

L'estratto che stai consultando
fa parte del volume in vendita
su **ShopWKI**,
il negozio online di **Wolters Kluwer**

[Torna al libro](#)



CEDAM

IPSOA

UTET[®]
GIURIDICA

il fisco

 ALTALEX

SOMMARIO

Prefazione alla seconda edizione	VII
Prefazione	XI
Capitolo I - I fondamenti del diritto della concorrenza dell'Unione Europea	
1. Introduzione.....	1
1.1. Oggetto di questo libro	5
1.2. Cenni sul controllo giurisdizionale.....	5
1.3. Punti trattati.....	6
2. Le fonti	6
3. Principali istituzioni dell'UE.....	9
4. La concorrenza: considerazioni generali.....	11
4.1. Nozione di concorrenza.....	11
4.2. Benefici e limiti della concorrenza	16
4.3. Fattori suscettibili di restringere la concorrenza	20
4.3.1. Intese.....	21
4.3.2. Abusi di posizione dominante.....	23
4.3.3. Concentrazione di imprese	23
5. Le leggi antitrust. In particolare, le regole dell'UE.....	24
5.1. Sintesi delle regole dell'UE	24
5.2. Finalità delle regole	25
5.2.1. Considerazioni generali.....	25
5.2.2. La giurisprudenza della Corte.....	26
5.2.3. L'orientamento della Commissione	28
6. La «modernizzazione dell'applicazione» degli artt. 101 e 102...	29
6.1. Breve richiamo del Reg. n. 17/62	29
6.2. Principali aspetti della riforma	31
6.2.1. Premessa	31
6.2.2. Cenni sulle principali disposizioni del Reg. n. 1/2003. Rinvio.....	33
6.2.3. Dalla riserva d'autorizzazione all'esenzione legale.....	33
6.2.4. Rapporto fra il diritto della concorrenza dell'UE e quelli degli SM	34
6.2.5. Competenze della Commissione.....	36
6.2.6. Competenze delle autorità nazionali.....	37
6.2.7. Cooperazione	38

7.	Il mercato rilevante.....	38
8.	Il pregiudizio del commercio fra SM.....	41
8.1.	Principi generali.....	42
8.1.1.	Nozione di «commercio tra Stati membri»	42
8.1.2.	Nozione di pregiudizio.....	44
8.1.3.	Probabilità o prevedibilità del pregiudizio. La c.d. intesa nazionale	46
8.1.4.	Rilevanza quantitativa del pregiudizio	52
8.2.	Casi di applicazione	55
8.2.1.	Accordi e pratiche abusive relativi a due o più SM.....	56
8.2.2.	Accordi e pratiche abusive relativi ad un singolo SM	57
8.2.3.	Accordi e pratiche abusive relativi al commercio con Paesi terzi.....	59
9.	L'impresa	60
9.1.	L'esercizio di un'attività economica	60
9.1.1.	«Qualsiasi entità».....	62
9.1.2.	L'attività economica: limiti della nozione.....	65
9.2.	L'autonomia economica. L'impresa-unità economica ...	67
9.3.	Imputabilità	69
9.3.1.	Precedenti giurisprudenziali	70
9.3.2.	Giurisprudenza attuale sull'imputabilità.....	74
9.3.3.	Valutazione della giurisprudenza sull'imputabilità	79
9.4.	Successione di imprese e imputazione della responsabilità delle infrazioni	87
10.	Ambito di applicazione territoriale delle regole di concorrenza ..	92
10.1.	Ambito territoriale.....	92
10.2.	La c.d. applicazione extraterritoriale	92

Capitolo II - Aspetti generali della disciplina delle intese (art. 101)

1.	Introduzione.....	99
2.	Accordi, pratiche concordate e decisioni di associazioni d'impresе	100
2.1.	Accordi.....	100
2.1.1.	Accordi e comportamenti unilaterali.....	104
2.1.2.	Accordi e cartelli complessi. In particolare: la nozione di accordo unico e continuato.....	109

