crescere del prezzo di mercato delle azioni sottostanti e poiché detto prezzo è sistematicamente correlato con gli utili aziendali - oltre che con il generale andamento dei mercati - ne consegue che qualsiasi impostazione contabile che evidenzi maggiori utili in bilancio gioca a favore dei titolari delle opzioni.

Nel contempo, la mancata contabilizzazione dell'onere in questione costituisce di fatto un occultamento di un costo effettivo ancorché non determinabile puntualmente e, di fatto, si traduce in una pratica che conduce al rigonfiamento degli utili di bilancio.

Il cerchio poi si chiude considerando che il management si trova, nello stesso tempo, ad essere titolare delle opzioni e organo preposto alla formazione del bilancio di esercizio.

Nel rovente dibattito innescato dalla pesante crisi delle Borse, la sottovalutazione delle stock options sta assumendo un ruolo di primo piano.

Come riferito anche da Il Sole 24 Ore (25 luglio 2002, pagina 21) talune società, quali ad esempio Coca Cola Comp. e Amazon.com, hanno ora deciso di includere fra i costi anche gli oneri in esame; altre società ritengono non praticabile tale impostazione eccependo essenzialmente le difficoltà di concreta determinazione degli oneri stessi.

Gli investitori istituzionali, quali ad esempio i maggiori fondi pensione americani, chiedono una maggiore trasparenza premendo per la inclusione fra i costi degli oneri per le stock options, inducendo quindi le società quotate a riconsiderare questa pratica per non essere penalizzate dalle decisioni di investimento dei potenti gestori americani.

* * *

È abbastanza singolare rilevare che mentre le legislazioni nazionali si occupano della tassazione delle opzioni presso i beneficiari, difficilmente si trovano indicazioni o norme circa la gestione delle stesse presso le società esistenti.

L'istituto in esame consiste, in sostanza, nell'attribuzione di azioni o di diritti al personale dipendente, gratuitamente o a pagamento.

Pertanto, possono verificarsi i seguenti casi:

- a) attribuzione del diritto di acquistare azioni entro una certa data ad un prezzo prefissato;
- b) consegna diretta di azioni.

In entrambi i casi l'operazione può essere effettuata con o senza esborso da parte del dipendente beneficiario.

Quale è l'onere per la società e come si gestiscono gli adempimenti?

Per esemplificazione si ipotizza che le azioni di riferimento del piano di stock options valgano attualmente 1000 Euro.

Nel caso a) - concessione del diritto - il dipendente acquisisce il diritto di acquistare entro una data prefissata le azioni sulla base di un prezzo prestabilito, verosimilmente pari o inferiore a quello di 1000 Euro corrente all'inizio del programma o, al limite, nullo e ciò indipendentemente dal prezzo corrente al momento dell'esercizio.

Se l'azione quota, per ipotesi, 3500 Euro il beneficiario realizza un provento dato dalla differenza fra il prezzo di 3500 Euro e il prezzo eventualmente pagato all'inizio: al limite egli realizza una plusvalenza di 3500 Euro per azione. È evidente che la plusvalenza trova contropartita in un onere sostenuto o dalla società - che deve acquistare azioni al prezzo corrente di 3500 Euro per onorare l'accordo - o, se la società possiede già azioni proprie, dagli altri azionisti che subiscono la diluizione del patrimonio netto.

Analogamente, nel caso b), la società si trova a corrispondere proprie attività subendo quindi un costo di esercizio.

Sulla base di queste semplici considerazioni, appare quanto meno discutibile l'affermazione di chi sostiene l'impossibilità di stanziare annualmente il costo per le stock options in essere.

In realtà, al termine di ogni esercizio sono perfettamente note le quantità di opzioni in essere, i vari prezzi di esercizio e il valore corrente delle azioni: non sembra particolarmente problematico lo stanziamento di un fondo di copertura.

Per quanto riguarda la tassazione dell'operazione presso i beneficiari, si rileva quanto segue.

Negli Stati Uniti, le opzioni (Incentive Stock Options = ISOs) non costituiscono reddito tassabile all'atto dell'esercizio, ovvero allorché il beneficiario si fa consegnare le azioni, nessuna tassazione è dovuta finché le azioni non vengono vendute: in tale ipotesi la tassazione avviene poi a titolo di capital gain.

