

I CONTRATTI ATIPICI

Sommario

1. Breve definizione giuridica di "contratto atipico".....	2
1.1. Applicabilità della clausola di meritevolezza.....	2
1.2. Meritevolezza e disciplina applicabile.....	3
2. I contratti atipici “storici”.....	4
2.1. Contratto di parcheggio.....	4
2.2. Contratto di ormeggio.....	4
2.3. Contratto tra paziente e casa di cura o ente ospedaliero.....	4
2.4. Contratto di pubblicità.....	5
2.5. Contratto di ski-pass.....	5
2.6. Contratto di allotment.....	5
2.7. Contratto di iscrizione scolastica.....	5
2.8. Contratto di convenzionamento.....	6
2.9. Contratto di Computer services.....	6
2.10. Contratto di assistenza.....	6
2.11. La lettera di Patronage “forte”.....	7
2.12. Il contratto di mantenimento o “vitalizio alimentare”.....	7
2.13. Altri contratti atipici.....	7
3. I contratti atipici più utilizzati nel mercato.....	8
3.1. Il contratto di leasing (o leasing finanziario o locazione finanziaria).....	8
3.1.1. Le diverse forme di leasing.....	8
3.1.2. I vantaggi del leasing e confronto con altre modalità di finanziamento/acquisizione di beni strumentali.....	9
3.1.3. Differenza tra leasing e vendita a rate.....	10
3.1.4. I principali elementi contrattuali di un’operazione leasing.....	10
3.1.5. Operazioni indicizzate.....	11
3.2. Il “procacciamento d’affari”.....	11
3.3. Il contratto di engineering.....	12
3.4. Il contratto di fideiussione cauzionale (o cauzione fideiussoria o assicurazione cauzionale).....	13
3.5. Il contratto autonomo di garanzia – performance bond.....	13
3.6. Il contratto di borsa a premio - dont.....	14
3.7. Il contratto di know-how.....	14
3.8. Il contratto di factoring.....	15
3.9. Il contratto di franchising.....	16
3.10. Il contratto di outsourcing.....	16
3.10.1. Schemi tipici.....	16
3.10.2. Clausole tipo.....	17
3.11. Il contratto di Catering.....	17
3.12. Il contratto di handling.....	18

1. Breve definizione giuridica di "contratto atipico".

I contratti atipici, anche definiti contratti innominati, trovano disciplina con espresso riferimento alla volontà negoziale riammessa alle parti e, si differenziano da quelli tipici, in quanto, definiti dalla legge.

Nella maggior parte dei casi sono del tutto differenti dai modelli contrattuali preesistenti in diritto, (si pensi alle moderne tipologie contrattuali *leasing*, *catering*, *factoring*, *franchising*) anche se non si esclude che possano presentare elementi tipizzati di diversi contratti.

Tale forma tipologica contrattuale trova esplicito riferimento nell'art.1322 c.c.¹ ai sensi del quale: "le parti possono liberamente determinare il contenuto del contratto nei limiti imposti dalla legge.

Le parti possono anche concludere contratti che non appartengono ai tipi aventi una disciplina particolare, purché siano diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico."

Dalla interpretazione della suddetta regola, ne deriva una loro ammissione, e riconoscimento da parte dell'ordinamento giuridico, purché leciti e non *contra legem*.

Ciò detto, merita rilevare che l'interpretazione del 2° co. dell'art. 1322 c.c. pone indiscutibilmente taluni interrogativi circa:

1. l'applicabilità della clausola di meritevolezza ai soli contratti atipici e non anche a quelli tipici;
2. l'opportunità di definire un interesse meritevole o meno di tutela.

1.1. Applicabilità della clausola di meritevolezza

Quanto al primo quesito, gli interpreti si sono (quasi) equamente suddivisi tra chi ritiene la "clausola di meritevolezza" di carattere generale, pertanto applicabile sia ai contratti tipici (altrimenti validi anche qualora perseguissero "interessi immeritevoli") che a quelli atipici, sull'assunto che, diversamente opinando, si andrebbe a ledere il principio costituzionale della parità di trattamento.

Una seconda tesi vuole, al contrario, l'art. 1322 c.c. quale norma autonoma applicabile ai soli contratti atipici. L'impostazione trova ragione sull'argomento che, se così non fosse, l'art. 1343 c.c. (che, ricordiamo, sancisce l'illiceità della causa se contraria a norme imperative, all'ordine pubblico o al buon costume, da cui consegue nullità *ex art. 1418 c.c.*), ponendo sullo stesso piano "interessi non meritevoli" ed "interessi proibiti".

A ciò si aggiunga che per i contratti tipici sono dettati specifici divieti, vuoi di carattere generico (v.

¹ **Art. 1322** Autonomia contrattuale

Le parti possono liberamente determinare il contenuto del contratto nei limiti imposti dalla legge (e dalle norme corporative).

Le parti possono anche concludere contratti che non appartengono ai tipi aventi una disciplina particolare, purché siano diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico.

art. 1343 richiamato), vuoi specifici in base al rapporto sottostante³.

Senonché, l'art. 1322 c.c. parrebbe esser volto ad evitare che l'osservanza:

- (i) delle norme imperative,
- (ii) dell'ordine pubblico,
- (iii) del buon costume,

possano essere eluse quando le parti pongano in essere non il negozio tipico di riferimento, ma un contratto atipico produttivo di interessi economico-giuridici equivalenti.

In ultimo, vi è chi ritiene, invero lapidariamente, che il contratto, tipico o atipico che sia, meriterebbe disapprovazione in quanto in sé socialmente dannoso o pericoloso e mai in quanto "indifferente", andando così ad equiparare il trattamento degli anzidetti negozi, (il che trasferisce di fatto il contenuto dell'art. 1343 c.c. nella vaga formula dell'art. 1322 c.c.), ponendo quale unico criterio discrezionale il controllo della liceità.

1.2. Meritevolezza e disciplina applicabile

Quanto ai criteri per individuare la "meritevolezza" cui fa cenno la norma in commento, essi paiono quanto mai di ardua lettura, facendo l'art. 1322 c.c. generico riferimento all'ordinamento giuridico.

Ne pare chiarificatrice sul punto la relazione al codice civile, laddove identifica il contratto "immeritevole" con il contratto diretto a conseguire un risultato futile dal punto di vista economico-sociale.

La dottrina più risalente ha, dal canto suo, celebrato le potenzialità applicative della norma, affermando che essa sanzionerebbe come non degni di tutela i contratti volti ad impedire il pieno e reale sviluppo della vita umana, o a realizzare interessi in contrasto con la considerazione sociale o lesivi di valori costituzionalmente garantiti⁷.

Gli autori più recenti, per contro, hanno rilevato la modesta rilevanza del cosiddetto "controllo di meritevolezza" dal momento che l'obbiettivo del legislatore, di porre un nuovo criterio selettivo dei contratti leciti, non sarebbe stato raggiunto alla luce dell'ambiguità del dettato.

