

**Appendice al “Rapporto giuridico preliminare sul ruolo del *Business Office* nella prevenzione e nella gestione della crisi di impresa e sul rapporto tra *Business Office* e le riserve legali di attività” alla luce della prassi applicativa della riforma della legge fallimentare e del decreto correttivo, nonché delle misure attuative della MiFID.**

1. Gli effetti della “nuova” legge fallimentare in concreto e la loro rilevanza ai fini della ricostruzione delle possibilità operative del *Business Office*.

A distanza di poco più di anno dall’entrata in vigore delle modifiche che il d. lgs. 5/2006 ha apportato alla legge fallimentare, sono stati diffusi i primi dati statistici riguardanti gli effetti concreti della riforma, riguardanti in particolare l’incidenza delle nuove norme sul numero di fallimenti dichiarati e sul ricorso alle procedure alternative per la risoluzione della crisi di impresa, in particolare del concordato preventivo.

Uno degli aspetti più innovativi della riforma apportata dal d. lgs. 5/2006 è la nuova definizione dei presupposti soggettivi di applicazione della legge fallimentare, rappresentati da indicatori di natura patrimoniale e finanziaria (“investimenti nell’azienda per un capitale superiore a trecentomila euro” e *in alternativa* la realizzazione di “ricavi lordi calcolati sulla media degli ultimi tre anni...per un ammontare complessivo annuo superiore a euro duecentomila”). In questo modo il legislatore aveva inteso superare i complessi problemi interpretativi connessi alla definizione in termini *qualitativi* dei presupposti della fallibilità.

La nuova definizione ha prodotto una notevole riduzione della c.d. area della fallibilità: mentre negli anni 2005 – 2006 il numero complessivo delle imprese dichiarate fallite *nel primo trimestre* dell’anno in Italia si era mantenuto ad un livello di circa 2230 per ciascun anno, a luglio del 2007, cioè dell’anno nel quale la riforma ha acquistato piena efficacia, il numero dei fallimenti dichiarati nel primo trimestre ammonta a 1326, pari ad una flessione percentuale del 41% circa. Disaggregando questo dato, la riduzione appare in alcuni casi particolarmente evidente, come risulta dalla Tabella di seguito riportata; solo in alcuni casi si è registrato il mantenimento dei livelli precedenti o addirittura un aumento delle dichiarazioni di fallimento.

Tabella 1. Numero di fallimenti aperti nel primo trimestre di ciascun anno per Tribunale.

<i>Tribunali</i>	2005	2006	2007	Variazione nel corso del 2007 sulla media 2005 – 2006
Torino	141	127	69	-49
Milano	196	213	138	-33
Venezia	34	57	24	-47
Trento	8	3	9	64

Tabella 1. Numero di fallimenti aperti nel primo trimestre di ciascun anno per Tribunale (segue)

<i>Tribunali</i>	2005	2006	2007	Variazione nel corso del 2007 sulla media 2005 – 2006
ROMA	336	296	132	-58
Napoli	154	161	18	-89
Pescara	33	26	17	-42
Cagliari	19	27	13	-43
Palermo	73	49	46	-25
Reggio Calabria	5	3	7	75
BARI	59	70	51	-21
LECCE	46	25	31	-13
BOLOGNA	50	24	29	-22

La riduzione del numero delle dichiarazioni di fallimento, che non rappresenterebbe di per sé un indicatore univoco in ordine alla reazione dell'ordinamento giuridico verso la crisi dell'impresa, acquista invece un significato preciso se confrontato con i dati statistici relativi all'evoluzione nel corso degli anni del rapporto tra numero di richieste e dichiarazioni di fallimento e al ricorso agli strumenti alternativi per il trattamento della crisi d'impresa. Riguardo al primo profilo sono disponibili esclusivamente i dati riguardanti il Tribunale di Milano; come riportato nella tabella seguente, il rapporto tra domande e dichiarazioni si è considerevolmente innalzato dopo l'entrata a regime della riforma, confermando in via induttiva che la riduzione del numero delle dichiarazioni di fallimento non è imputabile solo ad un miglioramento delle condizioni economiche generali.

Tabella 2. Rapporto tra domande e dichiarazioni di fallimento presso il Tribunale di Milano.

