

TRATTATO OPERATIVO DEI CONTRATTI D'IMPRESA in due tomi

Prezzo: **Prezzo di listino**
118,00 € **Prezzo a te riservato**
112,10 €



Codice	9788891638458
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	16 gen 2023
Reparto	Diritto, LIBRI
Argomento	Contratti e obbligazioni
Autore	Sirotti Gaudenzi Andrea
Editore	Maggioli

Descrizione

L'opera si compone di due tomi che, attraverso un taglio pratico, trattano le diverse fattispecie contrattuali che vedono come protagonista l'impresa, con particolare attenzione all'utilizzo e al coinvolgimento delle nuove tecnologie nell'ambito dell'attività negoziale.

In particolare, il primo tomo si occupa della disciplina dei contratti dell'imprenditore quali, quelli relativi alla cessione delle partecipazioni sociali e dell'azienda, i patti parasociali, i contratti di produzione di beni e di erogazione dei servizi e i contratti di distribuzione, per approdare poi alla casistica riguardante la proprietà intellettuale e settori che vedono una sempre maggiore applicazione di tecnologia e innovazione come, per esempio, i contratti informatici e gli smart contract.

Il secondo tomo si occupa dei numerosi contratti bancari, dei modelli organizzativi che l'impresa è chiamata ad adottare, completandosi di un'ultima parte dedicata alla gestione del contenzioso, che si sviluppa principalmente in contesti stragiudiziali, quale l'arbitrato societario.

L'opera offre un quadro completo delle prassi negoziali più frequenti e delle clausole contrattuali maggiormente utilizzate, offrendo suggerimenti operativi.

Indice sistematico

Prefazione

Introduzione

PARTE I L'IMPRESA E LE SOCIETÀ

Capitolo I – L'imprenditore, i contratti commerciali e i problemi di classificazione

1. L'imprenditore

1.1. Nozione

1.2. L'esercizio di attività economica

1.3. L'attività di produzione o di scambio

1.4. La professionalità e l'organizzazione

1.5. L'imprenditore commerciale

1.6. Lo scopo di lucro

1.7. L'acquisto della qualifica di imprenditore

1.8. La contrapposizione tra imprenditore e consumatore

2. La gestione dell'impresa

2.1. L'imprenditore come «capo dell'impresa»

2.2. L'assetto «adeguato»

2.3. Tutela delle condizioni di lavoro

3. I contratti commerciali come categoria autonoma

3.1. Premesse: la necessaria presenza dell'imprenditore

3.2. Riferimenti storici: il codice di commercio del 1882

3.3. Attualità della categoria dei contratti commerciali

Capitolo II – L'esercizio di impresa in forma societaria

1. Il contratto di società: analisi degli aspetti caratterizzanti

1.1. Inquadramento del fenomeno societario

1.2. Il contratto di società: fondamento normativo

1.3. Requisiti fondamentali

1.4. Segue: il conferimento da parte dei soci di beni o servizi: la dotazione patrimoniale

1.5. Segue: l'esercizio in comune di una attività economica

1.6. Segue: la divisione degli utili

2. Preliminare del contratto di società (pactum de ineunda societate)

2.1. Premesse

2.2. I requisiti

3. Dalla nozione unitaria di contratto di società ai diversi modelli societari

3.1. Cenni preliminari

3.2. Criteri di classificazione dei diversi tipi sociali

3.3. Cenni alle caratteristiche più rilevanti delle diverse tipologie societarie

3.4. Società di persone

3.5. Società di capitali

3.6. La società cooperativa

3.7. Società di mutua assicurazione (c.d. mutua assicuratrice)

4. Start-up e piccole e medie imprese (PMI) innovative: definizione e requisiti

4.1. Cenni preliminari

4.2. Start-up innovativa e incubatore certificato: profili caratterizzanti

4.3. Piccole e medie imprese innovative: profili di rilievo

Capitolo III – La cessione delle partecipazioni sociali

1. Introduzione

1.1. Inquadramento

1.2. La “reale” consistenza economica della partecipazione

1.3. Le garanzie fornite dal cedente

2. L'interpretazione del contratto di cessione delle quote della società: questioni pratiche

2.1. Clausola nel preliminare

2.2. La riserva di proprietà

3. Le controversie in materia di cessione delle quote di partecipazione

3.1. Premesse

3.2. La soluzione offerta dalla Suprema Corte

3.3. L'azione revocatoria

Capitolo IV – L'associazione in partecipazione

1. La disciplina dell'associazione in partecipazione nel codice civile

1.1. Nozione dell'istituto

1.2. La prestazione di lavoro

1.3. Pluralità di associazioni

1.4. Diritti e obbligazioni dei terzi

2. I rapporti tra associante e associato

2.1. I diritti dell'associante e dell'associato

2.2. Divisione degli utili e delle perdite

3. Il contratto di cointeressenza

3.1. Definizione

3.2. Partecipazione agli utili e alle perdite

Capitolo V – Joint venture e contratti di rete

1. Prolegomeni

1.1. Dagli esempi della pratica commerciale alla tipizzazione normativa

1.2. Un “modello” comunitario

2. La joint venture

2.1. Premesse

2.2. Le forme di joint venture

3. Il contratto di rete

3.1. Cenni introduttivi

3.2. La disciplina

3.3. L'istituzione di un fondo patrimoniale comune e di un organo comune

3.4. L'iscrizione nel Registro delle imprese

Capitolo VI – I patti parasociali

1. Inquadramento del fenomeno: tra tipicità e atipicità dell'istituto

- 1.1. Introduzione
- 1.2. Tipologie di patti parasociali
- 1.3. L'impegno a "trasmettere" i vincoli derivanti dai patti parasociali a futuri titolari delle quote: un caso controverso
- 1.4. L'assunzione di impegni nei confronti della società
- 1.5. I patti contenuti nello statuto: cenni critici
- 2. La disciplina codicistica
 - 2.1. Cenni introduttivi
 - 2.2. Tipologia dei patti previsti dal codice civile
 - 2.3. Forma
 - 2.4. Pubblicità dei patti parasociali
 - 2.5. Durata dei patti parasociali disciplinati dal codice civile
- 3. I patti parasociali nelle società quotate e nelle società che le controllano
 - 3.1. La disciplina dettata dal T.U.F.
 - 3.2. I patti oggetto della disciplina
 - 3.3. La durata dei patti
- 4. Patti parasociali e patti leonini
 - 4.1. Premesse
 - 4.2. Le opzioni put nell'analisi della Suprema Corte

