



**PROGRAMMA DI FORMAZIONE
IN TEMA DI
INTERNAZIONALIZZAZIONE PER LE
CAMERE DI COMMERCIO LOMBARDE

2012 -2013**

CONTRATTUALISTICA e PAGAMENTI

VENDERE MACCHINARI/IMPIANTI INDUSTRIALI ALL'ESTERO: IL MODELLO DI CONTRATTO NELL'OTTICA DEL VENDITORE (Avv.to Renzo Maria Morresi /Avv.to Antonella Versaci in co-docenza)

Prima parte:

- natura del contratto di realizzazione e fornitura di macchinari e impianti industriali: appalto o compravendita
- la redazione del contratto: l'utilizzo di modelli standard (es. FIDIC, ICC)
- la legge applicabile al contratto internazionale di fornitura di macchinari e impianti
- la Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili in relazione alla fornitura di macchinari e impianti
- l'expertise tecnica e le modalità di risoluzione delle controversie: in particolare Rules for Expertise e Rules of arbitration della Camera di commercio internazionale
- la formazione del contratto: dalle trattative alla stipulazione

Seconda parte:

- l'architettura del contratto di fornitura di macchinari e impianti nell'ottica del venditore
- minimizzare la necessità di collaborazione dell'acquirente in sede di consegna, esecuzione e collaudo della fornitura
- illustrazione e discussione di un modello di contratto di fornitura di macchinari e impianti industriali ed analisi delle relative clausole
- le obbligazioni del venditore: i termini di consegna e la conformità dell'impianto al contratto
- l'esecuzione e le variazioni in corso d'opera
- le procedure di verifica: ispezione, collaudo pre-consegna e collaudo finale
- l'obbligazione di risultato e le garanzie del venditore
- le obbligazioni del compratore: il pagamento e le garanzie correlate
- le garanzie bancarie a prima richiesta
- le principali clausole di esonero dalla responsabilità del venditore
- le clausole di hardship e forza maggiore
- la risoluzione delle controversie

GESTIRE CON SUCCESSO IL CONTRATTO DI VENDITA INTERNAZIONALE: STRUMENTI, STRATEGIE E TECNICHE REDAZIONALI. FOCUS PER SETTORE (MECCANICO, TESSILE -ABBIGLIAMENTO, ALIMENTARE, ETC) (Avv.to Renzo Maria Morresi /Avv.to Antonella Versaci)

- la legge applicabile alla compravendita internazionale e la Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili
- definizione del contratto di compravendita internazionale e differenze pratiche con altre forme contrattuali (appalto, sub-fornitura etc.)
- le obbligazioni del venditore: consegna dei beni e conformità della merce al pattuito
- le obbligazioni del compratore: pagamento della merce e garanzie correlate
- Cenni alle principali garanzie bancarie internazionali: ambito di applicazione e peculiarità Payment guarantee, Advance Payment Guarantee, Bid Bond, Performance Bond
- la formazione del contratto e la gestione della compravendita internazionale tramite condizioni generali di contratto
- le clausole tipiche delle condizioni generali di vendita internazionale: formazione del contratto clausola di riserva di proprietà, modalità di consegna e uso dei termini Incoterms®CCI modalità di pagamento, clausola di revisione del prezzo, garanzia per vizi e funzionamento del prodotto, cause di forza maggiore
- cenni alla responsabilità del venditore per danno da prodotto difettoso

PROBLEMATICHE LEGALI E CONTRATTUALI DEL CONTRATTO DI DEPOSITO OVERSEAS ED IL CONSIGNMENT STOCK (Avv. Renzo Maria Morresi/Avv. Antonella Versaci)

- il contratto di deposito ed altre figure contrattuali affini
- il deposito nel contratto di concessione di vendita o distribuzione all'estero
- il deposito nel contratto di agenzia senza rappresentanza
- il consignment stock ed il contratto estimatorio all'estero
- la disciplina applicabile al contratto
- le problematiche connesse al passaggio di proprietà dei beni: il prelievo e la fatturazione
- l'assistenza post vendita e la rivendita dei ricambi
- la risoluzione delle controversie

IL CONTRATTO DI AGENZIA E DI INTERMEDIAZIONE COMMERCIALE ALL'ESTERO: ALLA LUCE DELLA GIURISPRUDENZA COMUNITARIA ED ITALIANA.

(Avv. Renzo Maria Morresi / Avv. Antonella Versaci)

- le valutazioni strategiche nella scelta della tipologia di contratto di intermediazione commerciale in ambito internazionale: buyer, agente, procuratore d'affari, mediatore, distributore, franchising
- l'agenzia e le principali differenze con le altre figure di intermediari
- inquadramento del contratto di agenzia commerciale in Italia e all'estero: principi generali e riferimenti normativi
- la disciplina del contratto di agenzia nell'Unione europea (Dir 86/653/CEE)
- la legge applicabile al contratto con l'agente straniero e gli Accordi Economici Collettivi: efficacia in Italia e all'estero. La recente giurisprudenza italiana e comunitaria in materia
- le obbligazioni, i diritti e le attività accessorie dell'agente e del proponente
- Il patto di esclusiva ed il patto di non concorrenza
- la durata e la cessazione del rapporto di agenzia e degli altri intermediari
- calcolo dell'indennità di fine rapporto dovuta all'agente alla luce della giurisprudenza della Corte di Giustizia UE e della giurisprudenza italiana
- la risoluzione delle controversie con l'agente straniero
- tecniche di redazione di un contratto internazionale di agenzia: analisi delle principali clausole

LE PRINCIPALI PROBLEMATICHE DEI CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE ALL'ESTERO: DALLA REDAZIONE DEL CONTRATTO ALLA CESSAZIONE DEL RAPPORTO CONTRATTUALE. CENNI ALLE REGOLE ANTITRUST NELL'UNIONE EUROPEA, REGOLAMENTO UE N. 330/2010." (Avv. Renzo

Maria Morresi / Avv. Antonella Versaci)

- panoramica sui principali contratti per la distribuzione commerciale all'estero
- le peculiarità del contratto di concessione di vendita ed i punti di contatto con il contratto di agenzia
- la legge applicabile al contratto: focus su Belgio e Paesi arabi
- le norme antitrust comunitarie ed il Regolamento UE n. 330/2010 sugli accordi verticali; cenni al Regolamento UE n. 461/2010 per il settore automobilistico
- la vendita on line: concetto di vendite attive e passive nella disciplina UE
- il contratto di concessione di vendita all'estero, clausole principali:
 - a) identificazione dei prodotti
 - b) il territorio ed il divieto di vendere fuori zona.
 - c) minimi di acquisto e minimi di vendita
 - d) le obbligazioni accessorie del distributore (ad esempio assistenza post vendita)
 - e) il marchio ed altri diritti di proprietà industriale ed intellettuale
 - f) durata del rapporto contrattuale
 - g) obbligazioni di garanzia e di manleva
 - h) il patto di esclusiva ed il patto di non concorrenza
- le conseguenze dello scioglimento del contratto: come tutelarsi contrattualmente
- la risoluzione delle controversie con il distributore
- cenni ad alcune problematiche connesse alla vendita al consumo (business to consumer)

TRASFERIMENTO DELLA PROPRIETA' E TRASFERIMENTO DEL RISCHIO NELLA COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE (E NAZIONALE)

(Avv. Renzo Maria Morresi / Avv. Antonella Versaci)