2.2.	Pratiche concordate	115
2.2.1.	Pratiche concordate ed esigenza di autonomia delle imprese	115
2.2.2.	L'applicazione dell'art. 101, § 1 alle pratiche concordate.....	118
2.3.	Decisioni di associazioni di imprese.....	125
3.	Il divieto delle intese (art. 101, § 1).....	128
3.1.	Restrizione della concorrenza e restrizione della libertà	128
3.2.	«Per oggetto» o «per effetto»	132
3.2.1.	L'oggetto dell'intesa.....	134
3.2.2.	Gli effetti dell'intesa	138
3.3.	La concorrenza potenziale.....	141
3.4.	Limiti all'applicazione del divieto (la <i>rule of reason</i>)	145
3.5.	Le intese «di importanza minore».....	149
3.5.1.	Premessa	149
3.5.2.	Le soglie di «sensibilità»	151
4.	La nullità (art. 101, § 2)	153
5.	L'esenzione (art. 101, § 3)	156
5.1.	Premessa	156
5.1.1.	Esenzioni individuali e collettive	156
5.1.2.	Ponderazione degli aspetti pro e anticoncorrenziali.....	160
5.2.	Condizioni per l'esenzione: considerazioni generali.....	161
5.2.1.	Le condizioni sono cumulative.....	161
5.2.2.	Le condizioni sono esaustive	162
5.2.3.	Le condizioni sono (in teoria) applicabili a tutte le intese.....	162
5.2.4.	Onere della prova	162
5.3.	Le singole condizioni	163
5.3.1.	Prima condizione (miglioramento della produzione o della distribuzione dei prodotti, o promozione del progresso tecnico o economico).....	163
5.3.2.	Seconda condizione (equo margine di profitto per gli utilizzatori).....	167
5.3.3.	Terza condizione (evitare di imporre alle parti restrizioni non indispensabili).....	172
5.3.4.	Quarta condizione (evitare l'eliminazione della concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi)	174
5.4.	Controllo giurisdizionale	176

5.5.	L'applicazione dell'esenzione <i>ex art. 101, § 3</i> nel regime instaurato dal Reg. n. 1/2003	177
Capitolo III - Accordi orizzontali		
1.	Introduzione.....	182
1.1.	Considerazioni generali sulla cooperazione.....	182
1.2.	Recenti sviluppi	184
1.3.	Schema del presente capitolo ed avvertenza metodologica.....	184
2.	Categorie di accordi elencate dall'art. 101, § 1.....	185
2.1.	Considerazioni generali.....	185
2.2.	Singoli tipi di accordi	192
2.2.1.	Accordi sui prezzi e sulle altre condizioni contrattuali [lett. a)]	192
2.2.2.	Accordi sulla limitazione o sul controllo della produzione, degli sbocchi, dello sviluppo tecnico e degli investimenti [lett. b)].....	204
2.2.3.	Accordi sulla ripartizione dei mercati o delle fonti di approvvigionamento [lett. c)]	215
2.2.4.	Accordi sull'applicazione di condizioni discriminatorie [lett. d)].....	226
2.2.5.	I c.d. <i>tying agreements</i> [lett. e)]	232
3.	Categorie di accordi previste dalle <i>Linee direttrici sugli accordi di cooperazione orizzontale</i>	235
3.1.	Le <i>Linee direttrici</i> : brevi considerazioni generali.....	235
3.2.	Accordi sullo scambio di informazioni	237
3.2.1.	Considerazioni generali.....	237
3.2.2.	Linee direttrici e accordi sullo scambio di informazioni.....	238
3.3.	Accordi di ricerca e sviluppo (R&S)	244
3.3.1.	Considerazioni generali.....	244
3.3.2.	Linee direttrici e accordi di R&S.....	246
3.3.3.	Il regolamento di esenzione per gli accordi di R&S.....	250
3.4.	Accordi di produzione.....	259
3.4.1.	Premessa: definizione della nozione.....	259
3.4.2.	Linee direttrici e accordi di produzione.....	260
3.5.	Accordi di specializzazione.....	263
3.5.1.	Considerazioni generali.....	263

3.5.2.	Prassi della Commissione.....	265
3.5.3.	Il regolamento di esenzione per gli accordi di specializzazione	270
3.6.	Accordi di acquisto.....	273
3.6.1.	Considerazioni generali.....	273
3.6.2.	Prassi della Commissione.....	274
3.6.3.	Linee direttrici e accordi di acquisto.....	276
3.7.	Accordi di commercializzazione	280
3.7.1.	Considerazioni generali.....	280
3.7.2.	Prassi della Commissione.....	280
3.7.3.	Linee direttrici e accordi di commercializzazione	283
3.8.	Accordi di normazione	286
3.8.1.	Considerazioni generali.....	286
3.8.2.	Linee direttrici e accordi di normazione	288
4.	Altre forme di cooperazione	291
4.1.	Accordi sull'organizzazione di esposizioni commerciali e di aste	291
4.1.1.	Fiere ed esposizioni commerciali	291
4.1.2.	Aste	293
4.2.	Alleanze strategiche	294