Per quanto attiene, invece, alla disciplina applicabile ai contratti atipici, la Suprema Corte ha osservato che "a detti negozi, in mancanza di un'espressa previsione negoziale, sono applicabili in via analogica, le disposizioni contemplate per altri negozi ad essi assimilabili per natura e funzione economico-sociale".

Ed ancora si è osservato che "ai contratti non contemplati dal legislatore (atipici o innominati) possono applicarsi, oltre alle norme generali in materia di contratti, anche le norme regolatrici dei contratti nominati quante volte il concreto atteggiarsi del rapporto, quale risulta dagli interessi coinvolti, faccia emergere situazioni analoghe a quelle disciplinate dalla seconda serie di norme".

Seppur chiara espressione dell'autonomia contrattuale, che la legge riconosce alle parti negoziali, i contratti atipici, devono soddisfare i requisiti essenziali del contratto, quali forma, causa, oggetto e soggetto, a pena di nullità.

2. I contratti atipici “storici”

2.1. Contratto di parcheggio

Al contratto atipico di parcheggio si ritengono applicabili le norme in tema di deposito (1766² e ss.), con responsabilità *ex recepto* del gestore, sicché un'eventuale clausola di esonero dovrà ritenersi inefficace, in quanto vessatoria, se non approvata per iscritto.

Il contratto di parcheggio privo dell'obbligo di custodia configurerebbe, infatti, gli estremi di un negozio nullo per difetto di causa o, tutt'al più, della locazione (o comodato) del posto auto.

In tale ultima ipotesi l'obbligazione consisterebbe nella messa a disposizione, per un tempo determinato o indeterminato, di una porzione del bene immobile di proprietà del locatore (o comodante) affinché sia goduto al solo fine della sosta del veicolo, senza obblighi in capo al dante causa¹¹.

2.2. Contratto di ormeggio

Pur essendo ricompreso tra i contratti atipici, il negozio in esame è caratterizzato da una struttura minima essenziale, consistente nella messa a disposizione di attrezzature portuali con assegnazione di un determinato spazio acqueo.

Il suo contenuto può estendersi sino alla custodia del natante ed a quanto in esso custodito.

L'accertamento della sussistenza e del contenuto del contratto di ormeggio grava in capo a chi ne invoca l'esistenza e costituisce giudizio di merito non censurabile in sede di legittimità (salvo carenza di motivazione).

2.3. Contratto tra paziente e casa di cura o ente ospedaliero

Esso costituisce un contratto atipico a prestazioni corrispettive in base al quale:

- a fronte del pagamento di un corrispettivo (da parte del paziente, dell'assicurazione, dell'ente sanitario nazionale o altro ente)
- insorgono in capo alla casa di cura, accanto ad obblighi di carattere alberghiero, anche obblighi di messa a disposizione di personale qualificato e di idonee attrezzature.

Di tal guisa si ritiene applicabile al contratto in esame la norma sulla responsabilità contrattuale (art. 1218 c.c.³) nei confronti del paziente, anche per la prestazione fornita da ausiliari o da soggetti non legati alla casa di cura da un rapporto di lavoro subordinato (medico di fiducia, scatta quindi un obbligo di protezione).

2 Art. 1766 Nozione

Il deposito è il contratto col quale una parte riceve dall'altra una cosa mobile con l'obbligo di custodirla e di restituirla in natura.

3 **Art. 1218** Responsabilità del debitore

Il debitore che non esegue esattamente (1307, 1453) la prestazione dovuta è tenuto al risarcimento del danno (2740), se non prova (1673, 1681, 1693, 1784, 1787, 1805-2, 1821) che l'inadempimento o il ritardo è stato determinato da impossibilità della prestazione derivante da causa a lui non imputabile (1256; att. 160).

2.4. Contratto di pubblicità

Si tratta di una figura riconducibile all'appalto⁴ di servizi.

Sono ritenute applicabili le norme relative al contratto di appalto ed alla somministrazione, sicché il contraente che gode dell'attività prestata è tenuto alla corresponsione di una somma di denaro, salvo accordo tra le parti che consenta una prestazione differente, andando così a configurare una ipotesi di *datio in solutum*.

2.5. Contratto di ski-pass

In forza di questo contratto, il gestore offre la possibilità di godere dei servizi di risalita e di utilizzare le piste predisposte per la pratica dello sci dietro la corresponsione di una somma di denaro (proporzionata alla durata dell'accesso alle strutture).

Di tal fatta, il gestore non sarà solo tenuto a consentire l'accesso alle piste, ma anche a mantenere gli impianti affinché gli utenti possano goderne in modo sicuro.

2.6. Contratto di allotment

L'*allotment* è un contratto in base al quale una sola delle parti è obbligata ad adempiere, mentre, l'altra, fino alla scadenza del cosiddetto termine di *release*, ne ha solo la facoltà.

Il contratto acquista sinallagmaticità solo allorché vi sia la conferma nel suddetto termine.

Esso trova applicazione, di norma, nell'ambito di esercizi alberghieri.

In particolare l'agenzia, entro il termine previsto, ha facoltà di dare conferma o meno di volere usufruire della disponibilità accordatagli da un esercizio alberghiero. In caso di mancata conferma quest'ultimo riacquista la disponibilità degli alloggi.

2.7. Contratto di iscrizione scolastica

Il contratto di iscrizione scolastica presso un istituto privato costituisce negozio atipico con il quale, previo pagamento della retta, viene impartito all'alunno insegnamento scolastico per un periodo pattuito.

La retta, quale corrispettivo degli impegni assunti dall'istituto, rappresenta elemento essenziale della fattispecie rispetto al quale deve necessariamente formarsi l'accordo tra le parti, pertanto, ai fini del perfezionamento del negozio, essa deve essere determinata o determinabile.

Nel caso in cui il contratto sia predisposto su un modulo standard fornito dall'istituto, qualora esso non riporti l'entità della retta (anche tramite rinvii ad intese verbali), non sarà possibile il perfezionamento della fattispecie negoziale, a nulla rilevando la semplice sottoscrizione del modulo attesa l'assenza di un elemento essenziale del negozio.

Un simile difetto è, infatti, ostativo alla configurabilità della prestazione in termini di proposta suscettibile di accettazione.

Qualora debbano essere sottoscritti più moduli, il contratto deve ritenersi concluso al momento della sottoscrizione di quello contenente l'indicazione della retta.

⁴ Art. 1655 Nozione

L'appalto (2222 e seguenti) è il contratto col quale una parte assume, con organizzazione dei mezzi necessari e con gestione a proprio rischio, il compimento di un'opera o di un servizio verso un corrispettivo in danaro.

2.8. Contratto di convenzionamento

Il contratto di convenzionamento ha quale causa lo “scambio” per tramite del quale:

- una parte eroga finanziamenti ai clienti dell'altra, ottenendo la corresponsione di interessi sulle somme trasferite;
- l'altra parte negoziale si assume l'onere di istruire la pratica di finanziamento, ottenendo sia un vantaggio sul mercato, attraverso l'offerta ai propri clienti di una forma immediata di finanziamento, sia un compenso per l'intermediazione svolta.