- la disciplina del contratto di compravendita internazionale: la legge applicabile e la Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili
- le obbligazioni del venditore: in particolare la consegna dei beni
- il trasferimento della proprietà ed il trasferimento del rischio secondo la legge nazionale italiana e la Convenzione di Vienna del 1980
- la clausola di riserva di proprietà o patto di riservato dominio nella vendita internazionale
- le obbligazioni del compratore: pagamento della merce e garanzie correlate
- l'uso dei termini di resa: in particolare gli Incoterms® CCI alla luce della giurisprudenza italiana e comunitaria
- il contratto di trasporto e di spedizione e le problematiche connesse al passaggio della proprietà e del rischio
- analisi di alcune clausole rilevanti nelle condizioni generali di vendita: formazione del contratto, clausola di riserva di proprietà, modalità di consegna, termini di resa, modalità di pagamento

LA GARANZIA SUL PRODOTTO NELLE TRANSAZIONI COMMERCIALI BUSINESS TO BUSINESS E NEL COMMERCIO AL CONSUMO, BUSINESS TO CONSUMER

(Avv. Renzo Maria Morresi / Avv. Antonella Versaci)

- la disciplina del contratto di compravendita internazionale: Business to business e Business to consumer
- la legge applicabile alla vendita Business to business e la Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili.
- le obbligazioni del venditore: in particolare la consegna dei beni e la garanzia di conformità al pattuito
- i rimedi a favore dell'acquirente in caso di inadempimento del venditore
- la tutela del consumatore e la disciplina applicabile nella vendita Business to consumer nazionale italiana e comunitaria: garanzia legale e garanzia contrattuale
- la responsabilità del produttore per danno da prodotto difettoso
- analisi delle clausole tipiche nelle condizioni generali di vendita Business to business e Business to consumer: clausole di riserva di proprietà, termini di resa, garanzia contrattuale per vizi e buon funzionamento del prodotto, assistenza post vendita, legge applicabile e risoluzione delle controversie

INTRODUZIONE ALLA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE (Studio Bortolotti)

- il contratto internazionale: caratteristiche generali; problemi relativi alla sua negoziazione e stipulazione
- contratto scritto e orale: i rischi legati all'assenza di un contratto scritto
- lettere d'intenti (LOI), memorandum of understanding (MOU) e documenti simili
- l'uso dei modelli di contratto – la lingua del contratto
- alcune clausole tipiche, comuni alla maggior parte dei contratti internazionali: forza maggiore, hardship, clausola penale, confidenzialità
- la legge applicabile. Perché sceglierla? Analisi delle varie alternative. Come redigere le clausole di scelta della legge applicabile
- scelta del foro e/o dell'arbitrato
- la vendita internazionale: convenzione di Vienna, Incoterms, redazione di condizioni generali
- contratti con agenti, distributori, procuratori d'affari
- Joint ventures, trasferimento di tecnologia e vendita d'impianti

NEGOZIARE E REDIGERE CONTRATTI DI VENDITA INTERNAZIONALE ALLA LUCE DEI PIÙ RECENTI SVILUPPI NORMATIVI: DIRITTO EUROPEO DELLA VENDITA E INCOTERMS 2010.

(Studio Bortolotti)

- la normativa esistente (Convenzione di Vienna) il progetto di "Diritto comune europeo della vendita" (Common European Sales Law – CESL)
- i nuovi Incoterms 2010
- la conclusione del contratto di compravendita e l'efficacia di eventuali condizioni generali
- le condizioni di pagamento: pagamento anticipato/posticipato; pagamento contro documenti; lettere di credito
- la redazione del contratto di vendita e/o delle condizioni generali di vendita (termini di consegna, garanzia per vizi, esclusione di responsabilità, forza maggiore, condizioni di pagamento)
- la disciplina delle controversie (scelta del foro o arbitrato). Come gestire le controversie
- come evitare che il compratore possa iniziare un'azione nel proprio paese?

VENDERE SU INTERNET: OPPORTUNITÀ' E LIMITI, CON PARTICOLARE RIFERIMENTO ALLA NORMATIVA EUROPEA (Studio Bortolotti)

- come vendere su Internet: creazione di un proprio sito ovvero utilizzo di un portale specializzato?
- le modalità di vendita: necessità di rispettare le normative poste a tutela dei consumatori
- coordinare la vendita su Internet con l'attività della propria rete. Come minimizzare gli effetti negativi sulla rete esistente? Come adattare i contratti con i membri della propria rete?
- come controllare eventuali vendite su Internet da parte dei propri distributori o rivenditori? Limiti (con particolare riferimento all'uso del marchio) che possono essere imposti ai rivenditori
- i principi della legislazione antitrust europea che garantiscono il diritto del rivenditore di vendere tramite Internet. La sentenza Fabre della Corte di Giustizia europea

VENDITA E/O FORNITURA CHIAVI IN MANO DI IMPIANTI E MACCHINARI ALL'ESTERO. LA REDAZIONE E NEGOZIAZIONE DEI CONTRATTI (Studio Bortolotti)

- 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 scelta della legge applicabile e del modo di risoluzione delle controversie
- l'arbitrato internazionale. La scelta dell'istituzione arbitrale (CCI, Stoccolma, Londra, ecc.). Come redigere la clausola. Come gestire l'eventuale controversia
- esame di alcune clausole tipiche dei contratti di vendita di impianti: forza maggiore, hardship, clausole penali, consegna e la 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

ORGANIZZARE UNA RETE DI DISTRIBUZIONE ALL'ESTERO: NUOVI PROBLEMI E TENDENZE (INDENNITÀ DEI DISTRIBUTORI, VENDITE SU INTERNET) (Studio Bortolotti)

- i vari tipi di intermediari/distributori. Agenti di commercio. Procacciatori d'affari e contratti NCND. concessionari/distributori, importatori esclusivi; distribuzione selettiva e franchising
- la direttiva europea sugli agenti e le leggi nazionali degli Stati membri dell'UE. Il calcolo dell'indennità nei vari paesi e in Italia. L'indennità secondo gli AEC
- le nuove tendenze in Europa verso il riconoscimento di un'indennità ai concessionari/distributori
- compatibilità tra una rete di distribuzione e vendite del produttore via internet. Limiti alla possibilità di vietare le vendite via internet ai propri distributori
- la negoziazione e redazione del contratto con l'agente e/o distributore. Necessità di un contratto scritto. La scelta della legge applicabile e del foro. Le clausole tipiche: esclusiva, non concorrenza, diritto alle provvigioni (agente), termini di pagamento (distributore)
- la normativa antitrust europea (regolamento 330/2010). Divieto di prezzi imposti, divieti di esportazione, ecc.