Dal sito SmartMoney.com si ricava il seguente esempio:

In data 30 giugno 2000 un dirigente riceve una ISO per l'acquisto di 100 azioni al prezzo di 10\$ per azione. Il diritto viene esercitato in data 2 giugno 2001 quando il prezzo di mercato è di 16\$. Le azioni sono poi vendute il 2 agosto 2002 a 25 \$ per azione. Si sottolinea che la vendita avviene ad oltre due anni dall'assegnazione dei diritti (30 giugno 2000) e ad oltre un anno dall'esercizio degli stessi (2 giugno 2001).

Su queste basi, l'intero profitto di 1.500 \$ (25 - 10 = 15 x 100) è trattato come guadagno in conto capitale a lungo termine e come tale esso viene tassato con aliquota del 20%.

Se il possesso delle azioni è di durata inferiore ai due anni la plusvalenza realizzata sarà tassata in parte come reddito personale e in parte come reddito di capitale in rapporto al momento dell'esercizio dell'opzione.

In Italia l'istituto delle stock options ha avuto finora limitata diffusione.

L'unica normativa esistente in materia ha carattere esclusivamente tributario, occupandosi per altro solamente dell'aspetto reddituale in capo al soggetto beneficiario delle opzioni.

In particolare, l'articolo 13, comma 1, lett. b), n. 2 del Decreto Legislativo 23 dicembre 1999, n. 505, ha introdotto varie modifiche all'articolo 48 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi per disciplinare l'applicazione dell'istituto in esame.

Il Ministero è intervenuto in materia con la Circolare n. 30/E del 25 febbraio 2000 e con le Risoluzioni n. 212/E del 17 dicembre 2001 e n. 63/E del 1° marzo 2002.

La normativa trova applicazione a partire dal 1° gennaio 2000 e prevede varie ipotesi.

Una prima distinzione riguarda l'oggetto dell'opzione nel senso che sono previsti particolari regimi per l'ipotesi della assegnazione diretta di azioni ovvero della attribuzione di diritti di op-

zione da esercitare in epoca successiva e prestabilita.

Inoltre, viene in considerazione la natura dei beneficiari delle opzioni, in quanto il regime applicabile varia se l'emissione di opzioni riguarda la generalità dei dipendenti ovvero particolari categorie.

In tutti i casi, i diritti di opzione o le azioni devono essere emesse dalla società presso la quale i beneficiari intrattengono un rapporto di lavoro dipendente, ovvero da altre società controllate o controllanti l'emittente.

Per quanto riguarda il primo caso – assegnazione diretta di azioni – non concorre a formare il reddito da lavoro dipendente:

- il valore delle azioni assegnate alla generalità dei dipendenti per un ammontare complessivo non superiore in ogni periodo di imposta a Euro 2065,83 (Lire 4.000.000 nella versione originaria) a condizione che esse non siano riacquistate dalla società emittente o non siano cedute prima di tre anni dall'assegnazione: in tali casi il valore delle azioni assegnate costituisce reddito nel periodo di imposta della cessione;

- la differenza fra il valore delle azioni all'atto dell'assegnazione a singoli gruppi o categorie di dipendenti e l'ammontare pagato dal dipendente stesso, a condizione che tale ultimo importo sia

almeno pari al valore delle azioni al momento dell'offerta.

L'assegnazione di azioni alla generalità dei dipendenti non determina, quindi, reddito imponibile se il valore delle azioni non supera l'importo di Euro 2065,83 per ogni periodo di imposta, con l'ulteriore limitazione della incedibilità delle stesse per tre anni.

Nell'ipotesi molto più frequente dell'assegnazione di azioni a particolari categorie di dipendenti come, ad esempio, i dirigenti, non è imponibile la differenza fra il valore delle azioni assegnate e il prezzo pagato, a condizione che tale differenza sia almeno equivalente al valore delle azioni all'atto dell'offerta.

In altri termini, ricorrendo ad un esempio numerico, se una azione vale 1.000 all'atto dell'offerta e 1.900 all'atto della effettiva assegnazione, la differenza di 900 non costituisce reddito imponibile in quanto inferiore al valore dell'azione all'atto dell'offerta; per contro, se il valore di assegnazione è di 2.500, la differenza di 1.500, in quanto superiore al valore di offerta, sarà imponibile come reddito da lavoro dipendente.

