

La Sharing economy modello d'innovazione giuridico e aziendale **The sharing economy: Legal and Corporate innovation model**

di Emanuela Di Rauso

Dottoranda di ricerca in Imprenditorialità e Innovazione -

Università degli Studi della Campania "Luigi Vanvitelli"

Dipartimento di Economia

Abstract

The sharing economy is a new economic model that uses online platforms to share the goods, resources, time and talent that individuals possess. It is a new concept, even its definition has not been fully reconciled. Airbnb, Uber, TaskRabbit, Couchsurfing are platforms where this new economic model emerges. The fact that the economy of sharing is a functioning economy through online platforms makes it difficult to assess it in the framework of fiscal and legal legislation as the traditional economy.

The concept of sharing economy, which includes the use of the Internet, mobile phone applications, social media, and the resources and capabilities of individuals, is one of the most remarkable events of this process. The concept of "sharing" is not new, as it is well known that in the history of mankind trade preceded the invention of money and that goods and services were made in the form of exchange (even after the invention of money) like barter. The digital evolution that has emerged as a result of rapid technological developments has taken this concept forward, creating opportunities for individuals to turn their talents into money and to benefit from underused resources.

The sharing economy is becoming a phenomenon, and has been growing since 2008, a year in which digitisation is strongly felt. The limits of the concept of sharing economy are becoming more and more extensive day by day, as it is difficult even to make its definition official. The uncertainty of the definition is one of the reasons for the problems of sharing economy. The sharing economy has created new business opportunities in the digital world with unlimited possibilities, even for the smallest economic actors expressed as households and small businesses.

The sharing economy is designated by many small players (suppliers and consumers) and, proportionally, by few platforms. The size of the contribution of shared economy platforms to the economy is closely followed by economists and, in particular, the services provided through sharing economy platforms. The hospitality sectors have a significant influence on the economy. The lack of consensus on the definition of sharing economy makes it difficult to determine the position in a legal sense, and this leads to problems regarding taxation and legalisation of legislation (on EU law). In such an important, effective and growing model for the economy; having clarity of concepts seems to be a prerequisite for achieving the single market from the EU point of view. Being able to make legal regulations and determine tax liabilities, it is important to determine which category of services the sharing economy platforms should be.

The preliminary decision of the European Court of Justice on Uber has clarified the membership and related criteria. legal requirements and the

regulation applied to these platforms by interpretation. However, it is still difficult to assess the scope of the service provided. It is not clear whether this will concern only ridesharing also sharing economy. The current situation does not provide a clear picture with regard to taxation, so there are problems here too.

The gap in legislation applicable to traditional and online services and the lack of legal and tax regimes for new digital business models, such as the sharing economy of online services, are considered unfair for competition and companies only use an online platform to avoid fulfilling their obligations.

Sintesi

La sharing economy è un nuovo modello economico che utilizza le piattaforme online per condividere i beni, risorse, tempo e talenti che gli individui possiedono. È un concetto nuovo, anche la sua definizione non è stata pienamente conciliata. Airbnb, Uber, TaskRabbit, Couchsurfing sono delle piattaforme in cui emerge questo nuovo modello economico. Il fatto che l'economia della condivisione è un'economia funzionante attraverso piattaforme online rende difficile valutarla nel quadro della legislazione fiscale e legale come l'economia tradizionale.

Il concetto di sharing economy che comprende l'uso di Internet, applicazioni per la telefonia mobile, social media, e le risorse e le capacità degli individui, è uno degli eventi più notevoli di questo processo.

Il concetto di "condivisione" non è nuovo, in quanto è noto che nella storia dell'umanità il commercio ha preceduto l'invenzione di denaro e che i beni e i servizi sono stati realizzati sotto forma di scambio (anche dopo l'invenzione del denaro) come il baratto. L'evoluzione digitale che è emersa come risultato dei rapidi sviluppi tecnologici ha portato questo concetto in avanti, creando opportunità per gli individui di trasformare il loro talento in denaro e di beneficiare di risorse sottoutilizzate. La sharing economy sta diventando un fenomeno, ed è in crescita dal 2008, anno in cui la digitalizzazione è fortemente sentita. I limiti del concetto di sharing economy stanno diventando sempre più estesi giorno dopo giorno, poiché difficile anche rendere ufficiale la sua definizione. L'incertezza della definizione è una delle ragioni dei problemi della sharing economy. L'economia della condivisione ha creato nuove opportunità di business nel mondo digitale con possibilità illimitate, anche per i più piccoli attori economici espressi come famiglie e piccole imprese. La sharing economy è designata da molti piccoli attori (fornitori e consumatori) e, in proporzione, da poche piattaforme.

La dimensione del contributo delle piattaforme di economia condivisa all'economia è seguita con attenzione dagli economisti e in particolare, i servizi forniti attraverso le piattaforme di sharing economy. I settori dell'ospitalità hanno un'influenza significativa sull'economia.

La mancanza di consenso sulla definizione di sharing economy rende difficile determinare la posizione in senso giuridico, e questo porta a problemi per quanto riguarda la tassazione e la legalizzazione della legislazione (in materia di diritto comunitario). In un contesto così importante, efficace e in crescita modello per l'economia; avere chiarezza di concetti sembra essere

una condizione preliminare per raggiungere il mercato unico dal punto di vista dell'UE. Essere in grado di fare regolamenti legali e di determinare le passività fiscali, è importante determinare quale categoria di servizi le piattaforme di sharing economy.

La decisione preliminare della Corte di giustizia delle Comunità europee in merito a Uber ha chiarito i criteri di appartenenza e i criteri ad essa correlati. requisiti legali e la regolamentazione applicata a queste piattaforme dall'interpretazione. Tuttavia, è ancora difficile valutare la portata del servizio fornito. Non è chiaro se ciò riguarderà solo il ridesharing anche la sharing economy. La situazione attuale non fornisce un quadro chiaro per quanto riguarda la tassazione, quindi anche in questo caso si riscontrano problemi. Il divario nella legislazione applicabile ai servizi tradizionali e online e la mancanza di regimi legali e fiscali per i nuovi modelli economici digitali, come la sharing economy dei servizi online, sono considerati non equi per la concorrenza e le aziende ricorrono solo a una piattaforma online per evitare di adempiere ai propri obblighi.

SOMMARIO: 1 Premessa – 1.0 Metodologia, Criterio di Ricerca, Fonti e domanda di ricerca – 1.1 La Sharing Economy come definizione – 1.1.1 Concetto di Peer to peer e Renato Economy – 1.2 Regolamentazione Giuridica Generale della Sharing Economy – 1.3 Autorità di Vigilanza nel Campo della Sharing Economy – 1.4 Aspetti Fiscali della Sharing Economy: Ambito di applicazione giuridica – 1.5 Un nuovo modello di tassazione fiscale nell'ambito della sharing economy – 1.6 La Sharing Economy come modello d'innovazione – 1.7 Risultati di Ricerca e Conclusioni

1. Premessa

L'economia basata sulla condivisione di beni e servizi si sta affermando in modo sempre più capillare. Secondo la commissione Europea "l'espressione economia collaborativa si riferisce ai modelli imprenditoriali in cui le attività sono facilitate da piattaforme di collaborazione che creano un mercato aperto per l'uso temporaneo di beni e/o servizi spesso forniti da privati ". Questa trasformazione epocale del mercato è da tempo all' attenzione degli economisti, è inoltre fortemente caratterizzata dalla tendenza alla disintermediazione. Si tratta, in realtà, prima ancora che di un fenomeno economico, di una rivoluzione di carattere culturale tipica della nostra epoca. La rete consente una diffusione capillare di informazioni che genera il

convincimento in ciascuno individuo di saperne abbastanza e di poter fare a meno degli esperti. L'idea di nuovo mercato rappresentato dalle piattaforme virtuali all'interno delle quali si perfezionano gli scambi è vista dalle imprese che si servono di strumenti classici per la distribuzione di beni e servizi come un metodo non troppo leale di scambiare beni e servizi. I legislatori stanno lavorando per regolamentare questo nuovo tipo di mercato.

La Commissione Europea conferma che questa nuova realtà è posta all'attenzione dei giuristi che non possono esprimersi in modo chiaro su come la rivoluzione in atto nel mercato sia in grado di incidere sul modo di intendere i beni, i diritti che hanno ad oggetto, sulla natura giuridica dei rapporti contrattuali nel contesto dove si instaurano. Esistono diverse definizioni date dagli autori nel campo della Sharing Economy¹ c'è chi la ritiene la terza rivoluzione industriale, altri studiosi la ritengono come un bene prezioso per la società. Il presente lavoro si sforza di dare una definizione univoca di Sharing Economy, di spiegare nel dettaglio i vari campi di applicazione della Sharing Economy e la regolamentazione legislativa. La ricerca ha come scopo la diffusione della sharing economy come nuovo modello innovativo, accenna anche il lato umanistico difeso dalla nostra costituzione. Tutti i soggetti hanno libertà di associazione ai fini solidaristici, allora perché nella legge n°106 del 2016 l'impresa sociale e quindi anche quelle che operano nell'ambito della sharing economy è considerata tale solo se a base pluralistica? Nel lavoro ci si sforza anche di rispondere a quest'altro quesito.

Possiamo affermare sin dall' inizio che la sharing economy è adottata in parecchi settori tra cui nell' ambito della Car sharing e anche qui l'ambito di applicazione giuridica risulta essere di difficile comprensione.

1.0 Metodologia, Criterio di Ricerca, Fonti e domanda di ricerca

La metodologia utilizzata per il seguente è la revisione sistemica della letteratura, prendendo in considerazione tutte le fonti dal 2016 in poi, le

¹ Si veda M. BERNARDI. *Un'introduzione allo sharing economy.*: pp. 3-11 GianGiacomo Milano Feltrinelli, 2015.

banche dati utilizzate sono juris..., research gate, scopus , google scholar e la biblioteca dell' Università degli Studi della Campania " Luigi Vanvitelli" . Le parole chiavi per la ricerca sono state: Sharing Economy, profili giuridici della Sharing Economy, profili innovativi della sharing economy. La revisione della letteratura è stata così svolta:

- Raccolta dell'articolo attraverso le banche dati;
- Analisi degli articoli;
- Mettere insieme tutte le componenti che forniscono una panoramica strutturata dell'argomento.

Le domande di ricerca poste sono le seguenti:

- 1) Come impatta la Sharing Economy sull' Innovazione?
- 2) Come è regolamentata la Sharing Economy da parte del legislatore?
- 3) Come dovrebbe essere il nuovo modello fiscale nell'ambito della Sharing Economy?

Il lavoro si sforza quindi di rispondere alle seguenti domande di ricerca.