LA REDAZIONE E LA NEGOZIAZIONE DEI CONTRATTI INTERNAZIONALI DI TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIA (Studio Bortolotti)

- 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
- il contratto di trasferimento di tecnologia (licenza di fabbricazione): caratteristiche generali
Pacchetto globale: tutto di cui necessita il licenziatario per produrre come il concedente
- limitazioni territoriali. Divieto di fabbricare e/o vendere in prodotti licenziati in determinati territori. Il problema della normativa antitrust europea (Regolamento 772/2004)
- condizioni di pagamento: lump sum; royalties (minime). Come determinare il prezzo
- garanzie del concedente. Garanzia i) che la tecnologia è completa ed adeguata per la
Fabbricazione di prodotti di qualità equivalente a quella del concedente e ii) che non viola diritti di terzi
- la scelta della legge applicabile e del modo di risoluzione delle controversie
- l'arbitrato internazionale. La scelta dell'istituzione arbitrale (CCI, Stoccolma, Londra, ecc.). Come redigere la clausola. Come gestire l'eventuale controversia

NEGOZIARE E REDIGERE CONTRATTI CON AGENTI ALL'ESTERO (Studio Bortolotti)

- il contratto di agenzia commerciale. Distinzione da contratti similari: procacciatore d'affari, distributore/concessionario di vendita
- la disciplina della direttiva europea: sua attuazione nei vari Stati membri dell'Unione Europea
- l'importanza della scelta della legge applicabile: perché sottoporre il contratto alla legge italiana?
- in caso di scelta della legge italiana, conviene richiamare gli Accordi Economici Collettivi (AEC)?
- la disciplina dell'indennità di cessazione nella legge italiana: il calcolo secondo gli AEC e secondo l'art. 1751 del codice civile. Quale soluzione scegliere?
- la disciplina dell'agenzia in alcuni paesi extraeuropei: paesi del Medio Oriente; America Centrale, ecc
- analisi di una checklist delle clausole da inserire nel contratto e di un modello contrattuale

RECUPERO DEI CREDITI NEI RAPPORTI COMMERCIALI INTERNAZIONALI (Studio Bortolotti)

- introduzione: L'importanza di un buon contratto. La scelta della legge applicabile e del foro competente
- il Decreto Legislativo 9 ottobre 2002, n. 231 di attuazione della direttiva 2000/35/ce sulla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali
- azioni preventive: informazioni sul cliente; condizioni di pagamento; responsabilizzazione intermediari (star del credere)
- la riserva di proprietà
- interventi a posteriori: il ricorso all'autorità giudiziaria nel paese della controparte
- il Regolamento CE n. 805/2004 del 21 aprile 2004 che istituisce il titolo esecutivo europeo per i crediti non contestati
- il Regolamento CE n. 1896/2006 del 12 dicembre 2006 che istituisce un procedimento d'ingiunzione di pagamento

LA RESPONSABILITÀ PENALE DELLE SOCIETÀ (D.LGS. 231/01) (Studio Bortolotti)

- un nuovo modello di responsabilità penale
- le regole basilari
- reati che comportano la responsabilità della società, commessi in Italia ed all'estero
- i soggetti responsabili del reato (amministratori e dipendenti)
- D.lgs. 231/01 e questioni di diritto internazionale (cenni)
- i meccanismi di esenzione da responsabilità (Modello Organizzativo, Organismo di Vigilanza interno, Codice Etico)
- il "Modello 231": suggerimenti operativi

LA RETE DI IMPRESE: OPPORTUNITA' PER CRESCERE ALL'ESTERO (Studio Bortolotti)

- "Fare rete": una crescente esigenza per le PMI
- gli strumenti classici per aggregare imprese: consorzi, distretti, contratti di partenariato, affiliazione commerciale
- la rete di imprese (leggi 33/2009 e 122/2010)
- le parti, la forma e la pubblicità del contratto
- il contenuto del contratto di rete: il programma comune
- le vicende de contratto di rete: ipotesi di recesso, di esclusione, nuove adesioni
- la "rete" come ente autonomo: nome, logo, marchio
- l'amministrazione, gli investimenti ed i benefici fiscali per la rete
- il contratto di rete "orizzontale" e "verticale"

IL TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIA E IL BUY BACK NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE (Avv. Diego Comba)

- il contratto di licenza di brevetto e di know how:
 - a) i passi che precedono la stipula del contratto di licenza
 - b) vantaggi e svantaggi per il concedente ed il licenziatario
 - c) struttura di un contratto di licenza
 - d) oggetto della licenza
 - e) royalties
 - f) risoluzione delle controversie
- il contratto di buy back:
 - a) contratto di cessione di tecnologia
 - b) trasferimento in compensazione dei beni
 - c) struttura del contratto di buy back
 - d) oggetto del contratto
 - e) pagamenti e royalties
 - f) risoluzione delle controversie
- Case study e dibattito (Eventuale intervento in video-conferenza o video-registrato con collaboratori – esperti di diritto del commercio internazionale - aventi la loro sede rispettivamente in India, Cina, Emirati Arabi, Brasile.)

I CONTRATTI INTERNAZIONALI DI INTERMEDIAZIONE: LA SCELTA TRA PROCACCIAMENTO D'AFFARI, AGENZIA E DISTRIBUZIONE (Avv. Diego Comba)

-le regole:

- a) le tipologie di intermediari: procacciatori, agenti e distributori
- b) Il calcolo costo/benefici nella scelta tra rischio economico e controllo degli intermediari
- il contratto internazionale di procacciamento e il contratto internazionale di agenzia
 - a) brevi cenni sul contratto di procacciamento
 - b) i contenuti tipici e la disciplina legale comunitaria ed extra-comunitaria del contratto di agenzia
 - c) controllo dell'attività e protezione normativa dell'agente
 - d) provvigioni e indennità di fine rapporto
 - e) legge applicabile e risoluzione delle controversie
- il contratto internazionale di concessione di vendita
 - a) i contenuti tipici e la disciplina legale
 - b) acquisto promozione e vendita dei prodotti
 - c) pagamenti
 - d) legge applicabile e risoluzione delle controversie
- case study e dibattito (Eventuale intervento in video-conferenza o video-registrato con collaboratori – esperti di diritto del commercio internazionale - aventi la loro sede rispettivamente in India, Cina, Emirati Arabi, Brasile.)

RECUPERO DEI CREDITI ALL'ESTERO (Avv. Maurizio Gardenal)

- il recupero dei crediti all'estero: regole e accorgimenti generali per gestire il contenzioso con operatori esteri
- l'importanza della prevenzione
- il contenzioso con operatori USA
- il contenzioso con operatori cinesi
- il contenzioso con operatori russi

I CONTRATTI DELLA DISTRIBUZIONE COMMERCIALE (Prof. Avv. Marco Tupponi)

- i contratti della distribuzione commerciale:
 - a) agenzia
 - b) concessione di vendita
 - c) franchising
- nozione di agenzia internazionale in particolare in ambito UE:
 - a) doveri dell'agente
 - b) diritti dell'agente
 - c) indennità di fine rapporto
 - d) patto di non concorrenza
 - e) foro competente
 - f) legislazione di competenza
- differenza con il contratto di mediazione
- differenza con il contratto di procacciatore d'affari
- la nozione e la disciplina della concessione di vendita
- la nozione e la disciplina del contratto di franchising

ASSOCIAZIONI TRA IMPRESE: JOINT VENTURE SOCIETARIE E CONTRATTUALI (Avv. Paolo Gallarati)

- scelta della forma e limitazione della responsabilità
- apporti di capitale
- corporate governance per amministrazione e controllo
- politiche di ripartizione di utili
- processo negoziale (accordo di riservatezza, lettera di intenti, contratto preliminare e definitivo)
- durata
- limiti al trasferimento delle partecipazioni (prelazione, gradimento, divieti di cessione)
- meccanismi di gestione dello stallo decisionale e di scioglimento: clausole di put&call, tag&drag along, shoot-out, russian roulette

TIPI RICORRENTI DI CONTRATTI COMMERCIALI INTERNAZIONALI (APPALTO, VENDITA, DISTRIBUZIONE, LICENZA DI DIRITTI DI PROPRIETÀ INDUSTRIALE E KNOW-HOW) E PROFILI DI RILIEVO TRA CUI: (Avv. Paolo Gallarati)

- politiche di prezzo e profili antitrust intracomunitari e extracomunitari
- subfornitura e dipendenza economica da clienti o fornitori esteri
- indennità di fine contratto
- clausole di esclusiva e preferenza (preferred customer e supplier)
- patti di non concorrenza e norme protezionistiche locali
- legge applicabile e giurisdizione
- modelli contrattuali standard (FIDIC, BIMCO, etc.)
- clausole standard (INCOTERMS)