2.9. Contratto di Computer services

Trattasi di contratto mediante il quale un centro elettronico di servizio assume, con la organizzazione dei mezzi necessari e con gestione a proprio rischio, il compimento di un servizio, normalmente a carattere periodico, verso un corrispettivo in denaro.

L'organizzazione dei mezzi è caratterizzata dall'impiego di un computer, mentre il servizio da compiere è uno qualsiasi tra quelli che lo stesso computer può fornire.

Le caratteristiche più comuni sono le seguenti:

- i servizi che il cliente chiede devono essere fatti con la massima precisione, per consentire la predisposizione del programma di elaborazione più adatto;
- il contratto ha generalmente la durata di uno o due anni, ma è quasi sempre prevista la possibilità di un tacito rinnovo;
- il compenso è corrisposto in genere ogni mese, con il pagamento comunque di una certa somma fissa, anche se non vi sia fornitura di alcun servizio;
- i programmi sono giuridicamente considerati prodotti dell'ingegno ed il centro conserva la privativa e la piena disponibilità degli stessi;
- il centro deve assicurare che tutte le informazioni di carattere segreto o riservato rimangano tali e se ne assume la conseguente responsabilità;
- sono a carico del cliente eventuali premi di assicurazione stipulati dal centro per eventuali danni alle apparecchiature fornite;
- eventuali danni di qualsiasi genere, previste da apposite clausole di responsabilità, sono portate di solito a carico del cliente.

Questo contratto si avvicina molto all'appalto di servizi, perché è caratterizzato da organizzazione in proprio di mezzi per la esecuzione di un lavoro, dall'assunzione del rischio per l'adempimento della prestazione, dal pagamento di un corrispettivo. Il contratto è cumulativo, non solenne, ad effetti obbligatori e di solito ad esecuzione prolungata e periodica.

2.10. Contratto di assistenza

È il contratto per tramite del quale una parte si impegna, quale corrispettivo del trasferimento di un bene o della cessione di un capitale, a fornire all'altra prestazioni alimentari o assistenziali per tutta la durata della vita. Si tratta di contratto non riconducibile alla rendita vitalizia.

2.11. La lettera di Patronage “forte”

In linea di massima la *lettre de patronage* può essere definita come “un documento a in forma di lettera - contenente dichiarazioni di oggetto e tenore di volta in volta variabile ma tutte, comunque, destinate a rassicurare il destinatario circa il buon esito dell’operazione – (...) rilasciato a favore di una banca per indurla ad accordare, mantenere in essere o prorogare un credito”.

Il dichiarante (*patronnant*) non è parte del contratto di credito al quale sono riferibili le assicurazioni (lo sono la banca ed il patrocinato).

Di norma, l’intervento del *patronnant* trova ragione nella sussistenza di un rapporto di controllo della società garantita.

In dottrina e giurisprudenza (invero non unanime), si usa distinguere tra lettere “deboli”, da cui potrebbe sorgere semmai una responsabilità pre-contrattuale, e lettere “forti”, cui si ritiene discendere un vero e proprio vincolo contrattuale.

In effetti, superata una prima tesi delle Corti di merito che vedevano la lettera di *patronage* forte riconducibile allo schema della promessa del fatto del terzo, la Suprema Corte sembra invece essersi definitivamente orientata in direzione dell’applicabilità alle lettere a contenuto creativo dell’art. 1333 c.c., 2° co.⁵. Ed infatti, ad avviso della giurisprudenza di legittimità, lo schema dell’anzidetta norma “si adatta perfettamente alle lettere di *patronage*, che abbiano carattere impegnativo, e non vi è quindi motivo di dubitare della loro efficacia vincolante, posto che tali dichiarazioni, sia pure con strumenti diversi da quelli propri delle garanzie personali tipiche, sono pur sempre dirette a rafforzare la protezione dei diritti del creditore e, quindi, a realizzare interessi certamente meritevoli di tutela secondo l’ordinamento giuridico” sicché “La lettera di *patronage* con la quale lo scrivente assume precisi obblighi nei confronti del destinatario ha valore di proposta di contratto con obbligazioni a carico del solo proponente”.

2.12. Il contratto di mantenimento o “vitalizio alimentare”

Il contratto di mantenimento ha quale oggetto la cessione di un immobile in corrispettivo di prestazioni alimentari ed assistenziali per tutta la durata della vita ed in correlazione alle necessità del cedente, distinto sia dal contratto di rendita vitalizia, sia dall’obbligazione alimentare.

2.13. Altri contratti atipici

La giurisprudenza ha riconosciuto ulteriori forme contrattuali atipiche:

- contratto di albergo e di residence : in cui il godimento transitorio dell’immobile si integra con una serie di servizi di natura alberghiera;
- contratto di praticantato: ha quale “causa” quella di assicurare al giovane praticante le indispensabili nozioni per mettere in atto, nella prospettiva di una futura professione intellettuale, la formazione teorica ricevuta in sede scolastica.

5 **Art. 1333** Contratto con obbligazioni del solo proponente

La proposta diretta a concludere un contratto da cui derivino obbligazioni solo per il proponente è irrevocabile appena giunge a conoscenza della parte alla quale è destinata.

Il destinatario può rifiutare la proposta nel termine richiesto dalla natura dell'affare o dagli usi. In mancanza di tale rifiuto il contratto è concluso.

3. I contratti atipici più utilizzati nel mercato

3.1. Il contratto di leasing (o leasing finanziario o locazione finanziaria)

È un contratto di finanziamento che consente, in cambio del pagamento di un canone periodico:

- di avere la disponibilità di un bene strumentale all'esercizio della propria professione o attività imprenditoriale;
- di esercitare, al termine del contratto, un'opzione di riscatto (di acquisto) del bene stesso per una cifra pattuita, inferiore al valore di mercato del bene.

Nell'operazione sono coinvolti 3 soggetti:

1. **l'utilizzatore**: è colui che sceglie e utilizza il bene – nell'ambito dell'esercizio di un'impresa, un'arte, una professione o un'attività istituzionale (di natura pubblica o non profit) - e può riscattarlo al termine del contratto;
2. **il concedente**: è la società di leasing che acquista materialmente il bene scelto dall'utilizzatore, conservandone la proprietà sino al momento del suo eventuale riscatto;
3. **il fornitore**: è chi vende il bene, scelto dall'utilizzatore, alla società leasing.

