

assistita finché queste non diano luogo a trattamenti discriminatori del tutto ingiustificati. Ed è proprio questo il motivo alla base della decisione in commento. In Austria la *Fortpflanzungsmedizingesetz* nel disciplinare l'accesso alle tecniche di procreazione medicalmente assistita compie un'immotivata differenziazione tra donazione di gameti femminili (vietata) e maschili (ammessa) e tra fecondazione eterologa *in vitro* (vietata) e *in vivo* (ammessa). Tale disparità ha permesso alla Corte europea di riscontrare, nella normativa austriaca, una violazione dell'art. 14 della CEDU, letto in combinato disposto con l'articolo 8 CEDU.

In Italia, al contrario, la fecondazione eterologa è vietata *tout court*. L'incoerenza interna alla legge austriaca che consente la fecondazione eterologa solo in alcuni casi è del tutto assente nella legge 40/2004; il legislatore italiano è stato coerente nel vietare, senza eccezione, ogni forma di eterologa (43).

La sentenza in commento, dunque, lungi dall'infliggere l'ennesimo colpo alla legge 40, si limita a rilevare delle contraddizioni esistenti nella legislazione austriaca e fungere da monito per quei Paesi (44) che hanno regolato l'accesso alle tecniche di procreazione medicalmente assistita distinguendo tra donazione di gameti femminili e maschili, tra fecondazione *in vivo* e *in vitro*.

Francesca Cerri

(43) Nonostante tale circostanza impedisca di pronosticare pronunce di incostituzionalità della legge 40/2004 il Trib. di Firenze con l'ord. 1-9-2010 ha investito della questione la Consulta. Come ha attentamente rilevato uno dei primi commentatori dell'ordinanza G.M. Salerno, *I Principi enucleati dai giudici di Strasburgo non sembrano adattabili al caso italiano*, Guida al diritto, 42, 2010, 71 s., la scelta del giudice fiorentino appare criticabile « dovendo palesemente negarsi l'assimilazione, l'equivalenza o comunque l'analogia tra la disciplina risultante dalla legge italiana e quella presente in Austria ».

(44) È il caso della Germania che, al § 1, co. 2, n. 1 della *Embryonenschutzgesetz* (<http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/eschg/gesamt.pdf>), vieta la donazione di ovociti mentre permette quella di seme maschile; della Svizzera la cui Legge federale sulla medicina della procreazione (www.admin.ch/ch/f/rs/c810_11.html) ammette la donazione del seme (art. 3, co. 3) ed esclude, invece, l'ovodonazione (art. 4); e, infine, della Norvegia dove la *Bio-teknologiloven* (<http://www.lovdata.no/all/nl-20031205-100.html>) vieta la donazione di ovuli e permette quella di gameti maschili (§ 2-18).

BIBLIOTECA

David J. Gerber, *Global Competition. Law, Markets, and Globalization*, Oxford University Press, 2010.

L'internazionalizzazione dei mercati, o per meglio dire la dimensione globale che essi hanno assunto, implica ben altro che non la semplice eliminazione di barriere nazionali alla circolazione di beni e servizi; piuttosto, il delinarsi di un vero e proprio sistema complesso ed integrato, in cui si fa particolarmente stretta l'interconnessione tra condotte e strategie degli attori che vi operano, e che quanto più progredisce, tanto più segna l'arretramento di processi ed attività inquadrabili — e gestibili — entro una dimensione esclusivamente domestica.

Di più, sono le stesse prospettive di crescita, quando non già la tenuta delle economie nazionali, praticamente senza zone franche tra paesi industrializzati e non, a risultare fortemente condizionate dall'andamento dei mercati globali; il che, tra i molti problemi che solleva nel segno del tendenziale superamento di luoghi e detentori tradizionali della sovranità economica, rende centrale il tema delle distorsioni che su quei mercati si delineano — per effetto ad esempio del consolidarsi di determinati assetti di forza — ed urgente la predisposizione di efficaci strumenti di prevenzione e contrasto.

Quel che si profila è, infatti, a ben vedere, uno scenario sostanzialmente "aperto", in cui la medesima globalizzazione, per quanto prometta di fungere da volano di sviluppo, di essere cioè foriera di più razionale uso delle risorse, e probabilmente anche veicolo di stabilità politica e rafforzamento dei diritti individuali; minaccia in pari tempo, stando per lo meno ai tratti sin qui assunti, di perpetuare ed amplificare squilibri ed iniquità nell'accesso alle risorse e nella distribuzione della ricchezza, nonché soprattutto di favorire concentrazioni tali di potere economico da rendere minima, ai limiti della ininfluenza, ogni capacità di incidenza su di esse da parte di autorità politiche o regolatori nazionali.