4.3. Ipotesi particolari

5. Questioni di diritto internazionale privato

5.1. Cenni introduttivi

5.2. Un caso pratico

6. Le controversie in materia di patti parasociali

6.1. La competenza ratione materiae delle sezioni specializzate

6.2. Il problema dei patti parasociali “atipici”

Capitolo VII – Cessione, usufrutto e affitto d'azienda

1. L'azienda

1.1. La nozione d'azienda nel codice civile

1.2. Le imprese soggette a registrazione: oneri relativi ai contratti

2. La cessione d'azienda

2.1. Premesse

2.2. Segue: il ramo d'azienda

2.3. Alienazione dell'azienda e divieto di concorrenza

2.4. La successione nei contratti

2.5. Crediti e debiti

2.6. La riforma del 2021 in tema di composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa

3. Usufrutto e affitto d'azienda

3.1. Premesse metodologiche

3.2. L'usufrutto dell'azienda

3.3. L'affitto dell'azienda: inquadramento

3.4. Segue: le spese

3.5. Segue: questioni operative legate alle controversie

4. La circolazione dell'azienda e le sorti della ditta

4.1. L'obbligo di trasferimento congiunto all'azienda

4.2. Il trasferimento per atto tra vivi

4.3. Il trasferimento mortis causa

PARTE II I CONTRATTI DELL'IMPRENDITORE

Capitolo VIII – Il contratto commerciale internazionale: problemi di diritto applicabile e di giurisdizione

1. Le norme di diritto internazionale privato e i contratti commerciali

1.1. L'origine del diritto internazionale privato

1.2. La nozione attuale di diritto internazionale privato

1.3. La disciplina nazionale

1.4. L'ordinamento applicabile

1.5. Criteri di collegamento e rinvio (cenni)

1.6. I limiti: l'ordine pubblico e le norme di applicazione necessaria

1.7. Il conflitto di giurisdizioni

2. La legge applicabile

2.1. Introduzione

2.2. La Convenzione di Roma

2.3. Il regolamento «Roma I»

2.4. Segue: i contratti conclusi con i consumatori

2.5. Contratto individuale di lavoro

2.6. Disposizioni imperative e legge del contratto

2.7. Esistenza, validità e forma

2.8. La vendita internazionale

2.9. Tendenze all'autoregolamentazione nel commercio internazionale

2.10. Segue: i Principi UNIDROIT

2.11. Segue: gli Incoterms

3. La giurisdizione

3.1. Premesse

3.2. Il foro generale del convenuto

3.3. Il richiamo al «sistema di Bruxelles»

3.4. Accettazione e deroga della giurisdizione

3.5. Azioni reali relative a immobili siti all'estero

3.6. Questioni preliminari

3.7. Pendenza di un processo straniero (la «litispendenza internazionale »)

3.8. Momento determinante della giurisdizione

3.9. Giurisdizione volontaria

3.10. La competenza giurisdizionale e la tutela cautelare

3.11. Rilevabilità del difetto di giurisdizione

3.12. Legge regolatrice del processo

4. Problemi applicativi: il limen tra responsabilità contrattuale e responsabilità extracontrattuale nei rapporti tra soggetti di diversi ordinamenti. Conseguenze sulla giurisdizione

4.1. Premesse

4.2. La clausola di proroga di giurisdizione

4.3. La qualificazione della domanda come criterio determinante della giurisdizione

Capitolo IX – I contratti di produzione di beni e di erogazione di servizi

1. Introduzione

1.1. La locatio-conductio

1.2. La locatio operis intesa come schema da cui sono derivati appalto e contratto d'opera

1.3. Nuove figure di contratti di produzione

2. L'appalto

2.1. Premesse

2.2. Nozione

2.3. Subappalto (cenni)

2.4. Forma del contratto di appalto

2.5. Determinazione del corrispettivo

2.6. Fornitura della materia

2.7. Le variazioni all'opera

2.8. Segue: le variazioni al progetto: il regime probatorio

2.9. Verifiche in corso d'opera

2.10. L'appalto a regia

2.11. Onerosità o difficoltà dell'esecuzione

2.12. Verifica ("collaudo") e pagamento

2.13. Diffformità e vizi dell'opera

2.14. Recesso unilaterale dal contratto

2.15. Impossibilità di esecuzione dell'opera

2.16. Perimento o deterioramento della cosa

2.17. Morte dell'appaltatore e diritti degli eredi

2.18. Diritti degli ausiliari dell'appaltatore verso il committente

2.19. Prestazione continuativa o periodica di servizi

2.20. La soluzione delle dispute: appalto e arbitrato

3. Il subappalto

3.1. Introduzione

3.2. Responsabilità dei subappaltatori

4. Il contratto d'opera

4.1. La "locazione delle opere" del codice del 1865

4.2. Definizione

4.3. Prestazione della materia

4.4. Esecuzione dell'opera

4.5. Corrispettivo

4.6. Difformità e vizi dell'opera

4.7. Recesso unilaterale dal contratto

4.8. Impossibilità sopravvenuta della esecuzione dell'opera

5. Il contratto d'opera intellettuale

5.1. Cenni introduttivi

5.2. Mancanza di iscrizione all'albo

5.3. Esecuzione dell'opera

5.4. Compenso e spese

5.5. Responsabilità del prestatore d'opera

5.6. Recesso

6. Il contratto di engineering

6.1. Nozione

6.2. Inquadramento

6.3. Analogie e differenze rispetto all'appalto

6.4. Analogie e differenze rispetto al contratto d'opera

6.5. La tesi del contratto di engineering inteso come figura negoziale da distinguere sia dall'appalto che dal contratto d'opera