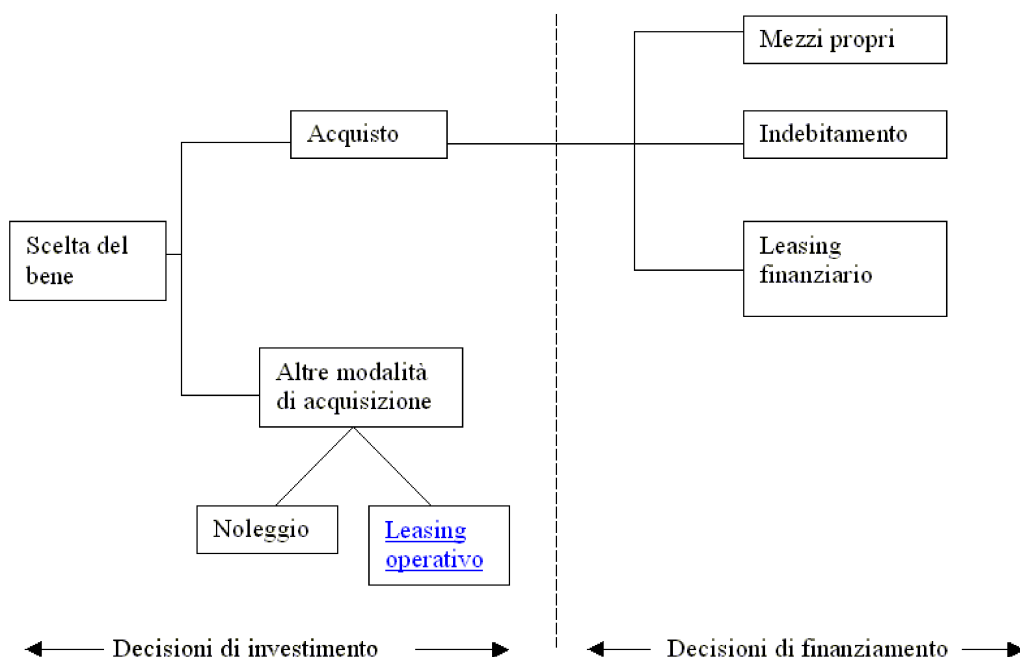
3.1.1. Le diverse forme di leasing

Generalmente con il termine "leasing" o "locazione finanziaria" si fa riferimento alla tipologia più diffusa in Italia del leasing finanziario; esistono tuttavia altre forme di leasing:

- 1) **leasing operativo**: il leasing operativo non prevede un'opzione di riscatto e può essere posto in atto:
 - da un intermediario finanziario, in questo caso si tratta, come per il leasing finanziario, di un'operazione caratterizzata dalla trilateralità del rapporto e dalla causa di finanziamento;
 - direttamente dal produttore del bene, in questo caso si tratta di un'operazione commerciale molto simile al noleggio.
- 2) **lease-back**: è un contratto in base al quale un'azienda industriale o commerciale vende alla società di leasing il bene e la società di leasing concede lo stesso bene in leasing all'azienda venditrice.

3.1.2. I vantaggi del leasing e confronto con altre modalità di finanziamento/acquisizione di beni strumentali

Le alternative che si presentano ad un soggetto economico che vuole entrare in possesso di un bene strumentale alla propria attività sono sinteticamente rappresentate nel grafico sottostante:



Premesso che l'operazione di leasing presenta sia i vantaggi del finanziamento che quelli del noleggio, in quanto consente di poter disporre di beni senza bisogno di immobilizzare la somma di denaro necessaria per acquistarli, i vantaggi offerti dal leasing finanziario possono essere riassunti come segue:

- a) Rispetto alle forme di finanziamento "tradizionali" (es. mutuo bancario), il leasing:
 - presenta tempi di istruttoria rapidi;
 - consente di finanziare il costo del bene per intero (i.v.a. Compresa);
 - non intacca i *ratios* di bilancio dell'utilizzatore;
 - è un servizio estremamente flessibile che può essere "tagliato" sulle diverse esigenze del cliente (molteplici combinazioni sono possibili tra: durata del contratto, periodicità ed importo dei canoni, valore di riscatto del bene, prestazione di servizi aggiuntivi sul bene, quali assistenza, assicurazione, manutenzione ecc.).
- b) Rispetto al noleggio del bene:
 - nel leasing è l'utilizzatore stesso a scegliere il bene ed il fornitore del bene stesso e, se del caso, a farsi costruire il bene "su misura";
 - il leasing consente di poter usufruire di eventuali sconti sul prezzo del bene in quanto il fornitore viene pagato senza dilazioni dalla società finanziaria;
 - il leasing consente, al termine ed alle condizioni stabilite nel contratto, di acquisire la proprietà del bene.

- c) il leasing presenta, rispetto all'acquisto diretto del bene, i seguenti vantaggi fiscali:
- permette il frazionamento dell'i.v.a. nei canoni periodici;
 - può consentire un ammortamento accelerato rispetto alle tabelle di ammortamento ordinario, attraverso la detraibilità dei canoni periodici nell'arco della durata del contratto.

3.1.3. Differenza tra leasing e vendita a rate

Nel leasing il bene rimane di proprietà della società concedente per tutta la durata del contratto, e passa all'utilizzatore solo se quest'ultimo al termine dello stesso esercita l'opzione di riscatto.

Nella vendita a rate, invece, si ha un immediato passaggio di proprietà del bene (passaggio che tuttavia rimane "condizionato" al regolare pagamento delle rate) dal concedente all'utilizzatore. Di conseguenza, dal punto di vista contabile e fiscale, il bene viene trattato come un qualsiasi bene di proprietà dell'utilizzatore.

Inoltre, mentre il leasing può essere stipulato solo da professionisti e imprenditori, la vendita a rate è una forma di finanziamento diretta ai consumatori privati.

3.1.4. I principali elementi contrattuali di un'operazione leasing

Partendo dai due elementi di base, e cioè:

- 1) il costo del bene;
- 2) la descrizione del bene richiesto (la tipologia di bene, come si è visto, influenza sia la durata che il costo dell'operazione),

gli elementi che compongono un preventivo/contratto leasing sono dunque i seguenti:

- costo del bene finanziato + i.v.a.;
- modalità di pagamento del fornitore da parte della società di leasing (es. 10% all'ordine e saldo a 30 gg. dopo la consegna e collaudo);
- durata del contratto: varia in relazione alla tipologia del bene finanziato ed al relativo trattamento fiscale, generalmente - 8 anni è la durata minima per il leasing immobiliare - da 24 a 60 mesi la durata del leasing su autoveicoli e veicoli commerciali - da 30 a 60 la durata del leasing su attrezzature, impianti, macchine, utensili ed altri beni strumentali;
- periodicità dei canoni: è mensile nella gran parte dei casi, ma è comunque possibile prevedere una periodicità diversa (bimestrale, trimestrale, quadrimestrale, semestrale) o forme di periodicità irregolare disegnate in modo coerente con le modalità tipiche di incasso dell'impresa;
- il numero e l'importo dei canoni a carico dell'utilizzatore;
- il canone leasing può essere comprensivo o meno di servizi accessori, quali assicurazione (in varie forme) o altri servizi (ad esempio di assistenza e manutenzione);
- può essere o meno indicizzato;
- *è soggetto ad IVA in quanto corrispettivo da servizio;*
- anticipo versato al momento della stipula insieme alle spese di contratto, sotto forma di:
- maxi-canone (o macrocanone): è un canone a tutti gli effetti calcolato in % sul valore del bene (da un minimo del 10% ad un massimo del 25%) e copre il primo periodo contrattuale,

cioè quello dalla decorrenza della locazione fino alla scadenza del secondo canone, anche se fiscalmente deve essere ripartito per tutta la durata del contratto;

- anticipo in numero canoni (da 2 a 6) a valere sugli ultimi canoni;
- valore di riscatto del bene: generalmente pari all'1% del costo originario;
- spese assicurative e di istruttoria.