	Da gennaio 2006 al 30 giugno 2006	Da gennaio 2007 al 30 giugno 2007
Istanze di fallimento	1369	737
Fallimenti dichiarati	402	252
Rapporto Istanze/dichiarazioni di fallimento	3	5

In ordine al ricorso a forme negoziali di composizione delle situazioni di crisi dell'impresa, l'esame dei dati statistici mostra un contenuto aumento del numero dei procedimenti omologati nel corso dei primi trimestri degli anni 2005, 2006, 2007; in particolare nel corso del primo trimestre del 2007 si è registrato un aumento del 19% circa rispetto alla media del primo trimestre del 2005 e di quello del 2006.

Il numero degli accordi di ristrutturazione dei debiti ai sensi dell'art. 182-bis appare ad oggi marginale dal punto di vista statistico, essendo stato registrato nel primo trimestre del 2007 un solo

accordo di ristrutturazione presso il Tribunale di Bologna, nonché due accordi presentati ed omologati presso il Tribunale di Milano nel corso del 2006.

Questi dati, in particolare le preoccupazioni connesse alla riduzione dell'area della fallibilità, hanno indotto il legislatore ad una revisione dei presupposti quantitativi per la dichiarazione di fallimento. L'art. 1 l. fall. quale risulta dalle modifiche introdotte dal Decreto Legislativo 12 settembre 2007, n. 169, portante "Disposizioni integrative e correttive al regio decreto 16 marzo 1942, n. 267, nonché al decreto legislativo 9 gennaio 2006, n. 5, in materia di disciplina del fallimento, del concordato preventivo e della liquidazione coatta amministrativa, ai sensi dell'articolo 1, commi 5, 5-bis e 6, della legge 14 maggio 2005, n. 80", da ora "decreto correttivo", prevede che saranno esclusi dal fallimento gli imprenditori che esercitino un'attività commerciale quando ricorrano congiuntamente una serie di requisiti quantitativi (un attivo patrimoniale non superiore a 300.000 euro, ricavi lordi non superiori a 200.000 euro, nonché un ammontare di debiti anche non scaduti non superiore a euro cinquecentomila).

A prescindere dagli effetti concreti del nuovo intervento legislativo, appare fin d'ora evidente che il mercato per i servizi che il *Business Office* è in grado di offrire alle imprese che versino in una situazione di crisi risulta limitato. Nel "Rapporto giuridico preliminare sul ruolo del *Business Office* nella prevenzione e nella gestione della crisi di impresa" si era osservato che le maggiori possibilità operative del *Business Office*, a causa dei requisiti soggettivi che la legge impone ai titolari di uffici nell'ambito delle procedure concorsuali, erano legate all'attività di consulenza degli organi delle procedure, e che tali opportunità erano massime nell'ambito delle procedure "negoziali" per la definizione della crisi poiché in quella sede sarebbe stato possibile il conveniente sfruttamento del patrimonio di competenze tecniche e relazionale del *Business Office*. Il quadro che emerge dalle statistiche mostra invece che il mercato per questo tipo di servizi è scarsamente sviluppato a causa del ridottissimo numero di concordati omologati, ammontanti a 78 su 57 Tribunali nel primo trimestre del 2007, e del numero insignificante di accordi di ristrutturazione, 3 sommando l'unico accordo omologato presso il Tribunale di Bologna nel primo trimestre del 2007 e i 2 accordi omologati a Milano nel corso del 2006.

In questa sede è possibile tentare di identificare le cause giuridiche dello scarso ricorso alle procedure negoziali di definizione della crisi di impresa. I dati sopra riportati sono infatti spiegabili sia alla luce di considerazioni di tipo economico (es. lo scarso incentivo dei creditori forti/garantiti ad affrontare i costi connessi ad una definizione concordata), ma anche per alcuni elementi di debolezza nella regolamentazione dei sistemi "negoziali". Questa analisi può infatti contribuire alla comprensione degli esatti margini operativi del *Business Office* nel settore delle crisi di impresa.

2. Le ragioni dello scarso ricorso al concordato preventivo. Il problema dell'obbligo di integrale pagamento dei creditori garantiti.