1.1 La sharing economy come definizione

La Sharing economy ² essendo una nuova realtà emergente sta affrontando un percorso che la porta ad affermarsi sempre più nei contesti e nei rapporti socioeconomici. Questo termine ha ancora un'incerta identificazione nella sua denominazione e significatività del fenomeno³ e consiste in una rete di

² Si faccia riferimento "SPAZIO ECONOMIA" *Sharing e gig economy. Sharing economy ovvero l'evoluzione dei consumi*, 9 gennaio 2016.

³ Il prestigioso dizionario Oxford Dictionary, ha introdotto il termine Sharing Economy nel 2015. La voce dedicata recita: "è un sistema economico in cui i beni o servizi sono condivisi tra individui privati, gratis o a pagamento, attraverso internet. Grazie alla sharing economy, si può agevolmente noleggiare la propria auto, il proprio appartamento, la propria bicicletta o persino la propria rete wi fi quando non li si utilizzano. L'autrice di *What's Mine is yours: How collaborative Consumption is changing the Way we live* (Harper Collins, 2010) è contributo di testate internazionale, l'Americana Rachel Botsman è nota per il suo pensiero sul potere della

relazioni commerciali con lo scopo di erogazione di beni⁴ e servizi espressa attraverso la creazione di un network informatico destinato a raccogliere produttori e fornitori, da un lato ed acquirenti ed utenti dall'altro. Si sta cercando di riconoscere e regolamentare il fenomeno.

Questa domanda di riconoscimento e regolamentazione sta trovando risposta in diversi livelli istituzionali, nazionali e sovranazionali. Sulla sharing economy è intervenuto il Comitato delle Regioni che è l'organo consultivo dell'Unione europea, composto dai rappresentanti locali e regionali degli Stati membri, che avvalendosi dei contributi provenienti dal Tavolo piattaforme per la sharing economy, ne ha definito con maggiore precisazione i diversi comparti, in particolare distinguendo al suo interno l'economia con carattere for profit (on demand economy)⁵ e l'economia della messa in comune, limitata all'uso condiviso di attività e beni (pooling economy), e ha sottolineato la necessità di un APPROCCIO regolativo e settoriale con lo scopo di garantire certezza giuridica e condizione equa di concorrenza al loro interno. È stato effettuato un altro intervento durante <<A European Agenda for the collaborative economy>>, dove si fa riferimento a quei modelli di business in cui le attività sono agevolate dall'uso temporaneo di beni e servizi spesso forniti da privati, in questo documento è stato fondamentale l'opzione qualificatoria della sharing economy, che tende a segnare il confine in relazione alla natura del servizio offerto attraverso la piattaforma informatica, che non deve ostacolare la funzione di intermediazione tra providers cioè gli operatori occasionali o professionali che forniscono il servizio e gli users, cioè i fruitori dello stesso,

collaborazione e condivisione tramite l'utilizzo della tecnologia per trasformare il mondo. A suo dire la Sharing Economy è un'idea destinata a durare, ma nel tempo si è dispersa l'idea di cosa sia e cosa non sia. Il quadro sta diventando sempre più confuso. E questo è un problema. Ma la sua definizione in via generale è " un sistema economico basato sulla condivisione di beni o servizi sottoutilizzati, gratis o a pagamento, direttamente dagli individui".

⁴ Si veda A. QUARTA – *Privati della cooperazione. Sharing Economy e beni comuni*, pp. 85-97, Milano, Mimesis Edizioni 2016.

⁵ Si definiscono servizi on demand le piattaforme che fanno incontrare in modo diretto le esigenze dei consumatori con coloro che le possono soddisfare attraverso l'immediata consegna di beni e servizi. All'inizio del XX secolo, Henry Ford combinò la catena di montaggio con la forza lavoro per poter costruire automobili molto più economiche e veloci, in modo da rendere l'auto non più un giocattolo per ricchi ma un mezzo di trasporto per la massa. Oggi un crescente gruppo di imprenditori sta cercando di fare lo stesso con i servizi, mettendo insieme il potere dei computer con i lavoratori freelance per fornire i beni di lusso che un tempo erano destinati solo ai più abbienti.

per fornire direttamente il servizio intermediato.

Nell'esatta definizione tecnico giuridica del fenomeno della sharing economy è collegata la risolvibilità del quesito collegato alla relativa qualificazione giuridica della prestazione lavorativa sottostante. La necessità di giuridificare la sharing economy è importante per intervenire sulla regolamentazione del relativo mercato definendo con chiarezza diritti e obblighi di tutti i soggetti coinvolti, secondo il ruolo che vanno a rivestire. Le regole sono consone al corretto inquadramento giuridico del sistema di relazioni socio-economiche implicato dalla sharing economy e inoltre sono idonee a porsi come vincoli di implementazione del contenuto obbligatorio dei rapporti di natura commerciale e non possono risolversi per ragioni di natura personale sociale ed economica nella pura logica dello scambio e con i tradizionali schemi del lavoro dati dalle indicazioni della Commissione Europea in conformità con i diritti fondamentali della persona consacrati nella Carta dell'Unione Europea e nelle Costituzioni nazionali.

Il modello delineato della sharing economy si fonda sulla tendenza dei Paesi Sviluppati ad abbandonare un sistema economico basato sulla proprietà e la titolarità dei beni verso un irreversibile modello economico che si basa sulla possibilità di fruire dei beni, che siano questi auto, case o beni di consumo, senza averne la titolarità. Il successo e la diffusione del nuovo modello di consumo è, infatti, sicuramente favorito dall'impasse dei modelli tradizionali di scambio, ma anche dalla pervasività delle nuove tecnologie che permette un approccio più partecipativo aprendo nuove opportunità di sviluppo e crescita economica. Vengono novellate varie opportunità di innovazione e di investimento nonché creati nuove imprese e posti di lavoro incrementando le possibilità di espansione dei mercati e la promozione di servizi migliori forniti a prezzi minori.

In questa direzione la Commissione europea, rilevata la potenzialità del settore, ha annoverato la creazione di un mercato unico digitale tra le dieci priorità fondamentali da perseguire e promuovere. L'intento è dar vita a nuove start-up e permettere alle imprese esistenti di crescere e far in modo che i proprietari delle piattaforme ne abbiano il controllo.

1.1.1 Concetto Peer to Peer e Renato Economy⁶

Il termine è stato coniato da Michel Bauwens, teorico, scrittore e ricercatore belga, classe 1958, che ha poi dato vita alla Foundation for Peer-to-Peer. Da anni sta dedicando la sua vita alla diffusione della conoscenza intorno alle pratiche peer-to-peer e alla crescita della economia della condivisione. La definizione è spesso usata in parallelo con quella di sharing economy⁷. L'approccio di Bowens appare più macroeconomico e meno legato ad esempi pratici, a differenza dell'americana Botsman, che segue una metodologia più pragmatica.

Per Bowens la Peer-to-Peer Economy⁸ è un modello decentralizzato dove individui interagiscono per comprare o vendere beni e servizi direttamente l'uno con l'altro, senza intermediazione di una terza parte, o senza l'uso di un'azienda. Il compratore e il venditore eseguono le transazioni direttamente l'uno con l'altro. A causa di questo il produttore possiede sia gli strumenti (o mezzi di produzione) sia il prodotto finito. Bowens ritiene che questa forma economica rappresenti un'alternativa al tradizionale capitalismo, dove i proprietari dell'azienda possiedono i mezzi di produzione e anche il prodotto finito, e assumono forza lavoro per portare avanti il processo di produzione. È una comunità non gerarchica, senza uno staff permanente, ha sostituito i costosi certificati fair trade con una catena produttiva aperta, condivide pubblicamente la ricerca sulla composizione dei prodotti e le prenotazioni, utilizza il crowdfunding per espandere la distribuzione e modifica, hackerandole, le macchinette del caffè per permettere di accogliere anche altri tipi di capsule. Un altro modello interessante citato da Bowens è Wikispeed, società dell'automotive, fondata a Seattle, Washington: ha inventato un metodo di manifattura estremo, che permette di rilasciare un

⁶ Si veda A. EUROPEAN *Agenda for the collaborative economy communication from the Commission*, volume 13, pag.356-358 posted: 2016.

⁷ J. HAMARI *Transforming Homo economicus into Homo ludens: a field experiment on gamification in a utilitarian peer-to-peer trading service*. *Electronic commerce research and application*, volume 12 issue 4, pp 236-245. 2013.

⁸ Si faccia riferimento a P. BARBERIS e L. CHIRIATTI – *Sharing e Gig Economy – studi ricerche e relazioni Volta – Sharing Economy. Un'occasione da condividere*. Settembre 2016.

differente design per automobili ogni settimana (attraverso lo sviluppo parallelo dell'open design) e produrre l'automobile all'interno di micro-fabbriche. Invece il termine rental economy è stato usato soprattutto negli anni 2013 e 2014, come sinonimo di sharing economy⁹, dal quale è stato poi in parte soppiantato. Ovviamente in questo caso specifico si vuole sottolineare il concetto di "rent", "dare o prendere in affitto o a noleggio".

Di conseguenza le startup della rental economy sono individuate soprattutto in Uber ma anche in AirBnb, la piattaforma internazionale che consente di affittare appartamenti o case di privati per periodi temporanei. Come hanno scritto gli esperti di marketing del Converg Ex Group, "rent is becoming the new 'own'", "il concetto di affitto sta diventando il nuovo "è di mia proprietà". Negli Stati Uniti, in particolare, la proprietà della casa, della macchina o di altri beni sta cedendo il passo al fenomeno dell'affitto condiviso. Questo perché, spiegano gli esperti, "prendere in affitto e condividere ci permette di vivere la vita che vogliamo senza effettuare spese al di sopra delle nostre possibilità".

La sharing mobility è il fenomeno in base al quale i trasferimenti da un luogo ad un altro, ovvero la mobilità, avvengono con mezzi e veicoli condivisi: car sharing¹⁰, bike sharing¹¹, scooter sharing¹², condivisione di mezzi della micromobilità come monopattini elettrici, ma anche car pooling e analoghe modalità di condivisione. La mobilità condivisa e sostenibile contribuisce alla smart mobility di una città. La sharing mobility sta prendendo piede con l'emergere del problema relativo alla logistica dell'ultimo miglio: spesso, soprattutto nelle grandi città, pendolari e residenti sono costretti a prendere mezzi diversi, pubblici e privati, per raggiungere il luogo di lavoro e rientrare a casa. I veicoli in condivisione (soprattutto biciclette e scooter) possono essere

⁹ The rent a room scheme, for instance, allowed tax exemption for sharing economy participants earning up to GBP4 250 in a year for 2016. Similarly, France introduced recently a similar measure applying to specific cases.

¹⁰ Si veda IResearch *CHINA'S SHARING -BICYCLE INDUSTRY RESEARCH REPORT*. Available online: <http://www.iresearch.com.cn/Detail/report?id=2961&isfree=0> (accessed on 8 May 2017).