Come esposto in precedenza, una ulteriore distinzione deriva dall'ipotesi che oggetto dell'offerta siano diritti di opzione e non azioni, con l'ulteriore specificazione in rapporto alla condizio-

ne di cedibilità o di non cedibilità dei diritti stessi.

In presenza di diritti non cedibili a terzi, la loro assegnazione non è soggetta a tassazione: l'eventuale imponibilità si verifica infatti al momento dell'effettivo esercizio, salva l'eventuale applicazione delle cause di esonero illustrate nei precedenti punti a) e b).

Per quanto attiene ai diritti cedibili a terzi, l'assegnazione è soggetta a tassazione come reddito di lavoro dipendente per l'intero ammontare all'atto stesso dell'assegnazione.

* * *

Come si vede, l'istituto delle stock options presenta numerose implicazioni di carattere economico-finanziario e, evidentemente, anche di natura fiscale.

Queste brevi note muovono dall'interesse professionale suscitato dalla circostanza che pratiche contabili scorrette possano influenzare pesantemente i mercati finanziari.

Dopo questo breve esame sembra non fondata l'affermazione per cui l'onere per le opzioni emesse non è adeguatamente rilevabile in bilancio e, comunque, l'intero istituto - che presenta importanti valenze economiche - necessita di adeguato approfondimento e organica regolamentazione per non generare effetti distortivi.

TORNEO NAZIONALE DI CALCIO DOTTORI COMMERCIALISTI

a cura di FRANCESCO CENERINI - DOTTORE COMMERCIALISTA

LE ULTIME DALL'ORDINE

Anche quest'anno la squadra del nostro Ordine ha partecipato al torneo di calcio, ormai giunto alla quarta edizione, che si svolge fra le rappresentative dei dottori commercialisti e praticanti di quasi tutte le città d'Italia.

Il risultato è stato assolutamente onorevole: ci siamo dovuti arrendere alla forza atletica e tattica del Treviso negli ottavi di finale.

Il girone non è stato dei più facili: Verona, Massa Carrara, Pisa, Brescia, sono squadre che ormai conosciamo da tempo ed è stato per noi un grosso motivo di soddisfazione riuscire a passare agli ottavi di finale.

Il torneo è organizzato dall'ordine di Verona al quale bisogna fare tutti i nostri complimenti circa la puntualità e la disponibilità nell'assisterci. Le partite, andata e ritorno, sono dirette da una terna arbitrale F.G.C.I.; alla base del torneo c'è un regolamento di partecipanti, so-

stituzioni e quant'altro sempre molto preciso.

Quest'anno merita una nota di riguardo il nostro capitano, Dott. Alessandro Passerini, che ci ha sempre motivati e tenuti uniti. Non meno importanti sono stati il Dott. Pietro Foschi (capocannoniere) e i nuovi innesti in attacco Dott. Andrea Selvatici, Dott. Luigi Gargiulo.

Ricordo brevemente ognuno di noi: Dott. Alberto Piombo (portiere insostituibile), Dott. Pietro Stefanetti (terzino inossidabile), Dott. Massimo Salvatori (terzino di molta spinta), Dott. Fausto Maroncelli (pilastro della difesa), Dott. Francesco Cenerini (pilastro della difesa sempre rotto), Dott. Massimo Morselli (terzino peperino), Dott. Luca Lambertini (terzino alla Coco), Dott. Franco Finocchi (centrocampista che

non si è ancora capito se gioca o parla), Dott. Alessandro Passerini (il capitano), Dott. Pietro Foschi (ala destra alla Zambrotta), Dott. Andrea Selvatici (una punta, un rigorista alla Totti), Dott. Massimo Badiali (un'istituzione a centrocampo), Dott. Paolo Manzoni (fuoriclasse tartassato dai falli), Dott. Stefano Reverberi (gemello di Vieri ama il gol di testa



e le lunghe sgroppate), Dott. Luigi Gozzo (acquistato al mercato di autunno ha messo ordine con la sua esperienza in tutta la difesa), Dott. Massimiliano Sensi (altro acquisto importantissimo sulla fascia), Dott. Luigi Gargiulo (ha fatto impazzire i difensori di mezza Italia), Dott. Alessandro Pagliara (un praticante d.o.c.) Dott. Marco Soverini (un uomo da trasferta), Dott. Marcello Iannuzziello, Dott. Antonio Gaiani, Dott. Enrico Jovi, Dott. Alfredo Cazzola, Dott. Paolo

Ariatti, Dott. Fabbri (poco presenti quest'anno ma sempre con noi).

