

GL 0DUWHG u DJRVWR

Sommario Rassegna Stampa

Pagina	Testata	Data	Titolo	Pag.
Rubrica Imprese				
1	Il Sole 24 Ore	01/08/2023	<i>Imprese all'attacco: l'equo compenso porta aumenti non sostenibili (N.Picchio)</i>	3
Rubrica Altre professioni				
30	Italia Oggi	01/08/2023	<i>Comitato pari opportunita' per i commercialisti</i>	5
Rubrica Università e formazione				
14	Il Sole 24 Ore	01/08/2023	<i>Universita' di Bologna al vertice. Prima nei dottorati innovativi (L.Orlando)</i>	6
Rubrica Fisco				
1	Italia Oggi	01/08/2023	<i>Il 110% e' superscontato (M.Mantero)</i>	8

Albi & mercato
Imprese all'attacco:
l'equo compenso
porta aumenti
non sostenibili

Nicoletta Picchio

— a pag. 24

Concorrenza

Lettera di Abi, Confindustria,
Ania, Assonime
e Confcooperative

Le associazioni denunciano
gli effetti distorti
della legge 49/23

Nicoletta Picchio

Una lettera al Governo, con la richiesta di intervenire «con urgenza» per apportare «correttivi normativi o chiarimenti interpretativi» che «senza minare gli obiettivi di fondo della legge» possano impedire che si producano «effetti applicativi paradossali, minando la legittimità stessa della disciplina». La legge di cui si parla è quella sull'equo compenso (21 aprile 2023, n.49) per le prestazioni professionali, rese da avvocati e commercialisti, in generale da professionisti iscritti a Ordini e Collegi, nonché da professionisti non organizzati in Ordini professionali.

A chiedere l'intervento urgente sono le principali organizzazioni di impresa, Abi, Assonime, Confindustria, Ania e Confcooperative, che il 19 luglio hanno messo nero su bianco una serie di considerazioni, inviandole ai capi di gabinetto del ministero della Giustizia, delle Imprese e del Made in Italy e alla presidenza del Consiglio, al sottosegretario Alfredo Mantovano. Per le cinque organizzazioni non è in discussione la ratio di fondo della legge, ma le modalità con cui è stata declinata «rischiano di dare luogo ad aumenti paradossali e indiscriminati di tutti i compensi professionali, generando un volume di costi insostenibile per le imprese». Su questo, conclude la lettera, i firmatari sono disponibili a dare tutto il supporto conoscitivo necessario

Le imprese: dall'equo compenso aumenti insostenibili e indiscriminati

per risolvere le «rilevanti problematiche» generate dal provvedimento.

Le maggiori criticità riguardano la possibile estensione dell'ambito applicativo della legge anche ai rapporti – tra professionista e committente – in cui il compenso sia oggetto di libera negoziazione tra le parti; la previsione di una presunzione legale (articolo 1) che riconduce l'equità del compenso alla sua conformità ai decreti ministeriali (Dm Giustizia 55/2014 e 140/2012) adottati in occasione delle liberalizzazioni delle tariffe professionali, al solo fine di indicare un parametro di riferimento rimesso all'equa valutazione del giudice in sede di liquidazione dei compensi.

Nel caso di società quotate o di grandi dimensioni, per esempio holding di gruppi importanti, spiegano le associazioni, l'applicazione dei parametri porta a un aumento dell'incarico sindacale fino ad importi che possono raggiungere milioni di euro; nelle società di minori dimensioni può determinare in alcuni casi importi inferiori a quelli riconosciuti dalle assemblee prima dell'entrata in vigore della legge 49, mentre nel caso di piccole imprese, tenute a nominare per la prima volta l'organo di controllo, la norma può portare a costi eccessivi e non preventivati. Ci sono «fondatore argomentazioni», sostengono le associazioni, per escludere dalla legge l'incarico sindacale che, in termini di diritto societario, ha «un ruolo ben diverso dal mero svolgimento di un incarico professionale ma deve essere considerato una vera e propria funzione organica, necessaria a tutela di interessi collettivi sia dei soci che di terzi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Dalla disciplina vanno esclusi i collegi sindacali che tutelano non solo interessi dei soci ma anche dei terzi