Capitolo IV - Gli accordi verticali

1.	Introduzione.....	298
1.1.	Considerazioni generali sugli accordi verticali e sulla distribuzione commerciale	298
1.2.	L'odierna disciplina degli accordi verticali dal punto di vista delle regole di concorrenza dell'UE	305
1.3.	Oggetto del presente capitolo	306
2.	Sintesi della giurisprudenza della Corte del 1966 sull'applicabilità del divieto di cui all'art. 101, § 1 agli accordi verticali	307
2.1.	Il dibattito sull'applicabilità dell'art. 101 agli accordi verticali.....	307
2.2.	Le sentenze del 1966.....	310
2.2.1.	La causa STM/MBU.....	310
2.2.2.	Il ricorso del Governo italiano	312
2.2.3.	Il caso <i>Grundig</i>	313
2.3.	Conclusione	321
3.	Accordi verticali non soggetti all'art. 101	321
3.1.	Accordi d'importanza minore (rinvio).....	321

3.2.	Accordi di agenzia commerciale	321
3.2.1.	Premessa	321
3.2.2.	Le condizioni per l'esclusione degli accordi di agenzia dal divieto delle intese	322
3.2.3.	Profili del contratto di agenzia suscettibili di ricadere nel divieto delle intese	325
3.3.	Gli accordi di subfornitura	327
4.	L'esenzione per categoria degli accordi verticali	329
4.1.	Premessa	329
4.2.	Principali nozioni ricorrenti nel Regolamento	332
4.3.	Principali disposizioni	336
4.3.1.	L'esenzione (art. 2)	336
4.3.2.	Soglia della quota di mercato (art. 3) e delimitazione del mercato rilevante	340
4.3.3.	Art. 6 («Non applicazione del presente regolamento») e procedura di revoca dell'esenzione ...	345
4.4.	Clausole restrittive della concorrenza e ostacoli all'esenzione. Le restrizioni fondamentali (art. 4 del Regolamento)	347
4.4.1.	Restrizioni del prezzo di rivendita (art. 4, lett. a)	349
4.4.2.	Restrizioni territoriali e relative alla clientela (art. 4, lett. b)	357
4.4.3.	Restrizioni in materia di distribuzione selettiva (art. 4, lett. c) e d)	363
4.4.4.	Restrizione, per il fornitore, di vendere i componenti come pezzi di ricambio (art. 4, lett. e) ...	365
4.4.5.	Restrizioni delle vendite in linea («on line»). Il tema del commercio elettronico	365
4.5.	Restrizioni escluse (art. 5)	370
4.5.1.	Premessa	370
4.5.2.	Divieto di concorrenza ultraquinquennale	371
4.5.3.	Restrizioni postcontrattuali	371
4.5.4.	Divieto di distribuzione di particolari marche ...	372
4.5.5.	Conclusione	373
5.	Valutazione individuale degli accordi non esentati dal Regolamento	373
5.1.	Considerazioni generali	373
5.2.	Principali criteri utilizzati nella valutazione	374

