Ведение бизнеса в Италии

ПАВИЯ и АНСАЛЬДО
Юридическая Фирма

PeA

При поддержке
Торгового Представительства РФ в Италии

МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

Doing Business in Italy 2018

Ведение бизнеса в Италии

2018

СОДЕРЖАНИЕ

1. Приветствие торгового представителя Российской Федерации в Итальянской Республике И.Е.Караваева 5

2. Корпоративное право

2.1. Осуществление предпринимательской деятельности в Италии – общее обозрение 8
2.2. Основные формы юридических лиц 9
2.2.1. Создание акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью 9
2.2.2. Акционерные общества (SpA) 10
2.2.3. Общество с ограниченной ответственностью (Srl) . 14
2.3. Филиалы зарубежных компаний 18
2.4. Представительство 19

3. Акционерные соглашения

4. Основные виды коммерческих договоров

4.1. Договор купли-продажи 23
4.2. Агентский договор и дистрибьюторские соглашения 24
4.3. Лицензионные соглашения 26
4.4. Франчайзинг 27

5. Сертификация продукции

6. Трудовое право

6.1. Общее обозрение 32
6.2. Основные формы и виды оформления отношений с работниками 35
6.3. Увольнение 39
6.4. Иммиграционные вопросы 41
6.4.1. Въездная виза (*“Visto”*) 41
6.4.2. Вид на жительство (*“Permesso di Soggiorno”*) 41
6.4.3. Вид на жительство для иностранных инвесторов ... 42

7. Интеллектуальная собственность

7.1. Законодательство в сфере интеллектуальной собственности 45
7.2. Защита прав в сфере интеллектуальной собственности . 48
7.3. Регистрация и передача прав интеллектуальной собственности 51

ПАВИЯ и АНСАЛЬДО
ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА
PeA

8. Недвижимость
8.1. Приобретение права собственности на недвижимость ... 53
8.2. Аренда недвижимости ... 54

9. Судебная система Италии
9.1. Общая информация о судебной системе Италии ... 57
9.2. Порядок вручения в Италии судебных и внесудебных документов по гражданским или торговым делам ... 58
9.3. Признание и приведение в исполнение решений иностранных судов в Италии ... 59

10. Антимонопольное законодательство
10.1. Антимонопольные службы в Италии ... 62
10.2. Правоприменение законов о конкуренции ... 63

11. Система налогообложения
11.1. Налогообложение доходов физических лиц ... 68
11.2. Налогообложение прибыли юридических лиц ... 71
11.3. Конвенция между Италией и Россией об избежании двойного налогообложения ... 73
11.4. Взаимодействие между Италией и Россией в сфере обмена налоговой информацией ... 74
11.5. Налоговые льготы для иностранных инвесторов в Италии (res non dom) ... 78

12. Стимулирующие меры
12.1. Стимулирующие меры Евросоюза ... 81
12.1.1. Европейский фонд регионального развития (ЕФРР) ... 81
12.1.2. Европейский социальный фонд (ЕСФ) ... 82
12.2. Основные стимулирующие меры, предоставляемые итальянским правительством ... 85
12.3. Основные стимулирующие меры, предоставляемые регионами ... 90

Содержание настоящей публикации может быть использовано исключительно для информационных целей. Она не является юридической консультацией или заключением по отдельным вопросам или темам. Павия и Ансальдо не несет ответственности за использование настоящей публикации.

ПРИВЕТСТВИЕ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ИТАЛЬЯНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ И.Е.КАРАВАЕВА

Уважаемые дамы и господа!

Вы держите в руках справочник, предназначенный для российских предпринимателей, стремящихся вести свою деятельность в Италии.

Между Россией и Италией традиционно высокий уровень экономического и культурного взаимодействия, и мы постоянно расширяем его во всех областях. Наше сотрудничество базируется на принципах взаимной выгоды и учета бизнес интересов деловых сообществ наших стран, что позволяет рассчитывать не только на динамичное развитие двусторонних торговых отношений, но и взаимных инвестиционных потоков.

За последние несколько лет российско-итальянский товарооборот претерпел определённые структурные изменения, возникла необходимость перехода на качественно новый уровень взаимодействия, от простых форм экспортно-импортных операций к инвестиционному сотрудничеству.

Развитие промышленного производства в России подталкивает наши предприятия искать пути по диверсификации своих активов, а также искать пути наиболее эффективного продвижения продукции на зарубежные рынки. Эти возможности может предложить итальянская экономика. Правительством Италии продолжается большая работа, направленная на повышение инвестиционной привлекательности страны, что подтверждается программой по модернизации производственного сектора, повышению его инновационности и конкурентоспособности, известной как «Промышленность 4.0».

Локализация итальянских производств на территории Российской Федерации отличается большим отраслевым

ПАВИЯ и АНСАЛЬДО
ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА
PeA

разнообразием. Российские инвестиции в итальянскую экономику в настоящее время осуществляются лишь в небольшое количество отраслей.

Именно на это ориентирован предлагаемый вашему вниманию материал, содержащий необходимую принципиальную информацию по ведению бизнеса на территории Италии для компаний, желающих осуществлять здесь свою деятельность.

Я уверен, что более глубокое знакомство с особенностями итальянской экономики позволит еще больше укрепить российско-итальянские отношения.

С уважением,
И.Е.Караваев

PAVIA e ANSALDO
STUDIO LEGALE
PeA

2

КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО

- 2.1. Осуществление предпринимательской деятельности в Италии – общее обозрение
- 2.2. Основные формы юридических лиц
- 2.3. Филиал зарубежной компании
- 2.4. Представительство

2.1. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИТАЛИИ – ОБЩЕЕ ОБОЗРЕНИЕ

Как правило к зарубежным инвесторам – физическим или юридическим лицам, открывающим бизнес в Италии, применяется принцип взаимности - то есть им гарантируются те же права, которые гарантированы итальянским инвесторам в их странах.

Иностранные инвесторы вправе осуществлять предпринимательскую деятельность в Италии посредством:

- создания общества итальянского права;
- открытия филиала иностранной компании;
- открытия представительства иностранной компании;
- в качестве индивидуального предприятия (*“impresa individuale”*).

2.2. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

В соответствии с итальянским законодательством могут быть созданы следующие основные виды хозяйственных обществ:

(i) акционерное общество (*"società per azioni"* - *SpA*), в котором исключительно общество отвечает по своим обязательствам своим имуществом, и уставный капитал которого разделен на акции;

(ii) общество с ограниченной ответственностью (*"società a responsabilità limitata"* - *Srl*), в котором исключительно общество отвечает по своим обязательствам своим имуществом и уставный капитал которого разделен на доли;

Акционерные общества (*SpA*) и общества с ограниченной ответственностью (*Srl*) являются наиболее типичными организационно-правовыми формами в Италии и, следовательно, мы кратко изучим их ниже.

2.2.1. Создание Акционерного общества (SpA) или Общества с ограниченной ответственностью (Srl)

Как акционерные общества, так и общества с ограниченной ответственностью могут учреждаться договором о создании (при наличии двух и более участников) или односторонним актом (решением - в случае единственного участника). Учредительный договор/акт, включающий в себя устав, составляется в нотариальной форме и заключается в присутствии нотариуса. В течение 20 дней с даты его заключения нотариус, директора или один из участников подают указанные документы на регистрацию в Реестр предприятий[1].

[1] Подача в Реестр предприятий осуществляется с использованием электронной связи (*on-line*) посредством подачи Единого уведомления (*"Comunicazione Unica"*).

На момент создания общества необходимо, чтобы:

- уставный капитал был полностью распределен между участниками;
- не менее 25% (или в случае единственного участника 100%) уставного капитала было оплачено[2];
- разрешения и другие условия, предусмотренные специальными законами для создания общества в зависимости от его особых целей и видов деятельности, были получены/соблюдены.

Учредители вправе совершать действия по созданию общества лично или через представителя по доверенности. В случае если учредителем общества является зарубежное физическое или юридическое лицо доверенность должна быть:

- совершена в нотариальной форме; и
- в случае, если доверенность совершена за пределами Италии, она должна быть легализована в Консульстве Италии или апостилирована в соответствии с Гаагской конвенцией от 5 октября 1961 года отменяющей легализацию публичных документов[3].

2.2.2. Акционерные общества (SpA)

Уставный капитал и Акции

Минимальный уставный капитал акционерного общества составляет 50.000,00 Евро.

Уставный капитал разделен на акции, имеющие одинаковую номинальную стоимость и предоставляющие акционерам одинаковые права, как экономические, так и права по управлению обществом. Акции неделимы и могут свободно передаваться акционерами[4]. Кроме того, уставом

[2] В отношении взносов см. Раздел *"2.2.2. Акционерные общества (SpA)"* (Подраздел *"Уставный капитал и акции"*) и *"2.2.3. Общества с ограниченной ответственностью (Srl)"* (Подраздел *"Уставный капитал"*).

[3] Российская Федерация является одной из стран, ратифицировавших Гаагскую конвенцию от 5 октября 1961 года.

[4] Однако, уставом общества могут быть предусмотрены ограничения на уступку акций (например, соглашение о не отчуждении в течение определенного периода (lock-ups), право первого предложения и преимущественное право покупки).

могут быть предусмотрены специальные категории акций, предоставляющие иные права (в том числе в отношении убытков). Специальные акции одного типа предоставляют их владельцам одинаковый объем прав, который также устанавливается уставом.

Если это разрешено уставом, взносы в уставный капитал могут быть осуществлены имуществом или правами требования. В случае оплаты акций имуществом или правами требования, соответствующие акции должны быть оплачены полностью в момент распределения уставного капитала, и акционер должен предоставить оценку имущества, проведенную независимым экспертом или сертифицированным аудитором.

Акции акционерного общества могут котироваться на регулярных рынках (биржах).

Собрание акционеров

Собрание акционеров может быть очередным или внеочередным, в зависимости от вопросов, поставленных на повестку дня. На очередном собрании акционеров принимаются решения, *inter alia*, по вопросам утверждения баланса, назначения и определения вознаграждения директорам и членам ревизионной комиссии, а на внеочередном собрании могут быть приняты решения о внесении изменений в устав общества, о назначении, замене и определении полномочий ликвидаторов, об увеличении уставного капитала, о слиянии и разделении общества. Внеочередные собрания акционеров подлежат проведению в присутствии нотариуса.

Очередное общее собрание акционеров должно быть проведено не позднее 120 дней (или, при наличии исключительных обстоятельств, не позднее 180 дней) с даты окончания финансового года.

В случае, если это предусмотрено уставом, собрание акционеров может быть проведено с использованием средств телекоммуникационной связи (аудио или видео конференции).

Управление обществом

Акционерные общества могут использовать три различных модели корпоративного управления:

(i) обычная модель управления (см. ниже);

(ii) дуалистическая модель управления (*"sistema dualistico"*), при которой управление и контроль за обществом осуществляется управляющим советом (*"consiglio di gestione"*) и наблюдательным советом (*"consiglio di sorveglianza"*);

(iii) монократическая модель управления (*"sistema monistico"*), при которой управление и контроль за обществом осуществляется соответственно советом директоров и комиссией, избираемой советом директоров из его состава.

Ниже приводим краткое описание обычной модели управления, которая наиболее часто используется в Италии, в то время как дуалистическая и монократическая модели не имеют широкого применения на практике[5].

Директора

В соответствии с обычной моделью управления, руководство обществом осуществляется единоличным управляющим или советом директоров, назначаемым общим собранием акционеров на срок не более 3 финансовых лет (с возможностью переизбрания, если это допускается уставом).

Директора могут не являться участниками общества.

Если это предусмотрено уставом или общим собранием участников, совет директоров может передать часть своих полномочий одному или более директорам-распорядителям или исполнительному комитету.

---

[5] Дуалистическая модель управления, как правило, применяется некоторыми банками.

[6] Генеральный директор является работником общества, который содействует совету директоров в исполнении его полномочий и вправе представлять общество перед третьими лицами. В соответствии с Гражданским Кодексом Италии, положения, регулирующие ответственность директоров, также применяются к генеральным директорам в отношении их обязанностей, выполняемых на основании их трудовых отношений с обществом.

В случае, если это предусмотрено уставом общества, собрания совета директоров могут проводиться с использованием средств телекоммуникационной связи (аудио или видео конференции).

Структура управления акционерных обществ может также предусматривать одного или более генеральных директоров (*"direttori generali"*) [6], назначаемых общим собранием или в соответствии с уставом.

