

Il Presidente

Prof. C. De Vincenti
Sottosegretario
Ministero Sviluppo Economico

Dr. F. Ferrari Aggradi
ASSOPETROLI

Prof. G. Gatti
CONSORZIO GRANDI RETI

Dr. M. Landi
FAIB

Dr. R. Di Vincenzo
FEGICA

Dr. L. Squeri
FIGISC

Attuazione art. 17 legge n. 27/2012

Con riferimento a quanto previsto dall'art. 17 della Legge in oggetto circa la definizione negoziale delle diverse tipologie contrattuali ed alla proposta inviata dalle organizzazioni rappresentative dei gestori di impianti di distribuzione carburanti, alleghiamo alla presente le indicazioni relative a due tipologie contrattuali che, a nostro avviso, sulla base di quanto prescrive la legge, possono formare oggetto della richiamata tipizzazione. Per quanto attiene la forma contrattuale che prevede condizioni di vendita non in esclusiva, la stessa è già ipotizzabile, in accordo tra le parti, con l'affitto d'azienda che non richiede ulteriori specificazioni.

Tali indicazioni, oltre ad essere congruenti con gli orientamenti espressi informalmente dall'Antitrust, riflettono il contenuto dell'art 17 della Legge che rimanda esclusivamente all'accordo tra Organizzazioni di rappresentanza dei titolari di autorizzazione o concessione e dei gestori la definizione della tipizzazione dei contratti. Tale tipizzazione non può dunque essere rinviata a specifici accordi tra le aziende ed i rispettivi sindacati colore. Inoltre, proposte volte ad ottenere l'imposizione a livello interassociativo di specifici contenuti dei contratti di gestione (quali, ad esempio, aspetti economici, durata minima, presupposti del recesso, violazioni rilevanti ai fini delle clausole risolutive, presupposti e importi delle penali ecc.), oltre a

UNIONE PETROLIFERA

contrastare palesemente con la ratio legis di favorire la flessibilizzazione del mercato e la concorrenza, non sono accettabili in quanto esulano dall'attuazione dell'art. 17 della legge in oggetto.

In generale, la presenza di più forme contrattuali tipizzate sulla base del richiamato art. 17, che si potranno adottare in relazione alla tipologia strutturale dell'impianto ed alle condizioni di mercato correnti, costituisce una misura importante per determinare il superamento dell'attuale situazione.

Nell'auspicio che tale impostazione possa trovare piena condivisione, siamo comunque disponibili ad un incontro in sede ministeriale con le altre parti interessate per un'analisi congiunta delle proposte alla ricerca di possibili punti di convergenza.

Con i migliori saluti.


Pasquale De Vita

All.: c.s.

Contratto di commissione per la vendita di carburanti presso gli impianti di distribuzione carburanti

Le parti del contratto

- il committente: titolare dell'autorizzazione/concessione di un impianto di distribuzione carburanti, quale complesso di attrezzature;
- il commissionario: intermediario che ha dichiarato la propria intenzione a trattare per conto del committente, ma in nome proprio, la vendita al pubblico di carburanti, utilizzando l'impianto del committente.

Oggetto e inquadramento del contratto

Il committente conferisce mandato al commissionario affinché venda in esclusiva, in nome proprio e per conto del committente stesso mediante l'impianto di distribuzione carburanti di cui il committente è titolare, carburanti di proprietà del committente.

Si tratta di un mandato senza rappresentanza che ha per oggetto la vendita da parte del commissionario dei prodotti di proprietà del committente senza che si verifichi, dal punto di vista civilistico, alcun trasferimento di proprietà della merce tra i due soggetti perché la stessa si trasferisce direttamente dal committente al cliente per il tramite del commissionario venditore, fatta eccezione per gli aspetti fiscali.

Prestazioni discendenti dal contratto di commissionario necessarie per l'esecuzione del mandato di vendita :

- Deposito a titolo gratuito avente ad oggetto i carburanti di proprietà del titolare dell'autorizzazione o di altra impresa da questi autorizzata
- Affidamento a titolo gratuito dell'impianto di distribuzione carburanti.

Divieto di concorrenza:

Il commissionario si obbliga a vendere esclusivamente i carburanti di proprietà del committente consegnati al Commissionario presso l'impianto per l'esecuzione del mandato.

Principali obblighi e oneri del Committente

- a) Corrispondere al commissionario le provvigioni concordate ;
- b) Comunicare in modo puntuale al Commissionario i prezzi e le condizioni di vendita dei prodotti al pubblico;
- c) Mantenere regolarmente rifornito, a propria cura e spese, l'impianto in modo da consentire al commissionario di espletare regolarmente il mandato a vendere.