Ogni anno a luglio, dopo il campionato invernale, organizziamo un torneo delle professioni al quale partecipano Dottori commercialisti, Avvocati, Magistrati e Geometri, che ci permette di salutarci prima delle vacanze.

La squadra ha sempre bisogno di nuovi giocatori (senza troppe pretese) e l'augurio che ci facciamo è che un Ordine

con tanti iscritti come il nostro possa un giorno vincere il campionato nazionale.

Di seguito vi segnalo i numeri di telefono da contattare per poter partecipare alle prossime partite: VI ASPETTIAMO NUMEROSI.

Dott. FRANCESCO CENERINI
tel. 051/34.71.75 fax 051/34.73.85

Dott. PIETRO FOSCHI
tel. 051/26.22.78 fax 051/26.06.92

IL CONGRESSO NAZIONALE DI RIMINI

a cura di FRANCESCO SERAO - MEMBRO DEL CONSIGLIO NAZIONALE DOTTORI COMMERCIALISTI

A Rimini, dal 24 al 26 di ottobre, si celebrerà il trentatreesimo congresso nazionale della nostra categoria.

L'invito che mi sento di rivolgere a tutti voi è di essere presenti, perché esso rappresenterà un periodo unico per fare il punto sulla nostra professione, che sta vivendo un periodo di grande cambiamento, sia sotto il profilo della sua organizzazione - ed oserei dire della sua stessa ragion d'essere - che del suo campo di attività. La professione sta subendo mutamenti di non poco momento, se ne mettono in discussione le radici e molti provvedimenti, in modo strisciante, ne delegittimano l'esistenza e la capacità stessa di rispondere agli interessi del Paese.

C'è in giro una gran voglia di semplificazione, di concorrenza, di standardizzazione, di libera circolazione... d'impresa. La risposta da dare, da parte nostra, non può che essere modernizzazione, organizzazione e internazionalizzazione.

Ma (nella vita ci sono sempre molti ma) per fare tutto ciò c'è bisogno di unità, di spirito di sacrificio e di una visione generale ampia, che vada al di là

degli interessi particolari dei singoli, in un'ottica più generale, tesa prioritariamente al soddisfacimento degli interessi del Paese e della sua economia e, successivamente, di quelli della categoria.

Ed allora Rimini, nella generosa terra di Romagna, può e deve costituire per tutti noi un pensatoio, un'officina per rimettere insieme i buoni propositi e le iniziative più idonee agli obiettivi che ci prefisseremo e sceglieremo insieme; bisogna ritrovare il senso della collettività, cementandolo con il senso dell'appartenenza che non sembra più appannaggio della nostra cultura.

Il consiglio nazionale deve confrontarsi con tutti voi, deve ascoltare le vostre voci, capire le vostre esigenze e coniugarle con gli interessi dei nostri clienti e della nostra economia; in altre parole deve avere il coraggio di capovolgere il vecchio stereotipo corporativo che vede al centro l'interesse dei nostri iscritti a volte erroneamente contrapposto all'interesse del Paese e dei nostri clienti. Se questa sarà l'ottica, già metà del nostro percorso sarà attuato; se questo sarà il messaggio, un grande passo si sarà fatto.

Dobbiamo, quindi, tutti chiederci che cosa abbiamo fatto o stiamo facendo per lo sviluppo e la crescita della nostra professione, piuttosto che interrogarci su cosa il consiglio nazionale sta facendo per noi.

Ed il consiglio nazionale dovrà svolgere il proprio ruolo, privilegiando nelle scelte gli interessi generali su quelli particolari ed elettivi. Solo apparire non serve, anche se ciò contribuisce ad assolvere le necessarie funzioni di presenza e di intervento; bisogna avere anche il coraggio di essere, e quando la causa è buona, combattere per essa senza aver paura di pagarne le conseguenze, senza subordinazioni, in un confronto dialettico aperto e leale.

Le sfide non si vincono nei corridoi della politica, ma nella bontà delle idee e nella capacità di attuarle.