¹¹ F. BARDHI, & M. ECKHARDT. *The case of car sharing*. *Journal of Consumer Research*, volume 39 issue 4, 881-898, 2012.

¹² Si veda R BELK, *Sharing versus pseudo-Sharing -sharing- in web2.0*, *Anthropologist*, 18 issue 1, pp. 7-23, 2014.

utili per riuscire a ultimare questo tratto di strada non coperto da altri mezzi.

Nel 2019 il protagonista della sharing mobilità italiana è stato il monopattino elettrico. Sono state infatti stabilite dal ministero dei Trasporti nuove regole per i monopattini elettrici e altri mezzi della micromobilità.

In base al decreto Toninelli, dal 27 luglio 2019 i Comuni italiani hanno un anno di tempo per regolamentare la circolazione di questi e altri veicoli leggeri come segway, hoverboard e monowheel. Milano ha già emanato le proprie regole, così come Torino, Cattolica e Rimini. Chi non le rispetta, rischia multe da 26 euro in su.

1.2 Regolamentazione Giuridica Generale della Sharing Economy¹³

L'affermarsi delle imprese orientate ad uno sviluppo sostenibile, soprattutto nel particolare momento di forte crisi economica¹⁴ ancora in corso, ha attribuito sempre più importanza a nuovi modelli giuridici, differenti da quelli improntati unicamente sulla remunerazione dell'azionista, facendo emergere la necessità di nuovi paradigmi aziendali organizzativi e giuridici¹⁵ per superare sia i limiti del tradizionale modo di far impresa, sia quelli propri degli enti non profit. La disciplina influisce profondamente sul modo di fare impresa e sugli schemi tradizionali, riconoscendo cittadinanza e dignità a realtà produttive che, accanto al perseguimento del profitto, mirano a soddisfare interessi diversi da quelli della compagine sociale e dei soci utilizzando in maniera responsabile e sostenibile le risorse da impiegare nei processi produttivi¹⁶.

La legge però, non inserisce un nuovo tipo di società rispetto al panorama attuale, potendo la società benefit assumere forma a regime di qualsiasi società già prevista nell'ordinamento. In estrema sintesi, infatti, la normativa

¹³ Si faccia riferimento a G. SMORTO *Mercato concorrenza regole. Verso la disciplina giuridica della sharing economy* Il Mulino, pp. 245-277. 2015

¹⁴ L. YUPENG and Y. YANG. *Empirical examination of Users' Adoption of the sharing economy in China Using an Expanded Technology Acceptance Model sharing e gig economy-studi ricerche e relazioni astrid rassegna stampa* N.243, pp1-3 2016.

¹⁵ Si veda D. DI SABATO, A. LEPORE, *Sharing Economy Profili Giuridici* Edizioni Scientifiche Italiane pp 1-27, 2018.

¹⁶ Y. BENKLER, "Sharing Nicely" : *On shareable goods and the emergence of sharing as a modality of economic production*, *The Yale Law Journal* , volume 114, pp. 273-358, 2004.

sancisce che:

- a) le finalità del beneficio comune perseguite siano indicate nella clausola statutaria dell'oggetto sociale (comma 379);
- b) la società sia gestita bilanciando l'interesse dei soci con quello di coloro sui quali l'attività sociale impatta (comma 380);
- c) nell'organizzazione sociale venga individuato il responsabile a cui affidare funzioni e compiti volti al perseguimento del beneficio comune (comma 380); l'inosservanza dei predetti obblighi può costituire inadempimento dei doveri imposti agli amministratori dalla legge o dallo statuto, con conseguente applicazione delle relative codicistiche in tema di responsabilità (comma 381);
- d) l'obbligo di redigere una relazione annuale riguardante il beneficio comune, da allegare al bilancio societario e riguardante la descrizione degli obiettivi specifici, le modalità e le azioni attuate per conseguire il beneficio comune o le cause che ne hanno comportato l'impedimento o il rallentamento, la valutazione dell'impatto generato (utilizzando standard di valutazione esterna), la descrizione dei nuovi obiettivi da perseguire nell'esercizio successivo (comma 382).

Vi è la necessità di garantire la correttezza e la veridicità di una comunicazione al mercato circa il fatto che si tratti di una società che effettivamente persegua finalità ulteriori rispetto al mero profitto da distribuire tra i soci, per evitare che operatori non realizzanti questo obiettivo possano beneficiare di un vantaggio competitivo/reputazionale nei confronti di altre imprese, nonché erroneamente condizionare le scelte dei consumatori.

In particolare, vi è da chiedersi se il legislatore, utilizzando la locuzione in commento (<<soggetti vigilati>>) lo abbia fatto in senso per così dire atecnico e generalista, oppure abbia voluto riconoscere all'AGCM una vera e propria funzione di vigilanza sulla benefit corporations, pacificamente esclusa per gli altri soggetti in ambiti in cui detta Autorità ha competenza. Se così fosse, la novità sarebbe di estrema rilevanza. Nel tentativo di dare risposta al suddetto interrogativo è dunque necessario delineare i caratteri della funzione di vigilanza per poi confrontarli allo scopo di una loro eventuale sussistenza con i poteri e le attribuzioni dell'AGCM ex d.lg. 2 agosto 2007, n.145 e d.lg. 6

settembre 2005, n.206.

1.3 Autorità di Vigilanza nel Campo della Sharing Economy¹⁷

Definire la vigilanza non è certamente semplice però in questa sede si tende però a darne una definizione. La difficoltà nasce per due ragioni:

- È considerato un aspetto <<passato di moda>> vista la sua perdita di potere Es. Stato vs enti locali;
- Il legislatore ha dato troppe definizioni sul tema.

Una breve e concisa definizione di vigilanza la si ritrova in Giannini, per il quale essa è <<controllo di legittimità¹⁸ sugli atti e controllo giuridico sull'attività di servizio>>. Un'altra bella definizione che si può dare in senso scientifico è quella di Stipo.

L'autore ha guardato la vigilanza come quella sorveglianza statale sugli enti autarchici indirizzata principalmente ad evitare che gli enti de quibus esorbitassero dalla propria funzione o omettessero l'adempimento dei loro obblighi, assicurando il coordinamento con l'azione dello Stato.

Questa vigilanza ha un esercizio permanente e continuativo e si esplica con controlli anche preventivi, permettendo alcune azioni e vietandone altre, conformando l'attività degli enti autarchici secondo i modi e le prescrizioni del diritto oggettivo. Stipo definisce la vigilanza come quella particolare funzione di controllo generale che:

- a) compete sia agli organi politici, in tal caso collegandola alla funzione di indirizzo politico, sia a soggetti muniti di alta specializzazione;
- b) si sostanzia in una supervisione, in una investigazione e intromissione nell'attività dei soggetti vigilati;

¹⁷ Si faccia riferimento a M. COLLEVECCHIO intervistato da C. BUONGIOVANNI su "Forum PA" il. *sharing e gig economy. Legge sharing economy e PA collaborativa: Perché partire da gestione associata ed enti locali p.1*, 21 marzo, 2016

¹⁸ A seconda del parametro del controllo, si distinguono controlli di legittimità – i quali apprezzano la conformità ad un paradigma previsto dalla legge- e di merito, i quali invece valutano profili di opportunità (TRECCANI)

c) a quale necessario oggetto la verifica di conformità dei comportamenti dei vigilati a parametri di legittimità e talvolta a parametri tecnici o di scienza dell'amministrazione;

d) ha per scopo l'adozione di misure giuridiche previste dalla legge.

e) Dalla definizione di Stipo possiamo capire che: << L'autorità di vigilanza una funzione globale>>, di coordinamento, di programmazione, di garanzia di servizio dello Stato persona o dello Stato comunità.

La vigilanza nell'ambito della sharing economy¹⁹ deve avere tre caratteri essenziali:

I) la non necessaria inerenza o riconduzione della vigilanza a rapporti organizzatori; spesso alla funzione è attribuita solo perché l'attività dei rapporti vigilati inerisce ad interessi pubblici e dunque è necessario che un pubblico potere la vigili;

II) la vigilanza, almeno tendenzialmente, investe l'intera attività del vigilato;

III) la tipizzazione dei poteri esercitabili dai vigilanti che possono essere qualificati come: poteri ex ante di regolamentazione secondaria e di porre precetti terziari e di autorizzazione a svolgere attività; e poteri continui di informazione ed ispezione, poteri di conformazione e sanzionatori.

Possiamo definire i poteri della vigilanza applicabili nel campo della sharing economy. L'autorità garante della concorrenza e del mercato (AGCM), ha gli stessi poteri dell'autorità di vigilanza generica quindi per la giurisprudenza le norme che si dovrebbero applicare in tema di autorità di vigilanza per le imprese benefit sono quelle di vigilanza generica. nell'ottica di una regolamentazione ad hoc, l'Intergruppo Parlamentare per l'innovazione ha presentato la proposta di legge "Disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell'economia della condivisione" (che, mutuando le espressioni anglofone, qualcuno ha definito come Sharing Economy ²⁰Act), sulla quale è stata aperta una

¹⁹ Si veda M.L. REGO , Jc. CARVALHO – Insur Tech : A Legal and Regulatory View , -Insurance Today's Sharing Economy : New challenges Ahead or a Return to the Origins of Insurance? Pp. 27-47, 2020.

²⁰ J. SCHOR, " Does the sharing economy increase inequality within the eighty percent? Findings from a qualitative study of platform providers", Cambridge Journal of Regions, Economy and

consultazione online dal 2 marzo sino al 31 maggio 2016.

Lo scopo principale di una normativa, volta ad accogliere il nuovo "istituto" della sharing economy, è quello di regolare con dettami trasparenti i rapporti tra gli utenti e le piattaforme, cogliendone i vantaggi di natura economica. In particolare, nel testo di questa proposta di norma si legge che l'economia della condivisione può essere definita come "l'economia generata dall'allocazione ottimizzata e condivisa delle risorse di spazio, tempo, beni e servizi tramite piattaforme digitali" e che "i gestori di tali piattaforme agiscono da abilitatori mettendo in contatto gli utenti.

In più, è specificato che tra gestori e utenti "non sussiste alcun rapporto di lavoro subordinato e che "sono escluse le piattaforme che operano intermediazione in favore di operatori professionali iscritti al registro delle imprese". La normativa istituisce, inoltre, un "Registro" delle imprese di economia collaborativa, a cui l'azienda dovrà iscriversi, mantenuto dall'AGCM, il quale avrà il compito di approvare quelli che vengono definiti nella proposta "documenti di politica aziendale", che serviranno per regolare i rapporti tra piattaforme e utenti. L'AGCM, inoltre, potrà prevedere, per le imprese che vogliono essere iscritte al registro, l'obbligo di stipulare adeguate polizze assicurative, per una maggiore tutela degli utenti. Appare innanzitutto discutibile che l'iscrizione a tale registro sia obbligatoria, in quanto tale previsione certo non aiuterebbe questa nuova modalità di "economia della condivisione" a emergere nel nostro Paese e renderebbe, inoltre, difficile la nascita di nuove start-up o piccole aziende che subito avrebbero l'obbligo di far fronte a ulteriori lungaggini burocratiche.