In grado di contribuire ad orientare maggiormente nella prima direzione le dinamiche in atto ed il loro ulteriore procedere non può che essere allora la regola giuridica, la quale oltre a garantire, ("constructive function") le precondizioni per l'instaurazione di un qualsiasi mercato-esistenza di vincoli giuridici, diritti di proprietà e credito e loro enforceability; nella variante relativamente "nuova" del diritto della concorrenza a quello è in grado di dare forma, organizzandovi l'interazione reciproca tra operatori secondo precise regole di condotta ed all'insegna di un dato assetto (quello libero-concorrenziale) da conseguire e mantenere.

Quale diritto, però, ancorché nella sua "semplice" versione regolatrice della concorrenza, può essere applicato al governo dei mercati globali? Da quali soggetti istituzionali ed all'esito di quali processi decisionali dovrebbe venire elaborato? Ed ancora, come assicurare che esso rifletta istanze, interessi e valori quanto più largamente possibile espressi e condivisi dalla comunità dei destinatari cui va riferito, onde riprodurre su scala globale quella "embedding function" cui assolve normalmente nella sua classica dimensione statutale?

Queste, in estrema sintesi, le premesse di fondo da cui muove la raffinata analisi che David Gerber dedica al tema, attualissimo, della *global competition* e questi gli interrogativi che costituiscono l'ideale filo rosso che accompagna il lettore lungo un intrigante itinerario, che prende le mosse dal primo dopoguerra del secolo scorso per giungere alle sfide dei giorni nostri ed alla prefigurazione di strumenti credibili per farvi, almeno parzialmente, fronte. Un itinerario, peraltro, lungo il quale le profonde trasformazioni geopolitiche, sociali ed economiche intervenute su scala globale, oltre che nella loro progressione "lineare", che ne fa quindi la concatenazione causale di eventi e processi da cui origina l'attuale scenario, sono analizzate anche per linee verticali, ossia secondo la più diretta incidenza avuta a carico delle singole realtà nazionali e/o regionali.

Ed invero, nella rappresentazione offerta da G. il disegno unitario dei mercati globalizzati — quel che l'A. chiama *deep globalization* (1) — ed il modo stesso di intenderne un possibile ordine giuridico (concorrenziale) si affrancano da ogni semplicistico appiattimento alle sole esigenze e priorità dei paesi industrializzati, così come dai modelli di regolazione da essi espressi, in primis quello antitrust statunitense, arricchendosi — e reclamando, *de iure condendo*, la valorizzazione — di una più eterogenea gamma di stadi di sviluppo economico, istanze e finalità, riconducibili anche agli altri attori della globalizzazione, diversi da Stati Uniti ed Europa. Approccio, questo, che in termini costruttivi si inverte nella convincente proposta di una *Commitment Pathway Strategy*, basata su una rete di accordi multilaterali che consenta la messa a punto di un *global anti-trust law*, aggiornato nei presupposti teorici, ma soprattutto "rinegoziato" nelle finalità rispetto a quella dimensione unica — fondata sul *consumer welfare* — cui pretende di ridurlo l'approccio economico di impronta neoclassica.

Il libro in commento consta di un capitolo introduttivo e di tre sezioni, ciascuna composta a sua volta da una terna di capitoli.

La prima sezione, intitolata *Sovereignty as The Framework for Global Competition*, è innanzitutto dedicata all'esame dei principali tentativi di edificazione di un diritto antimonopolistico sovranazionale; dunque, alla rievocazione del contesto politico ed economico

(1) Vedi le pagine 275 e s.

che ne ha favorito la gestazione, delle finalità che con essi si intendevano conseguire, dei loro presupposti teorici e contenuti, nonché soprattutto alla disamina delle cause dei loro fallimenti, preludio questi ultimi di lunghe stasi nella ricerca stessa di un modello condiviso di *competition law* transazionale, spesso in dipendenza di autentiche controffensive ideologiche rispetto alla prospettiva di apertura e liberalizzazione dei mercati, di contrasto a dinamiche distorsive della concorrenza su di essi (in primis la formazione di grossi cartelli) nonché di complessiva riduzione dell'interventismo pubblico nelle attività economiche.

