

**Corso - 29/06/2022**

## **La vendita di impianti e macchinari all'estero: la contrattualistica, le tutele e la gestione degli eventi sopravvenuti (focus scenario Russia-Ucraina)**

**Negoziare e redigere contratti internazionali per la vendita di impianti e macchinari comporta problematiche specifiche, soprattutto se chiavi in mano. Focus sulle conseguenze della crisi Russia-Ucraina sulle relazioni commerciali.**

### **Programma**

#### **Questioni preliminari**

1. Le diverse tipologie contrattuali
2. La conclusione del contratto
  - Lettere d'intenti, Memorandum of Understanding e simili. I rischi da evitare
  - Conclusione mediante condizioni generali o mediante contratto scritto firmato dalle parti
3. Scelte strategiche preliminari
  - Modi di risoluzione future controversie: arbitrato, foro competente
  - Scelta della legge applicabile
  - Lingua del contratto
4. L'arbitrato internazionale e/o scelta del foro (giurisdizione ordinaria)
  - Ragioni per scegliere l'arbitrato
  - Quale arbitrato?
  - La scelta dell'istituzione arbitrale
  - La redazione della clausola arbitrale
  - La scelta del foro: clausole standard
5. La scelta della legge applicabile
  - Criteri di scelta: legge italiana, della controparte, legge neutrale, Principi UNIDROIT
  - Norme locali applicabili comunque (previdenza sociale, sicurezza sul lavoro, ecc.)
  - Efficacia della scelta.

#### **Forza maggiore e Hardship**

6. Mancanza di una disciplina uniforme
  - Forza maggiore e hardship: due diversi approcci al problema
  - Legge nazionale applicabile al contratto
  - Art. 79 legge uniforme sulla vendita internazionale
  - Articoli rilevanti in base al diritto italiano
7. La nozione di FM e i suoi requisiti
  - Clausole di FM: ICC 2020 e Condizioni generali Federmacchine
  - I tre requisiti: imprevedibilità, estraneità al controllo, irresistibilità
  - Elenco di circostanze di FM: sua efficacia
8. La clausola di hardship
  - La ICC Hardship Clause 2020
  - La clausola hardship nei Principi Unidroit 2016

## 9. Forza maggiore e Covid19

- La pandemia in quanto tale non è FM
- Non tutte le conseguenze della Pandemia costituiscono FM

## 10. Forza maggiore: gestione dei contratti con controparti Russe e Ucraine

- Come tutelarsi per i contratti in corso e per quelli in fase di negoziazione
- Possibili scenari e soluzioni.

## **Contratti conclusi mediante condizioni generali**

### 10. Conclusione del contratto incorporando condizioni generali di vendita

- Quando diventano parte del contratto
- Il problema delle condizioni generali di vendita e di acquisto confliggenti
- Strumenti per garantire la massima efficacia alle proprie condizioni generali
- esempi di condizioni generali per impianti e macchinari

### 11. Scelte preliminari

- Legge applicabile: richiamo della legge uniforme sulla vendita internazionale (CISG)
- Foro competente o arbitrato
- Limitazione di responsabilità per danni da vizi e/o ritardi

### 12. Esame di alcune clausole tipiche

- Formazione del contratto
- Caratteristiche prodotti – Documentazione tecnica
- Acceptance tests presso il venditore
- Termini di consegna, conseguenze ritardo
- Termini di resa (Incoterms), passaggio rischio/proprietà
- Denuncia dei vizi
- Garanzia e limitazione di responsabilità per vizi.

## **Contratti più complessi negoziati individualmente**

### 13. La negoziazione del contratto

- Come negoziare efficacemente
- Il ruolo del legale (interno o esterno) nel negoziato
- Accordi relativi alla trattativa: accordi di confidenzialità

### 14. La redazione del contratto

- Criteri generali da rispettare nella redazione
- Tecniche redazionali tipiche
- Modelli di contratto di vendita di macchinari e impianti

### 15. Contratti chiavi in mano (turnkey)

- Caratteristiche variabili: stabilimento completo o linea di produzione; con o senza trasferimento tecnologia, con o senza garanzia di performance
- Le varie fasi di realizzazione di un contratto chiavi in mano

### 16. Esempi di clausole di contratti turnkey

- Entrata in vigore
- Time schedule
- Supplier's personnel
- Erection
- Erection testing
- Taking over
- Guaranteed performance: liquidated damages in case of non-attainment
- Liquidated damages
- Defects in the plant
- Liability for damage.

**Destinatari**

Direttori marketing/vendite, export manager, responsabili amministrativi di imprese costruttrici di macchine e impianti.

**Durata**

8 ore

**Quota di adesione:**

**250,00 € + IVA a persona per le aziende associate**

350,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

**Date e Sedi di svolgimento**

29/06/2022 09.00-13.00 - ONLINE

30/06/2022 09.00-13.00 - ONLINE



SBS è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108