Sarebbe meglio, infatti, lasciare alle imprese la scelta di iscrizione al Registro AGCM, tenendo conto che, in ogni caso, sarebbe il mercato a selezionare poi in modo naturale le imprese più affidabili e che possono vantare l'iscrizione al Registro e la vigilanza di AGCM, nonché l'adozione di un "documento di politica aziendale" approvato dalla stessa Autorità e la stipula di una polizza assicurativa per risarcire gli utenti eventualmente danneggiati.

In più, i documenti di politica aziendale richiesti secondo la proposta di legge dovrebbero essere caratterizzati da requisiti molto stringenti (ad esempio, non dovrebbero contenere: previsioni che impongano all'utente operatore ogni forma di esclusiva o di trattamento preferenziale in favore del gestore, la fissazione di tariffe obbligatorie per gli utenti operatori e l'obbligo di promozione dei servizi del gestore da parte dell'utente operatore), requisiti che, ad oggi, nessuna piattaforma possiede.

Già da queste prime righe ci rendiamo conto che con questa normativa si tende a burocratizzare un po' troppo un settore che in realtà dovrebbe essersi regolato, ma anche incentivato. La proposta di legge sulla Sharing Economy prevede, tra l'altro, una tassazione del 10% sui ricavi della piattaforma non superiori ai 10.000 euro. Tale soglia, quindi, rappresenterebbe la divisione tra uno sharing economy²¹ "non professionale" e una "professionale".

Le piattaforme dovranno operare, infatti, come sostituto di imposta e ciò porterebbe alla creazione di una nuova fattispecie di reddito degli operatori mediante la piattaforma digitale, denominato, secondo la normativa, "reddito da attività di economia della condivisione non professionale" e indicato in un'apposita sezione della dichiarazione dei redditi.

²¹ Si veda D. BAKER,, *Don't buy the sharing economy hype: airbnb and Uber are facilitating rip-offs*. p. 1, 2014.

Strategia	Difficoltà	Strumento
1. Regolare per singoli settori/mercati con logica unitaria	Analisi dettagliata di regolazione settoriale	Legge
2. Avvicinare mercati chiusi e iperregolati a mercati senza regole, attenuando le regole sui primi e rafforzandole sui secondi	- territorialità della regolazione - necessità di una fase di transizione per i mercati protetti - non penalizzare le attività della old economy	Legge
3. Assumere come discriminante tra i due mercati la natura, continuativa oppure occasionale, della prestazione		Legge
4. Stabilire soglie per differenziare i due mercati		Legge Normativa locale e regionale
5. Responsabilizzare le piattaforme nella loro funzione di sostituto delle istituzioni di controllo (es. sostituti di imposta)	Resistenza delle piattaforme (costi)	Legge Accordi con le piattaforme Agenzia delle entrate
6. Obbligo assicurazioni		Legge
7. Attenuare, senza annullarla del tutto, la funzione della "fiducia" come unico strumento di garanzia degli utenti, attraverso un'assunzione parziale di responsabilità verso gli utenti, (ad es. selezione dei fornitori)	- resistenza delle piattaforme - chiara definizione delle responsabilità e dei loro limiti - necessità di soluzioni extragiudiziali per la risoluzione delle controversie	Estensione procedure conciliative
8. Regolare il lavoro secondo la natura della piattaforma, inquadrando i lavoratori autonomi in una delle fattispecie previste dalla legge		Legge Contrattazione di primo e secondo livello

1.4 Aspetti Fiscali della Sharing Economy²²: Ambito di applicazione giuridica

La tassazione è uno dei temi più dolenti in ambito regolativo, dal momento che il profilo fiscale di chi lavora e guadagna tramite le piattaforme non è mai stato chiarito. I governi si chiedono se la persona che riceve il pagamento per la fornitura di un servizio/bene debba essere trattata come business o come individuo semplice. La decisione che ha riscontrato più popolarità prevede una tassazione della sharing economy²³ al pari di qualsiasi altra attività economica.

L'ATO (Australian Taxation Office) sostiene che gli autisti UberPop

²² M. BOUVARD, T. CARCENAC, J. CHIRON, P. DALLIER, L. GENEST, B. LALANDE, A. MONTGOLFIER, – *Rapport d'information au nom de laa commission des finances* n. 690 pp. 13-47, 2015

²³ F. NOTARI, I OREFICE. *Gli ultimi sviluppi del dibattito sulla sharing economy*. Amministrazione in cammino pp. 1-13, 2016.

debbano essere equiparati ai tassisti tradizionali. Come questi, sono tenuti a pagare le tasse e, a prescindere dal loro fatturato, a registrarsi al Gst (Goods and services tax). April Rinne, esperta di sharing economy²⁴, crede che i Governi e i servizi collaborativi debbano lavorare assieme per formulare una normativa appropriata, non troppo restrittiva per non soffocare l'innovazione ma nemmeno così "de-regolamentata" da scoraggiare gli investimenti nel settore. Il secondo tema critico a livello di regolamentazione è il lavoro. Come sottolinea un articolo del New York Times i lavoratori nello sharing economy²⁵ "trovano sia la libertà che l'incertezza". Perché, se è vero che ciascuno può mettere a disposizione il proprio tempo, competenze e proprietà, in realtà, nell'essere piccoli imprenditori di sé stessi, le nuove piattaforme di sharing economy corrono il rischio di non avere potere di controllo.

Soprattutto se dall'alto vengono cambiate tariffe e procedure. Si pone quindi l'attenzione sui micro-salari e l'assenza di sufficienti diritti per lavoratori: questioni che diventano centrali quando il lavoro non è più solo occasionale e integrativo. Il problema è che il modello di occupazione all'interno dell'economia collaborativa - concordato di volta in volta (on-demand) e quindi precario, poco remunerato, generalmente di basso livello di qualificazione e privo di protezioni - sembra rappresentare un nuovo possibile status del mercato del lavoro.

Sul sito di TaskRabbit, la biografia della fondatrice Leah Busque cita il suo desiderio di rivoluzionare il modo in cui si lavora ed è riportato questo commento dell'agenzia Bloomberg "TaskRabbit is betting on a future where employment will seem much more like a series of small-scale agreements between businesses and labor than jobs in the traditional sense".

In terzo luogo, altro ambito in cui si pongono questioni di tipo normativo sono i regimi di responsabilità. Le piattaforme collaborative stanno iniziando a inserire polizze assicurative e si comincia a dibattere su quanto e come le assicurazioni tradizionali debbano coprire anche questi fenomeni emergenti.

²⁴ Si faccia riferimento a K. FRENKEN and J. SCHOR. *Putting the sharing economy into perspective*. P-3-10, 2017

²⁵ Si faccia riferimento a D. DI SABATO e A. LEPORE, si veda *Modelli Fiscali per la sharing economy* a cura di C. BUCCICO. Edizioni Scientifiche Italiane, pp 161-205, 2018.

Infine, si è constatato che l'economia collaborativa²⁶ può favorire la creazione di monopoli: alcuni suoi asset e punti di forza quali tecnologia, bassi costi, effetti di rete e forte capacità di scalare conducono alcune piattaforme a penetrare mercati locali con il rischio di spiazzamento dei soggetti già presenti sul mercato. Le problematiche fiscali della sharing economy²⁷ riguardano tre aspetti importanti:

- a) l'individuazione dei soggetti da assoggettare all'IVA;
- b) l'assoggettamento all'IRPEF dei fornitori di beni e servizi;
- c) la tassazione delle piattaforme.

Ciascuno di questi tre aspetti è ancora alla ricerca di una soluzione condivisa, almeno a livello europeo. Infatti, la Comunicazione della Commissione europea del 2 giugno 2016 non affronta in modo specifico il tema fiscale; dà però delle indicazioni molto importanti e annuncia sia successive iniziative in tema di antielusione, che una sistemazione della normativa sulle forniture di beni online.

La prima questione che si pone sul piano fiscale è definire la qualità e la natura di queste prestazioni, se si tratti cioè di prestazioni fra pari, di carattere amatoriale o "di cortesia", oppure di prestazioni rese in via professionale. Una risposta non può che partire dalla normativa in vigore: il Testo Unico delle imposte sui redditi e il D.P.R. n. 633/1972. Secondo queste due fonti la prestazione è da considerarsi professionale tutte le volte che è continuativa.

Il criterio della continuità della prestazione è, quindi, quello che discrimina tra lo svolgimento di un servizio o la cessione di un bene in via amatoriale e quello in via professionale. Occorre però chiedersi quanto tale criterio si presti ad essere applicato alla sharing economy²⁸. Il suo presupposto implicito è infatti che per svolgere un'attività economica in via continuativa occorra un

²⁶ A.M KAPLAN , & M. HAENLEIN. Users of the world , unite . *The challenges and opportunities of Social Media. Business Horizons*, volume 53 issue 1, pp. 59-68. 2010.

²⁷ Si veda N. SKYDSGAARD, "Danish hight court convicts, fines Uber driver for lacking taxi permits" pp1-10, 2016.

²⁸ Si veda K. FRENKEN, T. MEELEN, M. ARETS & P. van de GLIND, *Smarter regulation for the sharing economy*, p. 1 The Guardian. 20 May 2015.

minimo di imprenditorialità, di organizzazione, di impegno di risorse materiali, umane e finanziarie che siano alla base di un'attività professionale non meramente occasionale. L'attività legata alla Sharing Economy non si fonda, invece, su tale presupposto implicito: le piattaforme online consentono a chiunque, senza alcuno sforzo, di svolgere con continuità una prestazione. Se dunque utilizzare una piattaforma per offrire beni o servizi non è un'attività imprenditoriale, occorre trovare un criterio diverso per qualificarla.

Questo può essere ricavato riprendendo quanto sostenuto dal Comitato Iva nel 2015, secondo il quale si è sempre in regime di Iva ogni qual volta si forniscano dei servizi, anche attraverso una piattaforma digitale. E quindi si deve ritenere che chi scambia beni e servizi sia sempre un soggetto Iva, tranne che nel caso in cui ci sia un'equivalenza effettiva tra la prestazione fornita e il corrispettivo in natura che si riceve, come avviene negli scambi senza contenuto economico.

Il Comitato Iva, nel dare questa indicazione, ha avuto come obiettivo quello di non discriminare le prestazioni della sharing economy da quelle professionali tradizionali, che pagano comunque questa imposta, anche se il loro fatturato rimane sotto la soglia prevista per le agevolazioni. Su questo piano la Comunicazione della Commissione europea ha un'idea diversa: individuare dei criteri-soglia da utilizzare per qualificare come "professionali" o "amatoriali" le attività, criteri adattabili settore per settore.