3.1.5. Operazioni indicizzate

Un'operazione di leasing si dice "indicizzata" o a "tasso indicizzato" quando ciascuna rata del canone leasing è legata alle variazioni di un parametro finanziario di riferimento scelto dalle parti ed inserito in contratto in una specifica clausola contrattuale di indicizzazione.

In tale clausola:

- viene indicato chiaramente il parametro preso a riferimento per l'indicizzazione (es. Euribor a 3 mesi)
- nonché le modalità di calcolo dell'indicizzazione del canone in relazione alla variazione del parametro di riferimento.

3.2. Il "procacciamento d'affari"

Come noto, la figura in esame non trova riferimenti normativi nel Codice Civile: il rapporto che viene ad instaurarsi tra il procacciatore d'affari, il committente ed il terzo costituisce, quindi, un contratto atipico, la cui disciplina viene comunemente desunta dalle norme sulla agenzia o sulla mediazione.

In nessun caso, tuttavia, è possibile una completa identificazione con negozi quali il contratto d'agenzia, come di seguito evidenziato.

Contratto d'agenzia	Procacciatore d'affari
In particolare, il contratto di agenzia è <u>caratterizzato dalla continuità e dalla stabilità</u> con cui l'agente promuove "la conclusione di contratti per conto del preponente nell'ambito di una determinata sfera territoriale, realizzando in tal modo con quest'ultimo una non episodica collaborazione professionale autonoma con risultato a proprio rischio e con l'obbligo naturale di osservare, oltre alle norme di correttezza e di lealtà, le istruzioni ricevute dal preponente medesimo".	Diversamente, il compito del procacciatore d'affari "si concreta nella più <u>limitata attività</u> di chi, senza vincolo di stabilità ed in via del tutto episodica, raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole all'imprenditore da cui ha ricevuto l'incarico di procurare tali commissioni". <u>La prestazione del procacciatore di affari è, di regola, occasionale</u> , con la conseguenza che a quest'ultimo potranno essere applicate, in via analogica, esclusivamente le disposizioni la cui

	<i>ratio</i> non sia comune al requisito della continuità.
--	--

Di contro, muovendo dall'occasionalità che caratterizza la prestazione del procacciatore d'affari, una parte della dottrina ha sostenuto la possibilità di accostare la figura in parola alla mediazione. Tale orientamento ha trovato accoglimento in una pronuncia di merito, la quale afferma che "la disciplina dettata dalla l. n. 39 del 1989, che ha consolidato la tesi della natura contrattuale della mediazione, deve ritenersi comprensiva altresì dell'ipotesi contrattuale atipica definita procacciamento d'affari, posto che la suddetta norma ipotizza anche la fattispecie del contratto oneroso unilaterale finalizzato alla realizzazione dell'interesse del mandante".

3.3. Il contratto di engineering

Si tratta di un contratto che sfugge al noto divieto di cui all'art. 1 della L. 1815/1939⁶.

L'engineering si distingue infatti dalle tipiche prestazioni d'opera professionale, essendo l'utilità richiesta di tipo diverso e realizzabile solo stabilendo connessione tra fattori disomogenei nell'ambito dell'assetto organizzativo rappresentato dall'impresa di servizi.

Analizziamo un esempio per capire di cosa si tratta:

un committente, che intenda realizzare un rilevante intervento in una certa zona, affida ad una impresa il compito di progettare la installazione, di eseguirne per intero i lavori, di avviarne il processo di lavorazione, di seguirne la manutenzione, e quant'altro occorra.

Il contratto di engineering porterà dunque l'impresa ad obbligarsi nei confronti del committente ad elaborare un progetto industriale, architettonico ed urbanistico ed eventualmente a realizzarlo od attuare progetti elaborati da altre imprese, con tutte le assistenze tecniche connesse, ricevendo una somma di denaro a titolo corrispettivo.

Il contratto è atipico, perché la sua disciplina è liberamente affidata alle parti.

Il committente, oltre a pagare quanto pattuito, deve anche mettere a disposizione della controparte il terreno sul quale opererà l'impresa ed il personale per l'esecuzione della progettazione; deve inoltre acquisire le autorizzazioni amministrative necessarie per lo svolgimento dei lavori.

Il contratto di engineering non va dunque confuso:

- con il contratto di mandato, perché qui non viene svolta attività giuridica per conto del committente.
- con il contratto d'opera, perché l'engineering richiede, di solito, una organizzazione di attività e di mezzi che trascende l'ambito tipico di tale contratto.

Potrebbe, semmai volessimo tentare una forzatura, apparire come un appalto di servizi, ai sensi

⁶ "Le persone che, munite dei necessari titoli di abilitazione professionale, ovvero autorizzate all'esercizio di specifiche attività in forza di particolari disposizioni di legge, si associano per l'esercizio delle professioni o delle altre attività per cui sono abilitate o autorizzate, debbono usare, nella denominazione del loro ufficio e nei rapporti coi terzi, esclusivamente la dizione di "studio tecnico, legale, commerciale, contabile, amministrativo o tributario", seguito dal nome e cognome, coi titoli professionali, dei singoli associati. L'esercizio associato delle professioni o delle altre attività, ai sensi del comma precedente, deve essere notificato all'organizzazione sindacale da cui sono rappresentati i singoli associati".

dell'articolo 1677 del codice civile⁷, ma se ne discosta comunque, abbastanza vistosamente, quanto meno per questi motivi:

- nel contratto di engineering è prevista una consistente opera di collaborazione da parte del committente, ben più vasta dell'obbligo di cooperazione connesso all'appalto,
- è previsto un accentuato controllo delle operazioni svolte dall'impresa di engineering, non riconducibile ai poteri di verifica e collaudo riservati dalla legge all'appaltante,
- non è ammessa la revisione del prezzo ed il contratto può essere risolto per caso fortuito.

3.4. Il contratto di fideiussione cauzionale (o cauzione fideiussoria o assicurazione cauzionale)

Il contratto in parola si pone quale figura intermedia tra il deposito cauzionale e la fideiussione in quanto, pur avendo come parte un'impresa assicurativa, assolve non alla funzione di copertura di un rischio, bensì a quella di garantire il pagamento di una cauzione.

“Al contratto c.d. di assicurazione fideiussoria [...], caratterizzato dall'assunzione di un impegno, da parte di una banca o di una compagnia di assicurazioni, di pagare un determinato importo al beneficiario, onde garantirlo nel caso di inadempimento della prestazione a lui dovuta da un terzo, sono applicabili le disposizioni della fideiussione, salvo che sia stato diversamente disposto dalle parti; la clausola con la quale venga espressamente prevista la possibilità, per il creditore garantito, di esigere dal garante il pagamento immediato del credito ‘a semplice richiesta’ o ‘senza eccezioni’ riveste carattere derogatorio rispetto alla disciplina della fideiussione; siffatta clausola, risultando incompatibile con detta disciplina, comporta l'inapplicabilità delle tipiche eccezioni fideiussorie, quali, ad esempio, quelle fondate sugli artt. 1956 e 1957 c.c., consentendo l'applicabilità delle sole eccezioni relative al rapporto garante-beneficiario”³⁴.