Il nuovo testo dell'art. 160 l. fall., nel definire le condizioni per l'ammissione al concordato preventivo, prevede che l'imprenditore possa proporre ai propri creditori una serie di soluzioni per l'uscita dallo stato di crisi, sintetizzabili nell'idea del concordato come strumento di *riorganizzazione* dell'impresa sotto differenti punti di vista, anche se centrale rimane l'aspetto finanziario. Nonostante l'apparente flessibilità, la mancata regolamentazione di alcuni aspetti relativi alla posizione di particolari categorie di creditori ha posto non pochi dubbi sulle concrete modalità operative del concordato preventivo e quindi sulla sua efficacia quale strumento di uscita dalla crisi dell'impresa.

L'art. 160, comma 1, lett. c) e d) prevede che la proposta di concordato possa prevedere la suddivisione dei creditori in classi "secondo la posizione giuridica e interessi economici omogenei" e "trattamenti differenziati tra creditori appartenenti a classi diverse"; il che sembrerebbe aprire la strada ad una lettura nel senso della possibilità per il piano di prevedere un pagamento ridotto o con strumenti meno liquidi per i creditori appartenenti alle diverse classi, ove naturalmente il differente trattamento sia funzionale all'attuazione del piano per l'uscita dallo stato di crisi. Questa lettura deve tuttavia essere coordinata con la previsione dell'art. 177, comma 3 l. fall. il quale prevede che "i creditori muniti di privilegio, pegno o ipoteca, ancorché la garanzia sia contestata non hanno diritto al voto se non rinunciano al diritto di prelazione", da cui si è argomentato a favore della necessità che i creditori assistiti da una causa di prelazione debbono in ogni caso essere integralmente pagati. Si sono registrate innumerevoli posizioni interpretative intermedie (ad es. la perdita del diritto di voto riguarderebbe i soli creditori muniti di una causa di prelazione che assicura loro, nella suddivisione in classi, l'integrale soddisfacimento, ma non quelli di classe inferiore, o tese a dimostrare che il concordato preventivo mira a soddisfare tutti i creditori sia pure con modalità differenti) che hanno indotto il legislatore ad aggiungere, attraverso il decreto correttivo un nuovo secondo comma all'art. 160, che riconosce espressamente la possibilità del pagamento parziale dei creditori muniti di causa di prelazione, ma con il limite della "misura non inferiore a quella realizzabile, in ragione della collocazione preferenziale, sul ricavato in caso di liquidazione, avuto riguardo al valore di mercato attribuibile ai beni o diritti sui quali sussiste la causa di prelazione indicato nella relazione giurata di un professionista", e a prevedere che sono privi di diritto di voto sulla proposta i soli creditori assistiti da una causa di prelazione ai quali la proposta di concordato assicuri il soddisfacimento integrale.

Il significato concreto del limite alle ragioni dei creditori garantiti dovrà, tuttavia, essere chiarito dagli interpreti posto che, salvo i casi di concorso tra creditori muniti di diritti di prelazione di pari grado sul medesimo bene, non saranno rare le ipotesi in cui la garanzia copra l'intero valore del credito (es. finanziamenti garantiti da ipoteca di primo grado su immobili dell'imprenditore). In questa eventualità, non esisterà un incentivo per i creditori maggiormente garantiti a partecipare ad un accordo che li costringerebbe a rinunciare alla causa di prelazione della quale godono, anche se la maggiore chiarezza della norma a seguito delle modifiche introdotte devono essere guardate con favore.

3. segue. Il problema del deposito ai sensi dell'art. 163, comma 2, n. 4) l. fall.

Un ulteriore limite al ricorso al concordato preventivo risiede nell'imposizione al ricorrente dell'obbligo di versare presso la cancelleria del Tribunale la somma che si presume necessaria per le spese connesse all'intera procedura (art. 163, comma 2, n. 4) l. fall.), con la previsione che in mancanza del versamento il commissario giudiziale deve promuovere la dichiarazione di fallimento (artt. 163, comma 3, l e 173 l. fall.). La regola è stata oggetto di modifiche ad opera del decreto correttivo, che ora prevede l'obbligo del versamento del 50% delle somme che si presumono necessarie o la minor somma, comunque non inferiore al 20% di tali spese, determinata dal giudice. L'obbligo di versamento della cauzione rappresenta un ostacolo all'accesso alla procedura di concordato posto che impone il versamento di una somma in contanti in una situazione di crisi, tipicamente caratterizzata dalla scarsa liquidità.