6.6. Liceità della società di engineering

7. Il contratto di outsourcing

7.1. Premesse

7.2. Esternalizzazione e cessione di ramo di azienda

7.3. Outsourcing ed enti pubblici

8. La subfornitura

8.1. Introduzione

8.2. Nozione

8.3. Forma e contenuto del contratto

8.4. Divieto di interposizione

8.5. Responsabilità del subfornitore

8.6. Nullità di clausole

8.7. Proprietà del progetto

8.8. Abuso di dipendenza economica

8.9. La “dipendenza tecnologica”

8.10. Conciliazione e arbitrato

8.11. Subfornitura e fallimento

8.12. La subfornitura nei rapporti con la Pubblica Amministrazione

9. I contratti a oggetto informatico

9.1. Premesse terminologiche

9.2. I contratti di utilizzazione dell'hardware

9.3. I contratti di fornitura del software

9.4. I contratti di assistenza e manutenzione

9.5. Il danno informatico (cenni)

10. La finanza di progetto

10.1. Considerazioni preliminari

10.2. Project financing e altri strumenti di coinvolgimento dei capitali privati nel settore delle opere pubbliche

10.3. I soggetti coinvolti nel project financing

Capitolo X – I contratti per la circolazione dei beni

1. La vendita

1.1. Premesse metodologiche

1.2. Nozione e caratteri dell'istituto

1.3. Le parti del contratto

1.4. L'oggetto del contratto

1.5. Il prezzo

1.6. La causa della vendita

1.7. Obbligazioni principali del venditore

1.8. Segue: la clausola "visto e piaciuto"

1.9. Obbligazioni principali del compratore

2. Particolari ipotesi di vendita

2.1. La vendita di cosa futura

2.2. La vendita di cosa altrui

2.3. La vendita di cosa generica

2.4. La vendita con patto di riscatto

- 2.5. La vendita con riserva di proprietà
- 2.6. Il leasing traslativo (cenni)
- 2.7. La vendita con riserva di gradimento
- 2.8. La vendita a prova
- 2.9. La vendita su campione e su tipo di campione
- 3. La vendita dei beni di consumo
 - 3.1. Cenni introduttivi
 - 3.2. La trasposizione nell'ordinamento nazionale dei principi comunitari
 - 3.3. L'ambito di applicazione delle norme
 - 3.4. Il tipo di contratto
 - 3.5. Le parti del contratto
 - 3.6. I beni di consumo
 - 3.7. Conformità del bene al contratto
 - 3.8. Obblighi del venditore e condotta del consumatore
 - 3.9. Errata installazione dei beni
 - 3.10. Diritti dei terzi
 - 3.11. Responsabilità del venditore
 - 3.12. Diritto di regresso

3.13. Onere della prova

3.14. Rimedi

3.15. Riparazione o sostituzione

3.16. Riduzione del prezzo e risoluzione del contratto

3.17. Garanzie convenzionali

3.18. Carattere imperativo delle disposizioni

4. La vendita internazionale

4.1. Premesse

4.2. La vendita di beni mobili nelle fonti internazionali

4.3. La nuova lex mercatoria

5. La permuta

5.1. Cenni introduttivi

5.2. Lo scambio tra cosa presente e cosa futura

5.3. Evizione

5.4. Rinvio alle norme sulla vendita

6. Altre fattispecie

6.1. Premesse

6.2. Il contratto estimatorio

6.3. Il contratto di somministrazione

6.4. La concessione di vendita quale contratto atipico

Capitolo XI – La circolazione internazionale di prodotti ortofrutticoli

1. La compravendita internazionale dei prodotti ortofrutticoli

1.1. Premesse

1.2. I vizi della merce

2. Raccolte di usi

2.1. Premesse

2.2. Frutta fresca

2.3. Frutta secca

2.4. Patate

2.5. La denuncia dei vizi

2.6. Un caso relativo a un'esportazione di frutta fresca tramite autoveicolo

3. Frutta fresca

3.1. Cenni introduttivi

3.2. Difetti della merce

3.3. Reclamo

3.4. Procedura dopo il reclamo

3.5. Fac-simile di denuncia dei vizi della cosa comprata al venditore

4. Frutta secca

4.1. Premesse

4.2. Merci non conformi al contratto. Oneri dell'acquirente

4.3. Mancanza di quantità. Oneri dell'acquirente

5. Patate

5.1. Premesse

5.2. Reclamo relativo alla qualità

5.3. Riduzione o rifiuto

6. Aspetti relativi al contenzioso

6.1. Legge applicabile e competenza giurisdizionale

6.2. Il ricorso all'arbitrato

Capitolo XII – I contratti di distribuzione

1. La distribuzione

1.1. Premesse

1.2. La distribuzione diretta e la distribuzione indiretta

1.3. La distribuzione indiretta integrata e non integrata

1.4. Clausole ricorrenti

1.5. Restrizioni verticali e limitazioni della concorrenza

1.6. Il settore delle auto

2. La distribuzione esclusiva

2.1. Nozione

2.2. Le fonti

3. La distribuzione selettiva

3.1. Caratteri

3.2. Le fonti normative comunitarie

3.3. Distribuzione selettiva e accordi restrittivi della concorrenza in ambito comunitario: accordi ammessi

3.4. Distribuzione selettiva e accordi restrittivi della concorrenza in ambito comunitario: accordi non ammessi

3.5. Segue: il settore automobilistico

4. Il contratto di commissione

4.1. Nozione

4.2. Forma

4.3. Differenza rispetto al contratto di agenzia

4.4. La provvigione

4.5. Revoca della commissione

4.6. Commissionario contraente in proprio

4.7. Lo “star del credere”

5. La spedizione

5.1. Nozione

5.2. Disciplina

6. Il contratto di agenzia

6.1. Nozione

6.2. La figura dell'agente

6.3. Forma scritta ad probationem

6.4. Diritto di esclusiva

6.5. Nozione di concorrenza

6.6. Riscossioni

6.7. Rappresentanza dell'agente

6.8. Obblighi degli agenti

6.9. Impedimento dell'agente

6.10. Diritto alle provvigioni

6.11. Obblighi del preponente

6.12. Durata del contratto

6.13. Indennità in caso di cessazione del rapporto

6.14. Patto di non concorrenza

6.15. Agente con rappresentanza

6.16. Agente di assicurazione

6.17. Clausole particolari

6.18. Agenzia e procacciamento d'affari

6.19. Agenzia e lavoro subordinato

6.20. Controversie tra preponente e agente

6.21. Il subagente

7. Il contratto di procacciamento d'affari

7.1. Cenni introduttivi

7.2. Il procacciatore d'affari nella lettura giurisprudenziale

7.3. Il procacciatore munito di poteri di rappresentanza

8. La mediazione tipica e la mediazione atipica

8.1. Cenni introduttivi sulla natura della mediazione

8.2. La mediazione tipica intesa come contratto

8.3. La mediazione tipica intesa come obbligazione extracontrattuale

8.4. Differenza tra mediazione e mandato

8.5. La mediazione atipica

8.6. I patti di esclusiva e di irrevocabilità temporanea

8.7. Il pagamento del compenso nella mediazione atipica

8.8. L'onere di provare la fattispecie mediatoria atipica

8.9. Distinzioni tra mediazione atipica e mandato

9. Il contratto di concessione di vendita

9.1. Introduzione

9.2. Differenze rispetto al contratto di somministrazione

9.3. Differenze rispetto al contratto di agenzia

9.4. Il contratto di concessione di vendita quale contratto-quadro

9.5. Gli effetti obbligatori fra le parti e l'opponibilità dei patti di riservato dominio

9.6. Aspetti internazionalistici della concessione di vendita

9.7. Clausole di riservatezza

10. Il franchising

10.1. Premesse

10.2. La normativa del 2004

10.3. Segue: il problema del know how

10.4. Forma

10.5. Obblighi dell'affiliante

- 10.6. Obblighi dell'affiliato
- 10.7. Obblighi precontrattuali
- 10.8. Conciliazione e arbitrato
- 10.9. Annullamento
- 10.10. Franchising e normativa antitrust
- 10.11. Franchising e concorrenza
- 10.12. Segue: franchising e abuso della posizione di dipendenza economica
- 10.13. Clausole particolari: il patto di esclusiva reciproca
- 10.14. Fallimento
- 10.15. Franchising ed altri accordi di distribuzione
- 11. Il co-marketing
 - 11.1. Nozione
 - 11.2. Il co-marketing nel sistema farmaceutico
 - 11.3. Applicabilità dell'art. 2, comma 1, della legge n. 287/1990
- 12. Il cash and carry
 - 12.1. Nozione
 - 12.2. La definizione offerta dal Ministero delle attività produttive
 - 12.3. Il grossista