Nell'alternarsi di spinte propulsive e battute d'arresto si ripercorrono così le tappe che hanno condotto dal piano d'azione messo a punto a conclusione della *World Economic Conference*, tenutasi a Ginevra nel 1927, agli anni della Grande Depressione e poi del II conflitto mondiale; dall'ambizioso programma di Bretton Woods e dall'*Havana Charter*, quale atto di nascita dell'ITO, organo cui nel nuovo ordine mondiale postbellico si sarebbe dovuto demandare il presidio della libertà dei traffici nonché il contrasto verso abusi e restrizioni della concorrenza sui mercati internazionali (mediante il *Restrictive Business Practices Code*), fino alle contrapposizioni della Guerra Fredda.

Proprio all'ombra dell'antagonismo statico tra opposti modelli di sviluppo che questa ultima ha imposto per decenni, e del farsi quindi utopistico di ogni progetto di disciplina concorrenziale transazionale, Gerber descrive l'affacciarsi ed il consolidarsi del diverso paradigma "regolatorio", tuttora predominante, legato alla tradizionale — ma ormai superata — nozione di sovranità economica (statuale). Si tratta del c.d. *unilateral jurisdictionalism*, basato sull'applicazione, per l'appunto unilaterale da parte dei singoli Stati o istituzioni sovranazionali (ad esempio l'Unione Europea), della propria disciplina antimonopolistica interna, per lo meno quante volte pratiche o condotte, pur tenute fuori dai confini di riferimento, spieghino però effetti dannosi nell'ambito del territorio (/mercato) di propria giurisdizione (c.d. *objectie territoriality principle*).

Ebbene, serrate quanto condivisibili paiono le critiche che l'A. muove contro la sostenibilità ulteriore di un simile *status quo*, tanto più alla stregua dell'esito (la *deep globalization*) che i processi di massiccio riorientamento al mercato ("*markt turn*"), innescati dalla dissoluzione dell'URSS e del blocco socialista, hanno avuto su scala planetaria. Basti dire dei rischi di una moltiplicazione di conflitti di attribuzione e/o di decisioni contrastanti (paradigmatiche, nella dialettica transatlantica, le vicende GE/ Honeywell e Microsoft), di incremento dei *compliance costs* per gli operatori, acuito dal divergere di regole sostanziali e procedurali, nonché di mancanza o inefficacia di meccanismi di *deterrence*.

Se però l'approccio in chiave esclusivamente particolaristica, domestica, ai problemi di assetto concorrenziale dei mercati globali, ol-

tre che antistorico — legato com'è ad una idea di sovranità (economica) ampiamente superata e da ripensare — appare, per le ragioni esposte, del tutto inadatto ad apprestare per quei problemi soluzioni efficaci, vi è che dall'apprezzamento delle realtà nazionali o regionali non possa d'altronde prescindere nell'edificazione di un *antitrust law* chiamato ad arbitrare i mercati integrati: « *the global is necessarily also the local, and vice versa (...) the national and the transnational domains are not only interrelated, but inseparable. The interplay between them is the key to understanding the dynamics of global competition law development (...) They are dimensions of the same sphere of activity, always intertwined and often conditioning each other* » (p.119).

Con queste parole, che peraltro ci pare sintetizzino bene il nucleo dell'approccio di Gerber alla *global competition*, si apre non a caso la sezione II del libro, intitolata *Domestic Experience and Global Competition Law*, ove l'A. esamina i principali paradigmi nazionali/regionali di legislazione antimonopolistica e le loro trasformazioni, ma in stretto collegamento con i diversi modelli o stadi di sviluppo economico riscontrabili nelle aree di riferimento.

Di conseguenza, il procedere dall'esperienza statunitense (teatro di netto predominio di un approccio in chiave economica neoclassica e del tendenziale assurgere del *consumer welfare* a « *sole antitrust goal* ») (2) a quella europea (percorsa da spinte crescenti a favore dell'adozione più decisa dell'*US antitrust style*) fin poi a quelle, assai varie, che fanno capo ai c.d. *newer players* (3), lungi dall'assumere gli accenti di un degradare dal "best approach" *made in USA* a forme e concezioni più rudimentali di disciplina concorrenziale, è piuttosto volto alla descrizione ed all'analisi della diversificazione, spesso marcata, di procedure e (in minor misura) regole sostanziali, che si registra, pur fra altri altri condizionamenti esterni, essenzialmente in corrispondenza del mutare, da sistema a sistema, di bisogni e priorità di carattere sociale ed economico, nonché della diversa mediazione che questi ricevono a livello politico-istituzionale (*domestic incentives structures*).