Ревизионная комиссия

В соответствии с обычной моделью управления, контроль за управлением (а также, если это предусмотрено уставом общества, и общество не обязано подавать консолидированную финансовую отчетность, контроль за ведением бухгалтерского учета) возлагается на ревизионную комиссию, состоящую от 3 до 5 постоянных членов и 2 временных/замещающих, назначаемых общим собранием акционеров сроком на три финансовых года. Члены ревизионной комиссии могут быть освобождены от должности только при наличии уважительных оснований, по решению, одобренному судом после заслушивания заинтересованной стороны.

Ревизионная комиссия созывается не менее, чем один раз в 90 дней. Если это допускается уставом, собрания могут проводиться с использованием средств телекоммуникационной связи (аудио или видео конференции).

Аудиторская проверка

В соответствии с обычной моделью управления, контроль за ведением бухгалтерского учета осуществляется независимым аудитором или аудиторской фирмой.

Однако, уставом не квотируемой компании, которая не обязана составлять консолидированную финансовую отчетность, может быть предусмотрено, что контроль за ведением бухгалтерского учета возлагается на ревизионную комиссию (в состав которой, в таком случае, должны входить квалифицированные аудиторы).

Единоличный участник

Акционерное общество может быть создано единственным участником. Единственный участник несет неограниченную ответственность по обязательствам общества:

- если уставный капитал не полностью оплачен;
- до момента соблюдения обязанности по раскрытию информации о том, что общество имеет единственного участника.

2.2.3. Общество с ограниченной ответственностью (Srl)

Общество с ограниченной ответственностью (Srl) имеет более простую структуру органов управления, чем акционерное общество (SpA). В частности, Итальянское законодательство предоставляет учредителям большую свободу в определении функций органов управления, их организации и других особенностей в целях их адаптации к специфическим потребностям учредителей. Акт о создании и устав общества могут предусматривать положения, отличные от положений, установленных законодательством для обществ с ограниченной ответственностью.

Уставный капитал

Минимальный уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляет 10.000,00 евро (за исключением так называемых “Упрощенных ООО”: см. ниже).

Уставный капитал делится на доли, которые, если иное не предусмотрено уставом, могут свободно отчуждаться. Устав может предусматривать специальные экономические права или права по управлению обществом для отдельных участников.

Как и в акционерных обществах, если это допускается уставом, взносы могут быть оплачены имуществом или правами требования. В случае оплаты долей имуществом или правами требования, такие доли должны быть полностью оплачены в момент распределения уставного капитала, и участник должен предоставить оценку имущества, проведенную независимым экспертом или сертифицированным аудитором.

Однако, в отличие от акционерного общества, взносы в уставный капитал общества с ограниченной ответственностью могут быть оплачены также обязательством участников предоставить в пользу общества определенные услуги.

Участниками общества с ограниченной ответственностью могут быть как итальянские, так и зарубежные юридические и/или физические лица.

Общество с ограниченной ответственностью не может квотироваться на регламентированных рынках.

Органы управления обществом

Управление обществом

Если уставом общества не установлено иное, руководство обществом с ограниченной ответственностью осуществляется одним или несколькими участниками, уполномоченными на то самими участниками.

Общество может использовать следующие модели корпоративного управления:

- единоличный управляющий; или
- совет директоров (в данном случае, если это допускается уставом, решения могут приниматься методом письменного консультирования или посредством выражения письменного согласия); или
- несколько отдельных директоров (*"amministrazione disgiuntiva"*): управление обществом поручено нескольким директорам, действующим единолично, при условии, что решения по определенным вопросам (таким как, например, подготовка финансовой отчетности, слияния и разделения общества, увеличение уставного капитала) принимаются советом директоров (или, если это предусмотрено уставом, участниками); или
- совместное управление (*"amministrazione congiuntiva"*): позволяет всем (или большинству) директоров ведение деятельности общества, при условии, что решения по определенным вопросам (таким как, например, подготовка финансовой отчетности,

слияния и разделения общества, увеличение уставного капитала) принимаются советом директоров (или, если это предусмотрено уставом, участниками).

Контроль за управлением и ведением бухгалтерского учета

Устав общества с ограниченной ответственностью может предусматривать назначение контролирующего органа или аудитора, определяя его обязанности и полномочия, включая контроль за ведением бухгалтерского учета. Если уставом не предусмотрено иное, контролирующий орган состоит только из одного постоянного члена.

Назначение контролирующего органа или аудитора обязательно в случае, когда общество:

- обязано составлять консолидированную бухгалтерскую отчетность;
- осуществляет контроль над компанией, в отношении которой, в свою очередь, должен проводиться аудит;
- превышает два из следующих показателей в течение двух финансовых лет подряд:
  - общий размер имущества 4.400.000,00 Евро;
  - выручка от продаж и услуг 8.800.000,00 Евро;
  - среднее число работников в финансовом году 50.

В случае назначения контрольного органа (даже единоличного), применяются правила, установленные для ревизионной комиссии акционерных обществ.

Решения общего собрания участников

Устав общества с ограниченной ответственностью может предусматривать, что решения участников могут быть приняты методом письменного консультирования или выражения письменного согласия (без формального проведения собрания), за исключением случаев, когда один или более директоров или участники, доля которых составляет не менее одной трети уставного капитала, потребуют принятия решения в очной форме или когда на повестку дня вынесены такие вопросы, как внесение изменений в устав, существенное изменение видов деятельности

общества или существенное изменение прав участников, уменьшение уставного капитала в связи с убытками, превышающими одну треть уставного капитала и др.

В общих чертах, посредством процедуры письменного консультирования участники письменно голосуют по вопросам, вынесенным на повестку дня, в то время как процедура выражения письменного согласия состоит в направлении участникам документа, содержащего предложение, который участники подписывают, тем самым одобряя его.

Единоличный участник

Также, как и акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью могут быть созданы единственным участником. Единственный участник несет неограниченную ответственность по обязательствам общества:

- если уставный капитал не полностью оплачен;
- до момента соблюдения обязанности по раскрытию информации о том, что общество имеет единственного участника.

Упрощенное Общество с ограниченной ответственностью

С 2013 года, в дополнении к обычной модели, общество может быть создано в соответствии с новой упрощенной организационно-правовой формой общества с ограниченной ответственностью (так называемые “Упрощенные ООО”). Упрощенное ООО может иметь как одного, так и нескольких участников.

Участники должны быть физическими лицами (не юридическими).

Уставный капитал Упрощенного ООО не может быть менее 1.00 Евро и более 10.000,00 Евро и должен быть оплачен полностью в день создания общества. Взносы могут осуществляться только в денежной форме и оплачиваться управляющему органу.

2.3. Филиал зарубежной компании

Зарубежные компании вправе создавать одно или более обособленных подразделений (*“sedi secondarie”*) в Италии. В данном случае иностранная компания (i) будет подчиняться, в отношении каждого обособленного подразделения, положениям итальянского законодательства, регулирующим раскрытие отчетности компании, и (ii) должна будет публиковать в Реестре Предприятий имя, дату и место рождения представителей компании в Италии, с указанием их соответствующих полномочий.

В отличие от дочерних компаний, которые часто создаются для извлечения выгоды от итальянских льгот, предоставляемых инвесторам, филиалы иногда выбираются в связи с их простотой и незначительными расходами на их создание и деятельность (смотри также Раздел *“11.2. Налогообложение прибыли юридических лиц”* ниже).

2.4. Представительство

Зарубежные компании, которые намерены продвигать свой бизнес в Италии или намерены изучить итальянский рынок до начала предпринимательской деятельности в Италии, вправе открыть представительство на территории Италии. В то время как зарубежная компания вправе использовать филиал для ведения в Италии того же бизнеса, который она ведет за рубежном, представительство не вправе вести какую-либо предпринимательскую деятельность.

Итальянское законодательство не содержит определения «представительский офис» и, следовательно, существует стандартная практика делать ссылку на Организацию по экономическому сотрудничеству и развитию Образец налоговой конвенции (*OECD Tax Model Convention*) для избежания двойного налогообложения (смотри также Раздел *“11.2. Налогообложение прибыли юридических лиц”* ниже).

3

АКЦИОНЕРНОЕ СОГЛАШЕНИЕ

В компаниях, состоящих более чем из одного акционера, возможно заключение акционерного соглашения, которое чаще всего регулирует следующие основные вопросы:

(a) структура управления компанией-объектом (например, назначение совета директоров, председателя совета и управляющего(их) директора(ов), назначение ревизионной комиссии, определение требований к кворуму совета директоров и общего собрания акционеров);

(b) устав компании-объекта;

(c) ограничения уступки акций (например, положения о блокировке (*lock-down provisions*) преимущественные права покупки (*pre-emption rights*) и право первого предложения (*rights of first refusal*), права миноритарного и мажоритарного акционеров на совместную продажу акций *tag-along and drag-along rights*);

(d) порядок разрешения будущих разногласий между акционерами (например, оговорка об урегулировании принципиальных вопросов; арбитражная оговорка);

(e) срок действия соглашения;

(f) обязательства по сохранению конфиденциальности;

(g) обязательства о не конкуренции.

Согласно итальянскому законодательству срок действия акционерного соглашение не может превышать пяти лет (или трех лет для публичных компаний). По истечении срока акционерное соглашение может быть вновь заключено на новый срок по соглашению сторон. Если в соглашении не определен срок его действия, каждая сторона имеет право отказаться от соглашения, уведомив об этом за 180 дней до выхода.

В отличие от устава общества, акционерное соглашение имеет силу только для его сторон, и, следовательно, его нарушение не касается напрямую третьих лиц.

4

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ КОММЕРЧЕСКИХ ДОГОВОРОВ

- 4.1 Договор купли-продажи
- 4.2. Агентский договор и дистрибьюторские соглашения
- 4.3. Лицензионные соглашения
- 4.4. Франчайзинг

4.1 ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Договор купли-продажи регулируется статьями 1470-1509 Гражданского Кодекса Италии. Согласно положениям кодекса, предметом договора купли-продажи является передача собственности на вещь или передача иного права за определенную цену.

Договор может быть заключен как в письменной, так и в устной форме или посредством конклюдентных действий. В некоторых случаях законодательство предусматривает обязательную письменную или даже нотариальную форму договора (например, купля-продажа недвижимости).

Основными обязательствами продавца по договору купли-продажи являются (i) передать покупателю предмет купли-продажи, а также право собственности на него и (ii) гарантировать покупателю отсутствие риска изъятия и недостатков купленной вещи. Покупатель, в свою очередь, обязан оплатить согласованную цену. Договор купли-продажи может предусматривать дополнительные положения, такие, как например, право выкупа, сохранение права пользования, сохранение права собственности, специальным образом урегулированные Гражданским Кодексом Италии (стт. 1510-1547), а также устанавливать определенные виды купли-продажи, такие, как, например, купля-продажа движимого имущества, оплата против предоставления определенных документов, продажа наследства.

Специальные нормы предусмотрены законодательством в отношении продажи товаров потребителям.

4.2. АГЕНТСКИЙ ДОГОВОР И ДИСТРИБЬЮТОРСКИЕ СОГЛАШЕНИЯ

В то время как агентские договоры регулируются Гражданским Кодексом Италии и Коллективными агентскими договорами, дистрибьюторские соглашения особым образом не регулируются:

- согласно Гражданскому Кодексу Италии, заключая соглашение об агентских услугах одна сторона (агент) обязуется, от имени другой стороны (принципала), на возмездной основе, исполнить поручение об оказании постоянного содействия в заключении договоров в пределах определенной территории. Типичными характеристиками соглашения об агентских услугах являются устойчивость отношений между сторонами, исключительное право (которое может быть отменено по соглашению сторон в письменной форме) и право агента на получение комиссии;

- категория дистрибьюторских соглашений включает в себя ряд договорных актов, постоянно используемых компаниями для торговой дистрибуции своих товаров на рынке, которые регламентируют большую часть отношений между производителями, посредниками в дистрибуции и конечными покупателями.

  Всем этим соглашениям присуще общие элементы, такие как, например:

  (i) продолжительность и прочность отношений;

  (ii) стимулирование сбыта со стороны дистрибьютора.

Согласно положениям Гражданского Кодекса Италии и Коллективного договора с Агентами, только агенты имеют право на получение вознаграждения по окончании отношений.

С точки зрения антимонопольного законодательства дис-

трибьюторские соглашения считаются вертикальными соглашениями, т.е. соглашениями между компаниями, которые действуют на разных уровнях экономического процесса (например, производитель/дистрибьютор).

Дистрибьюторские соглашения могут быть признаны нарушающими положения соглашений о не конкуренции, установленные в ст. 101 Договора о деятельности Европейского союза (на уровне Евросоюза) и в ст.2 закона Италии № 287/1990 (на итальянском уровне), если их предметом или результатом является значительное ограничение конкуренции, например, если они устанавливают для дистрибьютора минимальную или фиксированную цену перепродажи или запрет на проведение пассивных (т.е. неавторизованных) продаж клиентам в пределах территории другого эксклюзивного дистрибьютора (см. также Раздел *«10. Антимонопольное законодательство» ниже*).

