



LA LIBRERIA ON LINE DEL PROFESSIONISTA

L'estratto che stai visualizzando  
è tratto da un volume pubblicato su  
ShopWki - La libreria del professionista

[VAI ALLA SCHEDA PRODOTTO](#)

## SOMMARIO

<b>Prefazione alla seconda edizione</b> .....	VII
<b>Prefazione</b> .....	XI
 <b>Capitolo I - I fondamenti del diritto della concorrenza dell'Unione Europea</b>	
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'impreses .....	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 principî 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
	<b>Appendice</b> .....	997
	<b>Indice analitico</b> .....	1063





LA LIBRERIA ON LINE DEL PROFESSIONISTA

L'estratto che stai visualizzando  
è tratto da un volume pubblicato su  
ShopWKI - La libreria del professionista

[VAI ALLA SCHEDA PRODOTTO](#)