

INDICE

	<i>pag.</i>
Presentazione	XI

I

I PRINCIPI E IL DIRITTO COMMERCIALE

Premessa

1. La polisemia del termine “principio”	1
---	---

<i>Principi, contesti applicativi, processi ermeneutici</i>	3
---	---

2. I principi tra induzione e deduzione	3
---	---

3. Le aporie di entrambi i metodi	4
-----------------------------------	---

4. Il ragionamento induttivo e la rilevanza del contesto	7
--	---

5. Il diritto come esperienza comunicativa	10
--	----

6. Ancora su “naturalismo giuridico” e “giusnaturalismo”	12
--	----

7. Il ragionamento teleologico e gli “scenari” immaginati dall’interprete	14
---	----

8. Il metodo della ponderazione	16
---------------------------------	----

9. I principi: tra rango della fonte e gerarchia dei valori	20
---	----

10. Un primo bilancio	24
-----------------------	----

<i>L’esperienza commercialistica</i>	25
--------------------------------------	----

11. L’autonomia del diritto commerciale	25
---	----

12. I principi e il governo di attività complesse	29
---	----

13. Policentrismo normativo, analogia, interpretazione estensiva	33
--	----

14. Conflitto tra principi e clausole generali	37
--	----

<i>Conclusioni</i>	44
--------------------	----

15. I principi e la certezza del diritto	44
--	----

II

**LA CESSIONE DELLE AZIONI
NELLE PROCEDURE CONCURSUALI**

<i>Le nuove forme di liquidazione dell'attivo</i>	48
1. Il problema economico	48
2. La cessione delle azioni	49
3. L'esigenza d'una revisione concettuale	51
4. Azioni e crediti	52
<i>Tutele processuali e struttura del rapporto obbligatorio</i>	54
5. Il diritto soggettivo come grappolo di poteri	54
6. La conformazione del grappolo	55
7. I poteri di natura processuale	57
8. Il processo come luogo per ponderare interessi contrapposti	59
9. La circolazione dei poteri processuali	61
10. Situazioni soggettive strumentali: le garanzie	62
11. Cessioni in garanzia e cessioni <i>pro solvendo</i>	64
12. Usi linguistici e concetti giuridici	67
13. La situazione soggettiva incorporata in una cambiale	68
<i>Le azioni di responsabilità contro gli amministratori</i>	69
14. Il risarcimento del danno come variabile da determinare <i>ex post</i>	69
15. Pretese risarcitorie e processo	71
16. L'impossibilità di cedere l'azione come bene autonomo	73
17. Cristallizzazione e trasferimento delle pretese nelle procedure concorsuali	74
18. Il carattere unitario della responsabilità degli amministratori	77
19. Cenni sulla responsabilità della banca per abusiva concessione del credito	79
<i>La cessione delle revocatorie</i>	81
20. L'incredibilità della revocatoria ordinaria fuori dal fallimento	81
21. La cessione delle revocatorie fallimentari: storia del problema	82
22. Le difficoltà incontrate dalla dottrina	84
23. Poteri processuali e "risultato utile" dell'azione	85
<i>La contro-pretesa del convenuto</i>	88
24. Il problema	88

	<i>pag.</i>
25. Divergenze tra codice civile e legge fallimentare	91
26. La natura perequativa del credito riconosciuto al convenuto	92
27. “Contenuto” e “fondamento” della pretesa	97
<i>La responsabilità del cessionario</i>	100
28. Gli effetti del trasferimento dell’azione	100
29. La posizione dell’assuntore	101
30. Le cessioni autonome	103
<i>Conclusioni</i>	107
31. Sintesi dei risultati ottenuti	107