L'abbassamento dell'importo ad opera del decreto correttivo non sembra escludere tale ostacolo, con alcune implicazioni negative. In primo luogo non sembra essere stato risolto il problema della tutela del terzo datore della cauzione, e cioè del rapporto tra il terzo che abbia anticipato al debitore le somme necessarie e gli altri creditori. Ma soprattutto, la possibilità di un versamento parziale non sembra aver tenuto adeguatamente in considerazione i soggetti destinati ad essere pagati con tali somme che non godano di cause legittime di prelazione, come nel caso delle *spese del debitore* quando quest'ultimo sia una persona giuridica e si tratti di spese necessarie per il funzionamento della impresa nel corso della procedura.

4. segue. Altri disincentivi di natura giuridica all'utilizzo del concordato preventivo.

Altri elementi incidenti sul giudizio di convenienza del concordato preventivo riguardavano gli accordi di ristrutturazione dei debiti (art. 182-bis l. fall.) e la transazione fiscale (art. 182-ter l. fall.).

Per quanto interessa in questa sede, l'art. 182-bis l. fall. non prevedeva alcuna forma di moratoria con efficacia *erga omnes*, ed era discusso se l'art. 168 l. fall. potesse operare nei confronti dei creditori rimasti estranei all'accordo; sotto il profilo aziendalistico si sottolineava l'importanza di una fase preliminare nella quale il patrimonio dell'imprenditore in stato di crisi rimanesse protetto contro le azioni individuali dei creditori. Su problema è intervenuto il decreto correttivo, che ha riformulato l'art. 182-bis l. fall. prevedendo espressamente che dalla data della pubblicazione e per sessanta giorni i creditori per titolo e causa anteriore a tale data non possono iniziare o proseguire azioni cautelari o esecutive sul patrimonio del debitore, e che trova applicazione l'articolo 168, secondo comma, il quale, a garanzia dei creditori, prevede la sospensione delle prescrizioni e decadenze riguardanti le ragioni dei creditori durante il periodo di moratoria.

Quanto alla transazione fiscale, numerosi elementi ponevano in dubbio l'effettiva utilità del ricorso al nuovo concordato preventivo, sui quali il decreto correttivo non sembrerebbe essere intervenuto direttamente, essendosi "limitato" a riconoscere al debitore la possibilità di effettuare la proposta di transazione fiscale anche nell'ambito delle trattative che precedono la stipula dell'accordo di ristrutturazione di cui all'articolo 182-bis.

La dottrina aveva rilevato come, se da un lato l'art. 160 l. fall. prevede una notevole diversificazione degli strumenti attraverso cui "soddisfare" le ragioni dei creditori, l'art. 182-ter appare incentrato invece sulla nozione di *pagamento*, ancorché parziale, dei debiti di natura tributaria. Più in generale, si è constatato lo scarso coordinamento della transazione fiscale con la disciplina del concordato preventivo, nel cui alveo la transazione fiscale dovrà operare.

Permangono, da ultimo, i dubbi in ordine all'applicabilità dell'istituto dell'esdebitazione ai soci illimitatamente responsabili, ponendo seri dubbi sull'effettività di tale strumento quale mezzo per assicurare il *fresh start*.

##### 5. L'attuazione della MiFID e le conseguenze per il *Business Office*.

Tra le attività facenti parte della *mission* del *Business Office* figura la consulenza finanziaria individuale, che rientra nella nozione di consulenza in materia di investimenti in strumenti finanziari. Pur essendo tale attività un servizio accessorio in base al testo del T.U.F. all'epoca vigente (art. 1, comma 6, lett. f) TUF), nel Rapporto originario si rilevava come la consulenza fosse destinata a diventare oggetto di riserva con l'attuazione della nuova direttiva sui servizi di investimento (2004/39/CE) che qualifica espressamente (allegato I, sezione A, n. 5) tale attività quale servizio di investimento.

Il decreto di recepimento della MiFID include ora (art. 1, comma 5, lett. f) T.U.F.) la consulenza nell'elenco dei servizi di investimento, e definisce il servizio (art. 1, comma 5-septies) come “la prestazione di raccomandazioni personalizzate a un cliente, dietro sua richiesta o per iniziativa del prestatore del servizio, riguardo a una o più operazioni relative ad un determinato strumento finanziario”, precisando che la raccomandazione si considera “personalizzata quando è presentata come adatta per il cliente o è basata sulla considerazione delle caratteristiche del cliente” e che non è tale quando “viene diffusa al pubblico mediante canali di distribuzione”.