Ed allora tutti a Rimini, per far sì che il nostro trentatreesimo congresso sia un congresso coraggioso, capace di trasformare le nostre aspirazioni in azioni e concretizzando così l'auspicio di avere una professione autorevole, professionalmente preparata ed idonea ad affrontare le sfide del futuro nell'interesse del nostro Paese.

24-25-26 ottobre 2002

33° CONGRESSO NAZIONALE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

Giovedì 24 Ottobre 2002

ore 15.00 **Saluto Autorità**
ore 15.30 **Presidente Ordine di Rimini**
ore 16.00 **Presidente del Cndc**
ore 16.30 **TAVOLA ROTONDA:**
"Corporate Governance"
Consigliere delegato:
Mario Damiani
ore 18.30 **Dibattito**
Eventi: cena buffet

Venerdì 25 Ottobre 2002

ore 09.30 **TAVOLA ROTONDA**
"Riforma Fiscale"
Consigliere delegato:

Antonio Tamborrino

ore 11.00 Coffee Break
ore 11.15 **TAVOLA ROTONDA**
"Riforma Libere Professioni"
Consigliere delegato:
Claudio Siciliotti
ore 13.00 Lunch
ore 15.00 **TAVOLA ROTONDA**
"Riforma dei Sistemi
dei controlli"
Consigliere delegato:
Lino De Vecchi
ore 17.00 Coffee Break
ore 17.15 **Dibattito**

Evento: Cena di Gala

Sabato 26 Ottobre 2002

ore 09.00 **TAVOLA ROTONDA** "Ruolo
del dottore commercialista
nel pubblico e nel sociale"
Consigliere delegato:
Giorgio Sganga
ore 10.45 Coffee Break
ore 11.00 **TAVOLA ROTONDA**
"Noi e gli altri"
Consigliere delegato:
Francesco Serao
ore 12.00 **Relazioni conclusive e mozioni**

Corso di diritto e pratica delle procedure concorsuali

La **Fondazione dei Dottori Commercialisti di Bologna** in collaborazione con la **Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Bologna** organizza:

CORSO di DIRITTO e PRATICA delle PROCEDURE CONCORSUALI. Il risanamento dell'impresa in crisi: strumenti giudiziali e stragiudiziali.

dall'11 ottobre 2002 al 28 marzo 2003
Sede del corso
FACOLTÀ DI ECONOMIA,
piazza Scaravilli n. 2 - Bologna

Il tema del risanamento, che è quanto mai variegato a seconda della tempestività dell'intervento e a seconda dell'accezione in cui lo si intende, proporrà un approccio alle procedure concorsuali, quale strumento di tutela, non solo e non tanto del ceto creditorio in quanto tale, ma del complesso degli interessi che sono coinvolti nella crisi di impresa; offrirà la possibilità di esaminare, seppur sotto un particolare angolo di visuale, le cosiddette procedure minori; porterà l'attenzione anche sulle vie stragiudiziali che si possono percorrere, e che sono state già percorse, per uscire

Coordinamento Scientifico:
Prof.ssa Laura Gualandi

PROGRAMMA – primo modulo

11 ottobre 2002

Prof.ssa Laura Gualandi

1. Presentazione del corso ed elementi introduttivi:

- le vie attraverso le quali si può perseguire il risanamento nell'attuale ordinamento: vie giudiziali e stragiudiziali;
- le diverse accezioni del termine risanamento e relative conseguenze.

18 ottobre 2002

Prof. Paolo Bastia

2. La diagnosi della crisi:

- la tempestività della diagnosi;
- la superabilità della crisi;
- gli elementi sui quali può fondarsi la diagnosi.

25 ottobre 2002

Prof.ssa Stefania Pacchi Pesucci

3. Il concordato preventivo:

- le finalità del concordato preventivo e la conservazione dell'impresa;
- i tipi di concordato preventivo;
- gli effetti dell'ammissione al concordato preventivo e la continuazione dell'attività;
- il concordato preventivo di società di persone e il patrimonio dei soci.

7 novembre 2002

Prof. Avv. Paolo Felice Censoni

4. L'amministrazione controllata:

- presupposti e finalità;
- gli effetti dell'ammissione all'amministrazione controllata e la continuazione dell'attività;
- l'amministrazione controllata di società di persone e il patrimonio dei soci;
- l'esito positivo della procedura.

dalla crisi o dallo stato di insolvenza; avvicinerà, infine, a quella che dovrà essere la "filosofia" della riforma delle procedure concorsuali alla quale si sta lavorando.