III

CONCORDATI SENZA CONSENSO

<i>Evoluzione dell’istituto</i>	109
1. Superamento della crisi con accordi a carico di terzi?	109
2. Principio di maggioranza e teorie patrimonialistiche dell’obbligazione	112
3. Dal patrimonio all’attività	113
4. La soluzione processuale dei conflitti	114
5. L’evoluzione dei concordati sotto il profilo funzionale	115
6. L’apporto “cognitivo” del consenso dei creditori	118
<i>I conflitti d’interessi</i>	121
7. Il problema	121
8. Opposizioni di merito e “contestazione” della convenienza nel concordato per classi	122
9. I conflitti d’interessi dopo gli ultimi interventi legislativi	123
10. La posizione dei soci-finanziatori	126
11. I conflitti d’interessi negli accordi di ristrutturazione	127
<i>I creditori privi di voto</i>	129
12. I creditori privilegiati prima della riforma	129
13. Il loro trattamento dopo le novelle del 2007-2015	131
14. La dilazione nel pagamento: i dati giurisprudenziali e normativi	132
15. Concordati per classi e <i>cram down</i>	135

	<i>pag.</i>
16. Un riesame della giurisprudenza della Suprema Corte	139
17. Sintesi dei risultati ottenuti	140
18. I creditori postergati: diritti patrimoniali e diritti di voto	140
<i>Conclusioni</i>	145
19. Il concordato tra liberazione del debitore e soddisfacimento dei creditori	145

IV

**FIDEIUSSORI E COOBBLIGATI
IN SOLIDO NEL FALLIMENTO**

1. Premessa	149
2. Il problema	151
3. La natura concorsuale dell'azione di rivalsa	159
4. Il problema della duplicazione delle poste al passivo	162
5. I dati normativi	163
6. Insinuazione al passivo e riparto dell'attivo	169
7. La <i>ratio</i> della disciplina	169
8. Surrogazione e rivalsa	176
9. Riesame della giurisprudenza	178
10. Obbligazioni solidali e prospettive di riforma	183
<i>Postilla</i>	
Solidarietà e solidarismo	187

V

**ANCORA SULLA REVOCA
DELLE RIMESSE IN CONTO CORRENTE**

1. Premessa	193
<i>Le fattispecie regolate dalla vecchia disciplina</i>	194
2. Un caso pratico	194
3. Piena discrezionalità del giudice?	195
4. Azioni revocatorie e giustizia commutativa	196

	<i>pag.</i>
5. Il conto corrente come rapporto “rotativo”	197
6. L’uso di termini collettivi nel diritto: la teoria del massimo scoperto	198
7. La teoria delle rimesse bilanciate	199
8. L’abbandono della teoria classica del conto corrente	201
9. La <i>par condicio</i> nel fallimento	202
10. I riferimenti al danno nel sistema revocatorio	203
11. Il problema della compensazione	204
12. Compensazione e teoria del conto corrente	205
13. La funzione di garanzia nella compensazione	206
14. L’apparente antinomia tra <i>par condicio</i> e compensazione	207
15. Compensazione legale e compensazione contabile	208
16. Il superamento dell’antinomia: la correttezza commerciale	210
17. Interpretazione autentica (del legislatore) e reinterpretazione (del giudice)	211
<i>Il nuovo regime delle revocatorie</i>	212
18. Le revocatorie nella “novella” del 2005	212
19. La norma sulle rimesse in conto corrente	213
20. Le possibili linee d’intervento	214
21. Esenzione dalla revoca e mitigazione dei suoi effetti	216
22. La tesi del massimo scoperto: obiezioni concettuali ...	217
23. ... e obiezioni pratiche	218
24. L’esigenza di una disciplina “per principi”	220
25. Azioni revocatorie e azioni risarcitorie	222
26. L’unità dei conti e la valutazione complessiva del comportamento della banca	224

VI

IL FATTORE “TEMPO” NELLE PROCEDURE CONCORDATARIE

1. Premessa	225
2. Il tempo nelle crisi delle imprese: l’esigenza di contrarlo o di dilatarlo	226
3. Riforme eleganti e riforme utili	228
4. La riforma “Vietti” e l’insuccesso del concordato preventivo	229

	<i>pag.</i>
5. Le misure d'allerta e prevenzione	231
6. Stato di crisi e stato d'insolvenza	233
7. Ancora sul concordato preventivo	239
8. L'insolvenza dei gruppi di società	242
9. Conclusioni	243

APPENDICE

Gustavo Bonelli: gli studi sul fallimento	247
---	-----