Del resto, rileva G. a chiusura del capitolo VII, « *These other countries hold the key to the future development of competition law,*

(2) Gerber non manca tuttavia di evidenziare (143-144) come, fermo restando l'approccio in chiave economica all'antitrust, l'ortodossia della Scuola di Chicago fronteggi oggi almeno due ordini di sfide: l'una costituita dalla revisione del paradigma di razionalità degli operatori, ad opera della "behavioral economics"; l'altra, dalla messa in discussione del *consumer welfare* come unico scopo antitrust, ad opera di quanti (Michael Porter in testa) ne propugnano la sostituzione con la più ampia nozione di produttività economica.

(3) Segnatamente Giappone, Corea del Sud, Cina, Canada, Australia, paesi latinoamericani e sub-sahariani.

and in order for a global competition law strategy to be effective, it will have to serve their ends as they understand them » (p. 269), pena il rimanere un'idea astratta.

Come dunque superare la parcellizzazione delle risposte regolatorie ai problemi di *global competition*, cui mette capo l'*unilateral jurisdictionalism*, muovendo verso un diritto antitrust sovranazionale che riesca a fare sintesi della diversità di prospettive ed istanze registrabili per poco che ci si discosti dal consueto quadrante transatlantico? A questo interrogativo G. dedica la III ed ultima sezione del libro, intitolata "*Competition Law as a Transnational Project*".

Persuasiva è, innanzitutto, la critica che qui l'A. muove all'affidabilità di strategie di convergenza spontanea tra le legislazioni, pure in varia misura promosse a livello internazionale (OECD e UNCTAD).

Quanto mai incerto nelle sue spinte propulsive ed anzi esposto al gioco antagonista di svariate forze, il processo di convergenza minaccia, infatti, anche nel più roseo degli scenari, di avvenire "al ribasso", ossia su poche fattispecie sostanziali di più marcato risalto anticompetitivo e senza parallela integrazione di procedure e tecniche di *enforcement* — oggetto di discrepanze se possibile ancora più accentuate tra i diversi ordinamenti — con il risultato, a tacer d'altro, di mettere capo a progressi solo minimi in punto di deterrenza. D'altra parte, vien fatto di aggiungere, a rafforzare le ragioni di scetticismo espresse da Gerber non potrebbero non considerarsi sia i numerosi studi che agli albori del processo di globalizzazione avevano segnalato la tenace persistenza della c.d. "national variation", a fronte di obiettivi di regolazione condivisa (4); sia quelli, più recenti, che hanno ribadito tali conclusioni con riguardo ad esempio alla settore della *banking regulation* (5).

Ciò posto, la soluzione prospettata da Gerber è, come anticipato, quella di perseguire una *Commitment Pathway Strategy*, basata su una rete di accordi multilaterali tra i diversi attori (Stati), così di fatto riprendendo, benché in una chiave aggiornata e perfezionata, il percorso già tentato dapprima con l'Havana Charter e quindi, nel 1994, al momento della creazione della WTO.

Laddove non costretti entro forme o dimensioni istituzionali prestabilite e scevri da meccanismi di coazione indiretta (sanzioni di varia natura) alla loro immediata ed integrale sottoscrizione, i *multilateral agreements* potrebbero, infatti, iniziare a dar corpo ad un *global competition law* intorno a nuclei di principi e regole più largamente condivisi (ad es. il contrasto ai cartelli orizzontali). D'altra

(4) Cfr. per tutti, C. Hay, *Contemporary Capitalism, Globalization, Regionalization and the persistence of National Variation*, Rev. of International Studies, 26 (2000), 509 e s.