13. Il contratto di somministrazione e le figure contrattuali affini

13.1. Premesse

13.2. Nozione

13.3. Forma

13.4. Entità della somministrazione

13.5. Somministrazione di energia

13.6. Somministrazione di servizi telefonici

13.7. Somministrazione di carburanti

13.8. Prezzo

13.9. Scadenza

13.10. Risoluzione

13.11. Sospensione della somministrazione

13.12. Patto di preferenza

13.13. Esclusiva a favore del somministrante

13.14. Esclusiva a favore dell'avente diritto alla somministrazione

13.15. Durata del contratto di somministrazione

13.16. Il rinvio disposto dall'art. 1570 c.c.

13.17. Intese restrittive della concorrenza

13.18. Differenze rispetto ai contratti di appalto e di agenzia

13.19. Figure affini: il catering e il banqueting

13.20. La concessione di vendita (cenni)

14. Il contratto estimatorio

14.1. Nozione

14.2. Differenze rispetto al contratto di agenzia

14.3. Differenze rispetto al contratto di mandato

14.4. La facoltà di restituzione

14.5. La disponibilità delle cose

14.6. La distribuzione di prodotti editoriali e il contratto estimatorio

15. Altre figure atipiche

15.1. Il rack jobbing o merchandising

15.2. Il countertrade

16. La distribuzione internazionale: i contratti dell'esportatore

16.1. Il forfaiting

16.2. Le parti del contratto di forfaiting

16.3. I crediti oggetto del forfaiting

16.4. Il periodo di opzione

16.5. Il periodo di impegno

16.6. Il confirming

17. La distribuzione dei prodotti di design

17.1. Premesse

17.2. Clausole particolari

18. La distribuzione delle opere cinematografiche

18.1. Premesse

18.2. Forma del contratto

18.3. Problemi di inquadramento

19. La distribuzione dei prodotti farmaceutici

19.1. Quadro normativo

19.2. L'esaurimento comunitario e la distribuzione di farmaci

19.3. La prassi: il co-marketing

20. La distribuzione dei carburanti

20.1. Premesse

20.2. Inquadramento

20.3. Controversie tra concessionario e gestore di un impianto di idrocarburi: questioni di natura processuale

Capitolo XIII – Il contratto di spedizione

1. La spedizione

1.1. Definizione codicistica

1.2. La spedizione nella prassi dei trasporti

1.3. Spedizione e trasporto

1.4. Fattispecie vicine alla spedizione

1.5. I contraenti

1.6. L'oggetto del contratto

1.7. Le obbligazioni e le responsabilità delle parti

2. Figure particolari

2.1. Lo spedizioniere vettore

2.2. Consolidazione e trasporto a groupage

2.3. Trasporto con rispedizione

3. Prescrizione

3.1. Premesse

3.2. Aspetti pratici

Capitolo XIV – I contratti per la promozione dell'impresa

1. I contratti di pubblicità

1.1. Introduzione

1.2. Le «pratiche commerciali» scorrette

2. Il comportamento ingannevole dell'imprenditore

2.1. Premesse

2.2. Le azioni e le omissioni ingannevoli

2.3. Le pratiche commerciali aggressive

3. La sponsorizzazione

3.1. Introduzione

3.2. Parti del contratto

3.3. Inquadramento giuridico

3.4. Figure affini: il patrocinio

3.5. Clausole particolari

3.6. Sponsorizzazione e prodotti da fumo

3.7. Sponsorizzazione sportiva

4. L'autodisciplina pubblicitaria

4.1. Premesse

4.2. Il codice di autodisciplina pubblicitaria

4.3. I caratteri della comunicazione commerciale

4.4. Il Giurì e gli altri organi

4.5. Il procedimento

PARTE III INNOVAZIONE, TECNOLOGIE E IMPRESA

Capitolo XV – Cenni introduttivi su proprietà intellettuale, diritto industriale e nuove tecnologie