Adottare, quindi, in modo anche diverso per ogni settore, ma omogeneo sul territorio nazionale (il che confligge, ad esempio, con le regolamentazioni regionali sugli affitti), soglie al di sotto delle quali, pur svolgendo in via continuativa una determinata attività, non si diventa professionisti né imprenditori e quindi non si è soggetti IVA, al di sopra delle quali, invece, vi si è assoggettati. Evidente, quindi, il disaccordo tra la Commissione europea e il Comitato Iva, e la differenza risiede nel fatto che il Comitato IVA considera l'accesso alla piattaforma come un'attività di tipo imprenditoriale mentre la Commissione Europea non lo considera tale.

Peraltro, il criterio della soglia è quello adottato sia nella Proposta Tentori sia nel progetto di legge sull'home restaurant, che peraltro non affrontano la

problematica IVA, nonché in alcune limitazioni agli affitti poste da diverse città europee.

Viceversa, allo stato attuale non è stato posto alcun limite quantitativo alle corse dei taxi offerte da privati, essendo in Italia esclusa per ora questa fattispecie, ma un analogo criterio di soglia potrebbe forse essere adottato anche in questo caso. Vale la pena di notare che, essendo tutte le transazioni tracciate dalla piattaforma, i criteri di soglia sono facilmente verificabili. Il secondo quesito è l'IRPEF sui redditi dei fornitori di beni e servizi. La continuità della prestazione, peraltro, non significa che questa sia svolta "in via prevalente" né "in via esclusiva", perché non sono questi i requisiti che ai fini fiscali, sia Iva che per le imposte indirette, fanno da discriminare.

Il Comitato IVA fonda il suo criterio adattando in maniera forzata una sentenza della Corte di Giustizia in base alla quale la trasformazione, ai fini della vendita, di un terreno da agricolo in edificabile attraverso il suo frazionamento in lotti da parte di un soggetto privato, non si configurava come attività imprenditoriale, quindi fiscalmente rilevante ai fini Iva, bensì come mera gestione del patrimonio personale, in quanto non erano state attivate iniziative volte alla commercializzazione, come la promozione della trasformazione del terreno in edificabile. Questo aspetto appare più semplice da regolare rispetto a quello della imposizione dell'IVA. È infatti comunemente accettata l'idea che i redditi della sharing economy²⁹ dovrebbero essere assoggettati ad IRPEF. Il punto è che, trattandosi in linea di principio di redditi da attività occasionali, andrebbero trattati diversamente rispetto a quelli derivanti da attività continuative, da lavoro sia dipendente sia autonomo.

L'ipotesi di creare una categoria di reddito ad hoc (redditi da economia della condivisione) come fa la Proposta Tentori, appare ragionevole, in quanto la previsione contenuta nel Testo Unico sull'Imposta sui Redditi si limita alla categoria di redditi diversi e prestazioni occasionali di lavoro autonomo o commerciale e quindi non copre le fattispecie in esame.

²⁹ Si faccia riferimento a European Commission. Report, the use of collaborative platforms. Survey requested by the European Commission, Directorate – General for Internal Market, Industry Entrepreneurship and SMEs and co-ordinated by the Directorate General for Communication, pp. 1-6 March 2016.

L'identificazione di una categoria autonoma di reddito entro certe soglie, se da un lato rischia di essere discriminatoria rispetto alle altre attività occasionali dichiarate ma che non passano dalle piattaforme, dall'altro potrebbe aiutare a far emergere quelle non dichiarate.

A questa categoria di reddito ad hoc, magari da inserire nei "redditi diversi", potrebbe essere applicata, come previsto dalla Proposta Tentori, una tassazione IRPEF agevolata (una cedolare, come fa il decreto-legge n. 50/2017, o un regime di notax area) giustificata dal fatto che si tratta di prestazioni tracciate, e una soglia oltre la quale i proventi debbono invece essere ricondotti a lavoro autonomo o di impresa, quindi nel campo soggetto all'IVA. Il reddito da attività della sharing economy, soggetto quindi ad IRPEF ma non ad IVA, dovrebbe aggiungersi agli altri redditi derivanti da lavoro autonomo o dipendente, e dovrebbe essere assoggettato all'aliquota di queste due fattispecie, che può essere diversa a causa delle eventuali detrazioni previste.

La soglia, comunque, dovrebbe servire per discriminare ciò che è professionale da ciò che non lo è, anche se continuativo. Altrimenti ci si ritrova nella piena incompatibilità anche con l'ordinamento comunitario, perché si discriminano gli operatori professionali soggetti all'IVA anche se sottosoglia.

Questa riflessione potrebbe anche essere l'occasione per rivedere in via generale gli obblighi fiscali oggi applicati agli operatori tradizionali, che potrebbero risultare poco funzionali per quelli che agiscono tramite piattaforma digitale, come nel caso del commercio elettronico. c) La tassazione delle piattaforme.

Questo problema non ha ancora trovato una sistemazione condivisa, per la semplice ragione che si tratta di un problema di scala mondiale, o almeno transnazionale. La mancata armonizzazione dei regimi fiscali per le imprese, almeno a livello europeo, è uno dei nodi del problema, l'altro essendo la controversa definizione di quale sia la "residenza" di una piattaforma, che per definizione non ha precisi confini.

Va innanzitutto segnalato che la piattaforma è sempre soggetto Iva, anche quando fa solo intermediazione. Se le piattaforme fossero residenti si

vedrebbero applicate le regole fiscali esistenti in ciascun paese, anche sotto il profilo del sostituto d'imposta. La gran parte delle piattaforme, invece, appartiene a società non residenti, sia realmente che per arbitraggio, e non esiste a livello per la cedolare secca al 21% per le locazioni brevi. A testimonianza di come l'economia collaborativa abbia di fatto lanciato una sfida ai sistemi fiscali dei vari paesi, numerosi sono i tentativi di creare un quadro di regole adatto al nuovo contesto. Uno di questi è la proposta di legge di un gruppo di senatori francesi appartenenti ai diversi gruppi parlamentari che offre come possibile soluzione lo scambio tra una tassazione agevolata e la tracciabilità dei redditi creati attraverso la piattaforma, tramite una "dichiarazione automatica protetta".

È nota la decisione della Commissione europea che ha stabilito che la Apple ha goduto in Irlanda di un trattamento fiscale privilegiato, considerato lesivo delle norme UE sugli aiuti di Stato, condannandola a restituire al Paese 13 miliardi di euro di imposte non versate.

Il Governo irlandese si è opposto al recupero imposto dalla Commissione, sostenendo che il regime fiscale applicato alla Apple è il normale regime fiscale in vigore nel Paese e considerando l'intervento della Commissione un'indebita interferenza negli affari interni del Paese. Sotto il profilo della residenza, la Proposta Tentori individua una soluzione radicale, imponendo alla piattaforma che vuole operare in Italia di fondare nel nostro paese una stabile organizzazione. Questa imposizione è assai ardua da applicare, e investe in maniera più ampia tutta la questione della fiscalità della digital economy³⁰. Esistono comunque due ipotesi alternative che affrontano tale questione: quella adottata in Gran Bretagna, la Diverted Profit Tax, basata sulla presunzione che fare un certo volume di affari in un paese implichi l'esistenza di una stabile organizzazione, e quella contenuta nel rapporto OCSE sulla digital economy³¹, la cosiddetta BEPS - Base Erosion and Profit Shifting, che stabilisce un collegamento con il territorio di uno Stato, anche in assenza

³⁰ J. VALANT *A European agenda for the collaborative economy Briefing*, pp.1-16 November, 2016.

³¹ Si faccia riferimento a OECD (2015) Sezione A. *Digital Economy outlook*. Paris: Publishing. Pp 10-70 2015.

di una stabile organizzazione, ma in presenza di un dominio nella lingua del paese, di strumenti tecnologici a disposizione dei clienti e di una presenza economica significativa, che giustifica la tassazione dei redditi prodotti nel paese.

A questa seconda soluzione potrebbero essere affiancati anche una serie di ulteriori obblighi in capo all'impresa, come la sostituzione d'imposta per i redditi dei fornitori di beni e servizi, o almeno della loro comunicazione al fisco. Senza percorrere queste due alternative resta possibile la soluzione prospettata dalla Commissione europea: in assenza di giurisdizione, è preferibile ricorrere alla soft legislation, cioè ad accordi di cooperazione con le singole imprese, almeno per lo scambio di informazioni.

I richiamati Stati membri dell'Unione europea, tra i più dinamici sul piano fiscale, hanno adottato, già da diversi anni, una strategia concorrenziale molto aggressiva rispetto ad altri Paesi europei, che le ha consentito di affermarsi come polo attrattivo per numerosi gruppi multinazionali della digital economy³². La riduzione delle aliquote in positive e, in taluni casi, la totale esenzione da ritenute alla fonte su passive in come corrisposte a soggetti non residenti, unita: alla applicazione di aliquote in positive estremamente concorrenziali sui margini di profitto fiscalmente imponibili in tali stati in capo alle imprese; alla possibilità di ottenere preventivamente, l'abbattimento delle basi imponibili generate dalla canalizzazione di passive in come e dall'effettuazione di operazioni di trading internazionale con controparti intercompany,³³ alla previsione di consistenti benefici fiscali, derivanti, come sopra esposto, dallo sviluppo delle attività immateriali, attraverso misure attrattive denominate "knowledge, "intellectual property box" e "innovation box", consente di comprendere per quale motivo, al fine di abbattere in misura significativa il livello di imposizione complessiva di tali proventi, in un'ottica di aggressiva pianificazione fiscale, sovente siano state utilizzate società ubicate in tali Stati per "veicolare" l'incasso delle royalties provenienti dai Paesi in cui

³² Si faccia riferimento OECD. *Sharing economy – opportunities and Challenges*. pp. 1-10, 2017.

³³ Si veda E. Commission *EU study on the legal analysis of a single Market for an Information Society. New rules for a new age? Liability of online intermediaries*, Brussels. pp 1-78, 2009.

vengono, materialmente, distribuiti i servizi digitali, tra cui l'Italia.

Un recente studio condotto dalla Commissione europea ha fornito un ulteriore riscontro circa la forte esposizione di tali Paesi membri all'impiego di schemi di pianificazione fiscale aggressiva da parte dei gruppi multinazionali. Ma appare, ancora più, strumentale al conseguimento dei richiamati obiettivi di tax planning, per tali gruppi multinazionali, l'ancor inferiore livello di tassazione offerto da talune giurisdizioni come gli arcipelaghi delle Bermuda e delle Cayman, dove sono state localizzate talune subsidiaries utilizzate come centri off-shore di imputazione finale dei profitti realizzati in Europa dalle multinazionali della digital economy.