Il quadro normativo e l'allarme delle imprese

1

LA LEGGE 49/23

L'entrata in vigore

La legge sull'equo compenso è in vigore dal 20 maggio 2023: vale per i professionisti iscritti agli Ordini e ai professionisti delle Associazioni iscritte nell'elenco tenuto dal ministero delle Imprese e del Made in Italy

2

L'AMBITO

Le prestazioni

Si applica ai rapporti sulla prestazione d'opera intellettuale

3

LA CONTROPARTE

Grandi imprese

Soggette all'equo compenso le prestazioni in favore di banche e assicurazioni (anche controllate e mandatarie) e imprese che nell'anno precedente al conferimento dell'incarico hanno occupato più di 50 lavoratori o hanno presentato ricavi annui superiori a 10 milioni

4

LA PA

I rapporti pubblici

Le regole si estendono anche alle prestazioni verso la Pa

5

LA DEFINIZIONE

Qualità e quantità

Per equo compenso si intende la corresponsione di un compenso proporzionato alla quantità e alla qualità del lavoro svolto, al contenuto e alle caratteristiche della prestazione

6

IL RIFERIMENTO

I parametri

Il compenso si considera equo se non è inferiore ai parametri professionali utilizzati dal giudice per decidere delle controversie

7

LA SANZIONE

La nullità

Sono nulle le clausole che non prevedono un compenso equo e proporzionato all'opera prestata anche tenendo conto dei costi sostenuti dal professionista

8

LA DEONTOLOGIA

Il giudizio

Il professionista che accetta un compenso non equo è sottoposto a giudizio disciplinare

9

LA LETTERA

La denuncia

Nella lettera al Governo le imprese sottolineano che la legge sull'equo compenso sta provocando aumenti indiscriminati e insostenibili per le imprese

10

IL MECCANISMO

Il paradosso

L'equo compenso si applica anche ai rapporti dove le parti, liberamente, raggiungono un'intesa sul compenso e dove non si manifesta

11

LA PROPOSTA

La tutela pubblica

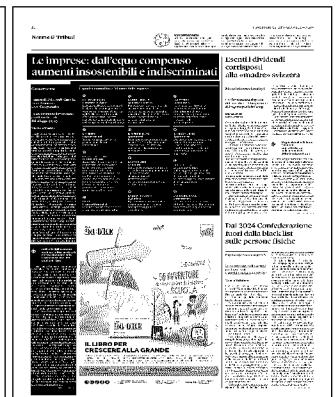
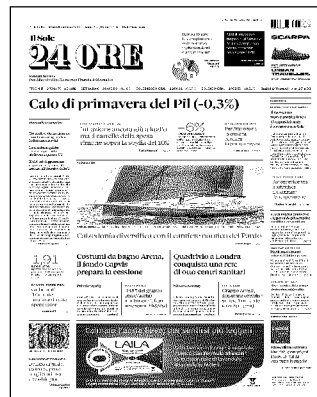
Dalla legge vanno esclusi, per le imprese, gli incarichi dei collegi sindacali perché svolgono una funzione di garanzia anche per i terzi

12

LA DISCIPLINA UE

Concorrenza

La normativa comunitaria vieta di fissare tariffe minime al di sotto delle quali non si può scendere



Comitato pari opportunità per i commercialisti

Si è insediato presso il Consiglio nazionale dei commercialisti il Comitato nazionale pari opportunità, costituito da un rappresentante per ciascuna regione, scelto dai comitati pari opportunità locali, oltre a due delegati consiglieri nazionali. Il presidente del Comitato è Michele de Tavonatti, vicepresidente del Consiglio nazionale dei commercialisti e co-delegato alle Politiche giovanili e di genere con David Moro, secondo consigliere nazionale all'interno del Cpo.