(5) Si veda, ad esempio, il volume di A. Busch, *Banking Regulation and Globalization* (Oxford University Press 2009).

parte, il carattere impegnativo che a tali accordi è connaturato assicurerebbe la (tendenziale) effettività delle norme in essi contenute e fungerebbe soprattutto da impulso per il loro ulteriore sviluppo; mentre la disomogeneità di condizioni di partenza tra potenziali attori (paesi industrializzati v. emergenti e/o in via di sviluppo) potrebbe di per sé non costituire disincentivo ad una adesione estesa, se solo si prevedano — ferma restando la assunzione degli impegni di fondo, legati alla condivisione del progetto ed al conseguimento dei suoi obiettivi — tempi differenziati di vincolatività del contenuto per così dire sostanziale o di parte di esso, almeno per alcuni dei sottoscrittori.

Quanto poi alle finalità generali da assegnare alla disciplina antimonopolistica globale, la *pathway strategy* ne consentirebbe una formulazione (negoziabile) a maglie larghe, tale cioè da assicurare ampi margini di elasticità interpretativa e largo consenso intorno ad esse: « *goals must be sufficiently attractive to induce and maintain commitment from all necessary participants in the projects* »; di conseguenza (o forse meglio, di necessità) la loro enucleazione ottimale potrebbe essere, almeno in una fase iniziale, « *to deter anti-competitive conduct; protecting the process of competition from private restraints; providing durable benefits to consumers* ».

Certo non sfuggono all'A. anche le criticità che gli sviluppi del progetto potrebbero, fin già dal breve termine, presentare: l'inclusione o meno di scopi non propriamente economici, sul piano teleologico; il ruolo da assegnare ai parametri economici, sul piano del metodo interpretativo; la determinazione delle condizioni di esenzione dal divieto di cartelli e la disciplina delle condotte unilaterali di imprese in posizione dominante (se, cioè vietando solo quelle *exclusionary* ovvero anche *exploitative*), sul piano della evoluzione del quadro propriamente normativo.

Tuttavia, proprio la flessibilità della base negoziale su cui l'intelaiatura stessa del *global competition law* verrebbe a strutturarsi lungo la via propugnata (*Pathway strategy*), induce Gerber a scorgervi la "tecnica", se così si può dire, più idonea alla composizione di divergenze e, in prospettiva, all'uniformazione crescente di metodi e strategie, schivando peraltro quegli ostacoli che hanno tradizionalmente reso accidentato il percorso degli accordi multilaterali in senso classico — tali cioè da vincolare immediatamente i loro sottoscrittori a tutte le parti del loro contenuto — nonché, per altri versi, assai poco funzionale la soluzione rigida, rappresentata da un codice antimonopolistico sovranazionale.

Quello di G. è senza dubbio un libro assai denso per vastità di contenuti, profondità di analisi ed ampiezza di spunti di riflessione; d'altra parte, i molti profili che vi vengono sviluppati non solo si compongono coerentemente entro un disegno unitario ma, *in itinere*, si tengono perfettamente nel procedere lineare di un ragionamento di cui non si smarriscono mai i motivi conduttori.

La lettura delle quasi 350 pagine del libro restituisce così al lettore, e sta in ciò una osservazione insieme di metodo e merito, il senso della prospettiva su un terreno — quale quello della *governance* dei mercati globali — ove troppo spesso se ne assumono di confuse o di troppo limitate. Senso della prospettiva storica, innanzitutto, entro la quale collocare e leggere processi e trasformazioni che, quando pure non più in atto, ammontano comunque a causa prossima o remota di assetti attuali. Ma altresì comprensione della molteplicità di prospettive ed angolazioni, attraverso cui declinare il paradigma della globalizzazione onde poterne disegnare un qualche credibile ordine prossimo venturo.

Da qui, tra i tanti spunti di riflessione, la sollecitazione a qualche breve considerazione più squisitamente di merito.

L'opzione antitrust — ed è un punto fermo nell'analisi di G. — non pare invero negoziabile, ai fini della definizione di un modello credibile di governo per i mercati globali; e ciò, sia in quanto unico paradigma "regolatorio" in grado di contrastare quelle spinte (naturali) alla concentrazione di potere economico cui inesorabilmente tende, ove già esistente, il sistema di libero mercato e che, oltre una soglia critica, ne segnerebbero la involuzione in direzione oligopolistica o monopolistica. Sia in quanto cornice "istituzionale" in grado di accelerare ed orientare — unitamente, s'intende ad altre indispensabili misure strutturali — il raggiungimento di stadi più avanzati di sviluppo economico, laddove il sistema di mercato manchi del tutto o risulti gravemente asfittico (6).