Ne deriva che l'attività di consulenza potrà essere esercitata soltanto dai soggetti indicati dall'art. 18 T.U.F., e quindi da banche e S. I. M., ovvero dai *Consulenti finanziari* previsti dal nuovo art. 18-bis T.U.F., che ha riconosciuto la possibilità di esercitare l'attività di consulenza nei confronti del pubblico a *persone fisiche* in possesso di determinati requisiti di professionalità, onorabilità, indipendenza e patrimoniali stabiliti con regolamento adottato dal Ministro dell'economia e delle finanze, sentite la Banca d'Italia e la Consob, con la precisazione che tali soggetti non potranno detenere somme di denaro o strumenti finanziari di pertinenza dei clienti.

Dati i costi connessi alla costituzione del *Business Office* sotto forma di S.I.M. o banca, e ai limiti connessi all'operatività del consulente finanziario persona fisica, è possibile confermare le conclusioni raggiunte nel Rapporto originario, e cioè che la forma consortile, escludendo lo svolgimento dell'attività nei confronti del pubblico, consentirebbe al *Business Office* di operare senza incorrere nelle riserve di attività previste dal T.U.B. e dal T.U.F..

**FALLIMENTI E CONCORDATI APERTI  
NEL PRIMO TRIMESTRE del periodo 2005-2007**

<i>Tribunali</i>	2005	2006	2007
<b>Torino*</b>	<b>141 (390)</b>	<b>127 (378)</b>	<b>69 (185)</b>
Mondovì	4	0	2
Novara	20	15	11
Alessandria	20	14	4
Verbania*	12 (26)	18 (31)	7 (12)
Pinerolo*	4 (27)	10 (13)	4 (11)
Milano	<b>196</b>	<b>213</b>	<b>138</b>
Monza*	<b>82 (238)</b>	<b>48 (182)</b>	<b>22 (91)</b>
Como	30	30	16
Varese*	12 (60)	3 (66)	7 (30)
Busto Arsizio	32	15	7
Vigevano*	8 (48)	12 (47)	12 (22)
Brescia*	<b>83 (308)</b>	<b>83 (273)</b>	<b>28 (155)</b>
Bergamo*	<b>63 (216)</b>	<b>62 (207)</b>	<b>26 (66)</b>
Mantova*	14 (63)	20 (65)	12 (29)
Genova	<b>46</b>	<b>50</b>	<b>6</b>
Sanremo	8	4	5
<b>Venezia*</b>	<b>34 (140)</b>	<b>57 (136)</b>	<b>24 (55)</b>
Padova	<b>48</b>	<b>43</b>	<b>27</b>
Treviso	<b>53</b>	<b>65</b>	<b>21</b>
Verona*	21 (212)	22 (174)	33 (95)
Rovigo	3	16	6
Trento	8	3	9
La Spezia*	24 (53)	12 (48)	5 (22)
Firenze	<b>54</b>	<b>66</b>	<b>57</b>
Pisa*	25 (91)	19 (120)	19 (64)
Livorno*	15 (60)	17 (51)	12 (25)
<b>Pistoia*</b>	<b>25 (97)</b>	<b>25 (91)</b>	<b>26 (48)</b>
Udine	23	17	15
<b>Gorizia*</b>	<b>9 (34)</b>	<b>4 (27)</b>	<b>7 (21)</b>
Perugia	<b>33</b>	<b>47</b>	<b>12</b>
Terni*	8 (63)	20 (61)	6 (19)
ROMA	<b>336</b>	<b>296</b>	<b>132</b>
Viterbo*	8 (51)	2 (61)	2 (25)
Civitavecchia	17	8	7
Tivoli (primi 4 mesi)*	=	24 (84)	20 (42)

