



Recensione. C. Herrmann, J.P. Terhechte (eds.), *European Yearbook of International economic Law 2010*, Heidelberg, Springer, 2010, pp. 428; C. Herrmann, J.P. Terhechte (eds.), *European Yearbook of International economic Law 2011*, Heidelberg, Springer, 2011, pp. 520.

di *Riccardo Sciaudone*

1. I volumi segnalati costituiscono i primi due numeri, per il 2010 ed il 2011, dell'*European Yearbook of International Economic Law* (EYIEL), la nuova ed interessante iniziativa editoriale, a cadenza per l'appunto annuale, della casa editrice tedesca Springer ed avente come area di analisi e ricerca il diritto internazionale dell'economia.

Il lancio del nuovo annuario non poteva trovare miglior tempistica, coincidendo con una turbolenta crisi finanziaria di portata internazionale che ha messo in evidenza le fragilità del sistema e la globalità degli effetti, da un lato, e l'opportunità di una revisione del quadro istituzionale e regolamentare di riferimento in cui operano i diversi attori, siano essi Stati, organismi internazionali, istituzioni finanziarie e privati, dall'altro.

2. Il primo volume contiene 18 contributi divisi in tre parti. Una quarta ed ultima parte ospita le recensioni di due libri.

La prima parte, che consta di nove contributi, non ha, a differenza della seconda e terza parte, una specifica connotazione tematica.

Ad esempio, Christoph Herrmann, uno dei curatori dell'annuario, affronta l'annoso e sempre attuale tema della politica cinese di manipolazione del tasso di cambio dello yen, chiedendosi se essa sia contraria al diritto internazionale dell'economia o, invece, perfettamente legale, per quanto "egoistica". L'autore giunge alla conclusione che la manipolazione dei tassi di cambio è una questione che non sembra essere interamente risolvibile alla luce del contesto normativo esistente a livello internazionale (in particolare, a livello di Fondo Monetario Internazionale e di Organizzazione Mondiale del Commercio), individuando nell'ambito delle trattative diplomatiche una sede, almeno per il momento, più efficace di discussione ed approfondimento del problema.

All'impatto, in termini di efficienza e coerenza, del trattato di Lisbona sulla politica commerciale comune dell'Unione europea è, invece, dedicato il contributo di Marc Bungenberg. Come è noto, a seguito dell'entrata in vigore del Trattato di Lisbona, la politica commerciale comune rientra, oramai, tra le competenze esclusive della dell'UE e comprende, oltre alle aree già in precedenza previste, anche gli scambi di servizi, gli aspetti commerciali della proprietà intellettuale e gli investimenti esteri diretti. L'autore approfondisce, tra l'altro, proprio l'aspetto relativo agli investimenti esteri diretti, e ciò in ragione dei numerosi (circa 1300) trattati bilaterali già conclusi individualmente dagli Stati membri dell'UE, trattati che, stando all'opinione dominante, dovranno nel futuro essere sostituiti da nuovi trattati conclusi dall'Unione europea (al riguardo, va segnalato ai lettori che nel corso del 2010 la Commissione ha adottato la Proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio che stabilisce disposizioni transitorie per gli accordi bilaterali conclusi da Stati membri e paesi terzi in materia di investimenti, COM(2010)344 definitivo).

Si tratta solo di due esempi della varietà dei temi di tale prima parte. Gli altri contributi spaziano, infatti, dalla normativa europea che vieta investimenti esteri in alcuni ambiti del settore energetico all'emergente prassi relativa alla clausola della nazione più favorita all'interno di trattati bilaterali di investimento. Ed ancora, dalla compatibilità con il diritto dell'Unione europea della nuova legge tedesca che

consente restrizioni a investimenti esteri se capaci di minacciare la sicurezza nazionale della Germania alle problematiche legate al commercio di servizi alla luce del General Agreement on Trade in Services (GATS) dell'OMC, dall'applicabilità del diritto europeo della concorrenza alle pratiche commerciali riconducibili a "cartelli" poste in essere da organizzazioni internazionali - come l'OPEC (acronimo comunemente utilizzato per Organization of the Petroleum Exporting Countries) - agli aspetti giuridici delle politiche tariffarie dei governi per combattere il cambiamento climatico.