Principali obblighi del Commissionario

- Effettuare le vendite dei prodotti al prezzo comunicato dalla committente e secondo la modalità di svolgimento del servizio da questa indicate;
- Esercitare la vendita al pubblico per conto del committente stabilmente e con continuità;
- Versare al committente gli importi dovuti in relazione alle vendite effettuate per conto del committente stesso;

UNIONE PETROLIFERA

- Rispettare tutte le normative di settore, fiscali, ambientali e di sicurezza relative all'esercizio dell'impianto (ovvero deposito del prodotto e vendita dello stesso)

Durata

Le parti dovranno concordare la durata unitamente alle clausole risolutive espresse, tenendo conto degli obblighi principali in capo al commissionario ed al committente

Le parti potranno inoltre determinare i termini e le condizioni con cui sarà richiesto al commissionario di impegnarsi a far prestare in favore della Committente idonea garanzia bancaria e/o assicurativa a prima richiesta a garanzia dell'adempimento di tutti gli obblighi contrattualmente assunti

Contratto di affiliazione commerciale per la vendita di carburanti presso gli impianti di distribuzione carburanti

Le parti del contratto

- L'affiliante: titolare dell'autorizzazione/concessione di un impianti di distribuzione carburanti, quale complesso di attrezzature, specializzato nella tecnica di vendita dicarburanti al pubblico;
- L'affiliato: soggetto che ha chiesto di poter gestire l'impianto dell'affiliante;

Oggetto e inquadramento del contratto

L'Affiliante concede la disponibilità, verso corrispettivo, di un insieme di diritti di proprietà industriale/intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, assistenza o consulenza tecnica commerciale, allo scopo di commercializzazione beni e servizi inerenti attività di vendita al pubblico dicarburanti a marchio dell'affiliante.

A fronte dell'esposizione del marchio, al fine di assicurare una garanzia sulla provenienza del prodotto distribuito, a tutela del consumatore, viene richiesto l'approvvigionamento dell'impianto in esclusiva di prodotto di proprietà dell'affiliante.

I prodotti vengono acquistati dall'affiliato, l'affiliante potrà fissare un prezzo massimo e/o a raccomandare un prezzo, sulla base del regolamento CE 330/2010.

Altre prestazioni connesse al contratto di affiliazione commerciale:

- Fornitura in esclusiva di carburanti di proprietà del titolare dell'autorizzazione o di altra impresa da questi autorizzata
- Affidamento in uso gratuito dell'impianto di distribuzione carburanti.

Divieto di concorrenza:

L'affiliato si obbliga a vendere esclusivamente icarburanti di proprietà dell'affiliante.

Principali obblighi dell'Affiliante

- d) Obblighi di informare l'affiliato nella fase precedente alla conclusione del contratto (art. 4 legge 129/2004 Tali obblighi in particolare sono volti a garantire una sufficiente ed adeguata conoscenza del contratto al soggetto economicamente più debole, cioè il futuro affiliato. A quest'ultimo vengono concesse varie facoltà atte ad assicurare il maggior numero di informazioni possibili; può infatti ottenere:
- a) copia del bilancio degli ultimi tre esercizi sociali;
 - b) dati relativi all'attività (ragione e capitale sociale);
 - c) elencazione di eventuali procedimenti giudiziari o arbitrali relativi al sistema di affiliazione commerciale in oggetto, promossi nei confronti dell'affiliante (si considerano solamente quei procedimenti conclusi negli ultimi tre anni promossi da affiliati, da terzi privati o da pubbliche autorità);
 - d) notizie relative ai marchi utilizzati (estremi della registrazione, licenza concessa da terzi all'affiliante etc.);
 - e) documentazione inerente i caratteri essenziali dell'attività oggetto di contratto di affiliazione commerciale;
 - f) elenco aggiornato degli affiliati operanti nel sistema;
- Inoltre l'affiliato ha la possibilità di richiedere informazioni riguardanti il numero degli affiliati, la relativa ubicazione e la variazione intervenuta anno per anno con riferimento agli ultimi tre anni;

UNIONE PETROLIFERA

- g) organizzazione, coordinamento e gestione delle attività pubblicitarie;
- h) formazione iniziale e periodica dell'affiliato in modo da assicurare il mantenimento della propria formula commerciale

Principali obblighi dell'Affiliato

- Rifornirsi in esclusiva con carburanti di proprietà dell'affiliato
- Esercitare la vendita al pubblico nel punto vendita dell'affiliante stabilmente e con continuità;
- Rispettare tutte le normative di settore, fiscali, ambientali e di sicurezza relative all'esercizio di un punto vendita ;
- Rispettare lo standard di servizio e le modalità di erogazione del servizio che sono propri della formula commerciale dell'affiliante.

Durata

La durata dovrà essere concordata tra le parti e non potrà comunque essere inferiore a tre anni, dovrà inoltre essere commisurata ad eventuali investimenti dell'affiliato per lo svolgimento dell'attività. Occorrerà inoltre individuare le clausole risolutive espresse tenendo conto degli obblighi principali in capo all'affiliato

Le parti potranno determinare i termini e le condizioni con cui sarà richiesto all'affiliato di impegnarsi a far prestare in favore della Committente idonea garanzia bancaria e/o assicurativa a prima richiesta a garanzia dell'adempimento di tutti gli obblighi contrattualmente assunti

Roma, 13 luglio 2012