Con riferimento ai Paesi Bassi, tra i punti di forte attrazione sul piano fiscale che hanno indotto numerosi OTT della digital economy a selezionare tale giurisdizione per l'installazione di una o più subsidiaries, a vario titolo coinvolte nella detenzione (ovvero nella catena di valore legata allo sfruttamento) di intangibles vi sono: la previsione di un'aliquota di imposizione dei profitti derivanti dall'attività d'impresa pari al 20/25 %, in progressiva riduzione fino al 2021, allorquando saranno compresi nel range 16/21 %; la defiscalizzazione generalizzata dei flussi di interessi e royalties, come accennato in fase di revisione, al fine di evitare l'interposizione di subsidiaries olandesi nell'ambito di articolati schemi di pianificazione fiscale aggressiva; il menzionato sviluppo di un articolato network di Convenzioni contro le doppie imposizioni, utilizzabile per calmierare, laddove necessario, l'imposizione alla fonte dei flussi di passive erogati verso soggetti esteri; a previsione di un efficace pacchetto di benefici fiscali per le imprese che investono nello sviluppo di attività immateriali.

Indubbiamente, in tale scenario, ha notevolmente influito anche la possibilità di impiegare nei Paesi Bassi strumenti societari ibridi come a "commanditaire vennootschap"(C.V.), qualificabile come società di persone fiscalmente trasparente nello Stato de quo, in ragione dell'imputazione dei profitti ai soci che, se residenti fuori dal territorio olandese e privi, in loco, di una stabile organizzazione, risultano tassabili. Nell'ambito del c.d. "innovation box", laddove è previsto il sostanziale assoggettamento ad

aliquota del 5 % dei profitti derivanti dallo sfruttamento di intangibles prodotti dall'impresa sul territorio olandese.

Tuttavia, sotto la spinta dell'OCSE e della Commissione europea, l'Olanda pare aver deciso di abbandonare la propria immagine di paradiso delle *conduit companies*, promuovendo una riforma fiscale, in base alla quale, con chiare finalità anti-elusive, si intende, tra l'altro: contrastare l'impiego di società prive di sostanza economica; negare l'esenzione da imposizione dei flussi di passive in come allorquando i medesimi risulteranno percepiti da soggetti stabiliti in Paesi a bassa tassazione. Il disegno di legge dell'intergruppo innovazione individua il requisito della non professionalità quale chiave per l'accesso ad un regime giuridico/fiscale di favore previsto per l'economia collaborativa³⁴. Un'area, quindi, a tassazione agevolata, i cui limiti dovrebbero essere individuati, settore per settore, in maniera differenziata a seconda delle loro caratteristiche peculiari, come suggerisce anche la Commissione Europea, risultando inevitabilmente errata in difetto o, a seconda dei casi, in eccesso, una misura unica valida per tutte le aree della *Sharing Economy*³⁵.

La previsione di un regime giuridico e fiscale più leggero e di favore per i soli operatori non professionali dello *sharing economy*³⁶, che quindi tenda a mantenere la disciplina ordinaria per gli operatori professionali ed i gestori dei servizi, permetterebbe, del resto, di rendere meno conflittuali i rapporti tra l'economia tradizionale e l'economia collaborativa, riducendo, sia in termini quantitativi che qualitativi, la concorrenza tra i due sistemi.

La stessa Commissione Europea, nella sua comunicazione più volte citata, dopo aver raccomandato di differenziare regimi fiscali a seconda della concreta attività svolta, ha evidenziato inoltre che una delle caratteristiche interessanti dell'economia collaborativa è, sotto il profilo fiscale, la possibilità delle piattaforme di tracciare le transazioni dei prosumer. E, sotto tale profilo, le alternative sono dunque tre:

³⁴ Si faccia riferimento a D. PELLEGRINI - *Sharing Economy: perché l'economia collaborativa è il nostro futuro*. Hoepli, pp 5-88, 2017.

³⁵ Si veda T. MEELEN, & K.FRENKEN, *Stop Saying Uber is Part of the Sharing Economy, Fast Company*. Retrieved from: <http://www.fastcoexist.com>, p.1, 2015.

³⁶ OECD. *New Form of Work in he is sharing Economy*. pp 1-3, 2015.

1. Giungere all'individuazione nelle piattaforme di veri e propri sostituti d'imposta (soluzione questa peraltro recentemente seguita in Italia dal DL 50/17), che, per funzionare, necessiterebbe comunque di un sistema centralizzato, con poche piattaforme dotate di personale dedicato e fortemente interoperanti tra di loro e con lo Stato centrale (altrimenti, ad esempio, la singola piattaforma potrebbe avere difficoltà nel verificare il rispetto del limite dei 10.000 euro annui complessivi per l'attività del prosumer su tutte le decine di piattaforme esistenti);
2. Oppure, seguire l'esempio di talune piattaforme che già hanno avviato collaborazioni con diversi enti locali, al fine di procedere alla raccolta di tasse locali ed al versamento dei proventi alle amministrazioni secondo una struttura di collect and remit,
3. Oppure (seguendo l'esempio indicato dalla stessa Commissione Europea, che segnala quanto fatto dal governo Estone), chiedere alle piattaforme di inviare all'Amministrazione finanziaria i dati relativi alle transazioni degli utenti registrate dai propri sistemi.

In ogni caso, occorre anche individuare modalità per informare i prosumer dei loro obblighi fiscali, con finalità di moral suasion.

1.5 Un nuovo modello di tassazione fiscale nell'ambito della sharing economy

Vi è un enorme difficoltà nella scrittura sulla tassazione della sharing economy³⁷ nell'Unione Europea³⁸. Il motivo è che, attualmente, non esistono norme fiscali dell'Unione Europea che regolano la sharing economy. Questo si traduce in quattro diverse condizioni. In primo luogo, diversi Stati membri applicano regole fiscali diverse alla sharing economy³⁹. La

³⁷ Si veda V. TENTORI. *Regulation of digital platforms for the Sharing of Goods and services and provision for the promotion of the sharing economy, law for the sharing economy*. pp 8-25, 2016.

³⁸ Si faccia riferimento a E.A. ROSSI -- *la sharing economy nel diritto internazionale privato europeo*. Giappichelli, pp. 3-37, 2019.

³⁹ E. ROSATI, *Italy to adopt first sharing economy act in Europe but does it share EU law principles?* The Ipkat p.1 2016.

divergenza/differenziazione diventa uniforme in quanto, nella maggior parte dei casi, nessuno Stato membro applica norme uniformi "settoriali" nella sharing economy.

La seconda conseguenza che deriva dalla mancanza di norme fiscali specifiche dell'UE è che devono essere regolamentate sia a livello nazionale che sovranazionale. In questo modo, l'incertezza e l'evasione fiscale sarebbero ridotte al minimo e la prevedibilità sarebbe migliorata. In questo contesto, ci si può chiedere se la poca legislazione fiscale dell'UE esistente sia/potrebbe essere applicabile nell'ambito della sharing economy. Il terzo punto riguarda gli effetti di propagazione di altri settori del diritto dell'UE. Infine, l'applicazione di diverse imposte e agevolazioni fiscali e l'imposta spesso causano meccanismi di applicazione e di raccolta da parte dei partecipanti nella sharing economy in diversi paesi.

Gli Stati membri possono concedere ai partecipanti della sharing economy un vantaggio competitivo rispetto ai loro concorrenti al di fuori dell'area della sharing economy. Questo trattamento effettivamente diverso può innescare altre norme dell'UE, in particolare le norme UE in materia di aiuti di Stato. Nell'UE esistono solo poche direttive in materia di imposizione diretta, i recenti scandali di elusione ed evasione fiscale sembrano richiedere una maggiore armonizzazione in questo settore. La Commissione europea ha presentato un ambizioso pacchetto legislativo.

L'obiettivo dell'elusione fiscale è una delle principali complicazioni associate alla tassazione della sharing economy. La maggior parte del diritto in materia di tassazione diretta sembra irrilevante o piuttosto non ha alcun interesse diretto e non è applicabile ai fini della sharing economy. A differenza della tassazione diretta, la tassazione indiretta e, nello specifico, l'IVA è molto più regolamentata nell'UE. La Commissione europea ha riconosciuto le molte complicazioni che possono sorgere nell'applicazione dell'IVA nell'economia digitale. Pur avendo anche identificato le molte sfide che sorgono nel contesto dell'applicazione delle norme IVA esistenti nell'economia della condivisione, ha pubblicato solo due documenti di lavoro pertinenti sull'argomento. I due documenti di lavoro non vincolanti forniscono linee guida sull'applicazione

delle norme IVA esistenti nell'UE all'economia della condivisione. Ciò sembra essere comunemente riconosciuto è che la fornitura di beni e servizi forniti da piattaforme collaborative e attraverso le piattaforme da parte dei loro utenti sono, in linea di principio, operazioni imponibili ai fini IVA.

Questa constatazione della Commissione mette già in evidenza le operazioni a più livelli nel contesto dell'economia della condivisione che possono essere soggette all'IVA. Poiché l'IVA si applica alla fornitura di servizi e beni, occorre distinguere tra i servizi forniti dalle piattaforme/intermediari dell'economia della condivisione (ad esempio, Uber) agli utenti che forniscono i loro servizi attraverso la piattaforma (ad esempio i driver Uber) e la fornitura di servizi da parte di questi ultimi agli utenti finali (ad esempio, gli utenti/passeggeri Uber), come facilitato dalle piattaforme. I due tipi di transazioni devono essere considerati separatamente ai fini dell'IVA. In questo impegno, si deve tener conto delle diverse configurazioni di entrambi i tipi, in particolare, se l'accesso alla piattaforma è fornito con o senza corrispettivo e se i servizi forniti attraverso la piattaforma sono soggetti a un prezzo.

La Commissione ha fornito una panoramica delle iniziative fiscali di alcuni Stati membri mirate all'economia della condivisione. La maggior parte delle misure proposte si concentrano sulla fornitura di definizioni relative all'economia della condivisione, sulla sensibilizzazione in merito alle questioni fiscali che sorgono, sulla facilitazione dello scambio di informazioni e sulla presentazione di misure di sgravio fiscale per i partecipanti all'economia della condivisione. Le misure di sgravio fiscale possono essere dirette/intenzionali o indirette/non intenzionali.

La prima serie comprende le misure di sgravio fiscale adottate dagli Stati membri e la seconda serie si riferisce all'incapacità (intenzionale o non intenzionale) degli Stati membri di riscuotere le imposte dovute a causa delle difficoltà che le autorità fiscali nazionali incontrano nell'identificare l'attività commerciale nel contesto dell'economia della condivisione. Quest'ultima questione si basa sulle difficoltà di adempimento e di applicazione dell'imposta associate all'identificazione dei contribuenti e del reddito imponibile, nonché alla sotto denuncia per conto dei contribuenti.