3.5. Il contratto autonomo di garanzia – performance bond

Esso trova ragion d'essere in relazione all'esigenza di creare rapporti di garanzia sempre più sicuri ed agili.

Il dettato di cui all'art. 1322 c.c. consente, pertanto, di riconoscere validità ai cosiddetti contratti di garanzia autonoma (*performance bond*), per tramite dei quali il garante si obbliga ad eseguire la prestazione oggetto della garanzia “a semplice richiesta” del creditore garantito, senza opporre eccezioni attinenti alla validità, all'efficacia ed alle vicende del rapporto principale.

Anche in questo tipo di contratti il meccanismo dell'obbligo di adempimento del garante scatta solo a seguito dell'inadempimento dell'obbligazione principale, ma il garante non potrà eccepire la mancata preventiva escussione del debitore principale.

Questo tipo di contratto consente di assumere, oltre alla garanzia di esecuzione “a semplice richiesta” di cui si è detto, anche l'obbligo di prestare la garanzia di mantenimento dell'offerta (*bind bond*) e di rimborso (*repayment guarantee*).

Il contratto in esame, attesa la sua funzione di garanzia, ben potrebbe essere travisato col più noto contratto di fideiussione, senonché la Suprema Corte è intervenuta in tema, fissando i criteri

⁷ Art. 1677 Prestazione continuativa o periodica di servizi

Se l'appalto ha per oggetto prestazioni continuative o periodi di servizi si osservano, in quanto compatibili, le norme di questo capo e quelle relative al contratto di somministrazione (1559 e seguenti).

Art. 1559 Nozione

La somministrazione è il contratto (1321) con il quale una parte si obbliga, verso corrispettivo di un prezzo, a eseguire, a favore dell'altra, prestazioni periodiche o continuative di cose.

discretivi onde distinguere le anzidette figure negoziali osservando che "...la caratteristica fondamentale che distingue il contratto autonomo di garanzia dalla fideiussione è l'assenza dell'elemento dell'accessorietà della garanzia, integrata dal fatto che viene esclusa la facoltà del garante di opporre al creditore le eccezioni che spettano al debitore principale, in deroga alla regola essenziale della fideiussione, posta dall'art. 1945 c.c. ...".

E' ritenuto altresì ammissibile il "contratto di controgaranzia autonoma", mediante cui, in presenza di contratti collegati, il controgarante garantisce alla stregua del garante principale.

3.6. Il contratto di borsa a premio - dont

Si tratta della meglio nota "compravendita di borsa a premio semplice".

Il negozio è costruito come una compravendita atipica di titoli quotati in borsa caratterizzata dalla facoltà concessa all'acquirente di decidere, con dichiarazione da effettuarsi entro il giorno della risposta-premi, se assumere definitivamente gli obblighi propri di un contratto a termine o di interrompere l'operazione. Dal canto suo l'acquirente è però tenuto a corrispondere una somma detta "premio" come corrispettivo del vantaggio avuto.

Tale contratto, in sostanza, conferisce ad un contraente la facoltà di scegliere, entro un certo termine, fra il ritiro di un certo numero di titoli al prezzo maggiorato del premio, o il pagamento del premio.

Il contratto dont è valido ed efficace anche qualora vi siano provvedimenti autoritativi di autorità di vigilanza e controllo (Consob o Ministero del Tesoro), ivi inclusi quelli che impongano la contrattazione a contanti, la chiusura della borsa o l'anticipazione dei premi.

Il trasferimento del possesso e della disponibilità giuridica dei titoli avvengono se non al momento della consegna (in ossequio agli usi di borsa), né il contratto può considerarsi stipulato nella comune presupposizione dell'immutata regolamentazione del mercato di borsa fino allo scadere del termine.

A ciò si aggiunga che al contratto in esame non sembrerebbe applicabile il rimedio di cui all'art. 1467 c.c. (risoluzione per onerosità sopravvenuta), atteso che i rischi in esso insiti (oscillazioni di borsa che incidano sul corrispettivo o sul premio) non possono in alcun modo qualificarsi come "imprevedibili" (v. art. 1467, 2° co.).

3.7. Il contratto di know-how

Consiste nel trasferimento nelle del complesso di conoscenze tecniche, da sole o insieme ad altre utilità, a fronte di un corrispettivo, anche se esse non siano coperte da un brevetto.

Un imprenditore (concedente), dietro compenso, mette in condizione un altro imprenditore (concessionario) di conoscere ed utilizzare, nel processo produttivo o distributivo, le proprie tecniche o i propri ritrovati non brevettabili o, comunque, non suscettibili di brevettazione.

Quindi, oggetto del contratto non è il trasferimento di una semplice idea, ma di una tecnologia, un metodo la cui sperimentata applicazione fa conseguire a chi la applica un migliore sfruttamento della propria capacità produttiva.

Per diversi motivi un imprenditore può decidere di non chiedere un brevetto; ad esempio perché si intende operare all'estero in un paese che non riconoscerebbe la validità della registrazione del brevetto; oppure per evitare la pubblicità e quindi il rischio di imitazioni o falsificazioni; o per evitare oneri e tasse della pratica.

La caratteristica più importante, quindi, di questo contratto è l'obbligo di conservare il segreto, che grava su entrambi i contraenti.

Lo sfruttamento dell'invenzione in regime di segreto può, dallo stesso inventore essere concessa a più persone, ognuna delle quali deve tollerare l'altra o le altre, essendo ciascuna venuta a conoscenza dell'invenzione legittimamente.

3.8. Il contratto di factoring⁸

E' il contratto mediante il quale un imprenditore cede ad un altro imprenditore, denominato "factor", e rappresentato da una società di "factoring", una parte o tutti i crediti della propria impresa ed il "factor" ne versa l'importo al cedente e si occupa della contabilizzazione e della riscossione dei crediti acquistati.

Normalmente la società di "factoring" non anticipa l'importo dei crediti al cliente, ma lo versa alla scadenza, garantendo all'imprenditore la certezza dell'incasso; tuttavia è spesso prevista la facoltà del cliente di chiedere al "factor" delle anticipazioni: in tal caso il "factoring" svolge una funzione di finanziamento, analoga a quello dello sconto bancario (con interessi maggiori, di regola, a quelli bancari).

La cessione dei crediti avviene di regola "pro soluto", il che significa che il rischio dell'insolvenza del debitore passa a carico della società di "factoring", la quale svolge, in tal modo, sostanzialmente, una funzione di assicurazione del credito (nel senso che la società ne paga l'importo al cliente, anche se il debitore ceduto si rivela insolvente).