Emerge senza esitazioni la percezione che i contributi presenti in tale parte appaiono tra loro slegati e senza una necessaria interconnessione o sequenza logica. Si tratta, a ben vedere, di un risultato non già casuale ma il frutto voluto di una scelta consapevole dei curatori del volume che, come affermato nell'Editoriale di introduzione del primo numero dell'annuario, hanno inteso sottolineare la ricchezza e la diversità delle sub-discipline che compongono il diritto internazionale dell'economia. Ciò detto, siamo tuttavia dell'opinione che almeno un contributo iniziale proprio sull'oggetto e sui caratteri multidisciplinari del diritto internazionale dell'economia avrebbe certamente avuto un'importante funzione introduttiva generale per il lettore meno familiare con tale materia.

La seconda parte del volume, che contiene sei contributi, è, invece, espressamente dedicata alle iniziative di integrazione commerciale che possono essere individuate in relazione ad aree geopolitiche ben determinate, piuttosto che in ragione dell'oggetto del singolo accordo. Si tratta di una prospettiva di ricerca certamente interessante, in quanto consente un'analisi approfondita, anche in termini di differenze, delle politiche di integrazione nelle rispettive regioni. Al contributo iniziale di Richard Senti che descrive i tratti comuni (dal punto di vista terminologico, storico e legale) dei diversi accordi commerciali regionali e spiega come tali accordi incidono concretamente su commercio, economia e politica, seguono cinque saggi che affrontano, anch'essi in un'ottica di introduzione al tema, una panoramica delle principali caratteristiche, anche in termini di tendenze e sviluppi, degli accordi commerciali regionali in relazione a specifiche aree geopolitiche: Unione europea; Medio Oriente e nel Nord Africa; Nord America; America Latina; Asia.

La terza parte, da ultimo, comprende tre saggi ed è dedicata alle istituzioni economiche internazionali. In particolare, sono affrontati il difficile avanzamento del Doha Round, i più recenti sviluppi, dal punto di vista prettamente giuridico, che hanno toccato l’FMI, e, infine, il G8 e l’attuale dinamica di allargamento delle discussioni al suo interno in modo da accogliere realtà economiche emergenti.

3. Il secondo numero di EYIEL, contenente ben 20 saggi e 4 recensioni, introduce un’interessante modifica nella presentazione dei contributi. La prima parte prevede ora una trattazione più approfondita (destinata, secondo le intenzioni dei curatori, a ripetersi anche nei futuri numeri dell’annuario) su due temi specifici che, nel caso in esame, sono il rapporto tra Stato ed economia globale e il cambiamento climatico nel contesto del diritto internazionale dell’economia.

Nell’ambito del primo approfondimento tematico, il rapporto tra Stato ed economia globale è al centro di un importante saggio di Karl M. Meessen che affronta il ruolo decisionale dei governi (espressione che egli preferisce a quella di “Stati”) nel contesto di una economia globale e come questo fenomeno si inserisca nella dottrina del diritto internazionale dell’economia.

Gli altri contributi riguardano il ruolo istituzionale e i compiti di politica monetaria delle banche centrali, il quadro normativo internazionale in cui operano i fondi sovrani, l’approccio dell’Unione europea ai fondi sovrani di Stati terzi che investono nel mercato europeo, la capacità del FMI di fornire le soluzioni adatte alla crisi internazionale attuale, e, infine, un bilancio sulla politica commerciale degli stati Uniti sotto l’amministrazione Obama.

Il secondo approfondimento monografico, come anticipato, riguarda il rapporto tra cambiamenti climatici e diritto internazionale dell’economia. In effetti, negli ultimi anni si è assistito al diffondersi di una piuttosto popolare tesi secondo la quale occorre intervenire sui trattati dell’OMC per renderli più “verdi”. Tale indirizzo si è, peraltro, esteso ad altri settori del diritto internazionale dell’economia. Ne risulta una crescente attenzione della dottrina verso le implicazioni pratiche di questi possibili interventi sugli strumenti convenzionali e più in generale sul ruolo del diritto internazionale dell’economia nei confronti dell’emergenza ambientale.

I contributi in tale sezione riguardano gli aspetti legali della cattura e stoccaggio di anidride carbonica, i biocombustibili alla luce dell'OMC, l'etichettatura ambientale come strumento di protezione climatica, il mercato dei servizi ambientali a fronte dell'Accordo Generale sul Commercio di Servizi, e l'azione esterna dell'Unione europea con riguardo alla tutela ambientale ed in relazione al diritto internazionale.

