

INDICE SOMMARIO

GUIDO ALPA	
<i>Introduzione al seminario</i>	1
NICOLA BRUTTI	
<i>Take-or-pay clauses e destination clauses nei contratti di vendita internazionale del gas</i>	7
1. Introduzione	7
2. Profili definitivi e funzionali	8
3. La clausola <i>take-or-pay</i> nel confronto <i>common law-civil law</i> ed in ottica transnazionale.	13
4. <i>Take-or-pay clauses e destination clauses</i> : tra sacralità del contratto e geopolitica del diritto	14
5. Rilievi conclusivi	17
MASSIMO CONFORTINI	
<i>Clausole sulla decisione</i>	19
ENRICO DEL PRATO	
<i>Sulle clausole di rinegoziazione del contratto.</i>	29
1. Sopravvenienze e titoli del dovere di rinegoziare: il contesto	29
2. Tipologia delle clausole di adeguamento alle sopravvenienze.	30
3. Le modifiche rimesse ad un contraente	31
4. Contenuti e funzionamento del patto di rinegoziare	32
5. Rinegoziazione mediante arbitraggio e rinegoziazione delle parti: ipotesi pattizie. Clausole condizionali	32
6. Validità e funzionalità della clausola di rinegoziazione	33
7. L'adempimento dell'obbligo di rinegoziare	34
8. Rimedi contro l'inadempimento.	35
9. Il danno risarcibile. La perdita di <i>chances</i>	36
ANDREA FUSARO	
<i>La clausola di escrow account.</i>	39
1. Gli impieghi.	39
2. Il modello angloamericano. Le origini inglesi	40
3. L'esperienza nordamericana.	41
3.1. La formazione del contratto	42
3.2. La trilateralità	43
3.3. Terzietà e indipendenza del depositario	43
3.4. L'allocazione della perdita causata dal comportamento del depositario	44
3.5. Il dovere del depositario di informarsi circa i termini del rapporto base	44
4. La qualificazione secondo il diritto italiano	46
4.1. L'impiego di assegni circolari	46
4.2. Il deposito regolare od irregolare di beni fungibili	48
4.3. L'incidenza della scelta della legge	50
EMANUELE LUCCHINI GUASTALLA	
<i>La severability clause</i>	53
1. La regola della nullità parziale	53

2.	La c.d. <i>severability clause</i>	54
3.	Possibili profili di illegittimità. In particolare, il problema della genericità della clausola.	55
4.	(<i>Segue</i>). <i>Severability clause</i> e deroga alla regola della nullità parziale	56
5.	(<i>Segue</i>). La frode alla legge	57
6.	Conclusioni	58
CHIARA TENELLA SILLANI		
	<i>La clausola compromissoria nei contratti del commercio internazionale</i>	61
1.	La clausola compromissoria	61
2.	L'autonomia privata nei contratti del commercio internazionale	62
3.	La rilevanza dei Principi del commercio internazionale nella decisione dei giudici e degli arbitri	64
4.	L'individuazione della legge applicabile ad opera dei giudici e degli arbitri	67
5.	L'applicazione e l'interpretazione delle "regole di diritto" da parte dei giudici o degli arbitri	69
PATRICK DEL DUCA		
	Boilerplate in commercial contracts	73
CARLO ROSSELLO		
	<i>Le clausole di riservatezza e i "non disclosure agreements"</i>	79
1.	Premessa	79
2.	Le materie in cui operano le CDR	80
3.	Distinzione tra N.D.A. e clausole di riservatezza	82
4.	Diversa efficacia delle clausole di riservatezza a seconda della fase in cui si collocano.	83
4.1.	La lettera di intenti	83
4.2.	Il contratto definitivo	84
4.3.	La fase successiva all'estinzione del contratto.	84
5.	Intensità dell'obbligo di riservatezza. "Best effort" o obbligo di risultato?	85
6.	Suggerimenti redazionali e criticità	86
7.	Le sanzioni e la prospettiva remediale	87
8.	Legge e giurisdizione applicabili	88
GIOVANNI STELLA		
	<i>Le clausole dei contratti del commercio internazionale: Uniform Rules for Demand Guarantees (URDG)</i>	91
1.	Le <i>Uniform Rules for Demand Guarantees</i> come clausole dei contratti del commercio internazionale	91
2.	URDG, <i>independence of guarantee and requirements for demand</i>	97
3.	<i>Demand manifestly fraudulent</i> e assenza di disciplina, sul punto, nelle URDG	102
SARA LANDINI		
	<i>La riassicurazione nella teoria e prassi dei contratti del commercio internazionale</i>	107
1.	Premessa	107
2.	La disciplina del fenomeno. Il dominio delle prassi internazionali	108
3.	La distinzione rispetto al contratto di assicurazione	112
4.	Riassicurazione e coassicurazione	113
5.	Le forme di riassicurazione	116
6.	Clausole tipiche del contratto di riassicurazione e <i>long term business</i>	119
7.	Conclusioni	120