Si darà rilievo al momento della diagnosi della crisi, delle sue cause e della sua gravità; si illustreranno i diversi percorsi, giudiziali o stragiudiziali, che si aprono per il possibile superamento; si illustreranno gli istituti giuridici che si potranno utilizzare per il riequilibrio finanziario, le conseguenze in caso di insuccesso del tentativo di risanamento, gli aspetti fiscali, i risvolti penalistici.

L'approccio "conservativo", risulta particolarmente congeniale al professionista con formazione economica, perché offre la possibilità di utilizzare le diverse competenze che lo contraddistinguono.

Il corso vuole essere d'interesse sia per coloro che abbiano esperienza concorsuale, come occasione d'aggiornamento sugli indirizzi legislativi e giurisprudenziali più attuali, sia per chi svolga un'attività professionale con diversa specializzazione, ma sia interessato ai problemi della crisi dell'impresa.

Ancora una volta le diverse professionalità dei Relatori, ora docenti universitari, ora giudici, ora professionisti, potranno offrire ai partecipanti la percezione della complessità dei problemi e delle molteplici prospettive nelle quali essi dovranno essere visti, per poter essere risolti.

Anche quest'anno il corso si svilupperà in due moduli (il primo nei mesi di ottobre e novembre, il secondo nei mesi di febbraio e marzo), con incontri di circa tre ore ciascuno (dalle 16 alle 19) comprensive di un breve intervallo e dello spazio per domande e interventi dei partecipanti.

Prima di ogni incontro sarà distribuita fotocopia del materiale fornito dal Relatore.

A chi abbia partecipato ad almeno 12 incontri sarà rilasciato un "attestato di frequenza" e saranno attribuiti tre crediti di formazione universitaria nonché, se la disciplina da emanarsi da parte del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti lo consentirà, crediti di formazione professionale.

15 novembre 2002

Avv. Giuseppe Leongrande

5. L'amministrazione straordinaria delle grandi imprese insolventi:

- la funzione della procedura;
- il programma di cessioni e la vendita dell'azienda;
- il programma di ristrutturazione e i poteri del commissario;
- i tempi della procedura;
- la tutela dei creditori.

22 novembre 2002

Dott. Renato Santini

6. Le soluzioni stragiudiziali per il risanamento:

- presupposti e finalità delle soluzioni stragiudiziali;
- il risanamento della piccola impresa e del grande gruppo industriale;
- gli strumenti e le fasi del processo: la convenzione e il «pactum de non petendo»;
- problemi tecnici e giuridici legati alla realizzazione delle soluzioni stragiudiziali.

29 novembre 2002

Dott.ssa Roberta Vivaldi

7. Un caso concreto.

PROGRAMMA – secondo modulo

7 febbraio 2003

Dott. Pasquale Liccardo

8. L'esito negativo:

- la conversione del concordato preventivo, dell'amministrazione controllata e dell'amministrazione straordinaria in fallimento: il trattamento dei crediti sorti durante la procedura "conservativa"; la decorrenza del termine a ritroso per le azioni revocatorie;
- l'esito negativo dei tentativi stragiudiziali.

14 febbraio 2003

Dott. Marco Zanzi

9. La scelta dello strumento più opportuno:

- il tipo di risanamento che ci si propone;
- la composizione del ceto creditorio;
- gli elementi economici e giuridici legati alla realizzazione delle soluzioni stragiudiziali.

21 febbraio 2003

Dott. Adolfo Barbieri

10. I problemi fiscali del risanamento:

- profili fiscali del concordato preventivo, dell'amministrazione controllata e dell'amministrazione straordinaria delle grandi imprese insolventi;
- rilevanza tributaria dell'intervento stragiudiziale.

28 febbraio 2003

Prof. Avv. Sido Bonfatti

11. Il ruolo delle banche nel risanamento:

- la «Amministrazione bancaria»;
- la ristrutturazione dei debiti bancari;
- profili problematici degli accordi stragiudiziali.

7 marzo 2003

Prof. Avv. Alberto Maffei
Alberti

12. Gli istituti giuridici per il risanamento finanziario:

- gli strumenti che incidono sulle passività;
- gli strumenti per il reperimento di finanziamenti;
- la parità di trattamento dei creditori nelle soluzioni giudiziali e stragiudiziali.