4.3. ЛИЦЕНЗИОННЫЕ СОГЛАШЕНИЯ

На основании лицензионного соглашения владелец права на промышленную собственность (например, торговую марку, патент, чертеж или модель) передает право пользования другой стороне (лицензиату).

Лицензионное соглашение может быть исключительным и неисключительным, ограниченным территориально или распространяться на всю территорию Италии.

Как правило, лицензионные соглашения предусматривают выплату лицензионного вознаграждения в качестве компенсации за использование права на промышленную собственность, размер которого рассчитывается в процентном отношении от прибыли лицензиата.

Заключение лицензионного соглашения в Италии позволяет иностранным юридическим лицам получать доход от изобретений и передачи технологий, формул, процессов или патентов без необходимости инвестирования существенных капиталов.

Договор подлежит заключению в письменной форме, регистрации не требует.

4.4. ФРАНЧАЙЗИНГ

Итальянский рынок достаточно стабилен и в целом приветствует системы франчайзинга. Соглашения о франчайзинге в Италии регулируются как на национальном уровне, так и на уровне Евросоюза.

Согласно итальянскому Закону о франчайзинге (Закон № 129/2004), в рамках соглашения о франчайзинге – которое может быть заключено в любой сфере экономической деятельности двумя экономически и юридически независимыми сторонами – одна сторона (франшизодатель) передает другой стороне (франшизополучателю) возможность использования ряда прав на промышленную или интеллектуальную собственность, относящихся к:

- товарным знакам,
- торговым наименованиям,
- эмблемам,
- полезным моделям,
- чертежам,
- копирайтам,
- ноу-хау,
- патентам,
- технической или коммерческой поддержке

  или консультации,

вводя тем самым аффилированное лицо в систему многих аффилированных лиц, распространенных на территории, для целей сбыта определенных товаров и услуг.

Согласно Закону № 129/2004, стороны должны соответствовать следующим требованиям до заключения договора:

- франшизодатель должен (i) в отношении потенциаль-

ного франшизополучателя действовать исключительно исходя из принципов справедливости, честности и добросовестности, а также незамедлительно предоставлять потенциальному франшизополучателю любые данные и информацию, которую потенциальный франшизополучатель может счесть необходимой или полезной для целей заключения соглашения о франчайзинге (за исключением объективно конфиденциальной информации или информации, раскрытие которой повлечет за собой нарушение прав третьих лиц); и (ii) обосновать любое непредоставление данных или информации, запрошенных потенциальным франшизополучателем;

- потенциальный франшизополучатель должен в отношении франшизодателя действовать исключительно исходя из принципов справедливости, честности и добросовестности, а также незамедлительно предоставлять франшизодателю любые данные и информацию, знание которых необходимо для целей заключения соглашения о франчайзинге, даже если таковые не были запрошены франшизодателем в явной форме.

Договор подлежит заключению в письменной форме, регистрации не требует.

5

СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ

Законодательство, регулирующее сертификацию соответствия продукции, берет свое начало преимущественно на уровне Евросоюза и сходно во всех странах Союза. Новые товары, произведенные в Евросоюзе, и все товары, ввезенные из третьих стран – новые или использованные – должны соответствовать требованиям законодательства, применяемого в момент первого выпуска товара на рынок Евросоюза производителем или импортером.

Страны – члены Евросоюза обязаны, в рамках контроля за рынком, гарантировать присутствие на рынке только безопасных товаров и товаров, соответствующих нормам.

В отношении безопасности товаров применяется Законодательный декрет от 6 сентября 2005 № 206 Кодекс потребления (*Codice del consumo*), который соответствует директиве Евросоюза 2001/95/CE и директиве Евросоюза 2011/83/UE.

В случае, если товар должен соответствовать особым требованиям безопасности, предусмотренным специфическими нормами европейского законодательства, как, например, маркировка CE, общие требования к товарам применяются только в отношении аспектов, рисков или категорий рисков, не являющихся предметов таких специальных норм.

Помимо вышеуказанного, существуют специальные нормы, касающиеся выпуска на рынок особых категорий товаров, таких как, например, пищевых продуктов, лекарственных и химических препаратов.

6

ТРУДОВОЕ ПРАВО

- 6.1. Общее обозрение
- 6.2. Основные формы и виды оформления отношений с работниками
- 6.3. Увольнение
- 6.4. Иммиграционные вопросы

6.1. ОБЩЕЕ ОБОЗРЕНИЕ

Прием на работу

Прием на работу осуществляется на основании индивидуального письма о приеме на работу, которое должно содержать определенную информацию для сведения работника:

(i) Наименование сторон;

(ii) Место работы;

(iii) Дата начала работы и срок действия трудового договора;

(iv) Категория и уровень работника в соответствии с применяемым Национальным коллективным трудовым договором;

(v) Начальный оклад;

(vi) Длительность испытательного срока, при наличии;

(vii) Режим рабочего времени.

Необходимо обратить внимание на то, что работодатель вправе также указать Национальный коллективный трудовой договор, положения которого применяются к трудовым отношениям. Как правило, письма о приеме на работу не содержат подробной информации, поскольку многие аспекты урегулированы напрямую Гражданским Кодексом Италии, специальными законами или Национальным коллективным трудовым договором.

Категории работников

Наемные работники и Индивидуальные предприниматели

Наемные работники - это лица, которые обязуются, за заработную плату, осуществлять трудовые функции на предприятии, выполняя интеллектуальный или физический труд, в подчинении и под руководством работодателя. Наемный труд характеризуется подчинением работника: (i) руковод-

ству; (ii) организационным правилам; (iii) правилам поведения, установленным работодателем.

Взносы по социальному страхованию наемных работников подлежат оплате в INPS (Национальное учреждение социального страхования) и INAIL (Национальное учреждение по страхованию от несчастных случаев на рабочем месте и профессиональных заболеваний). Работодатели, как налоговые агенты, ответственны за уплату взносов по социальному страхованию, в том числе в отношении части, которая подлежит оплате работниками, и которая не относится на расходы компании. В некоторых случаях Национальный коллективный трудовой договор предусматривает фонды по дополнительному пенсионному страхованию и здравоохранению, в дополнение к обязательному социальному страхованию. В таких случаях, работодатель является также налоговым агентом в отношении части взносов, возлагаемых на работников. Работодатель, как налоговый агент, ответственен за оплату налогов, уплачиваемых с общей суммы заработной платы.

Гражданский кодекс разделяет работников по найму на 4 категории:

- Руководители (*dirigenti*);

- Руководители среднего звена или кадры (*quadri*);

- Служащие (*impiegati*);

- Рабочие (*operai*).

Кроме того, Национальный коллективный трудовой договор предусматривает специальные профессиональные уровни и позиции для разных категорий. Национальный коллективный трудовой договор описывает деятельность, подлежащую осуществлению работниками каждого профессионального уровня и категории. Работнику устанавливаются трудовые обязанности, для выполнения которых он/она нанимаются на работу или которые впоследствии будут соответствовать приобретенной им более высокой категории, или обязанности, соответствующие тем, которые он осуществлял до этого фактически, без какого-либо уменьшения заработной платы. Любое соглашение, предусматривающее иное, ничтожно.

ПАВИЯ и АНСАЛЬДО
ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА
PeA

Индивидуальные предприниматели - это лица, которые обязуются, выполнить работу или предоставить услуги посредством преимущественно личной трудовой деятельности без подчинения заказчику. Судебная практика однозначно установила квалификационные признаки индивидуальных предпринимателей в целях проверки фактического порядка осуществления деятельности: каким именно образом фактически осуществляется оказание услуг, независимо от выбранного сторонами *nomen iuris*.

6.2. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И ВИДЫ ОФОРМЛЕНИЯ ОТНОШЕНИЙ С РАБОТНИКАМИ

Отношения с работниками могут быть оформлены:

- На неопределенный срок;
- На определенный срок;
- В режиме гибкого рабочего времени;
- Координированное и продолжительное сотрудничество по проекту;
- Аренда персонала;
- Договор оказания услуг.

Трудовые договоры на определенный и неопределенный срок

Как правило, трудовые отношения с работником заключаются на неопределенный срок, срочные трудовые договоры являются исключением из правила.

Срочные трудовые договоры должны удовлетворять определенным требованиям законодательства (например, компания вправе иметь ограниченное количество работников, принятых на работу по срочным трудовым договорам, установление предельного срока срочного трудового договора и количества его продлений).

Отношения с работником, нанятым на определенный срок, подчиняются принципу не дискриминации, в соответствии с которым ему гарантируются те же экономические условия, которые предоставляются компанией в соответствии с Национальным коллективным трудовым договором работникам той же категории и уровня, нанятых на неопределенный срок.

6.2.1. Режим гибкого рабочего времени

В случае, когда сотруднику необходима работа в режиме гибкого рабочего времени, возможно установление различных форм трудовых отношений, в числе которых:

- Неполное рабочее время: работнику может предоставляться неполный рабочий день или неполная рабочая неделя;

- Ученический договор (*apprendistato*): соглашение, по которому работнику предоставляется право пройти обучение по определенному образовательному плану, как части его профессионального опыта, в течение определенного периода, по окончании которого работник может выбрать, трансформировать или нет отношения в трудовой договор на неопределенный срок. Таким соглашением работодателю предоставляются экономические и законодательные льготы;

- Разделение работы между работниками (*lavoro ripartito - job sharing*): соглашение, в соответствии с которым два работника обязуются выполнять те же самые трудовые обязанности совместно и по отдельности;

- Работа по запросу (*lavoro intermittente*): соглашение, в соответствии с которым работник обязуется быть готовым выходить на работу периодически, по получении соответствующего запроса работодателя.

6.2.2. Координированное и продолжительное сотрудничество по проекту (co.co.pro.)

Координированное и продолжительное сотрудничество по проекту (co.co.pro.) представляет собой особый тип независимых рабочих отношений, которые характеризуются следующим:

- продолжительностью деятельности, осуществляемой сотрудником: трудовая деятельность должна осуществляться в течение значительного периода времени, а не периодически;

- деятельность должна осуществляться преимущественно привлеченным лицом;

- деятельность, осуществляемая сотрудником, должна координироваться и быть функционально связанной с деятельностью заказчика;

- отсутствием иерархического подчинения сотрудника заказчику, однако сотрудник должен следовать общим рекомендациям, установленным заказчиком.

Для признания отношений координированного и продолжительного сотрудничества действительными, за исключением особых случаев, предусмотренных законом, необходимо наличие определенного проекта.

Взносы по социальному страхованию подлежат оплате как заказчиком, так и сотрудником.

6.2.3. Аренда персонала

Аренда персонала представляет собой трехстороннее соглашение между: (i) авторизованным агентством по найму (которое является "формальным" работодателем); (ii) работником, выбранным агентством (временный или предоставленный работник); и (iii) компанией, фактически извлекающей выгоду из трудовой деятельности предоставленного работника ("пользователь").

Отношения между агентством по найму и временными работниками регулируется теми же правилами, которые установлены для работников по срочному трудовому договору и по договору на неопределенный срок, и работник, выбранный на неопределенный срок, имеет право на пособие (выплату компенсации) в течение периода, когда он не занят у пользователя. Временный работник осуществляет свою трудовую деятельность в пользу пользователя, под его контролем, и подчиняется его организации и управлению. Однако, права по применению дисциплинарных взысканий остаются у агентства. Пользователь и агентство по найму совместно и по отдельности несут ответственность за перечисление заработной платы и взносов социального страхования в отношении предоставленных работников.

6.2.4. Договор возмездного оказания услуг

Договор возмездного оказания услуг (*"contratto d'appalto di servizi"*) это соглашение, в соответствии с которым одна сторона (исполнитель) обязуется оказать за вознаграждение услуги в пользу другой стороны (заказчик), с использованием собственных средств и действуя на свой риск.

Исполнитель должен:

(i) быть полностью независимым от заказчика;

(ii) организовывать свою работу полностью свободно и самостоятельно, с использованием собственных средств;

(iii) нести предпринимательский риск, связанный с исполнением договора;

(iv) являться стороной, выполняющей организационные и управленческие функции в отношении его сотрудников.

Договор оказания услуг предусматривает определенные правила солидарной ответственности заказчика и исполнителя по оплате заработной платы работников и взносов во внебюджетные фонды.

6.3. УВОЛЬНЕНИЕ

6.3.1. Индивидуальное увольнение

Индивидуальное увольнение работника должно основываться на юридических основаниях. Такие основания могут быть связаны с поведением работника (так называемое увольнение по уважительной причине и увольнение по субъективным уважительным причинам) или зависеть от производственной деятельности, организации работы и нормального функционирования рабочего места (так называемое увольнение по объективным уважительным причинам).