6.	Principali restrizioni verticali	379
6.1.	Premessa	379
6.2.	Distribuzione esclusiva.....	380
6.2.1.	Considerazioni generali.....	380
6.2.2.	Ostacoli al commercio parallelo	381
6.2.3.	Obbligo di acquisto esclusivo a carico dell'acquirente	392
6.3.	Distribuzione selettiva	403
6.3.1.	Premessa	403
6.3.2.	Distribuzione selettiva qualitativa	406
6.3.3.	Distribuzione selettiva quantitativa	409
6.3.4.	Disciplina della distribuzione selettiva	411
6.4.	<i>Franchising</i>	427
6.4.1.	Premessa	427
6.4.2.	Disciplina degli accordi di franchising.....	432
6.5.	Altre restrizioni specifiche	437
6.5.1.	Attribuzione esclusiva di clienti.....	437
6.5.2.	Accordi di fornitura esclusiva.....	437
6.5.3.	Pagamenti anticipati per l'accesso.....	439
6.5.4.	Accordi di gestione per categoria.....	440
7.	La disciplina degli accordi verticali nel settore degli autoveicoli.....	441
7.1.	Premessa: cenni sulla disciplina precedente.....	441
7.2.	Dalla disciplina specifica applicabile all'intero settore degli autoveicoli a quella vigente.....	444
7.3.	Principali modifiche della disciplina previgente	446
7.4.	Il Reg. n. 461/2010	448
7.5.	Le restrizioni fondamentali complementari (art. 5, Reg. n. 461/2010)	449
7.5.1.	Premessa	449
7.5.2.	L'art. 5, lett. a)	451
7.5.3.	L'art. 5, lett. b)	453
7.5.4.	L'art. 5, lett. c).....	454

Capitolo V - Lo sfruttamento abusivo della posizione dominante

1.	Introduzione.....	456
2.	Finalità dell'art. 102	457
2.1.	Considerazioni generali.....	457

2.2.	Il lento cammino della nozione di sfruttamento abusivo della posizione dominante.....	460
2.3.	Tutela della concorrenza e tutela dei concorrenti.....	460
3.	Rapporti fra l'art. 102 e l'art. 101.....	462
3.1.	Analogie e differenze.....	462
3.2.	Applicabilità alternativa o cumulativa.....	464
4.	Disciplina dello sfruttamento abusivo.....	465
4.1.	Dalla delimitazione del mercato rilevante all'accertamento dell'abuso.....	465
4.2.	Struttura del capitolo.....	469
5.	Il mercato rilevante.....	469
5.1.	Considerazioni generali.....	469
5.2.	Il mercato rilevante dei prodotti. La sostituibilità.....	471
5.2.1.	Sostituibilità dal lato della domanda.....	472
5.2.2.	Sostituibilità dal lato dell'offerta.....	481
5.2.3.	Definizione del mercato nel caso di posizione dominante dell'acquirente.....	485
5.2.4.	Conclusioni.....	486
5.3.	Il mercato rilevante geografico.....	488
5.3.1.	Osservazioni preliminari.....	488
5.3.2.	L'omogeneità delle condizioni di concorrenza nella zona considerata.....	489
5.3.3.	La parte sostanziale del mercato comune.....	496
5.3.4.	Conclusioni.....	499
6.	La posizione dominante.....	500
6.1.	Premessa.....	500
6.1.1.	Verso la definizione della nozione di posizione dominante.....	501
6.1.2.	Posizione dominante, monopolio e dipendenza economica.....	503
6.1.3.	Posizione dominante dell'acquirente.....	507
6.2.	Criteri per l'accertamento della posizione dominante... ..	509
6.2.1.	Considerazioni generali.....	509
6.2.2.	I singoli criteri.....	510
6.3.	La posizione dominante collettiva (PDC).....	519
6.3.1.	Premessa.....	519
6.3.2.	La definizione della nozione di PDC.....	521
6.3.3.	Aspetti specifici della disciplina della PDC nell'ambito dell'art. 102.....	528

7.	Lo sfruttamento abusivo della posizione dominante.....	529
7.1.	Premessa	529
7.2.	La prima definizione della nozione di sfruttamento abusivo	530
7.2.1.	Nesso causale fra posizione dominante e abuso	532
7.2.2.	Aspetti soggettivi del comportamento	537
7.2.3.	Responsabilità particolare dell'impresa dominante	538
7.3.	L'evoluzione della giurisprudenza.....	539
7.3.1.	Il criterio della «concorrenza normale»	539
7.3.2.	Comportamenti leciti e comportamenti illeciti dell'impresa dominante.....	540
7.3.3.	Il ruolo degli effetti nella valutazione del comportamento	541
7.3.4.	L'art. 102 vieta automaticamente («per se») taluni comportamenti?.....	545
7.3.5.	Possibili giustificazioni del comportamento (presunto) abusivo.....	545
7.4.	Tipi di abuso.....	546
8.	Singole fattispecie di abuso	548
8.1.	Premessa	548
8.2.	Pratiche abusive di prezzi	550
8.2.1.	Nozioni sui costi	550
8.2.2.	Prezzi e altre condizioni contrattuali iniqui	551
8.2.3.	Prezzi predatori	558
8.2.4.	La compressione dei margini fra prezzi e costi (il c.d. «margin» o «price squeeze»).....	566
8.2.5.	Sovvenzioni incrociate	570
8.2.6.	Discriminazioni.....	571
8.2.7.	Sconti.....	581
8.3.	Limitazione della produzione, degli sbocchi e dello sviluppo tecnico	598
8.3.1.	Premessa	598
8.3.2.	Produzione	599
8.3.3.	Sbocchi	600
8.3.4.	Sviluppo tecnico	630
8.4.	Pratiche di <i>tying</i>	631
8.5.	Altre ipotesi di abuso	640
9.	Le conseguenze civilistiche della violazione dell'art. 102.....	642

