Indice

CAPITOLO I

Il ruolo dei limiti negoziali alla cessione del credito

1. Premessa 1
2. La valutazione degli interessi sottesi ai limiti negoziali alla cessione del credito 3
3. I limiti negoziali alla cessione del credito tra tutela dell'autonomia delle parti e rischio di abuso ai danni del «creditore debole». I possibili meccanismi di riequilibrio 7
 - 3.1. Il rapporto tra la disciplina dei limiti negoziali alla cessione del credito e la direttiva 2011/7/UE relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali 9
4. La dimensione internazionale del fenomeno della cessione del credito e le potenziali distorsioni alla concorrenza derivanti dalle difformità di disciplina tra i Paesi membri dell'Unione europea 10
5. Le ragioni della particolare attualità di una riflessione sui limiti negoziali alla cessione del credito. L'opportunità di un trattamento differenziato dei crediti pecuniari d'impresa 12

CAPITOLO II

I limiti negoziali alla cessione del credito nei principali ordinamenti europei

1. Premessa 17
2. Profili evolutivi dell'istituto della cessione del credito 18
3. I limiti negoziali alla cessione del credito nella sistematica del *Codex Maximilianeus Bavaricus civilis* e dell'*Allgemeines Landrecht für die Preussischen Staaten* 24
4. L'impostazione tradizionale del diritto civile francese: la nullità delle patteggiamenti limitative della cedibilità del credito 27
 - 4.1. La recente tendenza al riconoscimento di un'efficacia *inter partes* dei limiti negoziali alla cessione del credito e l'introduzione di una disciplina speciale dei limiti alla cessione del credito nell'ambito di donazione e testamento 30
 - 4.2. In particolare: la disciplina speciale dei divieti negoziali di cessione del credito nei contratti in cui una delle parti sia un *producteur*, un *commerçant*, un *industriel* o una *personne immatriculée au répertoire des métiers* 32

5. La cessione dei «crediti civili» nel codice civile austriaco: il dibattito in merito all'ammissibilità ed agli effetti di un <i>pactum de non cedendo</i>	33
5.1. La disciplina speciale della cessione dei crediti d'impresa	35
6. I limiti negoziali alla cessione del credito nell'ordinamento tedesco	38
6.1. La sistematica del <i>BGB</i>	39
6.2. L'inquadramento dogmatico del <i>pactum de non cedendo</i> di cui al § 399, secondo periodo, <i>BGB</i>	42
6.3. Contenuto ed efficacia dei limiti negoziali alla cessione del credito ex § 399, secondo periodo, <i>BGB</i>	44
6.4. I limiti alla cessione del credito previsti da condizioni generali di contratto	46
7. I limiti negoziali alla cessione del credito nell'ordinamento svizzero	49
7.1. Gli effetti dei limiti negoziali alla cessione del credito: la disciplina contenuta nell'art. 164 <i>Obligationenrecht</i>	50
7.2. La proposta di modifica della disciplina del <i>pactum de non cedendo</i> nel progetto di riforma « <i>Schweizer Obligationenrecht 2020 / Code des obligations suisse 2020</i> »	52
8. I limiti negoziali alla cessione del credito nell'ordinamento olandese	53
9. I limiti negoziali alla cessione del credito nell'ordinamento inglese	55
9.1. La nozione di diritto di credito in ambito inglese	57
9.2. La cessione del credito in ambito inglese	58
9.3. Il riconoscimento dei limiti negoziali alla cessione del credito nel diritto inglese	61
9.4. La libertà contrattuale nel sistema di <i>common law</i> tra <i>pactum de non cedendo</i> e <i>rule against restraints on alienation</i>	62
9.5. Il <i>pactum de non cedendo</i> nel progetto di <i>English Contract Code</i>	64
9.6. L'efficacia del divieto negoziale di cessione del credito nei percorsi della giurisprudenza inglese	66
9.6.1. Il rapporto tra <i>no-assignment clause</i> e <i>no-trust clause</i>	69
10. Considerazioni d'insieme	71

CAPITOLO III

I limiti negoziali alla cessione del credito nell'esperienza italiana

1. I limiti negoziali al trasferimento di situazioni soggettive dal codice civile del 1865 al codice civile del 1942	74
1.1. I limiti negoziali all'alienazione nel codice civile del 1865	74
2. La soluzione adottata nel codice civile del 1942	79
3. La portata sistematica dell'art. 1260, comma 2, c.c. Presupposti di validità e di efficacia dei limiti negoziali alla cessione del credito	84
3.1. Il rapporto tra l'art. 1379 c.c. e l'art. 1260, comma 2, c.c.	85
3.2. L'asserita autonomia dell'art. 1260, comma 2, c.c. e il conseguente riconoscimento «in bianco» della meritevolezza dell'interesse all'incidentalità del credito	86
3.3. L'art. 1379 c.c. quale norma generale nella sistematica dei limiti negoziali al trasferimento di situazioni soggettive	89
4. Il sindacato di meritevolezza dell'interesse sotteso alle pattuizioni limitative della cedibilità del credito	91