Законодательство предусматривает разные процедуры увольнения в зависимости от оснований прекращения трудовых отношений.

Как при увольнении по уважительным причинам, так и при увольнении по субъективным причинам должна соблюдаться процедура, установленная Статьей 7 Устава трудящихся. До увольнения по объективным уважительным причинам необходимо соблюсти специальную процедуру согласования в Территориальной трудовой инспекции (*"Direzione Territoriale del Lavoro"*).

В зависимости от количества работников в компании, законодательство предусматривает различные последствия признания увольнения незаконным. Незаконность увольнения определяется Судом по трудовым спорам.

Законодательство устанавливает два разных комплекса норм, применяемых в случае незаконного увольнения для компаний с количеством сотрудников более 15 в каждой бизнес единице или муниципальном образовании, или более 60 работников в целом (установленные Статьей 18 Устава трудящихся), и компаний, с количеством работников до 15 в каждой бизнес единице или муниципальном образовании, или менее 60 работников в целом. В последнем случае, при признании увольнения незаконным, работник имеет право на компенсацию ущерба в разме-

ре от 2,5 до 6 месячных заработных плат.

Последствия, установленные Статьей 18 Устава трудящихся, более суровые. В случае, если суд признает увольнение недействительным, компания обязана:

- восстановить работника на той же рабочей позиции, которую он занимал до увольнения или, в некоторых случаях, вместо восстановления на работе работник, по своему выбору, может потребовать дополнительную компенсацию в размере последней заработной платы до уплаты налогов за 15 месяцев;
- выплатить ущерб, соответствующий размеру неполученного дохода работника в размере, установленном законом;
- перечислить взносы в социальные фонды.

Если увольнение по уважительной причине признано незаконным, применяются вышеуказанные правила, но максимальный размер компенсации ограничивается заработной платой работника за 12 месяцев.

В случае увольнения по объективным уважительным причинам, за редким исключением, восстановление на работе и выплата взносов в социальные фонды не применяется, однако подлежит выплате компенсация в размере заработной платы сотрудника за период от 12 до 24 месяцев.

Содержание Статьи 18 Устава трудящихся достаточно сложное, и вышеизложенная информация может рассматриваться исключительно как краткий обзор.

6.3.2. Коллективное увольнение

В случае если работодатель намерен уволить более 5 работников в течение 120 дней, должна выполняться процедура коллективного увольнения, предусмотренная Законом № 223/1991. Длительность процедуры коллективного увольнения составляет не более 75 дней, в течение которых компания обязана провести переговоры с профессиональным объединением в целях достижения соглашения, регулирующего окончание трудовых отношений.

6.4. ИММИГРАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

Требования и условия для лиц, не являющихся гражданами Евросоюза, для пребывания и работы в Италии, устанавливаются визовым и иммиграционным итальянским законодательством.

6.4.1. Въездная виза (*"visto"*)

Въездная виза является разрешением иностранному гражданину на въезд на территорию страны. Существует несколько видов виз, каждая из которых выдается по различным основаниям (например, туризм, бизнес, работа) и при соблюдении особых условий.

Шенгенские краткосрочные визы предоставляются иностранным гражданам, желающим посетить Италию на короткий срок, для транзита, туризма или бизнеса, и не позволяют осуществление какой-либо трудовой деятельности.

6.4.2. Вид на жительство (*"Permesso di soggiorno"*)

Вид на жительство позволяет иностранному гражданину находиться в Италии более 90 дней в течение полугода и предоставляет ему право свободного передвижения по странам Шенгенского соглашения. Для получения вида на жительство, должна быть сначала получена въездная виза.

Иностранные граждане, желающие получить вид на жительство по рабочим основаниям должны запрашивать разрешение на работу (*"nulla osta"*) у итальянских компетентных органов.

Как правило, выдача разрешений на работу и видов на жительство в Италии иностранным работникам и предпринимателям осуществляется в пределах квот, ограничивающих количество иммигрантов, которым позволяется въезд на территорию страны, устанавливаемых ежегодно Декретом Председателя Совета Министров. Однако, в некоторых случаях для получения разреше-

ний на работу соблюдение таких квот не требуется. К таким специальным случаям относятся высококвалифицированные специалисты, которые получили высшее образование или профессиональную квалификацию, которые могут быть признаны в Италии, а также в случае направления на работу в другую компанию (*"distacco"*).

6.4.3. Вид на жительство для иностранных инвесторов

Закон № 232 от 11 декабря 2016 года о государственном бюджете Италии на 2017 финансовый год и о трехлетнем бюджете на 2017-2019 финансовые годы (в дальнейшем «Закон о бюджете») предусмотрел важное нововведение, направленное на привлечение иностранных инвесторов и состоятельных бизнесменов (*High Net Worth Individual*).

Как было указано выше, за некоторым исключением, выдача разрешений на работу и видов на жительство в Италии иностранным работникам и предпринимателям осуществляется в пределах квот, устанавливаемых ежегодно Декретом Председателя Совета Министров.

Закон о бюджете вводит в Сборник иммиграционного законодательства (Законодательный декрет 286/1998) новую статью 26-bis, которая предусматривает возможность выдачи видов на жительство иностранным инвесторам вне квот в следующих случаях:

1. Совершение инвестиций в размере не менее 2.000.000 евро в государственные ценные бумаги на срок не менее 2 лет.

2. Совершение инвестиций в размере не менее 1.000.000 евро в акции/доли уставного капитала компании, созданной и осуществляющей деятельность на территории Италии, на срок не менее 2 лет, или совершение инвестиции в размере не менее 500.000 евро в случае, если такая компания является вновь созданной инновационной компанией, отвечающей реквизитам, предусмотренным в Законе 179/2012, и включенной в специальный раздел Реестра предприятий, предусмотренный для таких компаний.

3. Благотворительное пожертвование в размере не ме-

нее 1.000.000 евро в поддержку проекта, представляющего общественный интерес в области культуры, образования, управления иммиграцией, научных исследований, восстановления культурных и пейзажных ценностей.

Для въезда на территорию Италии инвесторам будет выдаваться специальная «виза инвестора», которая будет служить основанием, в свою очередь, для выдачи вида на жительство на период 2 года. Данный вид на жительство может быть отозван в случае не осуществления инвестиции/пожертвования по истечение 3 месяцев с даты въезда инвестора на территорию Италии или отзыва инвестиции до истечения двухлетнего срока, указанного в пп. 1 и 2 выше.

В последующем, вид на жительство может быть продлен на периоды в 3 года при условии получения положительного заключения административных органов, выдаваемого по результатам изучения документов, подтверждающих сохранение инвестиции на территории Италии.

7

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

- 7.1. Законодательство в сфере интеллектуальной собственности
- 7.2. Защита прав в сфере интеллектуальной собственности
- 7.3. Регистрация и передача прав интеллектуальной собственности

7.1. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Сфера интеллектуальной собственности (“ИС”/(“IP”)) в Италии регулируется Кодексом промышленной собственности (Законодательный декрет № 30/2005) и Законом об Авторском праве (Закон № 633/1941), которые включают в себя все необходимые элементы для надлежащей защиты и реализации прав в сфере интеллектуальной собственности.

Кодекс промышленной собственности вступил в силу в 2005 году, заменив собой ранее существовавшие нормы; Кодекс предлагает всеобъемлющее регулирование таких вопросов, как:

- Товарные знаки (в том числе незарегистрированные торговые знаки и наименования места происхождения товара);
- Доменные имена;
- Промышленные образцы;
- Патенты;
- Топографические названия;
- Конфиденциальная информация.

В 2010 году в Кодекс промышленной собственности были внесены поправки (Законодательным декретом № 131/2010) для целей приведения норм в соответствие с нормами, принятыми в Европейском союзе, для упрощения некоторых процедур и для регламентирования определенных важных вопросов, среди которых патенты в сфере биотехнологий, а также охрана промышленных образцов. В частности, в области патентов и технологических инноваций принятые изменения были призваны привести итальянское законодательство в соответствие с последней версией Конвенции о выдаче европейских патентов (Европейская патентная конвенция).

Закон об авторском праве регулирует все права интеллектуальной собственности, которые не относятся к сфере применения Кодекса промышленной собственности: литературные, драматические, музыкальные, художественные произведения, фильмы, звуковые записи, теле- и радиовещание, опубликованные издания (или типографические труды).

Италия ратифицировала Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности («ТРИПС»/ *TRIPS Agreement*) и основные Конвенции и Договоры, позволившие привести итальянское законодательство в сфере интеллектуальной собственности в соответствие с международными нормами, и среди прочего: Протокол к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков и Мадридское соглашение о международной регистрации знаков, Конвенцию о товарных знаках и промышленных образцах Европейского союза, Бернскую конвенцию об авторском праве и Конвенцию о выдачи европейских патентов.

Необходимо подчеркнуть, что в Италии информированность по вопросам интеллектуальной собственности значительно возросла в последние несколько лет. В частности, это безоговорочно подтверждается фактом исключения ее из «черного списка» стран по версии Бюро по регистрации патентов и торговых знаков США («Патентное Бюро США» *USPTO"*) в 2014 году.

Кроме того, недавнее совместное исследование, проведенное Европейским патентным ведомством («ЕПВ») и Ведомством по гармонизации на внутреннем рынке («ВГВР» *"OHIM"*) показывает, что это пример последовательного прогресса, в результате которого Италия, возможно, приблизилась к стандарту, который не уступает имеющемуся в наиболее передовых странах Евросоюза и мира.

Итальянское Бюро по регистрации патентов и товарных знаков ("PTO") привлекло новых сотрудников, экспертов и финансовые ресурсы. Принятые меры способствовали существенному сокращению периода ожидания экспертной оценки и выдачи патентов (30 месяцев для патентов и 18/24 месяцев для полезных моделей), а также внедре-

нию эффективной системы по опротестованию регистрации товарных знаков.

Повышение качества взаимодействия с Европейским патентным ведомством позволили значительно сократить срок получения отчета о патентном поиске (менее 12 месяцев).

В августе 2014 года итальянским Бюро по регистрации патентов и товарных знаков была запущена инновационная поисковая база данных (ПАТЕНТБД *PATENTDB*). Данная система позволяет осуществлять всю регистрационную процедуру через интернет (Товарные знаки, патенты, полезные модели и промышленные образцы); кроме того, данная система предоставляет всю существующую итальянскую патентную документацию за период с 2008 года по настоящий день.

Итальянское законодательство также благоприятно для инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, как в государственных, так и в частных отраслях.

7.2. ЗАЩИТА ПРАВ В СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Италия пришла к пониманию, что нарушение прав в сфере интеллектуальной собственности, также, как и недостаточная их защита, может создать ситуацию нестабильности на рынке и ослабить имидж страны, в частности в экспортной сфере.

По данным причинам Италия прикладывает значительные усилия (привлекая денежные, людские и технологические ресурсы) для большего развития прав в сфере интеллектуальной собственности в рамках судебной и административной систем.

Усиление судебной защиты прав в сфере интеллектуальной собственности осуществляется путем введения 21 особого подразделения в Судах, действующих в крупнейших и важнейших городах и промышленных зонах страны (особенно на севере Италии); большинство судей, занятых в таких особых подразделениях по правам в сфере интеллектуальной собственности, обладают высокой репутацией в Италии и за рубежом. Кроме того, планируется осуществление постоянного взаимодействия с важнейшими институтами и органами Евросоюза, что будет способствовать непрерывной поддержке процесса гармонизации, как в рамках законодательства, так и судебной практики.

Защита прав, касающихся патентов, товарных знаков, промышленных образцов и авторского права, на стадии предупредительных мер и в обычном судебном порядке, происходит быстро и эффективно, значительная часть гражданских процессов завершается присуждением и назначением возмещения ущерба, что соответствует тенденциям, принятым в странах Евросоюза и в других наиболее развитых экономически странах.

Особые подразделения обладают исключительной юрисдикцией для вынесения судебных решений по разногласиям в сфере интеллектуальной собственности, включая случаи недобросовестной конкуренции.

Предупредительные меры (т.е. судебные проверки (*judicial inspection*), наложение ареста и предварительный судебный запрет) обычно осуществляются в кратчайшие сроки (5-15 дней для товарных знаков и промышленных образцов; 1-3 месяца для патентов), в то время как типовой иск в среднем разрешается за 2-3 года, что является значительно меньшим сроком по сравнению с гражданскими делами, не связанными с защитой прав интеллектуальной собственности.