Queste possibilità di evasione fiscale hanno obbligato alcuni Stati membri a migliorare i loro sistemi di scambio di informazioni o a facilitare e incentivare le piattaforme per la riscossione delle imposte dovute (in particolare l'IVA e le tasse di soggiorno).

Alcuni Stati membri hanno anche cercato di incentivare i prestatori di servizi a includere i loro redditi provenienti dall'economia solidale nella presentazione delle dichiarazioni dei redditi attraverso procedure semplificate o dichiarazioni fiscali automatizzate "precompilate" a disposizione dei prestatori di servizi direttamente attraverso le piattaforme.

In Francia, ad esempio, con la legge del luglio 2016, le piattaforme collaborative dovranno comunicare a ogni singolo prestatore di servizi nell'economia collaborativa una sintesi annuale della propria situazione fiscale, indicando come e quanto devono dichiarare alle autorità fiscali. Un esempio comunemente usato di una strategia di successo per semplificare e razionalizzare la riscossione delle imposte è l'Estonia.

L'Estonia ha introdotto un servizio di prova per la dichiarazione dei redditi semplificata per i servizi di ridesharing.

Di conseguenza, le transazioni tra il conducente e il cliente vengono registrate dalla piattaforma collaborativa, che poi invia i dati rilevanti ai fini fiscali solo alle autorità, che poi precompilano i moduli fiscali dei contribuenti. L'idea principale è quella di aiutare i contribuenti ad adempiere ai loro obblighi fiscali in modo efficace e con il minimo sforzo. L'Estonia prevede ora di estendere questo schema ad altri tipi di attività economiche di condivisione.

Oltre a utilizzare la semplificazione fiscale e la chiarezza fiscale come incentivi per la presentazione della dichiarazione dei redditi, un'altra opzione per ridurre l'evasione fiscale nel contesto della sharing economy si basa sulla collaborazione tra le piattaforme e le autorità fiscali nazionali. In questo caso la piattaforma in questione riscuote essa stessa l'imposta in questione previo accordo con le autorità fiscali nazionali. Questo esempio è già stato implementato in alcune città nel contesto di Airbnb⁴⁰. Ad esempio, ad

⁴⁰ M. CANSOY., and J.B. SCHOR, *Who gets to share in the sharing economy: Racial discrimination on Airbnb, working paper*, Boston College. pp. 4-15, 2017.

Amsterdam le autorità hanno concluso un accordo con Airbnb per la riscossione dell'imposta di soggiorno. Analogamente, Airbnb ha collaborato in diverse occasioni con le autorità locali in tutto il mondo, comprese Lisbona e Parigi in Europa, per la riscossione e il rimborso delle tasse di occupazione.

La tassazione dell'economia della condivisione non costituisce attualmente una delle principali priorità dell'UE. Nel settore dell'IVA, la Commissione ha presentato nel dicembre 2016 un pacchetto di proposte legislative sull'ammodernamento dell'IVA per il commercio elettronico transfrontaliero, che tuttavia non prevede norme specifiche per la sharing economy.

Nel settore della fiscalità diretta, sebbene la lotta all'evasione fiscale costituisca una delle principali priorità dell'UE, l'elusione e l'evasione fiscale nel contesto dell'economia della condivisione non sono in cima all'agenda dell'UE. Il costante progresso tecnologico, le strutture molto diverse dell'economia della condivisione, gli interessi inconciliabili degli Stati membri in materia di tassazione e le numerose questioni trasversali da affrontare (ad esempio, lo status occupazionale dei fornitori di servizi, il tipo di reddito percepito attraverso le piattaforme) sono solo alcuni dei fattori che possono scoraggiare la Commissione dal presentare una proposta globale.

La principale sfida da individuare a questo proposito è, a mio parere, la conformità e l'applicazione. Come possono gli Stati membri garantire la riscossione delle imposte dirette e indirette dovute? Per quanto riguarda l'IVA e le altre imposte (come le tasse turistiche), sono stati fatti progressi grazie alla loro riscossione da parte delle piattaforme stesse. La tassazione dell'economia della condivisione dei dati nell'UE non è regolamentata a livello comunitario, ma a livello degli Stati membri. Fino a poco tempo fa, molti Stati membri non disponevano di leggi specifiche in materia di sharing economy⁴⁰ ma, alla luce delle crescenti possibilità di evasione fiscale, hanno lentamente introdotto disposizioni in materia.

Di conseguenza, gli Stati membri applicano norme fiscali diverse e dispongono di sistemi di controllo diversi (se esistono) per garantire il rispetto e il pagamento delle imposte per conto delle piattaforme e dei fornitori di

servizi. In questo tentativo, essi si trovano spesso a dover affrontare sfide che derivano dalla legislazione fiscale non inclusiva dell'UE e da altri "ambiti giuridici", non regolamentati a livello UE, come il diritto del lavoro e la caratterizzazione dei fornitori di servizi dell'economia della condivisione come lavoratori o come appaltatori indipendenti. Al fine di ridurre queste incertezze e conflitti, l'UE dovrebbe intraprendere un'azione globale nell'economia della condivisione, non necessariamente regolamentando in modo esaustivo questo settore, ma adottando una legislazione che stabilisca principi generali che possano fungere da linee guida per tutti gli Stati membri.

1.6 La Sharing Economy come modello d'innovazione

L'innovazione della sharing economy⁴¹ può essere effettuata sulla base di alcune possibili linee strategiche. Le difficoltà e le soluzioni non sempre precise da più parti rilevate nella proposta di legge Tentori indicano innanzitutto che la via più efficace per una ri-regolamentazione è probabilmente quella di affrontare gli specifici mercati, assai diversi tra di loro. Se è vero che il mercato dei beni (come Airbnb⁴²), non coinvolgendo prestatori d'opera, appare più facile da affrontare di quello dei servizi, per converso esso è gravato da normative regionali spesso disomogenee tra di loro, che andrebbero ricondotte a qualche logica comune ferma restando la specificità di ciascun territorio (ad es. turistico, metropolitano).

Di conseguenza sembra preferibile cercare di regolare i singoli mercati. Nell'impostare una regolazione della sharing economy, occorre essere consapevoli della sua logica, che è sì quella di utilizzare risorse proprie per ricavarne un reddito, sia pure marginale, ma è anche quella di venire incontro ai mutamenti verificatisi nella domanda, che appare oggi molto più imprevedibile nei tempi, spesso con esigenze di tempestività, flessibile nelle modalità e abituata alla disintermediazione, insofferente di alcune rigide norme messe ormai molto tempo fa a garanzia di alcune categorie, sia pure con il fine condivisibile di garantire la sicurezza degli utenti.

⁴¹ J. SCHOR, *Debating the sharing economy*, pp 1-8, 2014.

⁴² G. SMORTO. *Sharing economy e modelli di organizzazione*, New York, pp. 1-13, 2015.

La linea strategica probabilmente più efficace è però quella di responsabilizzare maggiormente le piattaforme, soprattutto quelle di origine extraeuropea. In effetti, se le piattaforme, che sono imprese a tutti gli effetti, si sostituiscono agli enti pubblici nell'aprire i mercati e nel regolare la forza lavoro, non si vede perché non dovrebbero assumersi questo ruolo in toto, offrendo anche alcune delle garanzie oggi offerte dai procedimenti amministrativi in termini di affidabilità degli operatori e di sicurezza dalle prestazioni. Questa assunzione di maggiore responsabilità diventerebbe assai utile proprio nel settore fiscale (cfr. par.10.4), dove le piattaforme potrebbero assumere un ruolo importante. Ch'esse, sia pure in modo attenuato trattandosi spesso di un'offerta privata e non professionale. L'accesso ai mercati della sharing economy si sta diffondendo con rapidità, grazie ai limitati investimenti richiesti, e alla presumibile alta redditività che sembra garantire in virtù della disintermediazione ed alla difficoltà di applicare ad essa le regole esistenti, che, insieme alla crisi economica, hanno portato ad un generalizzato clima di deregulation.

Di conseguenza alcuni mercati si stanno aprendo molto velocemente, senza o con poche regole, suscitando le reazioni vivaci degli incumbent, che li accusano, talvolta a ragione, di essere dei professionisti mascherati da privati. Vi sono infatti ormai numerosi casi di persone che acquistano appartamenti da reddito per offrirli su Airbnb, o di famiglie che acquistano un'auto nuova e la guidano a turno offrendola su Uber, cercando di sfuggire ai vincoli imposti alle corrispondenti attività non intermedie dalle piattaforme. Si tratta allora di adottare una strategia che punti ad eliminare, o almeno attenuare, alcuni vincoli oggi esistenti nella economia tradizionale, aprendo parzialmente i mercati oggi chiusi (ad esempio quello dei taxisti e Ncc, ma anche quello degli affitti da privati), consentendo quindi di venire incontro alle nuove esigenze della domanda.

Nello stesso tempo occorrerebbe irrigidire moderatamente l'offerta dei privati, non sottoponendola alle stesse regole dei professionisti, ma assicurando alcune garanzie minime per i lavoratori e gli utenti, nonché, importantissima, la compliance fiscale dei nuovi entranti.

A questa strategia, che appare, potenzialmente efficace si ispira la strategia contenuta nell'Atto di segnalazione dell'ART, descritta nel. In questa nuova regolamentazione andrebbero anche ridefiniti gli ambiti territoriali in cui applicarla, specialmente per affitti e trasporto persone, allargandoli e specializzandoli per tipologia (territori a vocazione turistica e città metropolitane, ad esempio, hanno bisogno di regole specifiche, oggi mancanti), mentre la trasposizione di licenze da un ambito all'altro, per esempio utilizzando in un Comune licenze ottenute in un altro può prestarsi ad abusi. In ogni caso, aprire sia pure parzialmente i mercati oggi chiusi richiede tre avvertenze:

1. Trovare soluzioni per la fase transitoria;
2. Evitare discriminazioni tra nuovi entranti e incumbent;
3. Non penalizzare gli operatori non intermediati dalle piattaforme.

La prima è quella di trovare soluzioni per la fase transitoria, soprattutto quando l'accesso ai mercati chiusi ha comportato nel tempo l'attribuzione di un valore economico rilevante al titolo autorizzatorio necessario per accedervi (è notoriamente il caso delle licenze dei taxi). Questa necessaria attenzione, se applicata gradualmente, per esempio vietando la rivendita delle nuove licenze, potrebbe richiedere anni, mentre l'AGCM, nella citata segnalazione al Governo propone soluzioni per favorire l'accesso degli attuali incumbent ai nuovi mercati meno regolati, garantendo comunque ad essi alcune compensazioni.