COSTITUZIONE DI UNA ORGANIZZAZIONE IMPRENDITORIALE ALL'ESTERO (Avv. Paolo Gallarati):

- ufficio di rappresentanza
- sede secondaria
- società controllata
- profili legali e fiscali da considerare in sede di scelta della forma legale da adottare all'estero

I FINANZIAMENTI EUROPEI PER LA PMI ITALIANA: COME ACCEDERE AI FONDI (Avv. Paolo Gallarati)

- la gestione dei finanziamenti: assistenza all'impresa nel gestire in modo corretto ed efficiente il bando di richiesta
- l'attività di lobbying a Bruxelles presso gli stakeholder principali
- consulenza in Diritto comunitario in materia di:
 - a) concorrenza, circolazione di merci e capitali, aiuti di stato
 - b) autorizzazioni nel mondo della chimica e farmaceutico; novel foods; pesticidi, etc.
 - c) protezione nel commercio, concorrenza sleale e import da paesi terzi

I CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE ED IL NUOVO REGOLAMENTO COMUNITARIO SULLE INTESSE VERTICALI (Avv. Paolo Gallarati)

- assistenza nell'attività di compliance e di revisione dei contratti di distribuzione alla luce delle nuove regole
- attività di formazione interna avente ad oggetto le principali novità:
 - a) potere di mercato dei distributori ed impatto sulla validità delle esclusive
 - b) vendite via internet (anche nell'ambito di sistemi di distribuzione selettiva)
 - c) eccezioni al divieto di fissazione del prezzo di rivendita
 - d) accordi di category management

5 REGOLE D'ORO PER REDIGERE UN BUON CONTATTO INTERNAZIONALE (Prof. Avv. Marco Tupponi)

- Common Law e Civil Law (Code Napoleon e BGB – Diritto Civile e Diritto Commerciale)
- Fonti del diritto del Commercio Internazionale:
 - a) convenzioni internazionali;
 - b) lex mercatoria;
 - c) norme di diritto internazionale privato
 - d) principi Unidroit
- il contratto e la sua disciplina nei rapporti del commercio internazionale:
 - a) il momento di conclusione del contratto (principio di conoscenza, di ricezione e di spedizione;
 - b) esecuzione del contratto: le principali clausole (liquidated damages, forza maggiore, hardship, down payment)
 - c) la risoluzione per inadempimento – fundamental breach
 - d) foro competente
 - e) legislazione di competenza

Esame di alcuni contratti utilizzati nel Commercio Internazionale: La Convenzione di Roma ed il Reg. n° 593 CE 17 giugno 2008 in tema di obbligazioni commerciali

LA NEGOZIAZIONE DELLE FORME DI PAGAMENTO E GARANZIA NELLE TRANSAZIONI INTERNAZIONALI (Avv. Renzo Maria Morresi/Avv. Antonella Versaci)

- principali rischi dei pagamenti internazionali: commerciali, finanziari, politici, giuridici
- l'obbligazione di pagamento del prezzo nel contratto di compravendita internazionale
- le principali forme ed i mezzi di pagamento nel commercio internazionale:
 - a) bonifici, RID e gli strumenti di incasso elettronico
 - b) assegni bancari e cambiali
 - c) incasso documentario transnazionale
 - d) il credito documentario: lettere di credito e stand by letter of credit.
- gli strumenti di tutela del destinatario di pagamenti internazionali:
 - a) le informazioni commerciali e le tutele di tipo contrattuale
 - b) le garanzie bancarie; cenni alle Norme Uniformi CCI sulle garanzie a prima richiesta (pubbl. CCI n. 758) e principali garanzie bancarie internazionali: Bid Bond, Performance Bond, Advance Payment Bond
- la disciplina europea sui ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali (nuova direttiva 7/2011) e le procedure giudiziali di recupero crediti nell'UE: cenni
- la formulazione delle clausole relative ai prezzi ed alle modalità di pagamento anche alla luce dei nuovi termini di resa Incoterms CCI 2010 in vigore dal gennaio 2011

FARE BUSINESS A DUBAI E NEGLI EMIRATI ARABI UNITI - ASPETTI LEGALI, ORGANIZZATIVI E STRATEGICI PER UN'EFFICACE PIANIFICAZIONE AZIENDALE (Avv. Stefano Meani)

- la filosofia alla base dell'economia degli Emirati Arabi Uniti
 - a) il sistema giuridico ed economico degli Emirati
 - b) le visioni di Dubai ed Abu Dhabi
 - c) la figura dello sponsor
 - d) le free zones
- perché fare business negli Emirati Arabi Uniti
 - a) i pro e i contro del mercato locale
 - b) il centro commerciale del mondo
 - c) le prospettive delle aziende italiane
- come fare business negli Emirati Arabi Uniti
 - a) il business plan e gli obiettivi economici
 - b) la filosofia step by step
 - c) instaurare un rapporto di agenzia, aprire un ufficio di rappresentanza, una branch, costituire una nuova società o insediare uno stabilimento produttivo
- i vantaggi economici, legali e fiscali degli Emirati Arabi Uniti
 - a) i costi di produzione
 - b) cenni sul diritto societario e del lavoro
 - c) la pianificazione fiscale
- investimenti immobiliari
 - a) il presente ed il futuro del mercato
 - b) la normativa di tutela della proprietà straniera

RESPONSABILITÀ DEL PRODUTTORE E I PRINCIPALI CONTRATTI COMMERCIALI (Avv. Maurizio Gardenal)

- che cos'è la "products liability" negli USA e divergenze con il quadro normativo europeo
- suggerimenti per contenere la responsabilità nell'ordinamento USA
- i contratti di vendita, distribuzione e agenzia con operatori USA

LA CONVENZIONE DI VIENNA SULLA VENDITA INTERNAZIONALE DI BENI MOBILI: CONSIGLI PRATICI PER UN CORRETTO ED EFFICACE UTILIZZO. (Avv. Stefano Meani)

Introduzione: cos'è ed a cosa serve la Convenzione

-quando si può applicare la Convenzione:

- a)ambito di applicazione (paesi aderenti)
- b)la Convenzione quale diritto italiano nel campo della compravendita internazionale

-vantaggi e svantaggi nell'applicazione della Convenzione:

- a) i rapporti di forza tra venditore e compratore
- b) la prevedibilità delle soluzioni
- c) gli aspetti non disciplinati dalla Convenzione
- d) le differenze con il diritto italiano
- e) la necessità di giudici esperti della Convenzione

-struttura della Convenzione:

- a)settori di applicazione
- b)disposizioni generali. L'uniformità di interpretazione. L'Uncitral
- c)-la formazione del contratto. La c.d. Battle of Forms
- d)-vendita di merci: disposizioni generali
- e)le obbligazioni del venditore
- f)strumenti di difesa da parte del compratore
- g)le obbligazioni dell'acquirente
- h)strumenti di difesa da parte dell'acquirente
- i)trasferimento dei rischi. La determinazione della giurisdizione
- l)risarcimento dei danni e interessi
- m)effetti della rescissione del contratto

-particolarità della Convenzione da tenere in considerazione:

- a)principali differenze con il diritto italiano in tema di compravendita
- b)gli errori più comuni da evitare
- c) le formalità e gli adempimenti da non trascurare mai

-come applicare la Convenzione al singolo contratto di compravendita:

- a) clausola di determinazione della legge applicabile
- b)opportunità della clausola arbitrale. Costi e benefici