Основные гражданско-правовые средства защиты прав приведены ниже:

- Судебное предписание о прекращении осуществления противоправных действий;
- Присуждение возмещения убытков и ущерба;
- Публикация выдержки из решения в основных печатных СМИ за счет нарушителей;
- Присуждение возмещения выигравшей стороне всех юридических расходов;
- Изъятие из оборота или уничтожение нарушающих право изделий.

Помимо гражданско-правовых средств защиты развиваются меры по защите прав в административной и уголовных системах.

Благодаря ограничительному законодательству в области защиты информации о месте производства «сделано в» (*made in*), а также в области маркировки товаров, Италия безоговорочно признается одной из самых последовательных стран в вопросе внедрения и применения постановления Евросоюза № 608/13 в области защиты интеллектуальной собственности со стороны таможенных органов от контрафактных товаров. Сотрудники таможенных служб Италии являются высококвалифицированными специалистами в вопросах защиты интеллектуальной собственности и оснащены последними разработками в области анти-контрафактного программного обеспечения и технологий, позволяющих произвести сбор и отбор данных, предоставленных держателями товарных знаков, с тем, чтобы

определить поддельные товары. Все это обеспечивает высочайший уровень защиты против контрафакта, в том числе в отношении товаров, импортируемых в Италию.

Уголовные преследования осуществляются, в основном, на основании статей 473, 474 и 517 Уголовного Кодекса Италии. Законодательство предусматривает штрафы и тюремное заключение (сроком до двух лет) для осужденных за нарушения уголовного законодательства. Полиция обладает широкими полномочиями по расследованию дел о нарушениях, особенно, когда в них вовлечены организованные преступные объединения.

Антимонопольная служба и Служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций также играют существенную роль в применении административных мер против не соблюдения прав интеллектуальной собственности и против недобросовестных методов бизнеса. В частности, антимонопольная служба, в основном, занимается преследованием и наложением штрафов на продажу поддельных товаров через интернет, в целях пресечения нарушения прав потребителей и защиты их интересов, тогда как Служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, основываясь на Регламенте о защите Авторского права в интернете, принятом 12 декабря 2013 года за номером 680/13, больше занимается борьбой с нарушениями авторского права в сети. Согласно данной процедуре, если провайдер услуг расположен в Италии, Служба может вынести предупреждение о необходимости удаления нарушающего материала, но, если провайдер услуг расположен за пределами территории Италии, Служба вправе отключить сайт.

7.3. РЕГИСТРАЦИЯ И ПЕРЕДАЧА ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Лицензионные соглашения и соглашения об уступке прав – это те инструменты, которые обычно используются для передачи прав интеллектуальной собственности и технологий. И лицензионные соглашения, и соглашения об уступке прав регулируются основными положения Гражданского Кодекса Италии (статьи 1321-1469), а также статьями 138 и 139 Кодекса промышленной собственности, которые предусматривают особый вид добровольного размещения информации для итальянского Бюро по регистрации патентов и товарных знаков. В целом соглашения об уступке прав составляются по нормам, предусмотренным Гражданским Кодексом Италии для договоров купли-продажи (статьи 1470-1536), тогда как лицензионные соглашения не регулируются особыми положениями, за исключением итальянского Закона о франчайзинге № 129/2004 (см. также Разделы “4.3. *Лицензионные соглашения”* и “4.4. *Франчайзинг”* выше).

Права интеллектуальной собственности могут также передаваться в качестве взносов в уставный капитал, совместные предприятия или иные аналогичные инструменты.

8

НЕДВИЖИМОСТЬ

- 8.1. Приобретение права собственности на недвижимость
- 8.2. Аренда недвижимости

8.1. ПРИОБРЕТЕНИЕ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Право собственности является абсолютным правом и любое его ограничение, предусмотренное законом, является исключением и направлено на защиту государственных интересов, в том числе на защиту исторической или архитектурной ценности недвижимости.

Право собственности на недвижимость может быть приобретено законным образом на основании письменного документа, как составленного в нотариальной форме, так и в форме частного соглашения. Соглашение должно быть опубликовано посредством регистрационной процедуры, именуемой *trascrizione*, которая необходима для того, чтобы распространить его действие/последствия на третьих лиц.

Государственная собственность (*то есть* собственность, принадлежащая Государству или другим государственным структурам) является объектом особого режима. Как правило, в случае отчуждения государственной собственности, покупатель определяется посредством проведения публичного аукциона или других конкурентных публичных процедур.

8.2. АРЕНДА НЕДВИЖИМОСТИ

Договоры аренды недвижимости регулируются общими правилами, установленными Гражданским Кодексом Италии и положениями (i) Закона № 392/1978, который применяется в отношении «коммерческой» аренды недвижимости, используемой для промышленных, коммерческих целей (включая офисы, розничную торговлю и профессиональную деятельность), а также для недвижимости туристического назначения, и (ii) Закона № 431/1998, который применяется для жилой недвижимости (не рассматриваемой в рамках настоящего документа).

Большинство обязательных положений, установленных Законом № 392/1978 в отношении коммерческой недвижимости, не могут быть изменены в пользу арендодателя в случае, если годовая арендная плата составляет менее 150,000.00 Евро[7] (любые изменения являются ничтожными). Кратко обязательные положения договора могут быть описаны следующим образом:

- срок аренды: не менее шести лет (девять лет для гостиниц);
- продление: в дату истечения срока, срок аренды продлевается автоматически на такой же период, но не менее, чем на 6 лет (девять для гостиниц), и так далее, до тех пор, пока одна из сторон не уведомит другую сторону в письменной форме о своем намерении не продлевать договор аренды. Такое уведомление должно быть направлено за 12 месяцев (18 месяцев для гостиниц) до окончания срока аренды. При этом, по окончании первого срока аренды, арендодатель вправе направить уведомление о прекращении договора только при наличии определенных обстоятельств (например, арендодатель намерен использовать помещения в личных целях или провести ремонтные работы в помещениях). По окончании следующих сроков аренды арендодатель вправе направить уведомление

[7] Данные положения были введены Законодательным декретом № 133/2014.

о не продлении срока аренды без каких-либо ограничений;

- отказ от договора: арендодатель не вправе отказаться от договора до даты истечения срока аренды; арендатор не вправе отказаться от договора до истечения срока аренды, за исключением случаев, когда договором прямо не предусмотрено иное; однако, арендатор вправе отказаться от аренды при наличии так называемых “существенных оснований”.

- субаренда и уступка прав: несмотря на то, что договор аренды может предусматривать иное, арендатор вправе сдать в субаренду или уступить права по договору в случае, если субаренда или уступка прав имеют место в рамках продажи или аренды предприятия (его части) (*“azienda”*) арендатора.

В случае, если деятельность связана с прямым контактом с широкой публикой (например, гостиницы, пункты розничной продажи, кинотеатры), применяются следующие обязательные положения:

- Организационные расходы: если арендодатель расторгает/отказывается от договора аренды, арендатор имеет право на возмещение организационных расходов в размере, равном сумме арендой платы, оплаченной в последний месяц, умноженной на 18 (или 21 для гостиниц). Указанное возмещение удваивается, в случае, если помещения впоследствии сданы в аренду иному арендатору, осуществляющему такую же деятельность, как и предыдущий арендатор. Организационные расходы не возмещаются в случае, если расторжение договора произошло в связи с нарушением арендатором своих обязательств или отказом арендатора от договора.

- Преимущественное право: в течение срока действия аренды арендатор имеет преимущественное право на приобретение арендованных помещений; по окончании аренды арендатор имеет преимущественное право на заключение нового договора аренды тех же самых помещений.

9

СУДЕБНАЯ СИСТЕМА ИТАЛИИ

- 9.1. Общая информация о судебной системе Италии
- 9.2. Порядок вручения в Италии судебных и внесудебных документов по гражданским и торговым делам
- 9.3 Признание и приведение в исполнение решений иностранных судов в Италии

9.1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СУДЕБНОЙ СИСТЕМЕ ИТАЛИИ

В основном, судебная система Италии подразделяется на гражданское, уголовное, административное судопроизводство и судопроизводство по налоговым спорам.

Гражданское и уголовное судопроизводство осуществляется соответствующими подразделениями судов общей юрисдикции, которые имеют три уровня рассмотрения споров: суды первой инстанции (или мировые судьи для определенных видов споров, предусмотренных процессуальными кодексами); суды апелляционной инстанции и Суд кассационной инстанции. В первых двух инстанциях (первой и апелляционной), спор может быть рассмотрен по существу, в то время как суд третьей инстанции (кассационной) рассматривает жалобы по нарушению/неправильному применению норм законодательства со стороны судов низших инстанций.

Административное судопроизводство также осуществляется судами двух инстанций: в суде первой инстанции в региональных административных судах (TAR), в судах второй инстанции – при Государственном Совете. Кассационный суд рассматривает жалобы по нарушению/неправильному применению норм законодательства со стороны судов низших инстанций.

Судопроизводство по налоговым спорам ведется налоговыми комиссиями провинции, в первой инстанции, и региональными налоговыми комиссиями во второй инстанции. Кассационный суд имеет отделы, специализирующиеся на налоговых спорах, и компетентен, как суд третьей инстанции, рассматривать жалобы по нарушению/неправильному применению норм законодательства.

9.2. ПОРЯДОК ВРУЧЕНИЯ В ИТАЛИИ СУДЕБНЫХ И ВНЕСУДЕБНЫХ ДОКУМЕНТОВ ПО ГРАЖДАНСКИМ И ТОРГОВЫМ ДЕЛАМ

Порядок вручения судебных и внесудебных документов по гражданским и торговым делам регулируется Гаагской Конвенцией о вручении за границей судебных и внесудебных документов по гражданским или торговым делам от 1965 года.

Каждое государство – член Конвенции назначает центральный орган, на который возлагается обязанность принимать и рассматривать запросы о вручении документов в соответствии со ст. 3 Конвенции. Как правило, о назначении такого органа сообщается в заявлении государства, сделанного в соответствии со ст. 21 Конвенции.

В соответствии с заявлением России Центральным органом Российской Федерации назначено Министерство юстиции Российской Федерации.

Министерство юстиции Российской Федерации
ул. Воронцово поле, 4а
г. Москва
109830, ГСП, Ж-28
Российская Федерация
Телефон: (7095) 200-15-79, (7095) 209-61-79

В соответствии с заявлением Италии, Центральным органом запрашиваемого государства (Италии) является:

Ufficio Unico Ufficiali Giudiziari
presso la Corte d'Appello di Roma
Viale Giulio Cesare, 59
00195 ROMA

9.3 ПРИЗНАНИЕ И ПРИВЕДЕНИЕ В ИСПОЛНЕНИЕ РЕШЕНИЙ ИНОСТРАННЫХ СУДОВ В ИТАЛИИ

Признание и приведение в исполнение решений иностранных судов в Италии регулируется Конвенцией между СССР и Итальянской Республикой о правовой помощи по гражданским делам (Рим, 25 января 1979 года).

Конвенция предусматривает возможность подачи ходатайства о признании решения как напрямую в компетентный суд, так и через суд первой инстанции, который принял решение.

Таким образом, в целях признания решения российского арбитражного суда в Италии возможно подать соответствующее ходатайство в:

(i) суд первой инстанции, который принял решение, который, в свою очередь, перенаправляет просьбу о признании решения в компетентный суд в Италии

или

(ii) напрямую в компетентный суд в Италии (ст. 20 Конвенции).

Как правило, для признания решения необходимы следующие документы (ст. 21 Конвенции):

(i) ходатайство о признании решения;

(ii) заверенная судом копия судебного решения и справка о том, что оно вступило в законную силу;

(iii) документ, из которого следует, что ответчику, который не принял участия в процессе, или его представителю было своевременно и в надлежащей форме вручено извещение о возбуждении дела и о вызове в суд;

Вышеуказанные документы должны быть переведены на итальянский язык, перевод заверен (стт. 12 и 21 Конвенции).

Форма ходатайства о признании решения и сведения, в нем содержащиеся, должны соответствовать законодательству Италии (ст. 20 Конвенции).

10

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

- 10.1. Антимонопольные службы в Италии
- 10.2. Правоприменение законов о конкуренции

10.1. АНТИМОНОПОЛЬНЫЕ СЛУЖБЫ В ИТАЛИИ

Антимонопольная служба Италии (*"Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato" - AGCM*), была учреждена законом № 287/1990, и является независимой службой, решения которой основываются на законодательстве о конкуренции, без вмешательства со стороны Правительства или иных политических структур.