14 marzo 2003

Prof. Avv. Renato Palmieri

13. I profili penalistici:

- i reati nelle procedure conservative;
- i possibili reati nei percorsi stragiudiziali.

21 marzo 2003

Dott. Massimo Ferro

14. Autonomia privata e controllo giudiziario nella soluzione delle crisi d'impresa.

28 marzo 2003

Dott. Vincenzo De Robertis
Dott. Piero Aicardi

15. Un caso concreto.

Per informazioni:

Fondazione dei Dottori Commercialisti di Bologna – Via Farini, 14 – 40124 Bologna – tel. 051/220392 – fax 051/238204
e-mail: fondazione.dott.comm@libero.it – www.dottcomm.bo.it

“17 incontri di aggiornamento professionale 2002 – 2003”

La Fondazione dei Dottori Commercialisti di Bologna organizza “17 incontri di aggiornamento professionale”, volti all’approfondimento di determinate tematiche di rilevanza tecnico – professionale e all’immediato confronto sulle novità legislative più importanti che si presentano nel periodo.

Gli incontri saranno 17 di cui, 9 fanno parte del *I ciclo* e si svolgeranno da settembre a dicembre del 2002, e 8 fanno parte del *II° ciclo* e si svolgeranno da gennaio ad aprile del 2003, così strutturati:

<i>I ciclo</i>	<i>II ciclo</i>
<i>Giovedì 12 settembre 2002</i> Dott. Primo Ceppellini	<i>Giovedì 9 gennaio 2003</i> Dott. Roberto Lugano
<i>Mercoledì 18 settembre 2002</i> Dott. Gianluca Cristofori	<i>Venerdì 31 gennaio 2003</i> Dott. Raffaele Rizzardi
<i>Lunedì 30 settembre 2002</i> Dott. Raffaele Rizzardi	<i>Mercoledì 5 febbraio 2003</i> Dott. Giovanni Giunta
<i>Martedì 15 ottobre 2002</i> Rag. Gian Paolo Tosoni	<i>Venerdì 21 febbraio 2003</i> Rag. Gian Paolo Tosoni
<i>Martedì 29 ottobre 2002</i> Dott. Andrea Vasapolli	<i>Martedì 4 marzo 2003</i> Dott. Guido Vasapolli
<i>Martedì 12 novembre 2002</i> Dott. Roberto Lunelli	<i>Martedì 18 marzo 2003</i> Dott. Giuseppe Verna
<i>Giovedì 28 novembre 2002</i> Prof. Ivo Caraccioli, Dott. Ennio Fortuna	<i>Giovedì 3 aprile 2003</i> Prof. Ivo Caraccioli, Dott. Ennio Fortuna
<i>Lunedì 9 dicembre 2002</i> Dott. Dario Deotto	<i>Lunedì 14 aprile 2003</i> Dott. Dario Deotto
<i>Mercoledì 18 dicembre 2002</i> Dott. Giovanni Giunta	

Proseguendo nell’iniziativa dello scorso anno, anche per questa stagione, per ogni singolo incontro verrà rilasciato del materiale riguardante la tematica trattata dal relatore, inoltre al termine dell’iniziativa verrà assegnato un “*attestato di partecipazione*” a tutti gli abbonati; coordinatrice dell’iniziativa è la *Dott.ssa Francesca Buscaroli*.

Gli argomenti trattati saranno resi noti di volta in volta in prossimità degli incontri, tramite l’invio di pieghevoli informativi e sul sito internet dell’Ordine dei Dottori Commercialisti di Bologna (<http://www.dott-comm.bo.it>) cliccando su “*appuntamenti*”, con il fine di proporre temi sempre più aggiornati; gli incontri

si terranno dalle ore 15.00 alle ore 19.00, presso Palazzo Ratta, via Castiglione 24, Bologna.

Sul sito internet, troverete anche le video conferenze dei «16 incontri di aggiornamento professionale 2001 – 2002», svoltisi nella passata edizione.