La seconda avvertenza è quella di evitare le possibili discriminazioni tra nuovi entranti ed incumbent. Se questi ultimi si lamentano oggi dei vincoli troppo rigidi rispetto ai primi, nell'individuare nuove regole è necessario evitare che, nell'intento di favorire le nuove possibilità della sharing economy si concedano dei vantaggi ai nuovi entranti.

Questo rischio nasce dal fatto che, come si vedrà più oltre, la qualificazione di un nuovo entrante come "privato" e non professionista è molto labile, potendo il primo trasformarsi molto facilmente nel secondo, come già oggi sta avvenendo⁴³.

⁴³ L'esigenza di identificazione dei soggetti che operano in maniera occasionale e non professionale è esplicita nella proposta di regolamento della regione Lazio "modifiche al

La terza avvertenza infine riguarda il rischio di penalizzare le attività economiche non intermedie dalle piattaforme. Questa considerazione rileva soprattutto per gli aspetti fiscali, perché, come si vedrà più oltre, il criterio della soglia di fatturato per discriminare tra privato e professionista penalizzerebbe il professionista che fattura sotto quella soglia ma non può godere delle condizioni di favore previste da alcune proposte di regolamentazione. Molte delle criticità qui discusse vengono affrontate in quella che costituisce la più significativa innovazione nel rapporto delle piattaforme con i mercati a monte e a valle: il Documento di Politica Aziendale (DPA). Traduzione italiana del "Terms and Conditions" già in uso in molti siti di e-commerce, il DPA, oggi adottato da tutte le piattaforme, fissa i diritti dei clienti e i doveri dei lavoratori.

Tra i primi si trovano solitamente il diritto di scegliere il fornitore e di avere una prestazione (si tratti di un acquisto, di un affitto o di una prestazione di servizio) coerente con quanto pubblicizzato sul sito, e conseguentemente il diritto a reclami o disdette.

Tra i secondi, cioè la regolazione del rapporto con i lavoratori, si trovano prescrizioni, differenziate nelle diverse piattaforme, più rigide in quelle multinazionali, come Uber o Foodora, più vicine alla normativa italiana in quelle come Vicker.

Si tratta di temi come la fissazione di tariffe e di retribuzioni (Uber), il diritto della piattaforma al controllo su temi e modi della prestazione (Foodora), talvolta il divieto di lavorare con altre piattaforme, il diritto della piattaforma di sospendere o radiare un fornitore in base alle recensioni dei clienti, l'eventuale obbligo per i fornitori di assicurarsi contro la responsabilità civile.

Occorre sottolineare che il DPA ha contenuti diversi a seconda della natura delle piattaforme. Vi sono infatti piattaforme, come Airbnb e BlaBlacar.

Vi sono infatti piattaforme, come Airbnb e BlaBlacar che hanno la semplice funzione di che hanno la semplice funzione di intermediari tra domanda e offerta, ed escludono che quest'ultima abbia carattere

professionale. Vi sono piattaforme che oltre l'incontro domanda/offerta propongono anche servizi aggiuntivi come i pagamenti elettronici, la selezione dei fornitori ed eventualmente la loro assicurazione.

Altre infine che, imponendo tariffe e retribuzioni (come Uber) e controllando la prestazione configurano un rapporto di dipendenza tra piattaforma e fornitore, e quindi dettagliano in maniera più articolata i doveri dei fornitori. maniera più articolata i doveri dei fornitori.

Ma va anche notato che il DPA di alcune piattaforme di pura intermediazione, come quelli di quelli di Airbnb e BlaBlacar, declinano ogni responsabilità sia verso gli utenti sia verso i fornitori dei servizi, limitandosi a rinviare, in caso di controversie, al foro competente della giustizia ordinaria, spesso non facile da individuare.

In tutti i DPA è previsto che i pagamenti avvengano in elettronico ed è indicato il livello della commissione che la piattaforma trattiene assai importante ai fini fiscali sui pagamenti dei clienti. Nella proposta di legge Tentori⁴⁴ si impongono alcuni contenuti al DPA, a garanzia sia dei clienti sia dei lavoratori. Di conseguenza, si dovrebbe stabilire un nuovo modello di tassazione per garantire che i partecipanti alla sharing economy, sono soggetti a norme di legge allo stesso livello dei partecipanti economici tradizionali e che non sono soggetti a pagamenti di tasse e a richieste di concorrenza sleale:

- Le amministrazioni fiscali dovrebbero sviluppare una guida che spieghi le normative fiscali relative ai partecipanti al condividere l'economia e aggiornarla in base all'evoluzione delle condizioni. Tale guida dovrebbe essere pubblicata sulla sito web delle autorità e aggiunto al portale completo con informazioni chiave, informazioni sulla condivisione economia;
- Poiché la sharing economy è un modello economico digitale, la tecnologia digitale deve essere utilizzata per controllarla, guida l'utente e segnalarlo. In questo processo, le autorità fiscali dovrebbero impegnarsi attivamente con i partecipanti alla condivisione economia per valutare le opportunità;

⁴⁴ La proposta Tentori che considera i lavoratori come autonomi, vietando perciò di imporre loro le modalità delle prestazioni, viene considerata da alcuni studiosi della sharing economy come contraddittoria rispetto ai modelli di business di alcune piattaforme.

- Una dichiarazione di obbligo per i fornitori di servizi di fornire servizi di alloggio e di condivisione della guida dei servizi professionali attraverso piattaforme; per facilitare gli obblighi di divulgazione dei fornitori di servizi, gli amministratori fiscali dovrebbero collaborare con le piattaforme;
- È importante chiarire i concetti giuridici durante la tassazione dei fornitori di servizi

Limiti di tempo e/o di reddito dovrebbe essere impostato per determinare se il servizio fornito è occasionale o professionale, e un modello di tassazione dovrebbe essere stabilito di conseguenza; Una situazione simile è un caso per le piattaforme di economia condivisa. Una volta raggiunto un consenso sul concetto di sharing economy, ogni paese può controllare le attività e i contratti delle piattaforme con una licenza meccanismo all'interno di un'organizzazione madre che controlla le piattaforme.

La tassazione può essere concepita come imposta alla fonte sotto forma di una percentuale delle entrate generate dai fornitori di servizi dalle piattaforme, nonché il trasferimento al sistema di dichiarazione automatica tramite modulo di dichiarazione. Condividere la tassazione dell'economia è difficile ma non impossibile.

L'unico modo per ottenere entrate fiscali in questo nuovo modello economico e non per creare reddito economico informale è quello di far lavorare gli amministratori fiscali in collaborazione con le piattaforme e di rendere consapevoli coloro che forniscono servizi a queste piattaforme.

UNA POSSIBILE STRATEGIA PER DEFINIRE IL LAVORO NELLA SH/EC



1.7 Risultati e Conclusioni

Nel presente lavoro sono state affrontate varie tematiche già affrontate dalla precedente letteratura, ma queste ultime sono state riaffrontate con lo scopo di portare avanti quando già scritto dagli autori precedenti si è cercato inoltre di creare un modello innovativo per quando riguarda la fiscalità e la regolamentazione nel campo della Sharing Economy, si cerca di dare una definizione univoca del concetto.

La parte più importante del lavoro riguarda gli sforzi compiuti nel cercare alcune possibili linee strategiche per la regolamentazione e la gestione di scambi fondati sulla Sharing Economy. Vengono quindi indicate alcune linee strategiche che potrebbero essere utilizzate nell'impostare una nuova regolamentazione, accompagnate dalla indicazione di presumibili difficoltà e dall'individuazione dei soggetti che potrebbero adottarle.

Durante lo studio e l'elaborazione della ricerca si è notato che in molti paesi del mondo nonostante la Sharing Economy si è diffusa non ha ancora raggiunto il suo apice in alcuni settori. Nel paragrafo 1.5 del seguente lavoro ci si sforza di creare un nuovo modello fiscale che possa soddisfare almeno gli standard minimi, per quando riguarda la tassazione degli scambi avvenuti nel mondo della sharing Economy. Giacché non esiste ancora una tassazione perfetta che possa regolarizzare questi scambi. Vengono inoltre elencate in maniera dettagliata tutte le varie misure prese dagli stati membri e dalla commissione Europea per fronteggiare questa assenza di normativa AD - Hoc in ambito fiscale. Dallo studio è emerso che un fenomeno che influisce molto è il sintomo del gregge è molto probabile che gli individui seguono altri nella scelta di una nuova tecnologia.

Sotto il profilo fiscale nella ricerca si ricalca l'importanza che la sharing Economy non ha in suo possesso il requisito di professionalità e quindi questo rappresenta la chiave per l'accesso ad un regime giuridico/ fiscale di favore previsto per l'economia collaborativa. Per la commissione europea questo rappresenta un passo avanti ma ancora non basta perché si dovrebbe creare una normativa per ogni singola attività svolta e per ogni settore. In questo lavoro giacché nel paragrafo 1.3 si affronta anche il concetto di autorità di

vigilanza e quindi a pieno il concetto di regolamentazione si è notato che sotto il profilo della sharing economy fin ora è stata adottata un tipo di autorità di vigilanza generico per tutte le attività infatti il compito di vigilanza è stato affidato alla Consob, ebbene questo è il momento di proporre un autorità di vigilanza AD-HOC che regola gli scambi nell'ambito della sharing economy che svolge funzione di controllo , e si occupa di controllare chi entra ed esce da queste piattaforme attraverso sistemi tecnologici innovativi che permettono la registrazione di ogni singolo utente collegato direttamente sul sito dell' autorità di vigilanza in modo tale che le parti che si scambiano il bene dal momento della registrazione se ne assumono la responsabilità del buon fine dello scambio ,tutto ciò accompagnato da una normativa ad hoc come già affermato più volte dalla commissione europea e da un sistema fiscale basato sulle caratteristiche di cui al paragrafo 1.4. Questo lavoro chiede al legislatore e alle future ricerche di darne una giustificazione ancora più approfondita di quando qui fatto, giacché non era scopo principale del lavoro: Perché sono considerate imprese di sharing economy solo quelle a base pluralistiche e non anche quelle a base individualistica? Questa risulta quasi una discriminazione, considerando anche poi che la sharing economy nasce inizialmente sulla base della condivisione solidaristica, perché quindi il singolo soggetto non potrebbe essere in un certo senso solidale? La ricerca futura dovrebbe sforzarsi di colmare questo gap presenti nella letteratura per quando riguarda la sharing economy.

In questo lavoro tre sono i risultati principalmente raggiunti:

- 1) Si è cercato di trovare in sintesi una soluzione al modello fiscale;
- 2) Si è cercato di trovare in sintesi una soluzione circa l'adozione di un modello di vigilanza non generico ma AD-HOC;
- 3) Attraverso un attenta review della letteratura scientifica si è cercato di capire quali sono le variabili che impattano sullo sviluppo di un nuovo modello innovativo in particolare sulla sharing economy.