Comunemente la società di "factoring" si riserva la facoltà di accettare, di volta in volta, i crediti che il cliente le offre, in relazione evidentemente alla solvibilità del debitore ceduto.

Per le proprie prestazioni, la società di "factoring" è compensata con una commissione proporzionale al credito acquistato.

Il contratto di "factoring" si trova oggi regolato dalla legge 22/2/1991 nr. 52.

Essa stabilisce che possono essere ceduti al "factor" i crediti, anche prima che siano stati stipulati i contratti dai quali sorgeranno (possono, dunque, essere ceduti non soltanto crediti già esistenti, ma anche crediti futuri).

Crediti esistenti e crediti futuri possono poi essere ceduti anche in massa. Ma la cessione in massa dei crediti futuri è valida soltanto se viene indicato il debitore ceduto e può avere per oggetto solo i crediti che sorgeranno da contratti da stipulare in un periodo di tempo non superiore a 24 mesi (art. 3).

Il cedente garantisce al "factor", nei limiti del corrispettivo pattuito, la solvenza del debitore ceduto, salvo che il "factor" non rinunci, in tutto od in parte, alla garanzia (art. 4): ciò vuol dire che la cessione dei crediti avviene "pro solvendo", a meno che le parti pattuiscano che essa avvenga "pro soluto".

La legge ha anche stabilito che le società o enti, che esercitano attività di cessione dei crediti di impresa debbano iscriversi in un apposito albo tenuto dalla banca d'Italia e che quest'ultima deve vigilare sul corretto svolgimento dell'attività medesima, anche al fine di impedire l'impiego di denaro di provenienza illecito (art. 2).

⁸ **Art. 1260** Cedibilità dei crediti

Il creditore può trasferire a titolo oneroso o gratuito il suo credito (1198) anche senza il consenso del debitore, purché il credito non abbia carattere strettamente personale o il trasferimento non sia vietato dalla legge (323, 447, 1823).

Le parti possono escludere la cedibilità del credito; ma il patto non è opponibile al cessionario, se non si prova che egli lo conosceva al tempo della cessione.

3.9. Il contratto di franchising

E' un contratto atipico, bilaterale, oneroso ed *inter vivos*, con il quale una impresa produttrice di beni o un grossista (chiamato "*franchisor*"), oltre a fornire al rivenditore (detto "*franchisee*") i beni da distribuire, lo autorizza ad usare lo stesso marchio e la stessa insegna dell'impresa produttrice o del grossista.

Di contro, al "*franchisee*" vengono imposte minuziose prescrizioni circa le modalità di vendita dei prodotti, l'arredamento dei locali di vendita, la formazione del personale in modo da far apparire agli occhi del pubblico l'impresa distributrice come una succursale dell'impresa produttrice.

Tramite la rete delle autonome imprese dei "*franchisees*", l'impresa produttrice, o il grossista, può dunque regolare in modo uniforme la distribuzione dei propri prodotti, e presentarsi agli occhi del pubblico come un'unica impresa che opera con una rete di filiali, senza in realtà sostenere il costo ed il rischio economico della distribuzione, che vengono addossati alle imprese dei "*franchisees*".

3.10. Il contratto di outsourcing

In generale, si può affermare che il contratto di *outsourcing* è un "accordo con cui un soggetto (*outsourcer* o **committente**) trasferisce in capo ad un altro soggetto (denominato *outsourcer*) alcune funzioni necessarie alla realizzazione dello scopo imprenditoriale".

Sotto il profilo del suo inquadramento sistematico, il contratto di *outsourcing* non trova una collocazione nel nostro ordinamento tra i contratti tipici, ma costituisce una fattispecie di **negozio atipico**, nato dalla prassi, non di diritto continentale ma di *Common Law* (diritto anglosassone).

Quindi, i soggetti che intendono procedere ad operazioni di terziarizzazione possono utilizzare gli schemi tipici del nostro ordinamento che presentano più similitudini con il contratto sopra citato e ricorrere a contratti misti, o ancora definire *ad hoc* le singole pattuizioni.

3.10.1. Schemi tipici

Gli schemi tipici più ampiamente richiamati per inquadrare e disciplinare il contratto di *outsourcing* sono stati:

1. **Simple outsourcing**

- a) il **contratto di appalto** (una parte assume, con l'organizzazione dei mezzi necessari e con gestione a proprio rischio il compimento di un'opera o di un servizio verso un corrispettivo in denaro);
- b) il **contratto d'opera** (una persona si obbliga a compiere verso corrispettivo un'opera o un servizio, con lavoro prevalentemente proprio e senza vincolo di subordinazione nei confronti del committente);
- c) il contratto di **subfornitura** (un'impresa committente affida in tutto o in parte la propria produzione di beni o servizi ad altra impresa, riservandosi solo lo svolgimento di funzioni commerciali).

2. **Transfer Outsourcing** conseguente a cessione di ramo d'azienda: si tratta della dismissione di un settore di attività e dell'acquisizione da terzi del bene o del servizio precedentemente prodotto dal settore dismesso. I terzi acquirenti proseguono l'attività a favore dell'impresa. Va detto che il trasferimento del settore di attività deve riguardare un vero e proprio ramo d'azienda, come chiarisce l'articolo 2112 del codice civile. Se nell'impresa sono occupati più di 15 lavoratori, occorre poi consultare i sindacati, come prevede l'articolo 47 della legge 428/1990. Realizzato il trasferimento del ramo d'azienda, tutti i rapporti di lavoro dei

dipendenti addetti continuano automaticamente con l'acquirente.

La scelta dell'uno o dell'altro schema comporta conseguenze rilevanti sotto il profilo della responsabilità, dovendosi applicare, di conseguenza, l'intera disciplina prevista per quel modello.

Esiste però una **caratteristica comune** a tutti i contratti di *outsourcing*: un **rapporto** tra un soggetto committente ed un fornitore, **di collaborazione** più o meno intensa; una prestazione di fornitura di servizi che potrà essere più o meno ampia a seconda della funzione esternalizzata.

3.10.2. Clausole tipo

Analizzando la struttura base di un contratto di *outsourcing*, si possono rintracciare alcune **clausole tipo**. Tra le più rilevanti:

- le pattuizioni che concernono la **durata** del contratto, atte a definire puntualmente la tempistica entro cui devono essere avviate le attività e fornite dal committente le informazioni necessarie all'avviamento delle stesse;
- gli accordi che concernono le **garanzie** offerte dalle parti;
- le clausole in materia di **responsabilità**;
- le previsioni relative alle attività di **controllo e monitoraggio** che il committente può riservarsi;

Le clausole appena dette rendono ben evidente quali siano i contrapposti interessi in gioco: da un lato vi è un'impresa che vuole realizzare un accordo che sia il più possibile flessibile per le proprie esigenze, dall'altro vi è un fornitore che cercherà di definire, nel modo più preciso possibile, le proprie prestazioni.