Quote d'iscrizione (iva compresa):

INTERE

• Incontro singolo	€	80,00
• I ciclo di incontri	€	650,00
• II ciclo di incontri	€	600,00
• I e II ciclo di incontri	€	1.050,00

RIDOTTE

• Incontro singolo	€	40,00
• I ciclo di incontri	€	350,00
• II ciclo di incontri	€	300,00
• I e II ciclo di incontri	€	550,00

BENEMERITO 2002

• I e II ciclo di incontri (per informazioni su come divenire Benemerito, rivolgersi alla segreteria della Fondazione)	€	500,00
---	---	--------

Per ulteriori informazioni o chiarimenti:
Fondazione dei Dottori Commercialisti di Bologna,
via Farini n. 14 - Bologna
Tel 051/220392, Fax 051/238204
E-mail: fondazione.dott.comm@libero.it
Sito internet: www.dottcomm.bo.it

il **Torresino**



**ORDINE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
DI BOLOGNA**



Anno VIII n. 5 settembre/ottobre 2002
Aut. Trib. di Bologna n. 6487 del 29.09.95
Sped. in Abb. Post. L. 662 23/12/96 Art. 2 comma 20 lett. b

Associato USPI

Direttore responsabile
Dott.ssa Francesca Buscaroli

Comitato di redazione
Dott. Alberto Battistini

Dottore Commercialista
Dott.ssa M. Cristina Ceserani

Dottore Commercialista
Dott. Matteo Cotroneo

Direzione Regionale E. R.

Dott. Giorgio Delli

Dottore Commercialista

Dott. Vittorio Melchionda

Dottore Commercialista

Dott. Matteo Mele

Dottore Commercialista

Dott.ssa Anita Pezzetti

Direzione Regionale E. R.

Dott.ssa Giovanna Randazzo

Dottore Commercialista

Dott. Luigi Turrini

Dottore Commercialista

Realizzazione grafica e stampa:

sab - tel. 051 461356

via Ca' Ricchi, 1 - 3 S. Lazzaro di Savena (Bo)

Fondazione dei Dottori Commercialisti di Bologna

Via Farini, 14 - 40124 Bologna

Tel. 051 220392 - Fax 051 238204

E mail: fondazione.dott.comm@libero.it

Ordine dei Dottori Commercialisti di Bologna

Via Farini, 14 - 40124 Bologna

Tel. 051 264612 - Fax 051 230136

N° Verde 800017381

E mail: info@dottcomm.bo.it

Sito: www.dottcomm.bo.it

Consiglio dell'Ordine di Bologna

Presidente Dott. GIANFRANCO TOMASSOLI	Consigliere Dott.ssa ANNA MARIA BORTOLOTTI	Consigliere Dott.ssa AMELIA LUCA	Consigliere Dott. RAFFAELE SUZZI
Vice Presidente Dott. FRANCESCO CORTESI	Consigliere Dott.ssa FRANCESCA BUSCAROLI	Consigliere Dott. GUIDO PEDRINI	Consigliere Dott. MATTEO TAMBURINI
Segretario Dott.ssa VINCENZA BELLETTINI	Consigliere Dott. MAURIZIO GOVONI	Consigliere Dott. ALESSANDRO SACCANI	Consigliere Dott. ALBERTO TATTINI
Tesoriere Dott. ROBERTO BATAACCHI	Consigliere Dott. G. BATTISTA GRAZIOSI	Consigliere Dott. LUCA SIFO	

Comitato Tecnico nominato dalla Direzione Regionale dell'Emilia Romagna

Dott. Matteo Cotroneo <i>Coordinatore</i>	Dott. Gianfilippo Giannetto <i>Vice coordinatore</i>	Dott.ssa Giovanna Alessio Dott. Mario Santoro Sig. Giancarlo Cagnani	Dott.ssa Anita Pezzetti Dott.ssa Emanuela Renzi Dott. Giuseppe Nichil
--	---	--	---

Commissione dei Dottori Commercialisti nominata dal Consiglio dell'Ordine per l'applicazione del Protocollo d'intesa

Dott.ssa Patrizia Arioli	Dott. Claudio Galbucci	Dott. Guido Pedrini	Dott. Fabio Zambelli
Dott.ssa Francesca Buscaroli	Dott. Stefano Marchello	Dott. Matteo Tamburini	

Hanno collaborato a questo numero e gentilmente ringraziamo:

Dott. Alberto Battistini	Dott. Stefano Normanni	Dott. Gianfranco Tomassoli
Dott. Francesco Cenerini	Dott. Francesco Serao	Dott. Stefano Tonelli