Capitolo VI - Le concentrazioni

1.	Nozione di concentrazione. Categorie e finalità. Considerazioni generali sul controllo delle concentrazioni	647
1.1.	La concentrazione fra imprese. Nozione, caratteristiche generali e finalità	647
1.2.	Categorie di concentrazioni	649
1.2.1.	Concentrazioni orizzontali.....	651
1.2.2.	Concentrazioni verticali.....	652
1.2.3.	Concentrazioni conglomerali.....	655
2.	Introduzione allo studio della disciplina europea delle concentrazioni	660
2.1.	Il <i>Memorandum</i> sulla concentrazione del 1966.....	660
2.2.	Dal caso <i>Continental Can</i> all'adozione del Regolamento	661
2.3.	Il «caso <i>Philip Morris</i> ».....	662
2.4.	Panorama della disciplina vigente	665
2.4.1.	Considerazioni generali.....	665
2.4.2.	Sintesi delle principali disposizioni	666
2.4.3.	L'oggetto del nostro studio.....	675
3.	Le forme di concentrazione disciplinate dal Regolamento	675
3.1.	La fusione.....	676
3.2.	L'acquisto del controllo.....	677
3.2.1.	Considerazioni generali.....	677
3.2.2.	Principali aspetti della nozione generale di controllo	680
3.3.	L'acquisto del controllo esclusivo.....	683
3.4.	L'acquisto del controllo congiunto: l'impresa comune (i. c.)	684
3.4.1.	Premessa. Caratteristiche generali delle i. c.....	684
3.4.2.	L'odierna disciplina delle i. c.....	686
3.4.3.	Il controllo congiunto.....	688
3.4.4.	Il criterio della pienezza delle funzioni d'impresa dell'i. c.	690
4.	La dimensione europea	703
4.1.	Premessa	703
4.2.	Criteri principali per la delimitazione della dimensione europea (art. 1, § 2 del Regolamento).....	706
4.3.	Criteri complementari per la delimitazione della dimensione europea (art. 1 § 3 del Regolamento)	708
4.4.	Il calcolo del fatturato. Le imprese interessate	710

4.5.	I componenti del fatturato.....	711
4.6.	L'acquisto di parti di imprese	714
4.7.	Disposizioni per alcuni settori speciali.....	715
5.	Applicazione del Regolamento e competenza. Regole ed eccezioni	716
5.1.	Premessa	716
5.2.	L'applicazione esclusiva del Regolamento alle concentrazioni	716
5.3.	La competenza esclusiva della Commissione	719
5.4.	I rinvii	720
5.4.1.	Premessa	720
5.4.2.	Rinvio alle A.N.C. di concentrazioni con dimensione UE (art. 9 e art. 4, § 4).....	721
5.4.3.	Rinvio alla Commissione di concentrazioni prive di dimensione UE (art. 22 e art. 4, § 5).....	728
5.5.	Tutela di taluni interessi nazionali (art. 21, § 4)	735
5.5.1.	Sicurezza pubblica, pluralità dei mezzi di informazione e norme prudenziali	735
5.5.2.	Altri interessi pubblici	737
6.	La valutazione delle concentrazioni (art. 2).....	739
6.1.	Considerazioni generali.....	739
6.2.	Il carattere prospettico della valutazione	740
6.3.	La definizione del mercato rilevante (rinvio).....	744
6.4.	Dal criterio della posizione dominante a quello dell'ostacolo significativo ad una concorrenza effettiva, o <i>SIEC</i>	745
6.4.1.	Premessa	745
6.4.2.	L'applicazione del <i>SIEC</i> : motivazioni e conseguenze	749
6.5.	Effetti «non coordinati» ed effetti «coordinati» delle concentrazioni	756
6.5.1.	Premessa	756
6.5.2.	Effetti non coordinati	759
6.5.3.	Effetti coordinati	762
6.6.	La posizione dominante collettiva (PDC)	763
6.6.1.	Applicabilità delle regole sul controllo delle concentrazioni alle PDC	763
6.6.2.	Criteri per la definizione della nozione di PDC.	764
6.6.3.	Prassi decisionale e giurisprudenza sugli effetti coordinati e sulla PDC	772