TUTELA DEL CREDITO: DALLA NEGOZIAZIONE AL RECUPERO NELLA VENDITA INTERNAZIONALE (E NAZIONALE) (Avv. Renzo Maria Morresi/Avv. Antonella Versaci)

-la tutela del credito nella fase della redazione del contratto di compravendita internazionale:

- a)la determinazione della legge applicabile in mancanza di scelta;
- b)le obbligazioni del compratore nella Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili: pagamento del prezzo, garanzie correlate e rimedi a favore del venditore
- c)Analisi di alcune clausole rilevanti per la tutela del credito: clausola di riserva di proprietà, modalità di pagamento, consegna della merce e Incoterms CCI, garanzia per vizi e buon funzionamento del prodotto, garanzie bancarie a prima richiesta, legge applicabile e modalità di risoluzione delle controversie
- d)Cenni: i crediti documentari (Norme ed Usi Uniformi della Camera di commercio internazionale, n. 600) e garanzie bancarie internazionali (Norme Uniformi per le garanzie a prima richiesta, n. 758)

-il recupero del credito nella fase stragiudiziale

-il recupero del credito nella fase cautelare - giudiziale e - di esecuzione:

- a)l'individuazione del giudice competente
- b)l'esecuzione delle sentenze italiane all'estero e delle sentenze straniere in Italia

-le procedure di recupero dei crediti nell'Unione europea

- a)il decreto ingiuntivo italiano all'estero;
- b)il procedimento europeo di ingiunzione di pagamento (Regolamento CE 1896/2006)
- c)il procedimento in caso di controversie di modesta entità (Regolamento CE 861/2007)
- d)il titolo esecutivo europeo (Regolamento CE 805/2004)

-assicurazione del credito, forfaiting, cessione del credito (pro-soluto e pro-solvendo): cenni

LE GARANZIE BANCARIE INTERNAZIONALI (Dr. Domenico Del Sorbo)

- le garanzie bancarie internazionali: caratteristiche, funzionamento, soggetti e funzioni
- dalla fidejussione alla garanzia bancaria autonoma
- garanzia bancaria diretta e Contro-Garanzia
- tipologie di "garantee":
 - a)Payment Guarantee e Stand By Letter of Credit
 - b)Advance Payment Guarantee
 - c)Tender Guarantee
 - d)Performance Guarantee
 - e)Retention Money Guarantee
 - f)Warranty Guarantee
- le URDG 758 ICC: analisi dei principali articoli, differenze con le ISP 98 ICC
- analisi di diversi casi di Stand by letter of credit e di garanzie bancarie internazionali

L'ASSICURAZIONE DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE (Dr. Domenico Del Sorbo)

- la gestione del rischio di credito: le differenze fra strumenti assicurativi e strumenti finanziari
- i vantaggi della soluzione assicurativa
- l'assicurazione dei crediti all'esportazione: principi, ambiti di operatività, la globalità, il premio, l'indennizzo, l'LMA, la latitudine, il recupero del credito, le clausole di primo rischio, le franchigie
- gli Strumenti nel Breve Termine:
 - a)la polizza Multimarket Globale di Sacebt
 - b)la polizza Multiexport di Sacebt
- gli Strumenti nel Medio Lungo Termine:
 - a)la polizza credito fornitore di Sace Spa: rischi assicurabili, EGS, funzionamento
 - b)la voltura di polizza Sace: definizione, funzionamento, l'intervento di Sace e Simest

CREDITI DOCUMENTARI E RECUPERO CREDITI ALL'ESTERO (Avv. Diego Comba)

- Prima parte; i meccanismi relativi ai crediti documentari; natura giuridica e normativa
 - a)cos'è un credito documentario?
 - b)chi sono i principali attori?
 - c)come funziona?
 - d)la conferma del credito documentario
 - e)lo star del credere
 - f)la verifica dei documenti: le irregolarità
 - g)la Stand-by letter of credit
 - h)le garanzie bancarie a prima richiesta
- Seconda parte : il recupero crediti; recupero giudiziale del credito
 - a)la causa in Italia
 - b)la causa in Europa
 - c)la causa fuori Europa
 - d)l'arbitrato
- considerazioni strategiche: Come contemperare l'utilizzo della banca, l'assicurazione del credito, la predeterminazione del giudice o dell'organismo arbitrale
- la prevenzione: Le clausole di pagamento e di garanzia all'interno del contratto di vendita
- la clausola di ADR: il mini-trial e la mediazione

L'EXPORT CREDIT RISK MANAGEMENT: COME INCASSARE SENZA RISCHI (Dr. Domenico Del Sorbo)

-l'Export Credit Risk Management

- a) la dilazione di pagamento come strumento per creare valore per il cliente
- b) la gestione del rischio di credito: quali strumenti?
- c) la differenza fra strumenti assicurativi e strumenti finanziari
- d) strumenti nel Breve Termine e nel Medio Lungo Termine;
- e) le variabili critiche: importo, paese, merce, forza contrattuale, cliente: come scegliere la soluzione migliore

-gli strumenti finanziari

- a) il credito documentario e le garanzie bancarie
- b) il forfaiting e l'intervento di Simest
- c) il credito acquirente e le linee open: l'intervento di Sace e Simest

-gli strumenti assicurativi:

- a) l'assicurazione dei crediti all'esportazione: principi, ambiti di operatività, la globalità, il premio, l'indennizzo, il recupero del credito, le clausole di primo rischio, le franchigie
- b) strumenti nel Breve termine: le polizze di Sacebt
- c) strumenti nel Medio Lungo Termine:
 - la polizza credito fornitore di Sace Spa: rischi assicurabili, EGS, funzionamento
 - la voltura di polizza Sace: definizione, funzionamento, l'intervento di Sace e Simest

LA NORMATIVA SULLE LETTERE DI CREDITO, MODALITA' DI APERTURA, RIFLESSI CONTRATTUALI E MODALITA' DI COMPILAZIONE DEI DOCUMENTI (Avv. Marco Bertozzi)

-UCP 600 (Normativa internazionale sulle lettere di credito)

-definizione Lettere di credito

-tipologie di lettere di credito in base alla prestazione della banca estera e/o della banca Italiana

-tipologie di prestazione

-individuazione dello strumento più adatto in base alla rischiosità del paese, valore della merce, costo

-individuazione dei documenti necessari in base INCOTERMS prescelto

-individuazione dei documenti in base alla modalità di trasporto

-le fasi per l'utilizzo di una lettera di credito

- a) accordo con l'importatore e modalità richiesta dei documenti necessari ad utilizzo del credito
- b) l'analisi della lettera di credito
- c) richiesta di cambiamenti
- d) accettazione dei cambiamenti (amendment)
- e) la redazione dei documenti in con riferimento al credito, alle UCP 600 e alla PBIU (Prassi Bancaria Internazionale Uniforme)

-la presentazione in banca dei documenti e le riserve

-la stand by letter of credit

-transferable letter credit

-predisposizione di una procedura per la corretta gestione delle L/C

-i problemi dovute alle installazioni post spedizione

LE MODALITÀ DI PAGAMENTO INTERNAZIONALE, RIFLESSI SULLE CLAUSOLE CONTRATTUALI E OTTIMIZZAZIONE IN BASE AL TRASPORTO, PAESE, VALORE DELLE MERCE (Avv. Marco Bertozzi)