1. Cenni introduttivi

1.1. La proprietà intellettuale e la proprietà industriale

1.2. Le fonti

1.3. L'acquisizione dei diritti

1.4. Nuove tecnologie e opere dell'ingegno

2. La rete Internet e i new media

2.1. L'affermazione della telematica grazie alla rete Internet

2.2. Internet governance e proprietà della rete

2.3. Il web

2.4. L'applicabilità del diritto alla rete

Capitolo XVI – I contratti di cessione e di licenza del marchio

1. Il contesto normativo di riferimento e il divieto di decezione del pubblico dei consumatori

1.1. Introduzione

1.2. L'art. 23 del d.lgs. 10 febbraio 2005, n. 30 (codice della proprietà industriale)

1.3. Il divieto di decezione del pubblico dei consumatori

1.4. Criticità e limiti del divieto di decezione

2. Il contratto di cessione del marchio

2.1. Definizione e tipologia dei marchi coinvolti

2.2. Violazione del divieto di decezione. Conseguenze e sanzioni

2.3. Le presunzioni di trasferimento del marchio

2.4. Forma del contratto di cessione e clausole ricorrenti. La trascrizione

3. Il contratto di licenza di marchio

3.1. Definizione, caratteristiche, oggetto

3.2. Il corrispettivo

3.3. Gli ulteriori obblighi del licenziante e del licenziatario

3.4. La durata del contratto e la risoluzione

3.5. Clausole di cooperazione e legittimazione del licenziatario

3.6. Forma e trascrizione del contratto di licenza

Capitolo XVII – I contratti aventi a oggetto i titoli brevettuali

1. La tutela giuridica delle invenzioni e i diritti

1.1. Premessa

1.2. La cessione del brevetto

1.3. La licenza di brevetto

1.4. La licenza di pieno diritto

2. Le licenze obbligatorie per mancata o insufficiente attuazione e per brevetto dipendente: profili comuni

2.1. Introduzione

2.2. La licenza obbligatoria per mancata o insufficiente attuazione dell'invenzione

2.3. La licenza obbligatoria per brevetto dipendente

Capitolo XVIII – I contratti per la protezione dei segreti commerciali

1. La difesa del know how nell'ordinamento italiano

1.1. Premesse: la disciplina dei segreti commerciali nel codice della proprietà industriale

1.2. La nozione di segretezza

1.3. Il contenuto della protezione

1.4. La protezione "negoziale" delle informazioni aziendali riservate: l'accordo di riservatezza e/o di non divulgazione

1.5. Segue: il contenuto dell'accordo di non divulgazione

1.6. Eventuali patti di non concorrenza

1.7. Le informazioni aziendali riservate nei rapporti internazionali di distribuzione

1.8. Problematiche legate alle invenzioni non brevettate (cenni)

2. Aspetti processuali della protezione del know how

2.1. Tutela del know how e competenza delle Sezioni specializzate

2.2. Le clausole attributive della competenza negli accordi di riservatezza

2.3. Aspetti pratici della tutela processuale

3. La tutela penale dei segreti

3.1. La norma penale

3.2. Le recenti indicazioni della Suprema Corte

Capitolo XIX – I contratti aventi a oggetto la proprietà intellettuale

1. La trasmissione dei diritti patrimoniali nell'ordinamento vigente

1.1. L'oggetto del diritto d'autore

1.2. La circolazione dei diritti

1.3. L'indipendenza dei diritti

1.4. La capacità di agire dell'autore

1.5. La cessione di esemplari dell'opera e il trasferimento dei diritti

2. Forma e prova della trasmissione dei diritti

2.1. La forma

2.2. Segue: l'inapplicabilità del principio espresso dall'art. 110 l.d.a. ai contratti di prestazione di opera intellettuale

2.3. Aspetti pratici: la prova della trasmissione dei diritti

2.4. Il conflitto tra più acquirenti

3. Atipicità dei negozi di trasferimento dei diritti patrimoniali dell'autore ed interpretazione negoziale

3.1. Il sistema della legge n. 633/1941

3.2. Interpretazione del contratto (premesse)

3.3. Interpretation e construction nei sistemi di Common Law

3.4. Nuovi modelli: le Creative Commons Public Licenses

4. Il software: la cessione delle «copie usate»

4.1. Premesse

4.2. Il principio dell'«esaurimento»

4.3. La natura giuridica della licenza

5. I contratti di trasferimento dei diritti patrimoniali e le funzioni della SIAE

5.1. Natura della SIAE

5.2. L'attività di intermediazione di SIAE nell'attività contrattuale dell'autore

6. Le recenti modifiche alla disciplina della circolazione dei diritti nella riforma del 2021

6.1. Premesse

6.2. La riforma dell'art. 80 della legge n. 633/1941

6.3. Le modifiche apportate dal d.lgs. n. 177/2021 nel settore cinematografico o audiovisivo

6.4. Ulteriori modifiche alla disciplina contrattuale

7. I nuovi certificati digitali sulle opere

7.1. Il Non-Fungible Token

7.2. Applicazioni pratiche

Capitolo XX – I contratti relativi allo sfruttamento delle opere di architettura e di design

1. Le opere dell'architettura

1.1. Inquadramento

1.2. Oggetto della tutela

1.3. Lo sfruttamento economico della titolarità dell'opera dell'architettura

1.4. La riproduzione fotografica dell'opera dell'architettura

2. Il disegno industriale

2.1. Evoluzioni normative

2.2. La liceità del valore artistico

2.3. Lo sfruttamento dei diritti patrimoniali: cessione e licenza

Capitolo XXI – I contratti dell'industria cinematografica

1. Quadro generale

1.1. Cinema, diritto e industria cinematografica

1.2. Normativa, profili e questioni terminologiche

1.3. Impresa di produzione, di distribuzione e di esercizio

1.4. Soggetti di diritto, diritti morali, diritti patrimoniali, diritti connessi in ottica imprenditoriale

2. Cenni alle principali tipologie contrattuali

2.1. Premesse di concetto

2.2. Contratti con gli autori e gli artisti

2.3. Contratti di produzione, coproduzione cinematografica e di finanziamento

2.4. Contratti di opzione cinematografica

2.5. Contratti di distribuzione e noleggio

2.6. Contratti di distribuzione televisiva, digitale e radiodiffusione

Capitolo XXII – Caratteristiche generali dei contratti informatici

1. Il contratto informatico

1.1. Cosa si intende per contratto informatico

1.2. Caratteri distintivi del contratto informatico

1.3. Aspetti disciplinari dei contratti di informatica

1.4. Nascita di nuove figure di contratti informatici: i contratti telematici ed i contratti cibernetici

2. La tipologia dei contratti informatici

2.1. Premesse

2.2. I contratti di hardware

2.3. I contratti di software

2.4. I contratti di servizi

2.5. Nuove figure

Capitolo XXIII – La tecnologia Blockchain e gli Smart Contracts

1. Premesse

1.1. Cenni storici

1.2. Considerazioni di ordine metodologico

2. La nascita della Blockchain

2.1. Introduzione

2.2. Definizione di Blockchain

2.3. Il funzionamento e gli usi della catena di blocchi

2.4. Una rassegna delle diverse tipologie di Blockchain

2.5. Token: il cardine di un sistema transazionale

2.6. L'ambito di applicazione e i punti di forza della Blockchain

3. Gli Smart Contracts

3.1. Inquadramento

3.2. Caratteri degli Smart Contracts

Capitolo XXIV – Introduzione alla disciplina della tutela dei dati personali

1. La tutela dei dati personali

1.1. Premesse

1.2. Le origini dell'istituto: dall'antica Grecia agli Stati Uniti

1.3. Il quadro europeo

2. Il GDPR e la disciplina nazionale

2.1. Cenni introduttivi

2.2. L'adeguamento delle disposizioni nazionali ai principi espressi dal GDPR: l'attuale quadro della disciplina italiana

3. Sintetiche note sui principi generali in tema di trattamento dei dati personali

3.1. I "cardini" della disciplina

3.2. I soggetti

3.3. Il trattamento e gli aspetti fondamentali della disciplina dettata dal GDPR

3.4. La "base giuridica" del trattamento

4. La violazione dei dati personali

4.1. Premesse

4.2. Il danno non patrimoniale

4.3. L'onere probatorio

Capitolo XXV – La tutela dei dati personali: le responsabilità dell'impresa e il "rischio privacy"