I rappresentanti regionali sono: Chiara Bedei (Veneto); Barbara Berardi (Marche); Alessandra Berghella (Abruzzo); Elena Briata (Liguria); Claudia Cattani (Lazio); Orsola Cernerà (Molise); Ivana Maria De Michele (Lombardia); Luigi Greco (Puglia); Giuliana Guida (Basilicata); Aurelia Isoardi (Piemonte); Stefania Longo (Campania); Daniela Manicardi (Emilia-Romagna); Francesca Marconi (Valle d'Aosta); Sabrina Mazza (Friuli-Venezia Giulia); Simonetta Murolo (Sicilia); Martina Olla (Sardegna); Francesca Riso (Calabria); Paola Santoni (Toscana); Ida Dominici (Umbria); Luciano Santoro (Trentino-Alto Adige).

Il Comitato costituisce «un importante organo di dialogo con il Consiglio nazionale a cui propone interventi finalizzati ad assicurare una reale parità tra gli iscritti all'albo e al registro dei tirocinanti al fine di eliminare le barriere culturali, normative e organizzative che ne rallentano la crescita professionale», come si legge nella nota diffusa ieri dal Consiglio nazionale.

Tra i compiti del Comitato ci sono: lo svolgimento di attività di ricerca, analisi e monitoraggio della situazione degli iscritti e dei tirocinanti per individuare condizioni di disparità; la elaborazione di proposte finalizzate a creare e favorire effettive condizioni di pari opportunità anche nell'accesso e nella crescita dell'attività professionale; la proposta di iniziative previste dalle leggi vigenti e la vigilanza sull'applicazione delle norme esistenti in materia di pari opportunità e non discriminazione, sia all'interno sia all'esterno dell'ordine.

© Riproduzione riservata



159329

Università di Bologna al vertice Prima nei dottorati innovativi

I numeri del Mur

L'ateneo brilla nel primo bando Pnrr: sono 172 le posizioni assegnate

Intercettato l'85% delle risorse attribuite: pari a due volte e mezza la media nazionale

Luca Orlando

Ci sono i big della Motor Valley, dunque Ferrari e Lamborghini, Ducati e Dallara. E poi la filiera del packaging, da Sacmi a Gd, da Ima a Marchesini. La punta dell'iceberg, tuttavia, perché ad aver risposto alla chiamata dell'Alma Mater di Bologna sono state quasi 140 aziende, un'ampia rappresentanza della manifattura dell'Emilia-Romagna, e non solo.

Successo pieno nei bandi Pnrr sui dottorati di ricerca innovativi che proiettano l'ateneo bolognese al primo posto assoluto con ben 172 posizioni assegnate. Che tenendo conto del budget singolo (30 mila euro di fondi Pnrr) si traducono in oltre cinque milioni di euro, oltre un decimo del budget nazionale assegnato per la prima tornata conclusa lo scorso anno.

Capofila è dunque Bologna, con 5,2 milioni, seguita a distanza da Politecnico di Torino (2,8), dalla Federico II di Napoli (2,76), dal Politecnico di Milano (2,4) e dall'Università degli Studi di Milano

(2,2 milioni, dunque 73 dottorati): primi cinque atenei che da soli sviluppano quasi un terzo del totale nazionale.

Successo evidente, quello dell'Alma Mater, anche tenendo conto delle differenze nelle popolazioni studentesche. Perché se è vero che Bologna può vantare quasi 2100 iscritti ai corsi di dottorato, dunque una platea ampia, la seconda in Italia alle spalle della Sapienza di Roma, la sua quota è comunque del 5,7% sul totale Italia, quasi la metà rispetto alla fetta di fondi Pnrr intercettati. Così come si ferma al 4,7% la quota di Bologna sul totale degli iscritti alle università italiane.

Platea di iscritti ai dottorati che in Italia è più che raddoppiata in 10 anni (erano poco meno di 17 mila nel 2011, sono quasi 37 mila ora) ma che ancora fatica a tenere il passo della domanda da parte delle imprese.

Al termine del primo bando, in effetti, la risposta generale è stata inferiore rispetto alle attese, delle 5 mila posizioni preventivate ne sono state assegnate solo poco più di 1700, con risultati deludenti in particolare nel Mezzogiorno (assegnato qui solo il 25%) ma non eccelsi neppure al Centro Nord, con tassi di poco oltre il 40%.