**FALLIMENTI E CONCORDATI APERTI  
NEL PRIMO TRIMESTRE del periodo 2005-2007**

<b>Tribunali</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Napoli</b>	<b>154</b>	<b>161</b>	<b>18</b>
Nola*	27 (153)	28 (139)	7 (55)
Isernia*	4 (28)	4 (43)	2 (18)
Salerno*	28 (188)	20 (171)	17 (107)
S.M.Capua Vetere*	30 (200)	31 (172)	25 (179)
Pescara*	33 (96)	26 (94)	17 (34)
Lanciano*	4 (25)	4 (16)	1 (13)
Sulmona*	4 (14)	8 (7)	1 (9)
Ancona*	23 (100)	18 (126)	16 (95)
Fermo*	12 (59)	8 (31)	8 (33)
Cagliari	19	27	13
Lagonegro*	1 (21)	4 (15)	1 (5)
Palermo*	<b>73 (539)</b>	<b>49 (265)</b>	<b>46 (119)</b>
Messina*	14 (56)	6 (80)	13 (42)
Catania	<b>48</b>	<b>51</b>	<b>24</b>
Trapani	7	22	3
Reggio Calabria	5	3	7
Paola	3	3	2
Palmi*	7 (141)	5 (133)	5 (41)
<b>BARI*</b>	<b>59 (306)</b>	<b>70 (272)</b>	<b>51 (222)</b>
<b>LECCE*</b>	<b>46 (131)</b>	<b>25 (143)</b>	<b>31 (60)</b>
Brindisi	16	10	5
Taranto	18	44	17
<b>BOLOGNA*</b>	<b>50 (185)</b>	<b>24 (176)</b>	<b>29 (99)</b>
Ferrara*	18 (67)	10 (46)	8 (38)
Rimini*	9 (55)	7 (49)	5 (34)
<b>Piacenza (primi 4 mesi)</b>			10
<b>RAVENNA*</b>	12 (62)	12 (46)	5 (29)

\* I dati fra parentesi sono relativi ai ricorsi per dichiarazione di fallimento presentati nel primo trimestre del medesimo anno. I dati interni in grassetto riguardano gli uffici che hanno avuto almeno 40 dichiarazioni di fallimento per trimestre almeno una volta nel triennio (un criterio con cui può essere fissata la soglia minima del distretto geoeconomico medio-grande, dunque i primi **18** tribunali italiani per entità della crisi d'impresa).

**Concordati preventivi (ammessi/omologati)  
nel primo trimestre del periodo 2005-2007**

Tribunali	2005	2006	2007
Torino	1	1	0
Mondovì	0	2	1
Novara	1	1	0
Alessandria	1	1	1
Verbania	1	0	1
Pinerolo	1	0	0
Milano	5	5	7
Monza	3	2	3
Como	1	1	2
Varese	4	6	0
Busto Arsizio	0	1	4
Vigevano	0	0	1
Brescia	1	3	2
Bergamo	1	1	4
Mantova	0	1	0
Genova			
La Spezia	0	1	1
Firenze	3	4	6
Pisa	1	6	6
Livorno	0	1	2
Venezia	1	1	3
Verona	0	5	2
Padova	1	2	1
Treviso	2	2	2
Rovigo	0	0	0
Trento	0	0	0
Udine	1	2	0
Gorizia	0	0	0
Perugia	1	4	2
Terni	2	2	2
ROMA	0	4	2
Civitavecchia	=	=	0
Tivoli	0	0	0
Napoli	1	1	0
Nola	0	0	0
Salerno	1	1	0
S.M.Capua Vetere * (presentati)	1	4	0
Pescara	2	1	0
Lanciano	0	0	0
Sulmona	1	0	0
Ancona	0	4	9

**Concordati preventivi (ammessi/omologati)  
nel primo trimestre del periodo 2005-2007**

<b>Tribunali</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Fermo</b>	0	0	1
<b>Cagliari</b>	0	0	1
<b>Palermo</b>	0	0	1
<b>Messina</b>	1	0	1
<b>Catania</b>	0	1	2
<b>Trapani</b>	0	0	0
<b>Reggio Calabria</b>	1	0	1
<b>Paola</b>	0	0	0
<b>BARI</b>	2	6	2
<b>LECCE</b>	1	2	2
<b>Brindisi</b>	0	2	0
<b>BOLOGNA</b>	1	1	2 (oltre ad un acc.182bis)
<b>Rimini</b>	0	0	1
<b>Piacenza</b>			0
<b>RAVENNA</b>	0	0	1