1. Inquadramento delle questioni

1.1. Il "rischio privacy"

1.2. Le definizioni fondamentali

2. I soggetti

2.1. Premesse

2.2. L'interessato

2.3. Il titolare

2.4. Il responsabile del trattamento

2.5. Il responsabile della protezione dei dati (RPD/DPO)

2.6. Il responsabile "interno", gli incaricati e gli autorizzati

3. La prevenzione

3.1. Il rischio e le misure di sicurezza

4. Le violazioni

4.1. Cenni introduttivi

4.2. Le sanzioni

4.3. Conclusioni

Capitolo XXVI – I contratti relativi al trasferimento di dati

1. La disciplina sul trasferimento di dati personali

1.1. Premessa

1.2. La nozione di trasferimento internazionale di dati

1.3. Definizione di organizzazione internazionale

2. Le norme del regolamento UE 2016/679 sul trasferimento di dati

2.1. Il principio di adeguatezza

2.2. Decisioni di adeguatezza

2.3. Le Raccomandazioni dell'EDPB sul trasferimento dei dati

3. Le nuove clausole contrattuali standard della Commissione europea

3.1. Premessa

3.2. Il contenuto delle nuove SCC

3.3. Legislazione e prassi locali che incidono sul rispetto delle clausole

3.4. Misure di sicurezza tecniche e organizzative

3.5. Mancato rispetto delle SCC, risoluzione del contratto e diritto di recesso

3.6. Illeciti e sanzioni

Gli Autori

PARTE IV BANCA, BORSA E TUTELA DEL PATRIMONIO

Capitolo XXVII – La riforma del sistema bancario italiano

1. La riforma del sistema

1.1. Cenni introduttivi

1.2. La risoluzione

1.3. Il bail in

1.4. I rischi legati al salvataggio

1.5. Gli effetti del bail in

- 1.6. Il meccanismo unico di risoluzione
- 1.7. Il recepimento della direttiva
- 1.8. I criteri di delega della direttiva
- 1.9. Il vecchio quadro di gestione della crisi bancaria e la nuova disciplina
- 1.10. La struttura del decreto legislativo n. 180/2015
- 1.11. La procedura write down o conversione di azioni, di altre partecipazioni e di strumenti di capitale
- 1.12. La procedura di risoluzione
- 1.13. Le misure di risoluzione, la bridge bank e la bad bank
- 1.14. La disciplina del bail in e le passività escluse
- 1.15. L'importo del bail in ed il trattamento degli azionisti e creditori
- 1.16. I poteri della Banca d'Italia
- 1.17. I fondi di risoluzione nazionale
- 1.18. La garanzia dei depositanti in caso di risoluzione
- 1.19. Il principio del no creditor worse off
- 1.20. L'apparato sanzionatorio
- 2. Le principali riforme strutturali in ambito bancario
- 2.1. La riforma delle banche popolari: cosa è cambiato
- 2.2. Osservazione sulla trasformazione delle banche popolari, critiche

- 2.3. L'evoluzione del comparto delle banche popolari
- 2.4. La letteratura economica e il governo delle banche popolari
- 2.5. Il nuovo scenario regolamentare e di mercato
- 2.6. La riforma delle BCC: obbligo o fuga (way out)
- 2.7. La legge 8 aprile 2016, n. 49
- 2.8. Verso il tramonto della cooperazione del credito?
- 2.9. Riforma del credito cooperativo: critiche

Capitolo XXVIII – I contratti bancari: profili generali

- 1. La contrattazione bancaria
 - 1.1. Profili generali della contrattazione bancaria
 - 1.2. Il Testo Unico Bancario: cenni preliminari
- 2. Contratti bancari come contrattualistica di impresa
 - 2.1. Impresa bancaria e relative operazioni
 - 2.2. La contrattazione bancaria e le clausole di correttezza e buona fede
 - 2.3. Il contenuto e la forma del contratto
 - 2.4. Gli obblighi di protezione esistenti nella contrattazione bancaria
 - 2.5. La trasparenza bancaria
 - 2.6. La tutela del consumatore

2.7. Le clausole vessatorie

2.8. Contratti bancari e normativa antitrust

2.9. I contratti bancari online

2.10. Gli interessi

3. I principali contratti bancari

3.1. Premesse

3.2. Il deposito bancario

3.3. Il deposito di titoli in amministrazione

3.4. L'apertura di credito

3.5. Lo sconto bancario

3.6. Il conto corrente

3.7. L'anticipazione bancaria

3.8. Il mutuo fondiario

3.9. Il credito documentario (c.d. lettera di credito)

3.10. Cassette di sicurezza

3.11. La fideiussione e in particolare la fideiussione omnibus

Capitolo XXIX – Le operazioni di finanziamento a favore dell'imprenditore tramite il leasing: questioni attuali

1. Inquadramento dell'istituto

1.1. Introduzione

1.2. Leasing di godimento e leasing traslativo nella prassi contrattuale

1.3. La disciplina del 2017

2. Aspetti rilevanti del contratto

2.1. Inadempimento dell'utilizzatore, risoluzione del leasing finanziario e clausole di salvaguardia: le interpretazioni precedenti all'entrata in vigore della novella del 2017

2.2. Segue: l'attuale soluzione adottata dalle Sezioni Unite

2.3. Il leasing traslativo o finanziario: la struttura negoziale

2.4. Leasing finanziario e fideiussione

2.5. Il ruolo della banca e dell'intermediario nel leasing traslativo e nel leasing operativo a connotazione finanziaria

2.6. Il sale & lease back

Capitolo XXX – Banca e borsa: i contratti dell'intermediario

1. Il leasing

1.1. Premesse

1.2. Inquadramento giuridico

2. Il factoring

2.1. Nozione

2.2. Riferimenti normativi

2.3. Le eccezioni opponibili al nuovo creditore

2.4. Rapporti fra cessionario e cedente: l'orientamento della Suprema Corte

2.5. La cessione dei crediti di impresa come finanziamento indiretto alle imprese: il ruolo degli istituti di credito

2.6. Il factoring internazionale

2.7. Il factoring nell'ordinamento pubblicistico

2.8. Conclusioni

3. Il trust

3.1. Origini dell'istituto

3.2. I negozi giuridici di cui si compone il trust

3.3. La tutela dei beneficiari

3.4. Il protector

3.5. Il trust "autodichiarato"

3.6. Assenza di nomina espressa del beneficiario

3.7. La durata

3.8. La "tipizzazione" del trust

3.9. Trust e diritti reali

3.10. Trust interni

4. Operazioni finanziarie

4.1. I financial derivatives

4.2. Il contratto di future

4.3. Il contratto di option

4.4. Il contratto di swap

Capitolo XXXI – Le garanzie dell'imprenditore

1. Gli strumenti di garanzia nei rapporti tra imprese

1.1. Cenni introduttivi

1.2. La fideiussione: premesse sull'istituto maggiormente utilizzato in ambito commerciale

1.3. Gli sviluppi legati alla prassi commerciale: l'affermazione della fideiussione omnibus

2. La ipoteca cambiaria

2.1. Nozione

2.2. Disciplina

2.3. La cambiale ipotecaria come mezzo di rifinanziamento delle attività aziendali

3. La lettera di patronage

3.1. Inquadramento giuridico

3.2. Un caso concreto: la responsabilità della società controllante

Capitolo XXXII – La fideiussione omnibus: tra prassi bancaria, schemi sanzionati e disposizioni antitrust