4.1. La meritevolezza dell'interesse all'incapacità nei divieti di cessione parziale del credito	94
4.2. La meritevolezza dell'interesse all'incapacità nei limiti alla cessione dei crediti risarcitori inseriti nei contratti di assicurazione	95
4.3. Il sindacato di meritevolezza dell'interesse all'incapacità dei crediti pecuniari	96
5. Il limite temporale del <i>pactum de non cedendo</i>	97
6. Gli effetti della clausola che limita o vieta la cessione del credito. Il limite alla cessione pattuito dalle parti del rapporto originario	98
6.1. L'opponibilità della cessione contrastante con il <i>pactum de non cedendo</i>	101
7. Gli effetti del limite all'alienazione del credito pattuito dalle parti del negozio di cessione	104
8. La responsabilità del cedente per l'alienazione del credito in contrasto con un <i>pactum de non cedendo</i>	105
9. L'inserimento dei limiti negoziali alla cedibilità del credito: il confine tra esercizio lecito ed abuso della libertà contrattuale	105
9.1. Il controllo meramente formale di cui all'art. 1341, comma 2, c.c. e il controllo dell'equilibrio sostanziale imposto dall'art. 33, comma 2, c. cons.	106
9.2. L'inserimento abusivo dei limiti alla cessione del credito nei contratti tra professionisti e consumatori	107
9.2.1. In particolare: la disciplina speciale introdotta dal d.l. 23 dicembre 2013, n. 145 per i contratti di assicurazione tra professionisti e consumatori	107
9.3. I limiti negoziali alla cessione del credito al di fuori dell'ambito dei contratti tra professionisti e consumatori	109
9.3.1. L'inserimento abusivo dei limiti alla cessione del credito ed i diversi meccanismi di ripristino dell'equilibrio contrattuale	112
9.3.2. La disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari: gli obblighi formali e contenutistici imposti dal d.l. 1/2012	114
10. La categoria dell'abuso contrattuale ed il suo rapporto con la disciplina dei ritardi di pagamento dei corrispettivi pecuniari spettanti alle imprese per la fornitura di beni o servizi. Il carattere deficitario della direttiva 2011/7/UE e del provvedimento italiano di recepimento	120
11. La violazione del limite negoziale alla cessione del credito e il potere del debitore di rifiutare l'esecuzione della prestazione nelle mani del cessionario: il sottile confine tra legittimo esercizio ed abuso del diritto	125
12. Considerazioni d'insieme	128

CAPITOLO IV

Il trend internazionale di favore per la circolazione dei crediti d'impresa

1. Premessa	132
2. L'evoluzione della disciplina dei limiti negoziali alla cessione del credito nell'ordinamento degli Stati Uniti d'America	133
2.1. I limiti all'efficacia degli atti di cessione del credito nello <i>Uniform Commercial Code</i>	135