6.7.	Criteri per la valutazione delle concentrazioni. Considerazioni generali	774
6.8.	I singoli criteri	778
6.8.1.	Quote di mercato e grado di concentrazione	778
6.8.2.	Valutazione degli effetti anticoncorrenziali delle concentrazioni	784
6.8.3.	Criteri per la valutazione dei possibili fattori compensativi	799
6.8.4.	Stato di crisi dell'impresa	808
6.9.	Qualche riflessione conclusiva.....	812
6.10.	Imprese comuni concentrative che comportano rischi di coordinamento	816
6.10.1.	Considerazioni generali sul coordinamento fra imprese madri	816
6.10.2.	Le «imprese che restano indipendenti».....	819
6.10.3.	I c.d. mercati candidati.....	821
6.10.4.	Prassi decisionale sul coordinamento fra imprese madri	822
7.	Restrizioni direttamente connesse e necessarie alle operazioni di concentrazione (le c.d. restrizioni accessorie).....	828
7.1.	Considerazioni generali.....	828
7.2.	Disposizioni parte integrante della concentrazione e disposizioni accessorie.....	830
7.3.	Le restrizioni accessorie.....	832
7.4.	I principi e la prassi	833
7.4.1.	Trasferimento d'impresa	834
7.4.2.	Costituzione di i. c. «concentrative»	836
8.	Misure correttive del progetto di concentrazione (i c.d. rimedi).....	837
8.1.	Considerazioni generali.....	837
8.1.1.	Finalità.....	839
8.1.2.	Requisiti	840
8.1.3.	Modalità per l'identificazione.....	840
8.2.	Misure correttive strutturali e misure attinenti al comportamento delle imprese.	843
8.3.	Diversi tipi di misure correttive	846
8.3.1.	Cessione di attività ad un acquirente adeguato.	846
8.3.2.	Rescissione dei legami con i concorrenti.....	854
8.3.3.	Altre misure correttive.....	855

Capitolo VII - Diritto della concorrenza e diritti di proprietà intellettuale (DPI)

1. Proprietà intellettuale e regole del Trattato	858
1.1. Nozione di diritti di proprietà intellettuale	858
1.2. DPI e integrazione economica europea.....	859
1.2.1. DPI e regole di concorrenza.....	860
1.2.2. Il principio della territorialità dei DPI.....	862
1.2.3. Il superamento dei conflitti	863
2. L'armonizzazione delle disposizioni nazionali in materia di proprietà intellettuale e l'adozione di norme di diritto dell'Unione Europea	864
3. DPI e regole del Trattato: la giurisprudenza della Corte	870
3.1. La prima fase: ricerca di una soluzione dei conflitti in base alle regole di concorrenza.....	870
3.2. La seconda fase: ricerca di una soluzione dei conflitti in base alle regole sulla libera circolazione delle merci. L'esaurimento dei DPI.....	873
3.2.1. Portata geografica dell'esaurimento.....	878
3.2.2. La prova dell'avvenuto esaurimento	878
4. La giurisprudenza della Corte (artt. 34 e 56) sui singoli DPI.....	879
4.1. Brevetti	879
4.2. Marchi	881
4.3. Diritti d'autore.....	886
5. DPI e regole di concorrenza.....	890
5.1. Prassi decisionale e giurisprudenza sulle licenze di DPI	891
5.1.1. Brevetti	891
5.1.2. <i>Know-how</i>	895
5.1.3. Marchi	896
5.1.4. Diritti d'autore.....	898
6. L'esenzione per categoria degli accordi di trasferimento di tecnologia (ATT)	900
6.1. Premessa: la genesi dell'odierna disciplina	900
6.2. Il campo di applicazione del Regolamento.....	901
6.3. Le principali nozioni ricorrenti nel Regolamento.....	902
6.3.1. Accordo di trasferimento di tecnologia.....	902
6.3.2. Diritti tecnologici	903
6.3.3. Trasferimento	905
6.3.4. Produzione di beni e prestazione di servizi	905