1. La garanzia fideiussoria: inquadramento civilistico e prassi

1.1. Premesse sulle disposizioni applicabili alla fideiussione

1.2. La fideiussione omnibus

1.3. L'analisi del caso concreto come criterio per individuare la correttezza dell'istituto bancario

1.4. Segue: l'indicazione dell'importo massimo garantito e l'ipotesi delle obbligazioni condizionate

2. Disciplina antitrust e schemi bancari uniformi

2.1. Lo schema ABI e il provvedimento della Banca d'Italia del 2005

2.2. Questioni interpretative: fideiussioni omnibus e contratto autonomo di garanzia

3. L'analisi della giurisprudenza

3.1. Rapporti tra intese "a monte" e contratti "a valle"

3.2. La presenza delle clausole censurate dalla Banca d'Italia nelle fideiussioni diverse da quelle omnibus

3.3. Cenni sul valore probatorio del provvedimento della Banca d'Italia

3.4. Segue: un recente indirizzo (discutibile)

4. Disciplina antitrust e sorte degli accordi nel settore bancario

4.1. Gli effetti della intesa vietata sui "contratti a valle"

4.2. La tutela del garante: la soluzione (fallace) affidata al solo risarcimento dei danni

4.3. L'ordinanza della Suprema Corte resa nel novembre 2020

5. Il provvedimento delle Sezioni Unite

5.1. Premesse

5.2. Le conclusioni della Procura Generale della Suprema Corte

5.3. Analisi della sentenza del dicembre 2021

5.4. I vizi presenti nella disciplina antitrust nella lettura delle Sezioni Unite

5.5. Cenni critici

5.6. Dubbi (superabili) sulla possibilità di applicare il principio alla fideiussione specifica

6. Aspetti processuali

6.1. Cenni introduttivi

6.2. La competenza per materia delle sezioni specializzate in materia di impresa: la recente soluzione offerta dalla Cassazione

6.3. Eccezione di nullità e domanda riconvenzionale

6.4. Le competenze funzionali e inderogabili: una soluzione che tende a esaltare la “dicotomia”

6.5. Dubbi (superati) in ordine alle istanze istruttorie formulate nell’interesse del fideiussore

6.6. Cenni sulla rivelabilità d’ufficio della nullità

6.7. Ulteriori considerazioni sulla natura di “prova privilegiata” del provvedimento della Banca d’Italia n. 55/2005

6.8. Mediazione e controversie in tema di fideiussioni

Capitolo XXXIII – Controversie bancarie e mediazione

1. La mediazione delle controversie nel settore bancario

1.1. Premesse

1.2. Le controversie bancarie alla prova della mediazione

1.3. L’opposizione al decreto ingiuntivo

2. La presenza personale delle parti

2.1. Cenni introduttivi

2.2. La procura “sostanziale” a favore dell’avvocato delle parti

Capitolo XXXIV – Swap e derivati

1. Il contratto di swap

1.1. Premesse

1.2. Inquadramento giuridico

1.3. Swap e strumenti finanziari

1.4. L’aleatorietà del contratto di swap: per un tentativo di classificazione classica (cenni)

1.5. L’elevato rischio di talune operazioni: il purple collar

1.6. Il “contratto-quadro”

2. Tra tentativi di inquadramenti dogmatici e analisi sistematiche: verso una «lettura dinamica»

2.1. Cenni introduttivi

2.2. Alla ricerca di una definizione

2.3. L’analisi condotta dalle Sezioni Unite della Suprema Corte: l’esame di un «modello contrattuale»

2.4. Le considerazioni svolte in passato

2.5. L’aleatorietà del contratto di swap: l’assimilabilità al contratto di assicurazione

2.6. Segue: swap e scommesse

2.7. L'inquadramento operato dalla Cassazione

2.8. Il conflitto di interessi tra intermediario e cliente

3. Le responsabilità dell'operatore finanziario

3.1. Cenni sui «soggetti abilitati»

3.2. Il dovere di comportarsi con diligenza, correttezza e trasparenza

3.3. La separazione patrimoniale

Capitolo XXXV – La cessione dei crediti tramite operazioni di cartolarizzazione: problemi attuali

1. Analisi della disciplina

1.1. Premesse

1.2. Gli orientamenti giurisprudenziali

2. La più recente lettura offerta dalla Suprema Corte

2.1. L'inidoneità della pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale ai fini della prova della cessione

2.2. Conclusioni

Capitolo XXXVI – I vincoli di destinazione ed i negozi di protezione del patrimonio

1. I concetti di "separazione" e "destinazione" del patrimonio

1.1. Cenni introduttivi

1.2. La funzione nello specifico

2. I patrimoni separati e la responsabilità patrimoniale dell'art. 2740 c.c.

2.1. Premesse

2.2. Le deroghe al principio generale

3. Il fondo patrimoniale

3.1. Generalità, definizione e funzione

3.2. Natura giuridica

3.3. Struttura

3.4. I “bisogni della famiglia”

3.5. Oggetto del fondo patrimoniale

3.6. La costituzione del fondo

3.7. Il regime di pubblicità

3.8. L'amministrazione dei beni del fondo patrimoniale

3.9. Gli atti dispositivi

3.10. L'esecuzione sui beni del fondo

3.11. L'art. 2929-bis c.c. ed il fondo patrimoniale

3.12. La cessazione del fondo patrimoniale

Capitolo XXXVII – Il vincolo di destinazione ai sensi dell'art. 2645-ter del codice civile

1. La riforma del 2005

1.1. Premessa

1.2. La ratio dell'istituto

2. Analisi della disciplina

2.1. La portata dell'art. 2645-ter c.c.: norma relativa agli atti o alla pubblicità?

2.2. Il vincolo di destinazione ed il principio del numerus clausus dei diritti reali

2.3. La struttura e la forma dell'atto di destinazione

2.4. La causa del negozio di destinazione: gli interessi meritevoli di tutela

2.5. I soggetti dell'atto di destinazione: il conferente, il beneficiario, il gestore

2.6. La durata

2.7. La trascrizione dell'atto di destinazione e l'effetto segregativo

2.8. La circolazione di beni vincolati

2.9. L'estinzione del vincolo

PARTE V I MODELLI ORGANIZZATIVI AZIENDALI

Capitolo XXXVIII – I modelli organizzativi ex d.lgs. n. 231/2001: aspetti generali e contrattuali