La decisione di focalizzare i contributi su un paio di temi scelti può essere, molto probabilmente, una decisione avveduta, anche se una minima riserva va espressa al riguardo. In generale, infatti, questo tipo di impostazione consente di approfondire diversi aspetti di specifici temi che difficilmente sarebbero trattati unitamente nello stesso volume, evitando anche le occasionali sovrapposizioni tra i vari contributi. Allo stesso tempo, però, si potrebbe incorrere nella presentazione di argomenti di discussione non necessariamente attuali rispetto ad altri nel frattempo emersi, nonché la necessità di dover ritornare, ciclicamente e anche a breve distanza, sullo stesso argomento ovvero di esaminarne altri aspetti non trattati in precedenza. Sarebbe, forse, preferibile una via intermedia, ossia presentare un approfondimento monotematico (invece di due) e lasciare una sezione aperta a contributi slegati da uno specifico tema, così da offrire (se possibile) ancora più scelta ai lettori.

La seconda parte del volume è, come già nel primo numero dell'annuario, dedicata allo studio di aspetti specifici dell'integrazione commerciale regionale. Sembra opportuno segnalare il contributo di Colin M. Brown dedicato all'accordo di libero scambio tra Unione europea e Corea. Tale accordo, come l'autore opportunamente rileva, rappresenta un significativo sviluppo della prassi europea in tema di accordi commerciali regionali, essendo il primo accordo negoziato in linea con la recente Comunicazione della Commissione su un'Europa globale ed essendo anche il primo accordo ad essere sottoposto all'approvazione del Parlamento europeo dopo l'entrata in vigore del trattato di Lisbona. In termini (anche economici) più generali, l'accordo rappresenta, come l'autore giustamente osserva, il secondo più importante accordo dopo quello relativo alla zona di libero scambio nordamericana.

Gli altri cinque contributi riguardano i progressi dell'adesione dei paesi arabi all'OMC e la richiesta avanzata dalla Palestina di ottenere lo status di

osservatore all'OMC, le future scelte di integrazione economica regionale in Nord America e Sud America, l'integrazione economica regionale in Africa e la natura giuridica dell'Associazione dei Paesi del Sud Est dell'Asia (ASEAN).

Come per il primo numero dell'annuario, la terza parte del volume è dedicata alle istituzioni economiche internazionali. I tre contributi presenti in questa sezione affrontano gli ultimi cambiamenti in seno al G8 e la sua inarrestabile trasformazione in G20, le problematiche relative alla conclusione del Doha Round e un'importante decisione della commissione di ricorso dell'OMC che ha stabilito il carattere vincolante della propria giurisprudenza.

La quarta e la quinta parte del volume contengono, rispettivamente, quattro recensioni di volumi e le conclusioni dell'Avvocato generale Kokott rese nella causa C-13/07, *Commissione/Consiglio*.

Con riferimento a tali ultime due sezioni del volume, osserviamo che ben settanta pagine, tra recensioni e materiali, sembrano troppe, soprattutto ove si consideri che le conclusioni in questione (in una causa, nel frattempo, anche cancellata dal ruolo della Corte) sono facilmente consultabili sul sito della Corte di giustizia dell'Unione europea. Sarebbe allora più opportuno utilizzare tale cospicuo spazio del volume per la pubblicazione di documenti più difficilmente accessibili.

4. In conclusione, l'ingresso nel panorama editoriale giuridico di *European Yearbook of International Economic Law*, di cui si è dato conto in questa breve recensione in relazione alla pubblicazione dei primi due numeri, è da accogliere con interesse e con favore in quanto offre un nuovo e dedicato spazio di approfondimento e di ricerca sul diritto internazionale dell'economia. Anche la scelta redazionale, un annuario organizzato in sezioni sufficientemente definite, sembra da condividere dal momento che offre varietà di contenuti e, al contempo, assicura continuità nell'approfondimento ed indagine, evitando, peraltro, le consuete sovrapposizioni o ripetizioni di analisi su medesimi temi o argomenti che si verificano in altre pubblicazioni che non presentano una tale struttura.

La varietà ed il taglio dei contributi, spesso a cura di economisti oltre che di giuristi, permette, inoltre, alla nuova pubblicazione di rivolgersi non solo ad un

pubblico di studiosi, ma anche di funzionari di organizzazioni internazionali o di governi, e di avvocati.