Антимонопольная служба Италии устанавливает нормы, направленные на защиту конкуренции, против злоупотребления доминирующим положением на рынке; а также регулирует процесс контроля над объединениями (т.е. слияниями и поглощениями, полнофункциональной совместной деятельностью), которые могут привести к созданию или усилению доминирующего положения, неблагоприятного для конкуренции. Кроме того, Антимонопольная служба имеет и иные функции, как, например, контроль за исполнением законов о (i) недобросовестных методах торговли со стороны компаний, (ii) вводящей в заблуждение или незаконной сравнительной рекламе (которая может подорвать доверие к продукции или услугам конкурентов или ввести в заблуждение), а также (iii) конфликте интересов лиц, занимающих должности в государственных органах.

10.2. ПРАВОПРИМЕНЕНИЕ ЗАКОНОВ О КОНКУРЕНЦИИ

10.2.1. Компетенция

Согласно итальянскому антимонопольному законодательству к сфере компетенции службы относится распознавание:

a) Соглашений, ограничивающих конкуренцию (т.е. соглашений между компаниями, координирующих их поведение на рынке и имеющих целью или результатом ограничение конкуренции, как, например: соглашение между компаниями, учреждающие картели, которые совместно определяют цены или проводят разделение рынка; вертикальные соглашения между компаниями, осуществляющими деятельность на разных ступенях процесса производства и дистрибуции, определяющие минимальные/фиксированные цены продажи: см. также раздел *“4.2. Агентский договор и дистрибьюторские соглашения”*).

b) Согласно итальянскому антимонопольному законодательству запрещены любые соглашение между компаниями, которые, даже только потенциально, существенно снижают уровень конкуренции на внутригосударственном рынке или на значительной его части.

   После вступления в силу Постановления Европейского Совета № 1/2003 от 16 декабря 2002 года о применении правил конкурентной борьбы, приведенных в статьях 101 и 102 Договора о функционировании Европейского союза («ДФЕС»/ (*“TFEU”*), во всех случаях, когда ограничивающие соглашения могут нанести вред торговым отношениям между странами-членами Евросоюза Итальянский антимонопольный орган должен применять статью 101 Договора о функционировании Европейского союза;

c) Злоупотребление доминирующим положением: уро-

вень конкуренции на рынке не обязательно изменяется при росте бизнеса. Компания будет сохранять доминирующее положение, до тех пор, пока она способна на достаточно независимое поведение, как от конкурентов, так и от потребителей. Итальянское антимонопольное законодательство не запрещает занимать доминирующего положения, однако запрещает злоупотреблять им - например, определять цены или устанавливать сроки и условия, которые являются неоправданно обременительными, или совершать такие действия, которые препятствуют доступу на рынок других конкурентов или вынуждают их уйти с рынка.

В отношении ограничивающих соглашений, в соответствии с Постановлением Европейского Совета № 1/2003, во всех случаях, когда злоупотребление доминирующим положением может навредить торговым отношениям между странами-членами Евросоюза, Итальянский антимонопольный орган должен применять статью 102 Договора о функционировании Европейского союза;

d) Сделки слияния и поглощения, которые приводят к исчезновению или существенному сокращению конкуренции на длительной основе: компания может переживать рост не только благодаря увеличению ее продаж (внутренний рост), но и за счет объединения активов с активами других компаний (внешний рост). «Концентрация» происходит, когда (i) компания сливается с другой компанией или приобретает контроль над другой компанией (или ее частью), что дает возможность покупателю оказывать решающее влияние на деятельность; или (ii) две компании объединяют усилия и создают контролируемую с двух сторон совместную компанию, которая действует как независимая экономическая организация (т.е. полнофункционально) во всех сферах.

Антимонопольная служба Италии должна изучать все происходящие укрупнения, о которых служба должна быть уведомлена, если они превышают определенный объем по обороту, для целей проверки их влияния на конкуренцию. Любое укрупнение, приведшее к

усилению или появлению доминирующего положения, которое устраняет или существенно сокращает конкуренцию на длительной основе на внутригосударственном рынке или на его значительной части, запрещено. Во всех случаях, когда это возможно, укрупнение, которое может ограничить конкуренцию, может быть авторизовано со стороны антимонопольной службы, при условии, что оригинальный проект сделки будет изменен таким образом, чтобы устранить антиконкурентные последствия.

Итальянское антимонопольной законодательство предполагает предварительное уведомление о происходящих сделках по укрупнению, если оборот приобретаемой компании на территории Италии или оборот компаний, участвующих в операции, на территории Италии, превышает 30 миллионов евро и 495 миллионов евро соответственно, если отсутствуют условия, которые требуют уведомить Европейскую комиссию об укрупнении. Компании, уведомляющие об укрупнении, не обязаны оплачивать регистрационные сборы.

10.2.2. Полномочия и порядок действий

В случае выявления в результате расследования злоупотреблений доминирующим положением и ограничивающими соглашениями антимонопольная служба Италии направляет компаниям предупреждение и требует прекратить незаконные действия, а также может наложить на нарушителей штраф (размер которого может достигать 10% от общего оборота компаний-нарушителей).

В срочных ситуациях в виду серьезного риска или невозместимого ущерба конкуренции антимонопольная служба может принять решение о введении временных мер на определенный срок и до завершения расследования, а также наложить штраф до 3% от оборота, если компании не исполняют указанные меры.

Компании могут принимать на себя обязательства, направленные на устранение антиконкурентной деятельности, которая стала причиной проведения расследования. После оценки их целесообразности с точки зрения ситуации на рынке антимонопольная служба может признать такие

обязательства обязательными к выполнению и прекратить расследования без установления факта нарушения.

Согласно европейским нормам антимонопольная служба Италии вправе смягчить наказание и сделать выбор в пользу отмены или снижения финансовых административных штрафов за ограничительные соглашения, если задействованные компании в полном объеме и результативно сотрудничают со службой и предоставляют полезные сведения для обнаружения и установления нарушений.

В случае укрупнений, если антимонопольная служба Италии посчитает, что укрупнение может усилить или создать доминирующее положение, которое приведет к исчезновению или значительному снижению конкуренции на долгосрочной основе, она вправе заблокировать его реализацию. Если стороны тем не менее продолжают сделку, они могут быть оштрафованы. Компании, которые не уведомили антимонопольную службу об укрупнении, превышающем вышеуказанные ограничения по оборотам, также могут быть оштрафованы.

В случае неконкурентных соглашений и злоупотребления доминирующим положением итальянская антимонопольная служба может провести расследование:

- После получения жалобы (например, от конкурента, от потребителя или ассоциации потребителей, от общественной организации) о том, что предполагаемое поведение может привести к ограничению конкуренции (частные лица могут напрямую обращаться в антимонопольную службу, подавая ходатайства с общим описанием фактов);
- По собственной инициативе (независимо от того, было ли сообщено о нарушении или нет), если по ее подозрению определенное поведение может причинить вред конкуренции.

В случае укрупнений направление уведомления в антимонопольную службу относится к обязанности компаний, в то время как уже антимонопольная служба определяет, необходимо ли более детальное расследование для каждой особой сделки.

11

СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

- 11.1. Налогообложение доходов физических лиц
- 11.2. Налогообложение прибыли юридических лиц
- 11.3. Конвенция между Италией и Россией об избежании двойного налогообложения
- 11.4 Взаимодействие между Италией и Россией в сфере обмена налоговой информацией
- 11.5 Налоговые льготы для иностранных инвесторов в Италии (*Resident but non domiciled*)

11.1. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Обязанность лиц по уплате налогов в Италии определяется на основании их статуса налогового резидента и источников их дохода.

В зависимости от положений Итальянского налогового законодательства налогоплательщики -физические лица могут признаваться налоговыми резидентами Италии или не являться таковыми.

Физические лица, являющимися резидентами Италии, обязаны уплачивать налог на доход физических лиц со всех полученных ими доходов, в том числе с доходов, полученных за рубежом (*IRPEF*).

Физические лица считаются налоговыми резидентами Италии при наличии одного из нижеуказанных условий:

- физические лица зарегистрированы в Офисе регистрации населения - резидентов в течение большей части финансового года (имеют «*residenza*»);
- физические лица находятся в Италии большую часть финансового года;
- физические лица осуществляют деятельность (имеют *“domicile”*) в Италии в течение большей части финансового года.

Если одно из трех вышеуказанных условий соблюдается, даже с перерывами, физическое лицо признается налоговым резидентом Италии (в соответствии с Гражданским Кодексом Италии *“residenza”* это место, где физическое лицо как правило проживает, в то время как *“domicile”* является местом, где он в основном осуществляет деятельность – центр его жизненных интересов).

Физические лица, не являющиеся налоговыми резидентами Италии, уплачивают налоги только с доходов, полученных на территории Италии.

Налогом на доход физических лиц облагаются следующие доходы:

- доход от недвижимого имущества;
- доход от инвестиций (например, дивиденды, проценты);
- вознаграждение служащим (например, заработная плата);
- доход от предпринимательской деятельности (например, вознаграждение за осуществление профессиональной деятельности);
- прибыль от предприятия; и
- другие доходы (например, доход от продажи акций или подобных ценных бумаг).

Для каждой из вышеуказанных категорий установлены определенные правила расчета налогооблагаемой базы, и налогооблагаемый доход рассчитывается с добавлением чистого дохода по каждой категории.

Установлены следующие ставки налога на доход физических лиц:

Налогооблагаемый доход в евро	**Ставка**	**Расчет налога**
до 15.000	23%	23%
от 15.001 до 28.000	27%	3.450 евро + 27% с части, превышающей 15.000 евро
от 28.001 до 55.000	38%	6.960 евро + 38% с части, превышающей 28.000 евро
от 55.001 до 75.000	41%	17.220 евро + 41% с части, превышающей 55.000 евро
свыше 75.000	43%	25.420 евро + 43% с части, превышающей 75.000 евро

Общий размер налога рассчитывается на основании вышеуказанных ставок от общей суммы дохода, то есть сум-

мы всех доходов от всех категорий, за вычетом расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу (медицинских расходов, алиментов, пенсионных и медицинских/социальных страховых взносов). Подлежащий уплате чистый налог определяется посредством вычета из общего размера налога:

- льгот наемным работникам (размер вычета уменьшается по мере увеличения заработной платы);
- стандартных вычетов для определенных категорий доходов (компенсации работникам и подобные выплаты, доход от предпринимательской деятельности и корпоративный доход лицам, ведущим бухгалтерскую отчетность по упрощенной системе);
- другие вычеты (например, *primary residence* и медицинские расходы).

Подлежащий уплате налог рассчитывается за вычетом излишне уплаченных налогов и налога, удержанного у источника дохода (*withholding tax on account*) из чистого налога.

11.2. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Прибыль компании подлежит обложению двумя налогами: Налогом на прибыль юридических лиц - *IRES*, который является общим государственным налогом, и Налогом на производственную деятельность - *IRAP*, который является региональным налогом. На сегодняшний день ставка Налога на прибыль юридических лиц составляет 27,50%.

Компании, налоговые резиденты Италии, обязаны уплачивать налог на прибыль как с прибыли, полученной в Италии, так и за рубежом. Компании, не являющиеся налоговыми резидентами Италии, оплачивают налог на прибыль только с прибыли, полученной в Италии.

Налогооблагаемая прибыль в целях налога на прибыль определяется путем расчета прибыли и убытков на основании Итальянской системы общепринятых принципов бухгалтерии *GAAP (Generally accepted accounting principles)* или *IAS/IFRS*, и приведенных в соответствие с налоговым законодательством и применяемыми положениями. Предусмотрено, что в налоговых целях расходы должны быть (i) бесспорными – то есть, они должны безусловно существовать, (ii) их размер может быть объективно определен на конец финансового года, и (iii) они должны быть отражены в бухгалтерской отчетности компании.

Постоянное представительство иностранной компании (филиал или представительство: см. Разделы *“2.3. Филиал зарубежной компании”* и *“2.4. Представительство”*) в Италии обязано уплачивать налог на прибыль и налог на производственную деятельность.

Постоянное представительство не обязано подавать в Торгово-промышленную палату финансовую отчетность за отчетный период (однако, некоторые вопросы могут возникать в отношении отнесения прибыли и расходов на Постоянное представительство).

Налог на производственную деятельность является мест-

ным налогом, взимаемым с объема производства, осуществленного субъектом предпринимательской деятельности в каждый налоговый период в соответствующем Регионе Италии.

Налогооблагаемая база в целях Налога на производственную деятельность равняется чистому объему производства, осуществленному в каждом Регионе Италии и рассчитанному как разница между двумя макро категориями “объем производства” и “производственные расходы”.

Налогооблагаемая база для исчисления IRAP отличается для:

- промышленных и коммерческих предприятий;
- некоммерческих организаций;
- банков и страховых компаний.

