

Descrizione

Il testo affronta i principali aspetti dei diversi contratti di distribuzione, concentrando l'attenzione sulle questioni più frequentemente oggetto di controversia.

CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE è composto da sei parti:

1. caratteristiche e funzioni dei contratti di distribuzione con focus sulle problematiche da affrontare in caso di rapporti internazionali;
2. contratto di agenzia: l'origine di questa figura, la nozione di agente, il suo sviluppo in ambito europeo e nel nostro ordinamento, i diritti e gli obblighi delle parti, la remunerazione dell'agente, l'indennità di fine rapporto (e relative problematiche connesse), i rapporti con l'Enasarco, la risoluzione delle controversie, ecc.;
3. altre figure di intermediari, tra i quali i procacciatori d'affari e gli incaricati delle vendite dirette;
4. contratti di concessione di vendita e franchising;
5. problematiche collegate alla normativa antitrust;
6. distribuzione attraverso internet.

In questa seconda edizione ogni capitolo è stato arricchito ed aggiornato con le più recenti evoluzioni giurisprudenziali; è stato altresì realizzato un aggiornamento dell'opera alla luce del recentissimo regolamento europeo (Reg. 720/2022 del 10/05/2022 in vigore dal 1° giugno 2022) e relative linee guida esplicative sugli accordi verticali (c.d. VBER) con riferimento agli aspetti che si riflettono su distribuzione esclusiva, distribuzione selettiva, franchising, vendite su internet.

Punti di forza

Il volume è ricco di tabelle riepilogative, focus, esempi concreti, clausole contrattuali, ecc...per aiutare il lettore a comprendere al meglio gli argomenti trattati.

Con riferimento a molti degli argomenti trattati sono stati riportati, a titolo esemplificativo, case-history affrontate direttamente dallo studio X e numerosi altri esempi concreti.

A chi si rivolge

Studi legali

Indice sintetico

Parte I - LA DISTRIBUZIONE IN GENERALE

CAPITOLO 1 - Caratteristiche e funzione dei contratti di distribuzione

CAPITOLO 2 - I contratti internazionali di distribuzione

Parte II - IL CONTRATTO DI AGENZIA

CAPITOLO 3 - Il quadro normativo generale
CAPITOLO 4 - La nozione di agente di commercio
CAPITOLO 5 - Oggetto e forma del contratto di agenzia
CAPITOLO 6 - Diritti ed obblighi delle parti
CAPITOLO 7 - La remunerazione dell'agente
CAPITOLO 8 - Durata e scioglimento del contratto
CAPITOLO 9 - L'indennità di scioglimento del contratto
CAPITOLO 10 - Gli eventi sospensivi della prestazione
CAPITOLO 11 - I rapporti con l'Enasarco: il FIRR ed il trattamento di previdenza
CAPITOLO 12 - Risoluzione delle controversie

Parte III - ALTRE FIGURE DI INTERMEDIARI

CAPITOLO 13 - Gli intermediari occasionali
CAPITOLO 14 - Gli incaricati alla vendita diretta a domicilio (L. n. 173/2005)

Parte IV - I CONTRATTI CON I RIVENDITORI

CAPITOLO 15 - Il contratto di concessione di vendita
CAPITOLO 16 - Il contratto di franchising
CAPITOLO 17 - Altri contratti di distribuzione

Parte V - LA NORMATIVA ANTITRUST

CAPITOLO 18 - La normativa antitrust in generale
CAPITOLO 19 - La normativa antitrust applicabile ai singoli contratti

Parte VI - LA DISTRIBUZIONE SU INTERNET

CAPITOLO 20 - La distribuzione su internet da parte del fabbricante/preponente
CAPITOLO 21 - La distribuzione su internet da parte dell'agente rivenditore

Indice analitico

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