Dietro la identità di termini e concetti si cela però un'ampia varietà di declinazioni di cui il diritto della concorrenza è suscettibile, sicché, assodato l'*an* dell'assetto antimonopolistico per i mercati globali e la desiderabilità del suo conseguimento, resta da intendersi su quale diritto antitrust si persegua, in relazione ancor prima ed ancor più che non alle norme sostanziali che dovrebbero costituire il tessuto connettivo, alle finalità stesse che dovrebbero sorreggerne l'intelaiatura.

Ora, non v'è dubbio che la principale diversificazione di obiettivi e policies corra parallela alla ideale linea che divide i paesi più industrializzati da quelli emergenti ed in via di sviluppo, allorché infatti scontato che la leva antitrust impiegata dai secondi, a maggior ragione nell'ambito di una arena competitiva globale, debba rispondere ad una più forte pressione di componenti che potrebbero definirsi non economiche, a partire da quella di politica industriale (la c.d. *in-*

(6) Vedi, da ultimo, A. Mateus, *Competition and Development: towards an institutional foundation for competition enforcement*, in *World Comp.*, 2010, 275 e s., ed ivi più ampi riferimenti agli studi — anche della Banca Mondiale — dedicati alla positiva incidenza del diritto della concorrenza sulle dinamiche di crescita dei paesi emergenti o in via di sviluppo.

fant industry policy) (7). Il che, va aggiunto, trova peraltro pieno riscontro nel modello di *Commitment Pathway Strategy* proposto da Gerber nonché nella formulazione a maglie larghe degli obiettivi che, per lo meno in una fase iniziale, egli suggerisce vengano ascritti al *global antitrust law*.

È però quello della parziale sporgenza degli *antitrust goals* rispetto ad obiettivi solo economici, un tratto esclusivo di economie non ancora giunte agli stadi più avanzati di sviluppo ed industrializzazione? E, parallelamente, può parlarsi di una convergenza effettiva delle legislazioni concorrenziali delle aree più industrializzate, segnatamente USA ed UE, intorno ad un approccio economico di ispirazione neoclassica che restringa progressivamente le finalità antitrust fino praticamente ad assumere il *consumer welfare* come scopo unico?

Va da sé che una risposta positiva ad entrambi gli interrogativi equivarrebbe a preconizzare l'evolvere di medio-lungo periodo del *global antitrust law* nel segno di una traiettoria ben precisa, che veda progressivamente ridursi la sua dimensione teleologica e con essa irrigidirsi i margini di flessibilità applicativa.

Tuttavia, quanto all'oggi, è la stessa realtà europea, ad esempio, ad evidenziare come all'innegabile promozione di un approccio maggiormente economico al diritto della concorrenza — che ha ad esempio ispirato la modernizzazione delle procedure, varata con il Regolamento 1/2003, ma che si era già manifestato con la predilezione di una impostazione *effect-based* ai fini della valutazione dell'impatto distorsivo delle intese verticali (8) — si contrappongano non solo critiche serrate ed assai persuasive mosse da larga parte della dottrina (9) ma vieppiù una decisa presa di distanza ad opera di Commissione e Corte di Giustizia (10). Del resto, come ci ricorda il bel libro

(7) Cfr., al riguardo, M. Cimoli, G. Dosi, J. Stiglitz (a cura di), *Industrial Policy and Development. The Political Economy of Capabilities Accumulation* (Oxford 2009), passim.

(8) Si vedano, al riguardo, i Regolamenti CE 2790/1999 e 139/2004 nonché il contenuto delle *Guidelines on the assessments of non-horizontal mergers under the Council regulation on the control of concentrations between undertakings* del 2008.

(9) Vedi, per tutti, F. Denozza - A. Toffoletto, *Contro l'utilizzazione dell'« approccio economico » nell'interpretazione del diritto antitrust*, Mercato Conc. e Regole, 2006, 503 s.; F. Denozza, *Efficienza e gestione del rischio nell'applicazione delle norme antitrust (una critica alla nozione di consumer welfare)*, Antitrust e Globalizzazione: atti del convegno (Milano 2004), 84 e s.

(10) Attraverso rispettivamente le Linee Guida "on Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertaking" e la sentenza *Lélos kai Sia v. Glaxo-SmithKline*, Cause riunite da C-468/06 a C-478/06 (spec. parr. 65 e 66) ove è

di Christopher Townely (*Article 81 EC and Public Policy*, Oxford 2009), la dimensione anche politica dell'antitrust europeo, o per meglio dire la possibilità di incidenza su di esso di politiche pubbliche, è consacrata nel Trattato (a partire naturalmente dall'101, comma 3), sicché nessuna fonte "secondaria" può sovvertirne l'assetto.

