

Corso - 07/11/2024

SUPPLY CHAIN E CONTRATTI INTERNAZIONALI DI (SUB)FORNITURA. Come negoziare da una posizione di (relativa) debolezza

La gestione dei rischi legati ad una possibile interruzione della catena di fornitura è una problematica sempre più attuale che si ripercuote nei rapporti di sub-fornitura, dove la principale insidia per le imprese è la difficoltà di negoziare le proprie condizioni con l'acquirente. Il corso esamina una serie di aspetti critici e i possibili rimedi attraverso clausole che permettano di ridurre i rischi.

Programma

- Le catene di fornitura e il contratto di internazionale di subfornitura: caratteristiche e distinzioni.
- La disciplina della Convenzione di Vienna del 1980 (CISG) sulla vendita internazionale di beni mobili.
- Caratteristiche generali dei contratti di sub-fornitura: accordo quadro che dà luogo ad una serie di successive vendite/consegne.
- Le condizioni generali di acquisto dell'acquirente ed i possibili spazi di trattativa/modifica.
- Le singole vendite. Accettazione obbligatoria degli ordini? Problematiche relative alla digitalizzazione della supply chain; ordini d'acquisto trasmessi elettronicamente e/o tramite software aziendali.
- La disciplina delle consegne. Conseguenze di eventuali ritardi.
- Il diritto del compratore di modificare l'oggetto della singola fornitura.
- La responsabilità per forniture di beni non conformi. Il concetto di non conformità nella Convenzione di Vienna (CISG). La giurisprudenza in materia di non conformità sui termini di decadenza. Le ripercussioni sulla supply chain (responsabilità, possibili azioni da parte dell'acquirente finale, termini di decadenza e prescrizione ecc.). La fornitura di beni in violazione di diritti di proprietà industriale/intellettuale di terzi. La possibilità di introdurre limitazioni alla responsabilità del venditore: esclusione dei danni "indiretti" (consequential damages). Esclusione di categorie di danni, come mancato guadagno, mancata produzione. Tetto massimo al danno risarcibile.
- Questioni relative ai diritti di proprietà industriale: titolarità della tecnologia utilizzata e/o dei disegni; diritti del compratore sulla tecnologia, sui disegni del fornitore; eventuali vincoli di esclusiva.
- Clausole penali, forza maggiore, revisione dei prezzi, ecc.
- La recente tendenza dell'acquirente di richiedere al fornitore di aderire a codici etici, di comportamento e di sostenibilità; le clausole c.d. "ESG compliance". La recente proposta di Direttiva del 23/02/2022 sugli obblighi di due diligence nelle catene di fornitura.
- La normativa italiana sul contratto di subfornitura: sua rilevanza per i rapporti internazionali ed evoluzione giurisprudenziale: la sentenza del tribunale di Torino, n. 2952 del 24 maggio 2017.
- Legge applicabile, foro competente, arbitrato.

Destinatari

direttori marketing/vendite, export manager e responsabili amministrativi.

Durata

3 ore

Quota di adesione:

180,00 € + IVA a persona per le aziende associate

280,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

07/11/2024 09.30-12.30 - ONLINE