Tra le poche eccezioni Bologna, che ha brillato in modo evidente, intercettando l'85% delle risorse assegnate, due volte e mezza la media nazionale.

«L'ecosistema - spiega il delegato del rettore dell'Alma Mater per i dottorati Marco Carricato - qui ha reagito in modo eccezionale e la risposta delle aziende è stata clamorosa, anche al di là delle nostre attese, quasi triplicando il finanziamento rispetto a quanto realizzato l'an-

no precedente. Ma devo dire che si tratta del culmine di un grande lavoro di coinvolgimento che i dipartimenti e i singoli docenti hanno effettuato, una missione strategica su cui l'ateneo ha puntato e che è stata scaricata a terra al meglio».

Azione a tutto campo, che ha coinvolto una quarantina di materie diverse, dalla chimica alla scienza dei materiali, per arrivare a psicologia o sport. Ma che vede primeggiare di gran lunga le aree Stem: tra computer science e meccanica si sviluppano ben 55 posizioni di dottorato.

Numerosità dei profili tecnici che tuttavia rappresenta una criticità non banale. Perché anche se le richieste delle aziende sono arrivate a superare quota 300, l'ateneo si è dovuto fermare, con il collo di bottiglia rappresentato dai candidati disponibili, in particolare nelle materie Stem. Scarsità oggettiva (pochi dottorandi) ma anche candidature non sempre agevolate dall'offerta economica in campo, 60 mila euro per tre anni.

«Fatti i conti - spiega Carricato - si arriva a 1200 euro al mese, che sono davvero pochi. Noi ci siamo attivati per andare oltre le cifre proposte, chiedendo alle aziende di investire 35 e non 30 mila euro, con altri 5 mila in arrivo dall'ateneo: non cambiano la vita ma è già qualcosa: sarebbe stato forse meglio prevedere numeri infe-

riori con un budget per singolo ricercatore più elevato».

Altro suggerimento è quello di semplificare la rendicontazione, considerata complessa e onerosa in termini di tempo. «Incombenze - spiega Carricato - che gravano sulle spalle degli atenei e dei giovani».

Lo schema predisposto dal Mur, all'interno di un budget globale originario di 450 milioni per 15 mila posizioni, prevede per questi dottorati innovativi la partecipazione di università ma anche delle imprese: le prime coinvolte nella realizzazione dei bandi e nel matching domanda-offerta, le seconde nel cofinanziamento dei percorsi, aggiungendo (almeno) altri 30 mila euro alla cifra erogata dal ministero tramite i fondi Pnrr. Il percorso triennale deve prevedere un periodo di studio e ricerca in impresa tra i 6 e 18 mesi, così come un impegno di analogia durata da svolgere all'estero.

Ora il Mur punta ad accelerare, con la messa a disposizione per l'anno 2023/2024 dell'intero budget rimanente, poco meno di 400 milioni di euro per 13 mila 292 posizioni di dottorato innovativo. Obiettivo sfidante in particolare per il mezzogiorno, sia per la maggiore difficoltà nel coinvolgere le imprese che per la platea di candidati: i 25 milioni assegnati alla Federico II di Napoli, ad esempio, dovrebbero tradursi in 815 posizioni, un dottorato su due rispetto agli iscritti attuali. A Bologna le posizioni assegnate sono 568, per un budget di 17 milioni. Target sfidante. Anche se, visti i risultati, la possibilità di raggiungerlo non è affatto peregrina.