Quanto poi alla prospettiva generale, e dunque alla auspicabilità o meno di un diritto della concorrenza reso immune da ogni possibile orientamento anche non economico, sarebbe di per sé sufficiente richiamare l'insegnamento di Pitofsky sugli ineliminabili contenuti politici dei quali è necessario tener conto in sede di interpretazione ed applicazione delle regole antitrust (11). Non è però fuori luogo sottolineare come ciò tanto più valga oggi, allorché proprio le dinamiche della globalizzazione, nel mentre liberano sempre più forze di mercato e ne esaltano il potenziale, reclamano l'insostituibilità di istituzioni e politiche (pubbliche) che di quelle forze si incarichino di correggere, anche in senso redistributivo, le distorsioni.

« *If you're worried that lions are eating too many zebras, you don't say to the lions: "you're eating too many zebras". You have to build a fence around the lions* » (12). Con queste parole, e per singolare nemesis, uno dei più strenui assertori delle capacità autopoietiche del mercato è parso, recentemente, essersi arreso alla evidenza che esso non sopravvive alle sue stesse dinamiche interne laddove non arbitrato dalla regola giuridica.

Ebbene, del carattere necessario dell'abbinamento tra mercato e diritto, di come il secondo termine non possa altrimenti specificarsi che quale diritto della concorrenza e soprattutto di come sia possibile conseguire la definizione dei tratti e la messa in opera in chiave globalizzata è oggi testimonianza preziosa il libro di David Gerber.

Non vi può però essere diritto della concorrenza che non si faccia carico di mediare anche istanze "politiche", giacché — ed il rilievo rimane sempre attuale — è proprio attraverso la concorrenza intesa come *istituzione* che « *l'ordinamento economico assicura la li-*

ribadito essere obiettivo principale della politica antitrust comunitaria quello di salvaguardia della fisionomia concorrenziale del mercato: si veda in proposito G. Ghidini - E. Arezzo, *L'assalto fallito? Riflessioni sulla proposta rivisitazione in chiave « più economica » dell'abuso di dominanza*, Mercato, Concorrenza e Regole, 2010, 115 s.

(11) « *It is bad history, bad policy and bad law to exclude certain political values in interpreting the antitrust laws* »: R. Pitofsky, *The political content of antitrust*, Univ. of Pen. Law Rev., 127 (1979), 1051 s.

(12) Così si è espresso Richard Posner in una intervista rilasciata al "The Huffington Post" (http://www.huffingtonpost.com/2009/04/20/judge-richard-posner-disc_n_188950.html) per sintetizzare l'idea chiave del suo recente volume "A failure of Capitalism. The crisis of '08 and the descent into depression", Cambridge, Massachusetts and London, England, 2009).

bertà di iniziativa economica di tutti i soggetti, garantisce in massimo grado la giustizia commutativa e, grazie alla sua funzione distributiva, contribuisce a realizzare (...) la giustizia distributiva » (13).

Enrico Camilleri

(13) Cfr. Ludwig Raiser, *Il compito del diritto privato. Saggi di diritto privato e di diritto dell'economia di tre decenni*, a cura di C.M. Mazzoni, trad. it., a cura di M. Graziadei (Milano 1990), 246.

Criteri uniformi per la redazione dei contributi

I contributi vanno inviati in floppy disk (sistema operativo *Windows*) ed in cartaceo e, se suddivisi in paragrafi, vanno muniti di sommario. La correzione delle bozze di stampa è curata dalla segreteria di redazione.

Es.:

SOMMARIO: 1. Scopi della ricerca. - 2. Presupposti e campo di applicazione della Direttiva comunitaria n. 13 del 5 aprile 1993.

Riviste

— Si citano le iniziali del nome e il cognome per esteso dell'autore in tondo minuscolo, il titolo in corsivo, la rivista in tondo nell'abbreviazione usuale del paese di provenienza o per esteso (senza in), l'anno, l'eventuale parte, il numero di pagina o colonna (senza p. o c.), con s. per seguente o seguenti.

Es.: N. Irti, *Il diritto della transizione*, Riv. dir. priv., 1997, 11 s.

