

Corso - 05/05/2026

Vendita e fornitura di impianti e macchinari all'estero

Prevenzione e gestione dei rischi più frequenti e degli eventi sopravvenuti

Obiettivi

Negoziare e redigere **contratti internazionali** di **vendita** di impianti e macchinari comporta una serie di problematiche (quali l'uso delle **condizioni generali**, il valore del **collaudo**, le **penali** per ritardi nelle **forniture** ecc.), ancora più evidenti nel caso di **contratti chiavi in mano**, con cui il fornitore si impegna a consegnare un impianto comprensivo di tutto il necessario (montaggio, formazione del personale ecc.) per permettere all'acquirente di avviare la **produzione**.

Le problematiche che le aziende italiane si trovano ad affrontare riguardano, ad esempio, l'uso di condizioni generali, il valore del collaudo, la gestione delle **contestazioni**, i **ritardi** nella fornitura, i **pagamenti**.

Se l'acquirente è una società straniera, le **norme applicabili** potranno poi essere notevolmente diverse da quelle italiane.

Particolare attenzione verrà dedicata alla gestione degli **eventi sopravvenuti** che impediscono o rendono eccessivamente onerosa l'esecuzione degli **obblighi** di una delle parti e alla conseguente importanza di poter disporre di **clausole standard** di qualità.

Il corso esamina le clausole tipiche di tali contratti, evidenziando vantaggi e rischi delle possibili soluzioni.

Programma

- Le diverse tipologie contrattuali. Macchinario standard o prodotto su specifiche del cliente. Vendita di impianto con montaggio e/o messa in funzione. Vendita di impianto chiavi in mano con garanzia di performance. Contratto interno o internazionale. Distinzione tra appalto e vendita.
- La redazione del contratto: lettere d'intenti (LOI), Memorandum of Understanding (MOU) e documenti simili. L'uso dei modelli di contratto. La lingua del contratto.

- La legge applicabile: legge interna o Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale. Legge italiana, legge del paese della controparte, legge di un paese terzo (Inghilterra, Svizzera), Lex mercatoria e Principi UNIDROIT. L'applicazione delle norme sull'appalto e/o sulla vendita.
- La risoluzione di (eventuali) future controversie. La scelta tra arbitrato e giurisdizione ordinaria (tribunali statali).
- L'arbitrato internazionale. La scelta dell'istituzione arbitrale (ICC, Camera arbitrale di Milano, London Court of Arbitration, Stoccolma, Hong Kong, Singapore). Come redigere la clausola. Come gestire l'eventuale controversia. I costi dell'arbitrato.
- Vendita mediante condizioni generali. Quando si applicano le condizioni generali richiamate (o allegate). Il problema delle condizioni generali confliggenti. Le clausole che richiedono l'approvazione scritta.
- Contratti negoziati individualmente. Negoziazione contratto ad hoc.
- Contenuti del contratto di vendita di impianti. Le varie fasi e gli aspetti rilevanti.
- Esame di alcune clausole tipiche dei contratti di vendita di impianti: hardship, clausole penali, consegna e messa in funzione, prove di collaudo, limitazioni di responsabilità: mancata produzione, consequential damages ecc..
- La fornitura chiavi in mano di un impianto di produzione. Fornitura di impianti e trasferimento di tecnologia. Redazione delle clausole di entrata in vigore. Montaggio e messa in funzione. Le prove di funzionamento: durata, materie prime, ecc..
- Conseguenze del mancato raggiungimento delle prestazioni garantite.
- Denuncia dei vizi e garanzie.
- Problemi relativi alle garanzie: repayment guarantee, performance guarantee, ecc.
- Analisi delle principali clausole del modello di contratto internazionale di vendita chiavi in mano elaborato dalla Camera di Commercio Internazionale (ICC). I modelli Orgalime, Federmacchine, ecc..
- Forza maggiore e hardship: due diversi approcci al problema
- Requisiti della forza maggiore nei contratti internazionali
- Imprevedibilità: rifiuto autorizzazioni governative, cambiamenti della situazione di mercato, eventi naturali ricorrenti, disordini, movimenti insurrezionali
- Evento fuori dal controllo: problemi finanziari
- Impossibilità/irresistibilità: mancanza di soluzioni alternative (anche se più onerose)
- Eventi rientranti nella sfera di rischio della parte che invoca la FM: procurement risk
- L'obbligo di notifica dell'evento e conseguenze della mancata notifica
- Gli effetti della forza maggiore: esonero da responsabilità; no risarcimento maggiori costi o oneri
- Possibilità di risolvere il contratto in seguito ad eventi di forza maggiore
- La redazione della clausola di forza maggiore: la ICC Force Majeure Clause 2020
- La redazione della clausola di hardship: la ICC Hardship Clause 2020
- Esempi concreti: difficoltà di approvvigionamento di materie prime, conseguenti ritardi di fornitura, invio di personale all'estero (è possibile in Russia o in Ucraina?); lockdown; sanzioni internazionali; l'impatto dei dazi sui contratti.

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.

Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Destinatari

Titolari, direzione commerciale, export manager, affari legali di imprese costruttrici di macchine e impianti.

Durata

8 ore

Quota di adesione:

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

440,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

05/05/2026 09.00-13.00 - ONLINE

07/05/2026 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