6.3.5.	Bilateralità.....	905
6.3.6.	Mercato rilevante (varie nozioni).....	906
6.3.7.	Imprese (varie nozioni).....	906
6.3.8.	Durata.....	906
6.4.	Le principali disposizioni del Regolamento.....	907
6.4.1.	Esenzione (si rinvia al § 6.2. <i>supra</i>).....	907
6.4.2.	Accordi fra imprese concorrenti e fra imprese non concorrenti.....	907
6.4.3.	Soglie relative alla quota di mercato.....	908
6.4.4.	Restrizioni fondamentali e restrizioni escluse....	909
6.4.5.	Relazione con altri regolamenti di esenzione....	909
6.4.6.	Revoca e non applicazione dell'esenzione.....	909
6.5.	Restrizioni fondamentali.....	909
6.5.1.	Premessa.....	909
6.5.2.	Accordi fra concorrenti.....	911
6.5.3.	Accordi fra non concorrenti.....	915
6.6.	Restrizioni escluse.....	917
6.6.1.	Obblighi di retrocessione a carico del licenziatario (art. 5, § 1, a).....	918
6.6.2.	Obbligo di non contestazione (art. 5, § 1, b).....	918
6.6.3.	Limitazioni a carico del licenziatario o di ambo le parti (art. 5, § 2).....	920
6.7.	Revoca dell'esenzione in casi individuali.....	920
6.8.	Dichiarazione di inapplicabilità del Regolamento.....	921
7.	Accordi e clausole che non beneficiano dell'esenzione regolamentare.....	921
7.1.	Criteri generali per la valutazione degli ATT non esentabili e principali restrizioni.....	922
7.1.1.	Criteri generali di valutazione.....	922
7.1.2.	Restrizioni più frequenti.....	924
7.2.	Accordi che non hanno per oggetto il trasferimento di tecnologia.....	931
7.2.1.	Pool tecnologici.....	931
7.2.2.	Accordi di composizione transattiva e accordi di non contestazione.....	933

Capitolo VIII - L'applicazione delle regole di concorrenza agli Stati membri

1.	Premessa.....	935
----	---------------	-----

2.	Misure dei pubblici poteri e art. 4, § 3, TUE	939
2.1.	Considerazioni generali.....	939
2.2.	L'evoluzione della giurisprudenza della Corte	940
2.3.	Misure statali «pure» e misure collegate con comportamenti di imprese	946
2.4.	Responsabilità dello Stato e delle imprese. Disapplicazione delle misure contrarie al Trattato.....	951
2.4.1.	Responsabilità degli SM e delle imprese.....	952
2.4.2.	La disapplicazione delle misure statali	955
3.	L'art. 106	957
3.1.	Considerazioni generali.....	957
3.2.	L'art. 106, § 1	959
3.2.1.	Finalità generale.....	959
3.2.2.	Imprese di cui all'art. 106, § 1 e misure loro rivolte.....	959
3.2.3.	Misure statali e violazione del Trattato	964
3.3.	L'art. 106, § 2	976
3.3.1.	Finalità generale.....	976
3.3.2.	Imprese di cui all'art. 106, § 2 e condizioni per l'applicabilità della deroga	979
3.4.	L'art. 106, § 3	986
3.4.1.	Definizione dei poteri della Commissione.....	986
3.4.2.	Tutela dei diritti della difesa	988
3.4.3.	La posizione dei privati nell'ambito dell'art. 106, § 3	989
4.	I monopoli nazionali a carattere commerciale (art. 37 TFUE)....	990
4.1.	Considerazioni generali.....	990
4.2.	Diritti esclusivi e riordinamento.....	993
	Appendice	997
	Indice analitico	1063

L'estratto che stai consultando
fa parte del volume in vendita
su **ShopWKI**,
il negozio online di **Wolters Kluwer**

[Torna al libro](#)



CEDAM

IPSOA

UTET[®]
GIURIDICA

il fisco

 ALTALEX