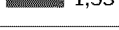
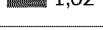
© RIPRODUZIONE RISERVATA



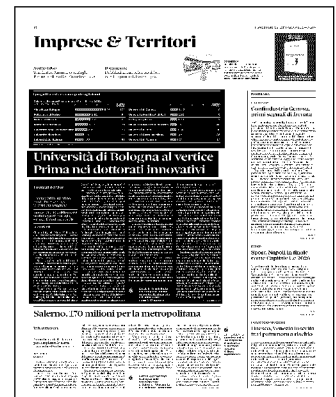
Cruciale il contributo delle imprese: hanno risposto alla chiamata dell'Alma Mater quasi 140 aziende

I progetti e le risorse assegnate agli atenei

Dottorati di ricerca: Finanziamento Pnrr - Bando 2022.
Dati in milioni di euro

	0 2 4 6	NUMERO DOTTOR.		0 2 4 6	NUMERO DOTTOR.		
Alma Mater Bologna		5,16	172	Università di Genova		1,47	49
Politecnico di Torino		2,82	94	Università degli Studi di Bari		1,35	45
Federico II Napoli		2,76	92	La Sapienza Roma		1,26	42
Politecnico di Milano		2,37	79	Università degli Studi di Torino		1,2	40
Università degli Studi di Milano		2,19	73	Università di Pisa		1,14	38
Università di Padova		1,62	54	Università Cattolica Milano		1,08	36
Università del Salento		1,53	51	Università di Palermo		1,02	34

Fonte: Decreto Direttoriale Mur nr. 2153



159329

Il 110% è superscontato

Inchiesta di ItaliaOggi sulle piattaforme di cessione dei crediti edilizi: i crediti ceduti con sconti medi del 20% sul loro valore originario. Fanno gola le singole annualità

Sulle piattaforme di cessione dei crediti edilizi, il credito è ceduto con uno sconto medio del 20% sul suo valore originario. Fanno gola soprattutto le singole annualità cedibili, l'80% delle transazioni riguardano il singolo anno e non un periodo più ampio. I prezzi di vendita per i crediti del 2023 si aggira conservando l'80 e il 75% del loro valore, mentre per quelli degli anni precedenti la vendita avviene con ribassi del 20%.

Mantero a pag. 23



Alcune piattaforme private fanno da intermediari tra i cedenti e i cessionari online

Crediti ceduti con sconti del 20%

Attività riprese da inizio 2023. Preferite annualità singole

DI MARIA MANTERO

Sulle piattaforme di cessione dei crediti edilizi, il credito è ceduto ad un valore tra il 15 e il 20% in meno del suo valore originario. Fanno gola soprattutto le singole annualità cedibili, l'80% delle transazioni riguardano il singolo anno e non un periodo più ampio. *ItaliaOggi* ha fatto alcune domande a quattro piattaforme del settore: Girocredito, FederBonus, Finanza.tech e SiBonus. Le piattaforme citate svolgono il ruolo di intermediari tra chi ha esigenza di cedere il proprio credito e chi invece ha intenzione di acquistarlo.

Queste quattro sono state indicate il 19 luglio 2023 (si veda *ItaliaOggi* del 20 luglio 2023) dal sottosegretario Lucia Albano in risposta a una interrogazione proprio sull'attività di circolazione dei crediti edilizi. Come intermediari le piattaforme si impegnano a fornire un luogo sicuro di incontro tra cedenti e cessionari, fornendo sostegno per quanto riguarda il controllo della documentazione, la stesura del contratto e l'utilizzo di un istituto di pagamento. Il boom di attività, o meglio la ripartenza degli scambi dopo il blocco di novembre 2022 è avvenuto ad inizio 2023 con la novità che permette la cessione

delle singole annualità. Girocredito conferma a *ItaliaOggi* che ad oggi basa gran parte della sua attività su questo particolare tipo di cessione. Da gennaio ad oggi per circa 70 operazioni la piattaforma ha intermediato un valore di più di 6 milioni di euro.

Le piattaforme sono tra loro differenti per grandezza e operatività; infatti, anche SiBonus, piattaforma gestita dalle camere di commercio, ha fornito dei dati per cui dal 1° gennaio 2023 ad oggi sono stati acquistati 641 annunci (cessioni) con un valore di quasi 30 milioni di euro e ad un prezzo di vendita di circa 22 milioni. Si conferma che gli annunci più allettanti sono quelli sulle singole annualità, che coprono l'80%.

Il prezzo di vendita per i crediti si aggira tra l'80 e il 75% del loro valore, modificandosi seguendo la legge di mercato.