3. L'influenza della soluzione statunitense sulla convenzione <i>UNIDROIT</i> sulla <i>factoring</i> internazionale e sulla convenzione <i>UNCITRAL</i> sulla cessione dei crediti nel commercio internazionale	138
3.1. L'ambito di applicazione delle due convenzioni	140
4. I limiti negoziali alla cessione del credito nella convenzione <i>UNIDROIT</i> sulla <i>factoring</i> internazionale	140
4.1. La (tendenziale) inefficacia dei limiti negoziali alla cessione del credito	145
4.2. La responsabilità del fornitore per alienazioni poste in essere in violazione di un divieto negoziale di cessione del credito	146
4.3. L'esercizio della riserva di cui agli artt. 6, comma 2 e 18, conv. Ottawa: la circoscritta efficacia dei limiti negoziali alla cessione del credito	147
4.4. In particolare: il rapporto tra cedente (fornitore) e cessionario (<i>factor</i>)	150
4.5. Le dichiarazioni di riserva emesse da Francia, Lettonia e Belgio: le conseguenze sul piano interno e su quello degli altri Stati firmatari della convenzione	151
4.6. Il divieto di cessione nelle ipotesi di c.d. <i>refactoring</i> : la disciplina delle cessioni successive alla prima	152
4.7. La facoltà delle parti di escludere pattiziamente l'operatività della convenzione di Ottawa	153
4.8. Considerazioni d'insieme	153
5. I limiti negoziali alla cessione del credito nella convenzione <i>UNCITRAL</i> sulla cessione dei crediti nel commercio internazionale	156
5.1. La responsabilità del cedente per violazione del divieto di cessione	161
5.2. Le facoltà di riserva attribuite agli Stati firmatari	163
5.3. Considerazioni d'insieme	164
6. L'influenza dell'esperienza statunitense e delle convenzioni internazionali sugli ordinamenti europei: il trattamento differenziato di «crediti civili» e «crediti commerciali»	167
6.1. L'introduzione in Germania di una disciplina di favore per la circolazione dei «crediti commerciali» pecuniari	168
6.1.1. L'inquadramento dogmatico del <i>pactum de non cedendo ex § 354a HGB</i>	171
6.1.2. La portata precettiva del § 354a <i>HGB</i>	172
6.1.3. I limiti negoziali alla cessione di un credito pecuniario previsti da condizioni generali di un contratto che costituisca per entrambe le parti un <i>Handelsgeschäft</i> , oppure in cui il debitore sia una persona giuridica di diritto pubblico, oppure un patrimonio destinato di diritto pubblico	173
6.2. L'introduzione in Francia di una disciplina di favore per la circolazione dei crediti d'impresa e dei crediti professionali: la previsione della nullità delle clausole che limitano la cessione di crediti di cui sia titolare un <i>producteur</i> , un <i>commerçant</i> , un <i>industriel</i> o una <i>personne immatriculée au répertoire des métiers</i>	174
6.2.1. La dichiarazione di riserva emessa dalla Francia ai sensi dell'art. 6, comma 2, conv. Ottawa	175
6.3. L'introduzione in Austria di una disciplina di favore per la circolazione dei «crediti commerciali»	176
6.3.1. Le ragioni dell'esigenza di una specifica regolamentazione dei divieti negoziali di cessione di «crediti commerciali»	177

<i>Indice</i>	XI
6.3.2. I presupposti di ammissibilità ed efficacia dei divieti negoziali di cessione dei «crediti commerciali» il <i>Zessionsrechtsänderungsgesetz</i> del 2005	177
6.3.3. Il giudizio di «vessatorietà» dei divieti di cessione di crediti commerciali	180
7. I limiti negoziali alla cessione del credito nei <i>Principles of European Contract Law</i>	183
8. I limiti negoziali alla cessione del credito nell'Avanprogetto per un Codice europeo dei contratti	185
9. I limiti negoziali alla cessione del credito nel <i>Draft Common Frame of Reference</i>	185
10. I limiti negoziali alla cessione del credito nei Principi <i>UNIDROIT</i> 2010 dei contratti commerciali internazionali	187
11. Considerazioni a proposito delle tendenze emerse a livello nazionale e internazionale in merito ai limiti negoziali alla cessione del credito	188
CAPITOLO V	
<i>Valutazione sistematica della disciplina dei limiti negoziali alla cessione del credito: gli auspicabili sviluppi del dato normativo italiano e le prospettive nel diritto UE</i>	
1. «Contratti civili» e «contratti d'impresa»: eterogeneità di istanze ed uniformità di disciplina?	193
2. Le criticità della disciplina italiana relativa ai limiti negoziali alla cessione del credito	195
3. L'inadeguatezza del dato normativo italiano a fronte delle esigenze dell'impresa	196
4. I recenti interventi di riforma sul piano nazionale ed europeo nello specifico settore dei rapporti d'impresa mirati a valorizzare e tutelare gli interessi dell'imprenditore debole	199
5. La necessità di uno sviluppo del dato normativo italiano mediante l'introduzione di un regime speciale dei crediti d'impresa aventi ad oggetto corrispettivi pecuniari	201
5.1. Le ragioni della soluzione proposta	203
5.2. L'impatto sistematico della disciplina proposta. In particolare: il suo rapporto di integrazione e complementarità con la disciplina di recepimento della dir. 2011/7/UE relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali	205
6. La legge applicabile al contratto in cui è inserito il limite negoziale alla cessione del credito. I pregiudizi alle imprese e all'economia italiana derivanti dalla più sfavorevole disciplina interna	207
7. Le potenziali distorsioni alla concorrenza causate dalla frammentazione delle soluzioni vigenti nei diversi Paesi europei: l'opportunità di adottare una disciplina uniforme all'interno dell'UE in merito ai limiti negoziali alla cessione del credito	209
8. Rilievi conclusivi	210
<i>Indice degli autori</i>	215