- il Bonifico Bancario (metodologie di diminuzione del tempo di incasso e sicurezza dello stesso)
 - a)gli assegni e le cambiali internazionali (individuazione dei paesi e delle modalità di utilizzo in base alla legislazione applicabile)
 - b)D/P (Documents Against Payment) e D/A (Documents Against Acceptance) normativa ad essi applicabile URC 522 (come utilizzarli, in quali paesi, modelli di contratti con le banche coinvolte)
- check list per il corretto utilizzo dello strumento di pagamento D/P e D/A
 - a)C.O.D. (Cash on delivery) definizione dell'operazione e il contratto con lo spedizioniere a diminuzione della rischiosità dell'operazione
 - b)L/C (Letter of Credit) Tipologie, prestazioni alla luce delle UCP 600. Problemi e soluzioni al loro utilizzo
- predisposizione di una procedura per la corretta gestione delle L/C
- i Bond (fidejussioni Internazionali)
- modelli di advance payment bond
- performance bond
- payment Bond

LE LETTERE DI CREDITO E I BOND INTERNAZIONALI E MODALITA' DI UTILIZZO CONGIUNTO (Avv. Marco Bertozzi)

- UCP 600 (Normativa internazionale sulle lettere di credito)
- definizione Lettere di credito
- tipologie di lettere di credito in base alla prestazione della banca estera e/o della banca Italiana
- tipologie di prestazione
- individuazione dello strumento più adatto in base alla rischiosità del paese, valore della merce, costo
- individuazione dei documenti necessari in base INCOTERMS prescelto
- individuazione dei documenti in base alla modalità di trasporto
- le fasi per l'utilizzo di una lettera di credito:
 - a)accordo con l'importatore e modalità richiesta dei documenti necessari ad utilizzo del credito
 - b)l'analisi della lettera di credito
 - c)richiesta di cambiamenti
 - d)accettazione dei cambiamenti (amendment)
 - e)la redazione dei documenti in con riferimento al credito, alle UCP 600 e alla PBIU (Prassi Bancaria Internazionale Uniforme)
- predisposizione di una procedura per la corretta gestione delle L/C
- i Bond (fidejussioni Internazionali) URDG 758
- modelli di advance payment bond
- performance bond
- payment Bond

CONTRATTUALISTICA E TRASPORTO (CO-DOCENZA)

CONTRATTI INTERNAZIONALI DI COMPRAVENDITA E CONSEGNA DELLE MERCI

Prima parte (Avvocato Cristina Martinetti)

- il contratto di vendita internazionale
- quando nasce il contratto: ordine, conferma d'ordine
- l'uso delle condizioni generali di vendita o di acquisto
- gli obblighi del venditore e quelli del compratore
- la Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale: cenni
- l'inserimento del termine di resa nel contratto
- determinazione del luogo di consegna attraverso il termine di resa : conseguenze
- la redazione delle principali clausole : condizioni di pagamento, consegna,
- responsabilità, trasferimento de rischio e passaggio di proprietà

Seconda parte (Giovanna Bongiovanni)

Le condizioni di consegna e gli Incoterms® 2010

- la definizione dei termini di consegna e le obbligazioni delle parti contrattuali
- le regole ICC : struttura, classificazione , aspetti operativi, ambiti di applicazione
- l'incorporazione degli Incoterms® nel contratto di vendita
- i punti critici di alcune condizioni di consegna : come porvi rimedio
- gli effetti della resa sul contratto di trasporto : impegni e posizione delle parti
- le procedure di sicurezza dei traffici e le obbligazioni a carico delle parti
- l'inadeguatezza dei termini FOB, CFR, CIF per merce consegnata in containers
- gli obblighi assicurativi del venditore CIP e CIF
- le difficoltà operative delle clausole di consegna più utilizzati dagli operatori commerciali

Contrattualistica e Pagamenti: ulteriori proposte da sviluppare

GESTIRE I PROFILI DI RISCHIO DEI CONTRATTI INTERNAZIONALI: fisiologia e patologia del contratto internazionale dalla negoziazione al compimento dell'esecuzione. (Avv.to Renzo Maria Morresi / Avv.to Antonella Versaci).

ASPETTI LEGALI E CONTRATTUALI DELL'APPROVVIGIONAMENTO (SOURCING) DALL'ESTERO: le Condizioni generali di acquisto. Focus per settore (meccanico, tessile-abbigliamento, alimentare, etc) (Avv.to Renzo Maria Morresi / Avv.to Antonella Versaci).

IL CONTRATTO DI VENDITA INTERNAZIONALE ON LINE: ASPETTI LEGALI E CONTRATTUALI. Focus sulla normativa antitrust e la recente giurisprudenza della Corte di Giustizia UE (Avv.to Renzo Maria Morresi / Avv.to Antonella Versaci).

LA SUPPLY CHAIN ED I CONTRATTI PER LA DELOCALIZZAZIONE PRODUTTIVA ALL'ESTERO: FOCUS SULLA SUBFORNITURA INDUSTRIALE. (Avv.to Renzo Maria Morresi / Avv.to Antonella Versaci).

L'ALLEANZA TRA IMPRESE IN AMBITO INTERNAZIONALE: joint venture contrattuale, joint venture societaria ed altre forme di collaborazione all'estero. (Avv.to Renzo Maria Morresi / Avv.to Antonella Versaci).

FARE AFFARI IN.....: ASPETTI LEGALI E CONTRATTUALI [Cina, Brasile, Usa, Germania, Russia, Ucraina, Francia, Gran Bretagna, Giappone, Marocco, Egitto, Turchia, Arabia Saudita, Emirati Arabi, Sudafrica Etc...] Anche in occasione di missioni Paese e/o di iniziative fieristiche. Focus relativi a specifici settori di attività dell'impresa (Meccanico, Tessile/Abbigliamento, Alimentare etc.) (Avv.to Renzo Maria Morresi / Avv.to Antonella Versaci).

OPERARE CON FORNITORI E CLIENTI IN CRISI: gli strumenti e le strategie per la regolarità degli approvvigionamenti, la tutela del credito aziendale in situazioni di insolvenza in Italia ed all'estero. (Avv.to Renzo Maria Morresi / Avv.to Antonella Versaci).

TUTELA DEL MARCHIO, ETICHETTATURA DELLE MERCI E "MADE IN": una panoramica sulle problematiche legali con riflessi in ambito doganale legate all'origine delle merci a seguito delle recenti evoluzioni normative e giurisprudenziali (Avv.to Renzo Maria Morresi / Avv.to Antonella Versaci).

M&A: ACQUISIZIONE DI SOCIETÀ STRANIERE DA PARTE DI AZIENDE ITALIANE E DI AZIENDE ITALIANE DA PARTE DI SOCIETÀ STRANIERE ED IL TRASFERIMENTO DELL'AZIENDA: aspetti contrattuali e due diligence legale. (Avv.to Renzo Maria Morresi / Avv.to Antonella Versaci).

I PRINCIPALI DIRITTI DI PROPRIETÀ INDUSTRIALE ED IL LORO TRASFERIMENTO: cessione e licenza di marchio, brevetto e trasferimento di tecnologia nel commercio internazionale (Avv.to Renzo Maria Morresi / Avv.to Antonella Versaci)

LA RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE INTERNAZIONALI: giudizio ordinario, arbitrato , mediazione, conciliazione ed altre tecniche di Alternative Dispute Resolution. (Avv.to Renzo Maria Morresi / Avv.to Antonella Versaci)

INVESTIMENTI DELL'IMPRESA ITALIANA ALL'ESTERO, COMMERCIALI E/O PRODUTTIVI: dall'ufficio di rappresentanza, alla stabile organizzazione alla costituzione di società all'estero (Avv.to Renzo Maria Morresi / Avv.to Antonella Versaci)

LE GARANZIE BANCARIE E CONTRATTUALI NEI CONTRATTI INTERNAZIONALI DI VENDITA E DI APPALTO - in particolare le nuove norme uniformi sulle garanzie a prima richiesta (pubbl. CCI n. 758) della Camera di Commercio Internazionale in vigore dal 1° luglio 2010. (Avv.to Renzo Maria Morresi / Avv.to Antonella Versaci).