Es.: R.H. Coase, *The problem of social cost*, Journal of law & economics, 1960, 332.

— Nelle citazioni successive si richiama solo il cognome dell'autore, il titolo abbreviato con l'aggiunta di cit. e la pagina/colonna, non anche le iniziali del nome, la rivista e l'anno.

Es.: Coase, *The problem cit.*, 332.

— La rivista "Europa e diritto privato" si cita nel modo che segue: S. Mazzamuto, *L'inefficacia delle clausole abusive*, in questa Rivista, 1998, 50.

Monografie

— Si citano le iniziali del nome e il cognome per esteso dell'autore in tondo minuscolo, il titolo in corsivo con il numero dell'edizione in apice, il luogo di edizione e l'anno tra parentesi, il numero di pagina (senza p.), con s. per seguente o seguenti.

Es.: R.H. Coase, *The firm* (Chicago 1988), 23.

Es.: K. Larenz, *Allgemeiner Teil des deutschen Bürgerlichen Rechts*⁷ (München 1989), 576.

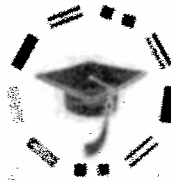
Es.: P. Zatti - V. Colussi, *Lineamenti di diritto privato* (Padova 1997).

— Nelle citazioni successive si richiama solo il cognome dell'autore, il titolo abbreviato con l'aggiunta di cit. e la pagina, non anche le iniziali del nome, il luogo di edizione e l'anno.

Es.: Coase, *The firm cit.*, 23.

Opere collettive (trattati, commentari, enciclopedie ecc.)

1) Per quelle di più frequente consultazione si citano le iniziali del nome e il cognome per esteso dell'autore in tondo minuscolo, il titolo in cor-



SCUOLA DOTTORALE INTERNAZIONALE "TULLIO ASCARELLI"
Diritto - Economia - Storia

La Scuola sin dal 2004 rilascia:

- **titoli congiunti nazionali di dottore di ricerca con marchio europeo** in una delle proprie aree statutarie, che vengono conferiti, ai sensi del D.M. 270/2004, art. 3, comma 10, dalle Università italiane aderenti, le quali emanano i bandi per l'ammissione ai relativi corsi con o senza borsa di studio ed istituiscono in base ai regolamenti d'ateneo posti in soprannumero senza propri oneri finanziari per soli stranieri non residenti tramite selezioni annuali.
- con le Università straniere aderenti e sempre con marchio europeo **titoli congiunti validi nei Paesi interessati** ovvero **titoli nazionali in collaborazione con impegno di reciproco riconoscimento**.

Since 2004 the School releases:

- a **joint National Doctoral Degree of European status** in the statutory fields offered by the School. The degree is conferred by the Italian Universities which are in partnership with the School according to article 3, paragraph 10 of the MD 270/2004. The Italian Universities in partnership have the power to exceed enrolment limits by admitting to its doctorate courses foreigners not resident through annual selections, with no further financial costs for the School or the above said Universities.
- a **joint International Degree of European status** with foreign Universities which have an **equivalent National Degree in their own country** or **National Degrees which are mutually recognised in the countries in partnership**.

Università consorziate

Italia: "Roma Tre", Cattolica del Sacro Cuore di Milano, "La Sapienza" di Roma, Palermo, Messina, "Gabriele D'Annunzio" di Chieti-Pescara, Teramo, Napoli Santa Maria Capua Vetere, Catania, Roma "Tor Vergata", Sassari, Cassino, Napoli "Parthenope", "Ca' Foscari" di Venezia.
Spagna: Zaragoza, Granada. **Francia:** Savoie, Poitiers. **Brasile:** Brasilia (UNB), Santa Cruz do Sul (UNISC), União Metropolitana de Educação e Cultura (UNIME), Fundação Escola Superior do Ministério Público do Rio Grande do Sul, Escola de Saúde Pública do Estado Rio Grande do Sul. **Cina:** Shandong.

PER MAGGIORI INFORMAZIONI



Sede centrale:

Università degli studi Roma Tre, via Ostiense, 139 00154 Roma
tel.: 06-57334060 fax: 06-57334239 - scuola.ascarelli@uniroma3.it

Europa e diritto privato

Rivista trimestrale

A cura di

Joachim Bonell
Carlo Castronovo
Adolfo di Majo
Salvatore Mazzamuto

4/2010



GIUFFRÈ EDITORE