

## CONTRATTUALISTICA NAZIONALE ED INTERNAZIONALE

Data **15-22-29 Giugno 6-13-20 Luglio 2018 dalle 9.30 alle 17.30**

Luogo **PADOVA – NH Padova Via N. Tommaseo 61**

### CORPO DOCENTE

Coordinamento scientifico: Avv. Elena Baroni

#### **Avv. Elena Baroni**

Avvocato Cassazionista del Foro di Bologna è specializzata in diritto privato internazionale, commerciale, contrattuale e comunitario. Dopo la laurea ha frequentato numerosi corsi post-lauream in materia di diritto internazionale e comunitario, sia in Italia, presso l'Università di Bologna, che all'estero, fra i quali un corso sul diritto privato internazionale, presso l'Accademia di diritto privato internazionale dell'Aja, un corso sul diritto tedesco presso l'Università di Ferrara, ed un corso d'Inglese giuridico presso l'Università di Edimburgo. E' stata nominata Coach dell'agenzia EASME ( Executive Agency for Small and Medium size Enterprises) nel progetto SME Horizon 2020 della Commissione Europea. Dall'ottobre 2015 è stata nominata membro della Commissione Internazionale istituita presso l'Ordine degli Avvocati di Bologna.

#### **Avv. Andrea Sganzerla**

Avvocato Cassazionista del Foro di Milano – Docente in numerosi master di diritto d'impresa, contrattualistica nazionale ed internazionale – Italian Representative IICUAE – Italian Industry & Commerce Office in the UAE

#### **Avv. Maura Alessandri**

Avvocato del Foro di Bologna – E' stata Professore a Contratto di Contratti Internazionali presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Bologna – E' Of Counsel di primari Studi di diritto commerciale e Consulente, per il settore della internazionalizzazione delle imprese, della Camera di Commercio di Forlì/Cesena.- E' stata Senior Associate dello Studio Bernini/Baker & McKenzie ove si è occupata prevalentemente della gestione di controversie internazionali, arbitrato e conciliazione – E' stata Assistente alle cattedre di Diritto Privato Comparato dell'Università di Bologna e Verona e ha svolto attività di ricerca, quale vincitrice di borse di studio, in Germania presso l'Istituto Max-Planck di Amburgo per il diritto straniero ed internazionale privato ed in Olanda presso l'Università di Tilburg – E' Referente italiano della Banca dati JURE dell'Unione Europea in materia di Reg. (CE) n. 44/2001, Convenzione di Bruxelles del 1968, Convenzione di Lugano del 1988/2007 in materia di competenza giurisdizionale, riconoscimento ed esecuzione delle sentenze.

#### **Avv. Giorgio Caramori**

Avvocato in Bologna – Autore di numerosi articoli e docente in seminari in tema di contrattualistica nazionale ed internazionale

#### **Avv. Sofia Parastatidou**

Avvocato – Docente in lingua inglese specializzata nei settori giuridico, finanziario, economico e commerciale

#### **Prof. Avv. Sandro Censi**

Avvocato del Foro di Bologna – Dal 1999 iscritto nel registro dei Revisori Contabili – Si occupa prevalentemente di diritto tributario, contrattualistica, diritto societario nazionale e internazionale.

## PROGRAMMA

### PRIMA GIORNATA

#### **Le tecniche di redazione di un contratto nazionale ed internazionale e le fasi della negoziazione**

- nozione di contratto: fonti normative
- il diritto internazionale privato
- diritto uniforme
- convenzioni internazionali e principi Unidroit
- gli incontrerms
- le responsabilità precontrattuali
- garanzie
- i documenti
- gli impegni precontrattuali
- confidentiality agreement
- lettere d'intenti
- contratti preliminari
- il drafting

#### **La struttura dei contratti e le clausole ricorrenti**

- lo scopo del contratto
- premesse e definizione degli obiettivi
- completezza e chiarezza del testo contrattuale
- stipulazione
- fase esecutiva del contratto
- garanzie generali e specifiche
- i limiti nell'autonomia delle parti
- scelta del diritto applicabile e del foro competente
- metodi alternativi di risoluzione delle controversie
- clausola esclusiva
- minimi garantiti e impegni di non concorrenza
- clausole risolutive
- interruzione del rapporto contrattuale
- clausole di liquidated damages, "force majeure" e "hardship"
- clausole penali

Project work con esercitazione pratica

### SECONDA GIORNATA

#### **Contratti di distribuzione e franchising**

##### Contratto di distribuzione

- nozione di contratto
- aspetti generali
- tecniche di redazione
- le clausole principali
- l'esclusiva
- previsione minimi di acquisto
- durata
- scioglimento
- scelta della legge applicabile

- risoluzione delle controversie
- confronti fra normativa nazionale, comunitaria ed internazionale

La figura del distributore

Contratto del concessionario

Contratto di franchising

- normative
- forma e contenuto del contratto
- tipologie
- obbligo delle parti
- inadempimenti
- confront fra normativa nazionale ed internazionale

L'Antitrust

Contratto in internet

Work shop con analisi di un caso e redazione di alcune clausole

TERZA GIORNATA

**I contratti di vendita**

I contratti di vendita nazionali

- comparazione tra vendita internazionale e vendita internazionale di beni mobili: cenni sulle
- differenze più salienti sul piano operativo
- i metodi di risoluzione delle controversie
- scelta tra giurisdizione ordinaria e arbitrato
- le Alternative Dispute Resolution (ADR): mediazione nazionale ed internazionale
- mediazioni civili e commerciali: alcuni casi di successo

