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