Для промышленных и коммерческих предприятий:

- положительные составляющие включают весь доход, за исключением: a) доходов от капитала, полученных от уступки компаний или передачи бизнеса; b) определенных внеочередных доходов; c) финансовых доходов (дивиденды, проценты);
- отрицательные составляющие включают в себя все расходы, за исключением: a) трудовых расходов; b) процентов и финансовых издержек; c) определенного уменьшения размера уставного капитала (потери капитала) и отрицательных составляющих внеочередных доходов.

Как правило, Налог на производственную деятельность не уменьшает налогооблагаемую базу Налога на прибыль (минимальный вычет допускается при наличии определенных оснований).

Промышленные и коммерческие компании уплачивают Налог на производственную деятельность по обычной ставке в размере 3,90%, установленной с начала 2015 года. Тем не менее, Регионы вправе увеличивать ставку на один процентный пункт для определенных секторов экономики.

11.3. КОНВЕНЦИЯ МЕЖДУ ИТАЛИЕЙ И РОССИЕЙ ОБ ИЗБЕЖАНИИ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Италией заключены различные Конвенции об избежании двойного налогообложения в отношении доходов физических и юридических лиц.

Такие соглашения/конвенции, как правило, предоставляют более благоприятный налоговый режим субъектам, которые не являются резидентами Италии, чем тем, который мог бы обычно применяться в соответствии с местным законодательством.

В отношениях с Россией действует Конвенция между Правительством РФ и Правительством Итальянской Республики от 9 апреля 1996 года Об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал и предотвращении уклонения от налогообложения (в дальнейшем «**Конвенция**»).

Статья 10 данной Конвенции предусматривает следующие льготные ставки налогов при распределении дивидендов итальянской компании российскому участнику:

5% - в случае, если участник является юридическим лицом, владеет не менее 10% уставного капитала компании и размер его участия составляет не менее 100.000 долларов США или эквивалент данной суммы в иной валюте;

10% - в остальных случаях.

11.4 ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ ИТАЛИЕЙ И РОССИЕЙ В СФЕРЕ ОБМЕНА НАЛОГОВОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ

Тенденции развития взаимодействия государств по обмену налоговой информацией идет по пути расширения сотрудничества между странами. Так, 4 ноября 2014 г. Законом от 04 ноября 2014 г. № 325-ФЗ «О ратификации Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам» Российская Федерация ратифицировала многостороннюю Конвенцию ОЭСР «О взаимной административной помощи по налоговым делам» (заключена в г. Страсбурге 25 января 1988 г.), являющуюся правовой основой для всех видов обмена налоговой информацией между ее участниками. Задача данного документа заключается в борьбе с уклонением от налогообложения путем внедрения различных инструментов сотрудничества налоговых органов.

В настоящий момент число участников Конвенции составило 89 государств. Итальянская Республика входит в число первых участвующих стран, планирующих с сентября 2017 года начать обмен информацией 2016 года. Для Российской Федерации Конвенция вступила в действие с 1 июля 2015 года, и, начиная с 2018 года Россия будет получать сведения о зарубежных счетах российских налоговых резидентов от иностранных налоговых органов.

Административная помощь в соответствии с положениями главы IV Конвенции заключается в обмене информацией, включая проведение одновременных налоговых проверок и участие в налоговых проверках за границей, помощи по взиманию налогов, включая принятие обеспечительных мер и направление документов.

Следует учитывать, что при присоединении к Конвенции Российской Федерацией были сделаны некоторые оговорки, таким образом, что административная помощь не предусмотрена в отношении определенных видов налогов:

- налоги на доход, прибыль, прирост капитала или чистые активы, которые установлены от имени админи-

стративно-территориальных единиц или местных органов власти Стороны;

- обязательные взносы на социальную защиту, уплачиваемые центральному правительству либо учреждениям социальной защиты, созданным в соответствии с публичным правом;
- налоги на имущество, полученное в порядке наследования или дарения;
- налоги на использование или владение движимым имуществом, иным, чем автотранспортные средства;
- касающиеся административных штрафов в отношении любых налогов;
- положения настоящей Конвенции применяются Россией к налоговым периодам, начинающимся с 1 января или после 1 января третьего года, предшествующего 2015 году.

Согласно Конвенции допускается обмен информацией в трех различных формах:

- Обмен по запросу, когда уполномоченные органы одного государства запрашивают у уполномоченных органов другого государства информацию в отношении отдельных компаний или операций (ст. 5 Конвенции);
- Автоматический обмен, что подразумевает собой регулярный обмен налоговой информацией автоматически, без отдельных запросов между странами (ст. 6 Конвенции);
- Инициативный обмен – одно договаривающееся государство по своей инициативе, без предварительного запроса направляет другому государству имеющуюся у него информацию (ст. 7 Конвенции).

Отметим, что инициативный обмен допускается только в определенных случаях, указанных в Конвенции[8].

Следует отметить, что такая форма информационного взаимодействия, как обмен информации по запросу, уже используется сегодня на основании двусторонней между-

народной конвенции между Правительством Российской Федерации и Правительством Итальянской Республики «Об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал и предотвращении уклонения от налогообложения», заключенной 09 апреля 1996 г. в Риме, статья 27 которой посвящена данному вопросу: «Компетентные органы Договаривающихся Государств обмениваются информацией, которая может считаться относящейся к выполнению положений настоящей Конвенции или внутреннего законодательства, касающихся налогов любого вида и содержания, установленных от имени Договаривающихся Государств, их политических подразделений или местных органов власти, в той мере, в какой налогообложение, предусмотренное этим законодательством, не противоречит Конвенции».

Отметим, что в последней редакции данной статьи (изменена Протоколом от 13 июня 2009 г.) указано, что если одно договаривающееся государство запрашивает информацию, другое договаривающееся государство использует имеющиеся возможности для сбора требуемой информации, даже если на данный момент это другое государство не нуждается в такой информации для собственных налоговых нужд, причем в пункте 5 данной статьи указывается о недопустимости отказа в предоставлении информации только потому, что такая информация находится в распоряжении банка, другой финансовой организации, номинального держателя, агента или доверительного управляющего либо содержит сведения об учредителях лица. Таким образом, данная редакция статьи предоставляет гарантию по-

---

[8] Инициативный обмен информацией допустим при наличии следующих обстоятельств:

- имеются основания полагать, что возможны налоговые потери у другой страны,
- лицо, ответственное за уплату налогов, получает снижение размера налога или освобождение от уплаты налога в данной стране, которое может повлечь увеличение размера налога или налоговой ответственности в другой стране;
- коммерческие сделки между лицом, подлежащим налогообложению в данной стране, и лицом, подлежащим налогообложению в другой стране, проводятся через одну или более стран таким образом, что происходит снижение размера подлежащего уплате налога в одной или в другой стране, или в обеих;
- имеются основания полагать, что уменьшение размера подлежащего уплате налога может являться следствием умышленного перевода прибыли в рамках группы компаний;
- информация, направленная первой Стороне другой, позволяет получить информацию, которая может являться необходимой для определения размера налоговой ответственности в последней Стороне.

лучения налоговыми органами обеих стран информации финансового характера.

Вместе с тем, Конвенция ОЭСР расширяет рамки уже существующего сотрудничества, поскольку автоматический обмен информацией, предусмотренный ст. 6 Конвенции ОЭСР, является принципиально новым видом взаимодействия и предполагает наличие отдельного соглашения между компетентными органами сторон Конвенции ОЭСР. В развитие положений Конвенции ОЭСР были разработаны и приняты стандарты автоматического обмена информацией о финансовых счетах (*Common reporting standard, CRS*), регулирующие содержательные и технические вопросы процесса информационного обмена. 12 мая 2016 г. в рамках форума ОЭСР по налоговому администрированию в Пекине Федеральная налоговая служба России подписала многостороннее Соглашение компетентных органов об автоматическом обмене финансовой информацией от 29 октября 2014 г.

Таким образом, российские налоговые органы смогут в автоматическом режиме, без направления запроса, получать информацию о счетах физических и юридических лиц – российских налоговых резидентов, открытых в Италии. В свою очередь, они должны будут предоставлять аналогичную информацию о резидентах Италии, имеющих счета в российских финансовых учреждениях.

Следует, однако, отметить, что автоматический обмен информацией будет применяться не в отношении любой налоговой информации, а только для передачи массивов информации о счетах нерезидентов, обслуживаемых финансовыми учреждениями страны-участницы обмена, с периодичностью один раз в год, следующий за отчетным. Получение сведений о конкретных лицах и операциях, которые имеют важность для администрирования и обеспечения соблюдения законодательства в отношении налогов, является предметом обмена информацией по запросу.

Таким образом, информационный обмен затрагивает вопрос раскрытия банковской тайны и передачи данных по информационным каналам связи, что указывает на стремление обеих стран к обеспечению большей прозрачности налоговых систем.

11.5 НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ В ИТАЛИИ *(RESIDENT BUT NON DOMICILED)*

В настоящий момент в Италии действует прогрессивная шкала налога на доходы физических лиц – налоговых резидентов Италии - от 23 до 43 процентов, в зависимости от размера полученного дохода. При этом, подлежат обложению налогом не только доходы, полученные на территории Италии, но и за ее пределами.

Закон о бюджете вводит в Сборник законодательства о налогах на доходы (Декрет Президента Республики от 22 декабря 1986, № 917) новую статью 24-bis, которая предусматривает возможность для физических лиц, которые перенесут свое налоговое резидентство в Италию, уплачивать альтернативный налог на доходы, полученные за рубежом (за исключением доходов от продажи некоторых акций/долей участия в первые 5 лет использования льготы). В отношении доходов, полученных такими физическими лицами в Италии, действует общий режим налогообложения.

Размер альтернативного налога составляет 100.000 евро в год, вне зависимости от фактического размера дохода. Данная льгота может быть распространена на члена семьи, при этом размер альтернативного налога сокращается до 25.000 евро в год в отношении такого члена семьи.

Для того, чтобы воспользоваться данной льготой, будет необходимо обратиться в Агентство поступивших налогов (*Agenzia delle entrate*) с просьбой о применении, вместо общей системы налогообложения, альтернативного налога на доходы. Просьбу вправе подать физическое лицо, которое по крайней мере девять лет из последних десяти, предшествующих просьбе, не являлось налоговым резидентом Италии.

Период использования данной льготы не может превышать 15 лет, исчисляемых с первого года использования льготы. Очевидно, что по истечение указанного периода к

доходам, полученным за рубежом, будет применяться общий режим налогообложения, в случае сохранения физическим лицом налогового резидентства в Италии.

Предполагается, что для физических лиц, перенесших свое налоговое резидентство в Италию, будет разработан упрощенный порядок получения виз и видов на жительство в Италии.

12

СТИМУЛИРУЮЩИЕ МЕРЫ

- 12.1. Стимулирующие меры Евросоюза
- 12.2. Основные стимулирующие меры, предлагаемые итальянским правительством
- 12.3. Основные стимулирующие меры, предлагаемые регионами

Как для тех, кто только начинает инвестиционные проекты, так и для тех, кто развивает и расширяет уже существующие, предлагается широкий спектр стимулирующих мер, предусмотренных Евросоюзом и итальянскими центральными и местными правительственными органами.

12.1. СТИМУЛИРУЮЩИЕ МЕРЫ ЕВРОСОЮЗА

Пять основных структурных и инвестиционных фондов Евросоюза (*ESIF*) объединили усилия для поддержки экономического развития стран Евросоюза для достижения целей программы развития «Европа 2020». С 2014 года вышеупомянутые фонды работают в рамках единой структуры и преследуют дополняющие друг друга программные цели. Данные фонды/(*ESIF*) являются основным источником инвестирования на уровне Евросоюза, который может помочь странам-членам Евросоюза восстановить и ускорить темпы роста, а также обеспечить повышение уровня занятости наравне с устойчивым экономическим развитием.

Ниже представлен краткий обзор двух инвестиционных фондов Евросоюза, представляющих интерес: Европейский фонд регионального развития (ЕФРР /*ERDF*) и Европейский социальный фонд.

12.1.1. Европейский фонд регионального развития (ЕФРР)

Целью Европейского фонда регионального развития (ЕФРР/*ERDF*) является укрепление экономических и социальных связей в Евросоюзе путем корректировки разницы в развитии регионов. ЕФРР сосредотачивает свои инвестиции в следующих ключевых приоритетных областях (так называемая «тематическая концентрация»):

- инновации и исследования;
- цифровые технологии;

- поддержка малых и средних предприятий;
- экономика, ориентированная на низкое потребление водородного сырья.

ЕФРР выделяет ресурсы, распределяя их между указанными приоритетными сферами, в зависимости от региона.

Согласно программам Евросоюза о территориальном сотрудничестве как минимум 80% средств будут сконцентрированы в вышеперечисленных ключевых отраслях.