Il prezzo del servizio. Ai tassi di sconto applicati si deve considerare il prezzo del servizio. C'è chi applica una percentuale fissa, chi invece copre i costi con interessi che variano a seconda del servizio offerto. SiBonus richiede l'1,5% sul prezzo di acquisto al cessionario, mentre ad esempio Girocredito ha una forbice che si aggira tra il 2 e il 3% circa in base alla difficoltà della pratica. Finanzatech

per operazioni importanti, lato cedente, attiva anche trattative ad hoc.

I clienti. Per quanto riguarda il lato dei venditori i principali clienti sono le imprese, alcune piattaforme permettono anche ai privati di cedere il proprio credito, ma altri come Girocredito affermano di riservare gli annunci alle sole imprese, poiché solo le uniche ad avere la possibilità di cedere le singole annualità. Mentre i principali compratori sono le grandi corporazioni come banche o assicurazioni disposte ad acquistare crediti da poter utilizzare dei propri cassetti fiscali.

Il ruolo delle piattaforme. In primo luogo, quello di intermediari; permettono a chi possiede un credito inutilizzabile di trovare chi sia disposto a comprarlo ad un prezzo vantaggioso. Una strategia alternativa per far fronte ai miliardi di euro di crediti incagliati e aiutare gli impresari in difficoltà che non riescono a proseguire i lavori per mancanza di liquidità.

Girocredito propone la nuova possibilità della cessione della singola annualità come sostitutiva al finanziamento, una proposta che permette all'impresa di avere della liquidità in breve tempo, senza l'intermediazione di una banca e senza il pagamento delle rate successive.

Come funzionano. Le piattaforme forniscono il contratto e un istituto di credito su cui avverrà il pagamento, permettendo a entrambe le parti di avere delle garanzie: solo una volta effettuati i dovuti controlli la somma è riversata nel cassetto. Gli istituti di credito utilizzati sono diversi, Girocredito si affida a Lemonway, mentre SiBonus si avvale di IConto e Finanza.tech alla propria piattaforma essendo agente di un istituto di pagamento, così come la no profit FederBonus.

Le garanzie. I documenti relativi ai crediti seguono un iter di verifica. Ad esempio, SiBonus chiede l'iscrizione con identità digitale e, nel caso di imprese, verifica nel Registro delle imprese. Commercialisti e Confartigianato, i due partner dell'iniziativa, sono gli unici ammessi ad inserire gli annunci con le garanzie richieste. In particolare, i commercialisti possono indicare nell'annuncio di aver seguito la check list predisposta dall'ordine, e di rilasciare una comfort letter al cessionario come ulteriore certificazione del credito oggetto di cessione. Il modus agendi comune a tutte le piattaforme consiste nella richiesta e controllo formale dei documenti da normativa (legge n. 38, aprile 2023) e nella possibilità da parte del cessionario di fare richieste specifiche.

© Riproduzione riservata

Come si orientano le piattaforme

Piattaforma	Commissioni	Documenti richiesti	Cedenti	Cessionari	Cessione annualità	Sconto medio sul Superbonus	Tempi
Finanza.tech	Variabile	Controllo formale, secondo normativa, comfort letter di una Big4. Ulteriori documenti su richiesta	Imprese, general contractor e soggetti istituzionali	Corporate o large corporate	Sì	20%	Max 45 giorni
FederBonus	3%	Controllo formale da parte dei commercialisti partner, comfort letter di una Big4. Ulteriori documenti su richiesta	Imprese e studi tecnici	Banche, assicurazioni, large corporate	Sì	20%	n.d
Girocredito	Variabile	Controllo formale, secondo normativa. Ulteriori documenti su richiesta	Imprese	Aziende o professionisti	Sì	20%	7 giorni
Sibonus	1,5%	Controllo formale, secondo normativa, check list e comfort letter di commercialisti. Ulteriori documenti su richiesta	Cittadini, imprese ed enti privati	Cittadini, imprese ed enti privati	Sì	20%	10-22 giorni

n.d: non disponibile