3.11. Il contratto di Catering

Il contratto di Catering non ha ricevuto riconoscimento da parte del legislatore, che si limita a menzionarlo nella legge n. 856/86. Il contratto di Catering può assumere varie configurazioni, ma gli elementi costanti comprendono due differenti prestazioni di cui:

- una è rappresentata da un "fare" (confezionamento dei pasti),
- l'altra da un "dare" (la consegna dei pasti al cliente).

I modelli legali di riferimento per individuarne la disciplina sono quelli del contratto di appalto di servizi (...l'appaltatore ha l'obbligo di procurarsi l'organizzazione e la strumentazione necessaria a fornire il servizio di Catering ed in particolare deve procurarsi il personale competente a svolgere tali prestazioni...) e di somministrazione di merci⁹.

La retribuzione può essere stabilita col criterio del forfait integrale comprensivo del prezzo del pasto distribuito e delle spese di fornitura, oppure col doppio forfait che prevede una suddivisione dei corrispettivi.

9 Art. 1560 Entità della somministrazione

Qualora non sia determinata l'entità della somministrazione, s'intende pattuita quella corrispondente al normale fabbisogno della parte che vi ha diritto, avuto riguardo al tempo della conclusione (1326) del contratto. Se le parti hanno stabilito soltanto il limite massimo e quello minimo per l'intera somministrazione o per le singole prestazioni, spetta all'avente diritto alla somministrazione di stabilire, entro i limiti suddetti, il quantitativo dovuto. Se l'entità della somministrazione deve determinarsi in relazione al fabbisogno ed è stabilito un quantitativo minimo, l'avente diritto alla somministrazione è tenuto per la quantità corrispondente al fabbisogno se questo supera il minimo stesso.

Vi sono varie applicazioni del Catering nella pratica e possiamo avere le seguenti fattispecie:

A) Ristorazione mediante la preparazione dei pasti in loco

La disciplina di riferimento è quella dell'appalto servizi in quanto la preparazione dei pasti non è fine a se stessa (come nell'appalto di opera), ma è finalizzata alla fornitura di un servizio.

B) Fornitura di pasti preconfezionati.

Le prestazioni a carico della società di Catering possono consistere nella semplice consegna dei pasti oppure possono prevedere anche il servizio di somministrazione e di pulizia dei locali: nel primo caso si applica la disciplina della somministrazione, mentre nel secondo dell'appalto di servizi.

C) Tickets restaurant

La somministrazione può avvenire nelle sedi della stessa società di Catering oppure di un'altra azienda ad essa collegata: nel primo caso la disciplina di riferimento è quella dell'appalto di servizi mentre nel secondo si fa riferimento al sub-appalto.

D) Banqueting

La prestazione principale della società di Catering è la somministrazione di cibi e vivande e la disciplina applicabile è quella dell'appalto di servizi e non quella della somministrazione in quanto manca il carattere della periodicità e continuità.

Per quanto riguarda le prestazioni accessorie che possono consistere nella messa a disposizione di locali e del personale si fa riferimento in particolare alla normativa della locazione e del trasporto.

3.12. Il contratto di handling

Generalmente i servizi di *handling* possono definirsi come *l'insieme delle operazioni di carattere complementare o strumentale alle attività del vettore aereo in ambito aeroportuale e possono suddividersi in airside e landside: i primi sono prestati nella parte di aeroporto dove si svolgono le operazioni di volo, mentre i secondi sono prestati nella restante parte dell'aeroporto.*

Infatti i servizi *landside* attengono principalmente al traffico passeggeri tanto da essere definiti come *passenger handling* in contrapposizione all'*aircraft* ed al *cargo handling*.

Tali servizi possono essere offerti dall'aeroporto o da un'impresa da questo controllata, da una compagnia aerea ad un'altra, da società specializzate (*third-party handling*) o, dalla medesima compagnia aerea a se stessa (*self handling*).

Quindi l'*handling* aeroportuale rappresenta una sommatoria di molteplici servizi che oggi sono stati elencati in modo particolareggiato da un allegato contenuto nella direttiva europea n. 96/67/CE e che si sviluppano, sinteticamente, nelle seguenti categorie:

- A. assistenza amministrativa e di supervisione;
- B. assistenza passeggeri e bagagli;
- C. assistenza merci e posta;
- D. servizi di rampa;
- E. servizi offerti all'aeromobile;
- F. assistenza operazioni aeree ed amministrazione degli equipaggi;
- G. assistenza trasporto a terra;
- H. assistenza ristorazione.

L'*handling* aeroportuale, così individuato nella normativa europea, di per sé non ricomprende i servizi di sicurezza quali la custodia e vigilanza di beni di proprietà di terzi ed i controlli antiterroristici che sono demandati al potere di vigilanza e di disciplina del direttore dell'aeroporto poiché si suole ricondurli a servizi attinenti a funzioni di polizia.

Il contratto di *handling* è un contratto (generalmente nella forma del contratto di adesione) in base al quale un soggetto (*handler*) si obbliga a prestare uno o più servizi aeroportuali ad un altro soggetto su uno scalo determinato.

Ciò detto, è innegabile che sia ampio il dibattito circa la qualificazione giuridica dell'*handler* e circa la natura del rapporto giuridico tra quest'ultimo ed il vettore aereo.

In particolare, alla domanda su chi debba rispondere del danneggiamento o della mancata restituzione del carico/bagagli durante le operazioni di *handling*, la giurisprudenza ha seguito due filoni interpretativi.

Il primo filone riconnette le operazioni e la fase di *handling* al contratto di trasporto, cosicché gli operatori di *handling* hanno il ruolo di ausiliari o preposti del vettore il quale risponde del loro inefficiente operato ai sensi dell'art. 1228 cod.civ., per cui in tale ipotesi il soggetto danneggiato deve rivolgersi al vettore aereo e non direttamente agli operatori di *handling*.

Ciò non toglie che l'operatore di *handling* sia comunque tenuto ad osservare il precetto del *neminem ledere* e che, quindi, dalla sua attività possa derivare una responsabilità extracontrattuale retta dall'art. 2043 cod. civ., con la connessa azione aquiliana del destinatario che lamenti un danno alle merci.

Il secondo filone ritiene invece che i servizi prestati da una società di *handling* in relazione allo sbarco, custodia e riconsegna delle merci trasportate non abbiano carattere accessorio al contratto di trasporto aereo, ma bensì autonomo con il corollario, fra gli altri, dell'inapplicabilità al contratto di *handling* delle regole uniformi previste dalla Convenzione di Montreal del 1999 sul trasporto aereo internazionale.

In questo secondo caso tra il vettore aereo ed il gestore aeroportuale (*handler*) si perfezionerebbe un contratto di deposito della merce/bagaglio a favore del terzo destinatario il quale, in caso di avaria della merce in fase di deposito, sarebbe così legittimato ad agire direttamente nei confronti dell'impresa di *handling*.

In tale seconda ipotesi interpretativa, col passaggio della merce alle imprese di *handling* terminerebbe il trasporto aereo e la conseguente responsabilità del vettore che non avrebbe più alcun controllo sulla merce, considerandosi come "riconsegna al destinatario" il momento in cui il vettore affida a titolo di deposito la merce all'impresa di *handling*.