Кроме того, ЕФРР уделяет особое внимание территориальным характеристикам. Деятельность ЕФРР нацелена на сокращение экономических, экологических и социальных проблем в городских зонах, и отдельно фокусируется на устойчивом городском развитии. Как минимум 5% ресурсов ЕФРР направлены на указанные проблемы, которые решаются путем проведения комплексных действий, координируемых городами.

Области, которые по естественным причинам находятся в менее выигрышных позициях с точки зрения географического расположения (отдаленное положение, горные или малозаселенные районы), получат преимущества особого подхода. Наконец, самые удаленные области также выиграют от особой поддержки со стороны ЕФРР, призванной скомпенсировать минусы, вызванные их удаленностью.

ЕФРР предлагает различные финансовые возможности, как, например, венчурный капитал, заемные средства или гарантийные фонды.

12.1.2. Европейский социальный фонд (ЕСФ)

Европейский Социальный Фонд создан для инвестирования в народонаселение и фокусируется на повышении занятости и возможностей для получения образования в странах Евросоюза. Кроме того, его целью является улучшении положения наиболее слабозащищенных категорий населения, подверженных риску бедности. ЕСФ инвестирует средства во все регионы Евросоюза. Более 80 миллиардов евро выделено для инвестиций в человеческий капитал в странах-членах Евросоюза на период с 2014 по 2020 год,

а также еще как минимум 3,2 миллиарда евро передано на развитие Инициативы занятости молодежи. На срок с 2014 по 2020 года основными целями фонда являются:

- повышение уровня занятости и поддержка движения рабочей силы (финансируются, в том числе, инициативы по оказанию поддержки предпринимателям со стартовым капиталом, компаниям, которые столкнулись с реструктуризацией или недостатком квалифицированной рабочей силы);
- способствование росту социальной интеграции и борьба с бедностью;
- инвестирование в образование, повышение уровня подготовки и квалификации;
- расширение потенциала институтов и более эффективное государственное и муниципальное управление.

ЕСФ был спроектирован и реализован в сотрудничестве между Европейской Комиссией и государственными и региональными властями и его отличительной чертой является совместное финансирование, где выделение средств со стороны ЕСФ всегда сопровождается дополнительным финансированием со стороны государственного или частного сектора. Доля дополнительных средств может варьироваться от 50% до 85% (или в исключительных случаях до 95%) всей стоимости проекта, в зависимости от относительного благосостояния региона.

ЕСФ в Италии

ЕСФ в Италии поддерживает создание рабочих мест, повышая квалификацию работников, что позволяет улучшить производительность, инновационность и способность к конкуренции. В рамках данной инициативы усиливаются связи между предпринимателями, университетами и выпускниками. ЕСФ также оказывает содействие в поиске работы женщинам и уязвимым категориям населения.

ЕСФ способствует росту производительности и реализации инновационного потенциала итальянских работников и многих успешных предприятий малого и среднего бизне-

са. Повышение качества образования и развитие навыков являются ключевыми факторами, благодаря которым предприятия получают работников, способных создавать и производить более прогрессивные товары и услуги с целью их дальнейшего экспорта по всему миру. Проекты фонда стимулируют более интенсивные связи между университетами и бизнесом, поддерживая послевузовское образование и научно-исследовательские разработки в промышленной области. Молодые специалисты в области технологий и предприниматели отправляются на распределение за рубеж – в Силиконовую долину и в страны Европы – с тем чтобы вернуться с новыми знаниями о полезных ноу-хау. Другие получают поддержку при обучении и практике в предприятиях новых секторов, как, например, в компаниях, работающих в сфере возобновляемой энергии.

12.2. ОСНОВНЫЕ СТИМУЛИРУЮЩИЕ МЕРЫ, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ИТАЛЬЯНСКИМ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ

Государственная система инвестиционной поддержки предлагает разнообразные стимулирующие меры (в том числе налоговые льготы) для поддержки инвестирования в научно-исследовательские работы и обучающие программы в сектора производственной деятельности, которые включают, среди прочего:

1) **Фонд Устойчивого роста** (Закон № 134/2012): данный Фонд нацелен на финансирование программ и мероприятий, которые имеют особое значение для повышения конкурентоспособности производственной системы на государственном уровне, и в частности направлен на:

   - Продвижение стратегических направлений исследований, разработок и инновационных проектов для стимулирования роста конкурентоспособности производственных систем в русле рамочной программы Евросоюза научных исследований и инноваций «Горизонт 2020»;

   - Усиление производственной структуры, повторном использовании средств производства и восстановлении областей, переживающих комплексный кризис и имеющих государственное значение, путем подписания программных соглашений (*“accordi di programma”*) (в частности на юге Италии - в так называемом регионе «*Мецоджорно*»);

   - Усиление международного присутствия компаний и привлечение иностранных инвестиций, в том числе, в связи с мерами, предпринятыми Институтом Внешней Торговли Италии («ИЧЕ») (агентством, занимающимся продвижением зарубежного присутствия и интернационализацией итальянских компаний. В частности, Фонд будет оказывать поддержку проектам, целью которых является (i)

разработка релевантных моделей дистрибуции, (ii) развитие электронной торговли и франчайзинговых платформ для среднего и малого бизнеса, (iii) распространение и защита маркировки «Made in Italy», (iv) стимулирование участия в международных выставках и тендерах, и (v) реализация международных стратегий развития.

Данные стимулирующие предложения реализовываются в виде субсидированных займов (реализация стимулирующих предложений в разных формах зависит от финансирования со стороны Евросоюза или со стороны регионов).

2) **Средства производства:** законодательный декрет № 69/2013 (“Новый закон Сабатини”) ввел новую стимулирующую меру, которая должна способствовать повышению конкурентоспособности итальянской производственной системы и облегчению доступа к кредитам для среднего, малого и микробизнеса. В частности, он предлагает низкопроцентные займы для финансирования инвестиций, связанных с производством: два с половиной миллиарда евро (сумма может быть увеличена до пяти миллиардов, если будет показана такая необходимость) на приобретение оборудования, станков и оснащения, в том числе аппаратура и программное обеспечение.

3) **Центральный гарантийный фонд для малого и среднего бизнеса:** фонд был учрежден законом № 662/96 и действует с 2000 года. Его целью является облегчения доступа к финансовым ресурсам для предприятий малого и среднего бизнеса путем предоставления государственных гарантий, которые поддерживают и часто замещают обеспечения, предоставляемые предприятиями малого и среднего бизнеса (таким образом сами предприятия малого и среднего бизнеса получают не сами денежные средства, но практическую возможность добиться финансирования без предоставления дополнительных гарантий – и без расходов по поручительским бондам или страховым гарантиям – по суммам, гарантированным Фондом).

4) **Договоры на разработки:** Договор на разработку

(согласно изменениям, внесенным законодательном декретом № 69/2013) способствует развитию существенных инвестиционных проектов, предложенных итальянскими предприятиями и иностранными предприятиями, имеющими постоянные представительства в Италии, финансирует программы развития в промышленном секторе, в сфере туризма или защиты окружающей среды. Предлагаемыми стимулирующими мерами являются возмездные субсидии, субсидируемые займы и субсидии по процентам по займам.

5) **Договорное планирование:** Закон № 662/1996, для целей регулировки операций, в которых задействовано большое количество разных государственных и частных предприятий и влекущих за собой целый комплекс мер и решений, а также единое управление финансовыми ресурсами, предлагает возможность активировать особые инструменты по договорному планированию (как например: территориальные соглашения, программные договоры, договоры локализации и региональные договоры), что подразумевает принятие институционных решений и привлечение финансовых ресурсов от центральных и региональных правительств, автономных областей и местных органов. Данный механизм разработан для способствования привлечения иностранных инвестиций и реализации корпоративных планов развития.

6) **Перезапуск промышленных зон:** Закон № 181/89 по перезапуску промышленных зон поддерживает инвестиции для повышения уровня занятости и для стабилизации ситуации в районах отраслевого кризиса путем создания или развития новых производственных единиц. Закон предлагает стимулирующие меры в форме возмездных субсидий или субсидированных займов.

Кроме того, законодательный декрет № 91/2014 предлагает, среди прочего и в дополнение к вышеуказанным налоговым льготам в связи с инвестициями в средства производства (см. п.2. выше), следующие положения, которые делают инвестирование в Италию еще более привлекательными:

(i) Расширение сферы применения налоговых льгот, введенных итальянским правительством в 2011 году для целей способствования росту экономики (так называемая «помощь экономическому росту»/ *"ACE"* [9]): налоговые субсидии пропорциональные номинальному избыточному доходу, не использованному в течение налогового периода из-за недостатка общего чистого дохода (данные налоговые субсидии используются для снижения региональных налогов на производственную деятельность и должны быть разделены на пять равных годовых платежей);

(ii) Налоговые льготы для публичных компаний (так называемая «экстра помощь экономическому росту»/ *"super ACE"*): для целей увеличения экономического роста в течение трех лет после первичного размещения акций публичных компаний Евросоюза и Европейской экономической зоны прирост капитала увеличивается на 40% (в течение следующих лет прирост капитала определяется независимо от указанного увеличения);

(iii) Меры по поддержке кредитных линий для предприятий (подоходный налог на проценты и прирост капитала не применим к процентам и другому доходу, полученному от средне- и долгосрочных корпоративных займов, выданных кредитными организациями, учрежденными в государствах членах Евросоюза, страховыми компаниями, учрежденными и лицензированными согласно нормативам, установленным странами членами Евросоюза или организациями без внешнего финансирования для коллективных инвестиций, созданными в странах членах Евросоюза или Европейской экономической зоны);

(iv) Меры, содействующие выходу на биржу для предприятий малого и среднего бизнеса (упрощение процедуры и снижение расходов);

PAVIA e ANSALDO
STUDIO LEGALE
PeA

[9] Помощь экономическому росту (*"Aiuto alla crescita economica"*) состоит в сокращении – для целей определения общего чистого дохода, полученного компанией, - суммы, равной номинальной доходности собственного капитала, которая определяется путем применения определенной процентной ставки к приросту капитала.

(v) Административные упрощения для начала деловой деятельности для акционерных обществ;

(vi) Ограничение возможностей государственных органов по установлению закрытых зон для розничной продажи или ограничительных мер в отношении количества зон, где могут осуществляться производственные или коммерческая деятельность.

12.3. ОСНОВНЫЕ СТИМУЛИРУЮЩИЕ МЕРЫ, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ РЕГИОНАМИ

Все регионы Италии выпустили особые законы, предлагающие разнообразные меры для стимулирования инвестиций, как, например:

- Гранты или субсидированные займы для малого и среднего бизнеса для целей капиталовложения и создания бизнеса;
- Помощь индустрии оказания услуг, торговли и туризма;
- Помощь местным направлениям бизнеса.

Вышеуказанные стимулирующие меры часто сопровождаются местной поддержкой и консультационными услугами, предоставляемыми местными или международными агентствами по развитию бизнеса или региональными финансовыми компаниями.

Особые региональные программы реализуются, в том числе, для целей использования с выгодой ресурсов Европейского фонда регионального развития (ЕФРР/*ERDF*) и Европейского Социального Фонда (ЕСФ).

PAVIA e ANSALDO
STUDIO LEGALE
PeA

Copyright (C) 2018 Pavia e Ansaldo. All rights reserved.

ПАВИЯ и АНСАЛЬДО
Юридическая Фирма

PeA

МИЛАН
Via del Lauro, 7
20121 Milan, Italy
tel: (+39) 0285581
fax: (+39) 0289011995
info.milano@pavia-ansaldo.it

РИМ
Via Bocca di Leone, 78
00187 Rome, Italy
tel: (+39) 06695161
fax: (+39) 066793236/7
info.roma@pavia-ansaldo.it

МОСКВА
Россия – 109012,
г. Москва, ул. Никольская, д.10
Офисный центр «Никольская плаза» (7 этаж)
тел: (+7) 495 6608838
факс: (+7) 495 6608839
info.moscow@pavia-ansaldo.com

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
Россия – 191186,
г. Санкт-Петербург, ул. Итальянская, д.17
тел: (+7) 812 3323128
факс: (+7) 812 3323129
info.saintpetersburg@pavia-ansaldo.com

БАРСЕЛОНА
Av. Diagonal, 539
08029 Barcelona, Spain
tel: (+34) 934 943160
fax: (+34) 934 943158
info.barcelona@pavia-ansaldo.es

ТОКИО
Enokizaka Bldg. 3fl
1-12-12 Akasaka, Minato-ku
107-0052 Tokyo, Japan
tel: (+81) 3 35601241
fax: (+81) 3 66841230
info.tokyo@pavia-ansaldo.com

www.pavia-ansaldo.it