I TERMINI DI RESA INCOTERMS CCI® 2010, IL PASSAGGIO DELLA PROPRIETÀ E LE MODALITÀ DI PAGAMENTO DELLA MERCE NELLA VENDITA INTERNAZIONALE.

(Avv.to Renzo Maria Morresi / Avv.to Antonella Versaci).

CINA - RUSSIA - TURCHIA : OPPORTUNITÀ: TEMI GIURIDICI FONDAMENTALI PER OPERARE NEI LORO MERCATI (Avv. Paolo Gallarati)

incontri tematici (anche per settori merceologici) su questioni di diritto commerciale e societario

IL CONTENZIOSO CON OPERATORI USA Come gestire al meglio la lite con operatori USA e come prevenire per quanto possibile la lite (Avv. Maurizio Gardenal)

REGOLE DOGANALI E MADE IN

ORIGINE PREFERENZIALE DELLE MERCI: ASPETTI DOGANALI E IMPATTO OPERATIVO SULLE AZIENDE (Dr. Andrea Toscano)

- introduzione agli accordi di commercio preferenziale
- funzione ed utilizzo delle regole di origine
- i documenti giustificativi dell'origine preferenziale della merce
- le dichiarazioni del fornitore ai sensi del regolamento 1207/2001 e successive modifiche
- il certificato Eur 1 e lo status di esportatore autorizzato
- accordo Ue-Corea del Sud: aspetti innovativi e risvolti operativi per le aziende
- lo status di esportatore autorizzato: iter autorizzativo e benefici associati

SCAMBI INTRACOMUNITARI DI BENI E SERVIZI: ELEMENTI DI NOVITÀ 2012 E DISCIPLINA GENERALE (Dr. Andrea Toscano)

- operazioni oggetto di rilevazione nei modelli: scambi di beni e di servizi
- le novità 2012 in materia di reverse charge sulle prestazioni di servizio intracomunitarie
- le novità del in materia di modelli Intrastat
- chiarimenti forniti dai documenti di prassi
- contenuto dei modelli: analisi delle singole colonne e visualizzazione dei modelli
- casi particolari: operazioni triangolari, cessione di stampi, consignment stock, lavorazioni e riparazioni
- quadro attuale e problematiche ancora aperte

OPERAZIONI DI IMPORTAZIONE ED ESPORTAZIONE: NOVITÀ 2012 E DISCIPLINA GENERALE (Dr. Andrea Toscano)

- aspetti doganali e Iva delle operazioni di importazione ed esportazione: la prova di avvenuta esportazione e gli elementi dell'accertamento doganale nelle operazioni di importazione
- le novità in materia di operazioni internazionali introdotte nel 2012
- novità in materia di invii all'estero per lavorazione/riparazione
- analisi delle dichiarazioni doganali telematiche
- novità in ambito di certificazione AEO
- novità circa la richiesta di rilascio delle informazioni tariffarie vincolanti all'Agenzia delle Dogane

LA PROVA DELL'AVVENUTA ESPORTAZIONE (Dr Simone Del Nevo)

- i documenti necessari per esportare:
 - a) il ruolo della fattura
 - b) i visti consolari
 - c) il ruolo del DDT
 - d) compilazione della CMR
 - e) il ruolo del packing list
 - f) gli ulteriori documenti eventualmente richiesti
- la nomenclatura combinata (voce doganale)
- la classificazione doganale delle merci (I.T.V.: informazione tariffaria vincolante)
- il regime dei divieti all'esportazione
- i controlli doganali (canale verde, giallo, rosso, utilizzo degli scanner)
- le bollette doganali e la prova dell'uscita delle merci dalla Cee
- le bollette doganali telematiche
- il codice MRN
- le esportazioni triangolari
- le esportazioni a groupage
- l'ottenimento dei duplicati di bollette doganali e l'apposizione del visto uscire

LA CERTIFICAZIONE A.E.O. (Dr. Simone Del Nevo)

- la certificazione doganale
- tipologie delle certificazioni: AEOF, AEOS, AEOC
- le semplificazioni doganali
- la riduzione dei controlli e la maggior celerità delle spedizioni
- il questionario di autovalutazione
- la banca dati comunitaria
- la rilevanza commerciale della certificazione
- il mutuo riconoscimento con analoghe certificazioni di altri Paesi terzi

LA NOVITA' DOGANALI: IL VALORE IN DOGANA (Dr. Simone Del Nevo)

- il valore in dogana
- art.28/36 e seguenti del codice doganale comunitario Regolamento comunitario 2913/92 e 141/181 del 2454/93
- valore normale dei beni
- gli elementi del valore della dichiarazione doganale di importazione
- la dichiarazione di valore DV1
- royalties e stampi
- eventuali sottofatturazioni o sovralfatturazioni che possono produrre la riduzione del pagamento dei diritti doganali o la disponibilità di capitali all'estero
- il pagamento dei diritti doganali
- la certificazione AEO ed il suo impatto sulle operazioni di import ed export

L'INFORMATIZZAZIONE DEL PROCESSO DI IMPORTAZIONE (Dr. Simone Del Nevo)

- la fase 1 del sistema ICS (import control system)
- smaterializzazione della bolletta doganale di import
- registrazione ed archiviazione delle bollette doganali di importazione
- il regime dei divieti
- i dazi doganali
- il certificato DV1
- le riduzioni daziarie in presenza di Eur1 e FormA
- il calcolo ed il pagamento dei diritti doganali
- la visita preventiva
- la rilevanza dell'origine delle merci
- l'informazione vincolante di origine (I.V.O.)
- la reintroduzione in franchigia
- immissione in libera pratica ed introduzione in deposito iva

L'ABC DELLE OPERAZIONI DOGANALI A PARTIRE DAGLI INCOTERMS (Dr. Simone Del Nevo)

- gli accordi commerciali di vendita (incoterms CCI edizione 2010)
- i riflessi di un corretto uso degli incoterms sulle operazioni doganali di import
- analisi dei principali documenti necessari per eseguire correttamente le operazioni doganali
- la fattura ed i suoi elementi obbligatori
- la fattura pro-forma
- la prova dell'avvenuta esportazione:
 - a)bolletta doganale elettronica (obbligatoria dal luglio 2009): appuramento DAE
 - b)le prove alternative dell'avvenuta esportazione (con bolletta cartacea e telematica)
 - c)le dichiarazioni obbligatorie per la casella 44 del DAU
- le operazioni triangolari
- l'origine non preferenziale della merce (Made in)
- la marcatura dei colli ai fini dell'origine
- l'origine preferenziale delle merci: certificati Eur1, FormA, ATR
- la dichiarazione di origine preferenziale in fattura
- la dichiarazione di lungo termine di origine dei fornitori

L'ATTRIBUZIONE DELLE VOCI DOGANALI (Dr. Simone Del Nevo)

- criteri di classificazione doganale
- la lettura della tariffa doganale
- le informazioni tariffarie vincolanti
- i riflessi doganali di un non corretto utilizzo delle voci doganali
- le dichiarazioni obbligatorie da riportare in fattura in funzione delle voci doganali
- l'incidenza delle voci doganali sul calcolo dei diritti doganali all'import

L'ORIGINE DELLA MERCE (Dr. Simone Del Nevo)