1. I modelli organizzativi ai sensi del d.lgs. n. 231/2001

1.1. Profili generali

1.2. La buona governance

1.3. La gestione del rischio

1.4. I sistemi di prevenzione del reato

1.5. Informativa

2. La “clausola di salvaguardia 231”

2.1. Premesse

2.2. L'inadempimento degli obblighi imposti dalla clausola 231

Capitolo XXXIX – Modelli organizzativi e responsabilità

1. I soggetti coinvolti

1.1. Il quadro normativo

1.2. Il concetto di ente

1.3. I reati-presupposto

2. I soggetti ed il legame con l'ente – le condizioni per affermare la responsabilità dell'ente e il ruolo del modello organizzativo

2.1. Premesse

2.2. Il modello organizzativo nelle realtà aziendali

PARTE VI RAPPORTI COMMERCIALI E CONTENZIOSO

Capitolo XL – La convenzione arbitrale e gli altri contratti per la soluzione delle dispute

1. I contenziosi nei rapporti commerciali

1.1. Premesse

1.2. Analisi degli strumenti contrattuali

2. La convenzione arbitrale

- 2.1. Le previsioni espresse dal codice di rito
- 2.2. Le controversie arbitrabili
- 2.3. Il compromesso
- 2.4. La clausola compromissoria
- 2.5. Convenzione di arbitrato in materia non contrattuale
- 2.6. Arbitrato irrituale
- 2.7. Rituale o irrituale? Come riconoscere la forma dell'arbitrato
- 2.8. Oggetto della convenzione d'arbitrato
- 2.9. Interpretazione della convenzione d'arbitrato in ordine all'oggetto dell'arbitrato
- 2.10. Efficacia della convenzione arbitrale
- 2.11. La forma della convenzione arbitrale
- 3. La transazione
- 3.1. La previsione codicistica
- 3.2. Differenze rispetto all'arbitrato
- 4. L'arbitraggio
- 4.1. La previsione codicistica
- 4.2. Differenze rispetto all'arbitrato
- 5. La perizia contrattuale

5.1. Caratteri dell'istituto

5.2. Perizia contrattuale e deroga alla competenza dell'Autorità giudiziaria

5.3. Differenze rispetto all'arbitrato

5.4. Differenze rispetto all'arbitraggio

6. La mediazione finalizzata alla conciliazione delle controversie

6.1. Premesse

6.2. Analisi del d.lgs. n. 28/2010

6.3. L'intervento della Consulta e la reintroduzione della «obbligatorietà»

6.4. Il procedimento di mediazione e il diritto di accesso alla giustizia: problematiche attuali

6.5. Le forme di mediazione nell'attuale disciplina

6.6. Natura del procedimento

6.7. Ambito di applicazione della disciplina

6.8. L'avvio del procedimento di mediazione come condizione di procedibilità

6.9. I procedimenti esclusi dalla mediazione obbligatoria

6.10. Una questione controversa: mediazione obbligatoria e opposizione al decreto ingiuntivo

6.11. L'assenza del clamor fori "tipico" delle ADR: la riservatezza e l'inutilizzabilità delle informazioni

6.12. La proposta di conciliazione e i rapporti con il processo

6.13. La definizione stragiudiziale della controversia nel procedimento di mediazione: la conciliazione

1. L'arbitrato societario nella disciplina speciale

1.1. Premesse

1.2. Il d.lgs. n. 5/2003: profili generali

1.3. Le convenzioni arbitrali successive alla costituzione della società: le indicazioni della Suprema Corte

1.4. Ambito di applicazione delle disposizioni speciali in tema di arbitrato societario

1.5. Segue: le controversie relative ai diritti disponibili: i dubbi della giurisprudenza

2. Le clausole arbitrali nell'ambito societario

2.1. La clausola compromissoria statutaria

2.2. Sorte delle clausole statutarie precedenti all'entrata in vigore della riforma del 2003

2.3. Nullità delle clausole compromissorie societarie difformi al modello previsto dal d.lgs. n. 5/2003: l'orientamento della Cassazione

2.4. Modelli di clausole per arbitrato societario

3. Disciplina inderogabile del procedimento arbitrale societario

3.1. Premesse

3.2. Il regime della pubblicità

3.3. L'intervento di terzi nel procedimento arbitrale

3.4. Le questioni pregiudiziali

4. Le decisioni degli arbitri

4.1. L'efficacia del lodo

4.2. La tutela cautelare

4.3. Iscrizione nel Registro delle imprese

4.4. Decisione secondo diritto

5. La risoluzione di contrasti sulla gestione di società a responsabilità limitata e società di persone

5.1. Premesse

5.2. La soluzione delle «controversie economiche»

6. L'arbitrato nelle società cooperative

6.1. Cenni introduttivi

6.2. Il collegio dei probiviri

6.3. Le controversie relative all'esclusione del socio dalla società cooperativa

APPENDICE

CASI E MATERIALI

Parte I – L'impresa e le società

– Cass. civ., sez. I, 23 novembre 2021, n. 36092

– Cass. civ., sez. I, 4 luglio 2018, n. 17498 (ord.)

Parte II – I contratti dell'imprenditore

– Cass. civ., sez. un., 19 gennaio 2017, n. 1311 (ord.)

– Cass. civ., sez. VI-lav., 25 giugno 2020, n. 12551 (ord.)

– Cass. civ., sez. II, 14 gennaio 2022, n. 996 (ord.)

– Cass. civ., sez. VI-2, 19 ottobre 2016, n. 21204

– Cass. civ., sez. II, 23 giugno 2021, n. 18001

– Cass. civ., sez. II, 4 settembre 2020, n. 18489

Parte III – Innovazione, tecnologie e impresa

– Cass. civ., sez. I, 13 dicembre 2021, n. 39763 (ord.)

– Cass. civ., sez. I, 10 giugno 2021, n. 16402 (ord.)

Parte IV – Banca e borsa

– Cass. civ., sez. VI, 8 febbraio 2022, n. 4028 (ord.)

– Cass. civ., sez. un., 30 dicembre 2021, n. 41994

Parte V – I modelli organizzativi aziendali

– Cass. pen., sez. IV, 10 maggio 2022, n. 18413

– Cass. pen., sez. VI, 15 giugno 2022, n. 23401

Parte VI – Rapporti commerciali e contenzioso

– Cass. civ., sez. I, 29 novembre 2021, n. 37266

– Cass. civ., sez. I, 7 agosto 2019, n. 21059

– Cass. civ., sez. un., 18 settembre 2020, n. 19596

Fonti citate nell'opera

Indice analitico dell'opera

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