I contratti di vendita internazionale

- la Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale
- quando si applica la Convenzione di Vienna ?
- clausola di scelta della legge applicabile e Convenzione di Vienna
- la disciplina della vendita nella Convenzione di Vienna
- beni e contratti rientranti ed esclusi dalla Convenzione di Vienna
- ispezione e denuncia dei vizi
- la forma del contratto
- è consigliabile escludere l'applicazione della Convenzione di Vienna ?
- esclusione espressa e tacita della Convenzione di Vienna

L'uso delle Condizioni Generali di Contratto

- la c.d. Battle of the Forms
- la c.d. Last shot doctrine
- la c.d. Knock-out doctrine
- lo scontro tra condizioni generali contrapposte nella Convenzione di Vienna
- i vantaggi delle parte che utilizza le Condizioni Generali

Strategie e suggerimenti operativi nell'uso delle Condizioni Generali

INCOTERMS e gestione del contenzioso internazionale

Analisi e discussione di clausole errate diffuse nella prassi

Laboratorio pratico

QUARTA GIORNATA

## **Il contratto di agenzia**

La nozione di contratto di agenzia e le differenze con tipi contrattuali simili

La disciplina comunitaria del contratto di agenzia

La disciplina del codice civile e le norme degli Accordi Economici Collettivi

La forma del contratto

Il patto di prova

Gli elementi essenziali del contratto

Il diritto di esclusiva

Gli obblighi ed i diritti dell'agente

Gli obblighi ed i diritti del preponente

L'agente mono e pluri mandatario

L'agente ditta individuale o società

La responsabilità dell'agente per l'inadempimento del terzo

Le modifiche al contratto

Durata e scioglimento del contratto

L'indennità di scioglimento del contratto in Italia

L'indennità di scioglimento del contratto in ambito europeo ed extraeuropeo

Gli affari conclusi dall'agente dopo la cessazione del rapporto

Il patto di non concorrenza post-contrattuale

La scelta dell'arbitrato

L'ENASARCO e i contributi previdenziali

La scelta della legge applicabile al contratto

La scelta della giurisdizione

## QUINTA GIORNATA

### **Contratto di appalto e fornitura di macchine e impianti**

L'inquadramento giuridico

- la normativa comunitaria
- gli adempimenti dei fabbricanti in materia di marcatura CE
- fornitore singolo o pluralità di fornitori: accordi contrattuali, oneri e responsabilità

La formazione del contratto

Le trattative

La definizione delle specifiche tecniche

Preventivo, offerta, accettazione: casistica e aspetti particolari della fase di definizione dell'oggetto del contratto e di formazione del consenso

Le condizioni generali e particolari

Le vicende della fase esecutiva del contratto: modifiche delle caratteristiche tecniche, variazione dei costi, modifiche normative.

La fase di consegna e di installazione

- le condizioni contrattuali riguardanti la consegna
- le patologie della fase di consegna (ritardi, difficoltà di esecuzione, danni durante il trasporto)
- le penali per il ritardo nella casistica nazionale ed internazionale.  
Passaggio di proprietà e clausole Incoterms
- la gestione dei rischi
- la riserva di proprietà

La gestione del "cantiere" di installazione

Le fasi di ultimazione dell'installazione e il collaudo

La gestione delle divergenze riguardanti la funzionalità e le prestazioni

Le garanzie di "performance": le clausole contrattuali, le verifiche di produttività le conseguenze dell'eventuale "non conformità"

Performance guarantee e performance bond

Garanzie per i vizi e/o per difetto di "performance": clausole limitative della responsabilità

Le clausole di riservatezza e di confidenzialità  
Obblighi degli acquirenti di macchine e impianti in materia di sicurezza e verifica della conformità CE.  
I modelli di contratto internazionale di vendita di impianti "chiavi in mano": il modello ICC  
Le clausole Orgalime. Il modello ICC per la vendita internazionale  
La legge applicabile e la soluzione delle controversie  
Arbitrati e perizie tecniche  
Work shop con esercitazioni pratiche

#### SESTA GIORNATA

##### Inglese giuridico

Key terminology in contract negotiation and formation

Breach of contract

- exclusion/limitation of liability clauses
- contractual remedies
- penalties, contract termination  
Termination by default and termination at will  
Disputes
- litigation, arbitration, ADR and mediation  
Legal correspondence for breach of contract and disputes  
Overview of the essential terms in Supply, Distribution, Agency and Franchise agreements  
Learn by practising: negotiation techniques, drafting and re-wording contractual clauses, role-play, case study.

#### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Iscrizioni entro il 15.05.2018	€ 769,00 + iva
Iscrizioni entro il 04.06.2018	€ 829,00 + iva
Under 40 entro il 04.06.2018	€ 749,00 + iva
2 partecipanti*	€ 779,00 + iva (quota riferita a singolo partecipante)
Quota base	€ 899,00 + iva

**La quota comprende:** partecipazione al corso, materiale, coffee break e attestato di partecipazione.  
Quorum minimo per avviare il corso: dodici partecipanti.

#### CREDITI FORMATIVI

Concessi n.15 crediti dall'Ordine degli Avvocati di Padova

#### ISCRIZIONI

Per iscriversi

Dal sito <https://www.sharecom.it/negozio/>:

- iscrizione on line
- scheda di iscrizione cartacea in pdf (inviare **via mail** all'indirizzo [info@sharecom.it](mailto:info@sharecom.it) )

**Per informazioni e/o chiarimenti contattare il numero 049.8725439**