- l'origine non preferenziale delle merci ai fini del "Made in"
- la nomenclatura combinata
- l'origine non preferenziale delle merci
- la Convenzione di Madrid
- la normativa comunitaria
- la normativa Italiana
- le indicazioni di origine all'atto dell'importazione
- l'origine preferenziale delle merci ai fini dell'emissione dell'Eur1
- l'origine preferenziale delle merci: nuovo e necessario strumento di marketing e di promozione alle vendite
- il ruolo dell'ufficio acquisti aziendale : non solo qualità/prezzo ma anche origine preferenziale e non
- la certificazione sui prodotti da parte dei fornitori il monitoraggio aziendale sull'origine delle merci e relativa codifica interna
- come impostare in azienda il monitoraggio sull'origine dei prodotti: la variazioni ai programmi elettronici in essere
- riduzioni ed esenzioni daziarie in presenza del certificato Form A
- la dichiarazione di origine in fattura
- i requisiti per ottenere l'autorizzazione doganale all'apposizione della dichiarazione di origine in fattura in sostituzione del certificato Eur1
- il nuovo accordo Corea in vigore dal 01.07.11
- l'importanza delle dichiarazioni di lungo termine rilasciate dai fornitori
- accertamenti doganali sull'effettiva origine dei prodotti

PROCEDURA PER L'OTTENIMENTO DELLO STATUS DI ESPORTATORE AUTORIZZATO (Dr. Simone Del Nevo)

- il concetto di origine preferenziale
- il certificato Eur1
- la dichiarazione in fattura sostitutiva del certificato Eur1
- la probabile futura eliminazione dei certificati Eur1
- procedura da seguire per ottenere lo status di esportatori autorizzati al fine di dichiarare su fattura l'origine preferenziale
- analisi dell'accordo UE/Corea nel quale non è più contemplato il certificato Eur1
- la futura soppressione del certificato FormA all'import dai Paesi in via di sviluppo
- le dichiarazioni di origine da richiedere ai fornitori
- implementazione del sistema informatica per gestire l'origine preferenziale delle merci

INTRODUZIONE SUL CONCETTO DI ORIGINE DELLE MERCI: L'ORIGINE NON PREFERENZIALE E L'ORIGINE PREFERENZIALE (Dr.ssa Maria Ester Venturini o Avv. Elena Bpzza)

- Origine non preferenziale delle merci e "made in"
 - a)come indicare in maniera corretta il "made in" senza incorrere in sanzioni penali
 - b)le regole normative per l'individuazione dell'origine doganale delle merci realizzate con prodotti di diversi Paesi (reg.ti UE n. 2913/92 e n. 2454/93 - legge 350/2003 art. 4, comma 49, come recentemente modificato art. 517 c.p.).
- Origine preferenziale delle merci e prove dell'origine (eur1, ecc.)
 - a)come beneficiare di esenzioni o riduzioni daziarie all'import e consentire le medesime agevolazioni ai propri clienti extra-UE tramite l'origine preferenziale delle merci
 - b)le maggiori aree di competenza dell'origine preferenziale: area paneuromediterranea e area balcanica (reg.ti UE n. 2913/92 e n. 2454/93 e gli Accordi tra la UE e i singoli Paesi extra-UE)
 - c)le regole normative che consentono ad un prodotto di ottenere l'origine preferenziale
 - d)i requisiti documentali e non per poter beneficiare di tale status
 - e)i rischi penali e tributari di una errata individuazione dell'origine preferenziale

PRINCIPI ED OBIETTIVI DEL NUOVO CODICE DOGANALE MODERNIZZATO (Dr.ssa Maria Ester Venturini o Avv. Elena Bpzza)

I vantaggi fiscali e procedurali dei regimi doganali economici

- transito e regine TIR
- deposito doganale
- perfezionamento attivo
- perfezionamento passivo
- trasformazione sotto controllo doganale
- ammissione temporanea
- zone e depositi franchi

La Certificazione doganale per le imprese: operatore economico autorizzato o AEO

- principi ed obiettivi della certificazione
- vantaggi della certificazione
- procedura per il rilascio della certificazione
- preaudit e audit doganale
- questionario di autovalutazione

INTRODUZIONE AL CONCETTO DI CLASSIFICAZIONE DOGANALE DELLE MERCI

(Dr.ssa Maria Ester Venturini o Avv. Elena Bpzza)

- la classificazione doganale delle merci anche come strumento di risparmio daziario
- modalità per una corretta classificazione del prodotto: la nomenclatura doganale delle merci, i criteri di interpretazione della Commissione UE, le certificazioni dell'Agenzia delle Dogane (ITV - Informazione Tariffaria Vincolante) - reg.ti UE n. 2913/92 e n. 2454/93 e reg.to UE 2658/87
- l'elemento determinante del valore in dogana delle merci ai fini della definizione dell'importo daziario da assolvere
- gli elementi che lo compongono e in particolare l'aggiunta del valore delle royalties
- casi particolari: la doppia vendita, vendita tra società collegate
- il potere dell'Autorità doganale di "rivalutare" il valore in dogana delle merci (reg.ti UE n. 2913/92 e n. 2454/93 e Comunicazione della Commissione UE sul valore in dogana)

FISCALITA' INTERNAZIONALE E COMUNITARIA

LA FATTURA ELETTRONICA E LA CONSERVAZIONE SOSTITUTIVA (Dr. Gian Luca Giussani)

- fatturazione elettronica
 - a) differenza tra fattura elettronica e tradizionale
 - b) firma digitale, riferimento temporale e marca temporale
 - c) la fattura elettronica formato europeo
 - d) modalità di emissione dei documenti
- conservazione sostitutiva
 - a) le procedure previste dalla normativa
 - b) la conservazione dei documenti contabili
 - c) il responsabile della conservazione
 - d) redazione del manuale della conservazione

Fiscalità: Ulteriori proposte da sviluppare

AREA FISCALE: Dr Gian Luca Giussani

- NOVITÀ ED AGGIORNAMENTI IVA: PRESTAZIONI DI SERVIZI ED ELENCHI BLACK LIST
- SERVIZI INTERNAZIONALI: RIFLESSI FISCALI IVA
- IL PRINCIPIO DI TERRITORIALITÀ NELL'IVA INTERNAZIONALE
- IVA NELLE OPERAZIONI INTERNAZIONALI
- REVERSE CHARGE ED AUTOFATTURE NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE
- TRASPORTI INTERNAZIONALI RIFLESSI FISCALI
- TRIANGOLAZIONI E QUADRANGOLAZIONI: ADEMPIMENTI
- DEPOSITI IVA E STOCK CONSIGNMENT
- LA GESTIONE DEI MAGAZZINI E DEPOSITI ALL'ESTERO: ASPETTI FISCALI
- FIERE E PROMOZIONE ALL'ESTERO: RIFLESSI FISCALI
- IL CONTRATTO DI RETE ED INTERNAZIONALIZZAZIONE: ASPETTI FISCALI
- RAPPORTI COMMERCIALI CON I PAESI BLACK LIST : PROBLEMATICHE ED ADEMPIMENTI

IMPOSTE DIRETTE: Dr Gian Luca Giussani

- TRANSFER PRICING: ADEMPIMENTI E PROBLEMATICHE PER LE AZIENDE INTERNAZIONALIZZATE
- PAESI A FISCALITÀ PRIVILEGIATA E RIFLESSI FISCALI IN ITALIA
- PAESI BLACK LIST: QUALI CONSEGUENTE FISCALI (CFC, DICHIARAZIONI,)
- ASPETTI FISCALI PER UNA INTERNAZIONALIZZAZIONE COMPETITIVA: LA FISCALITÀ PER LE IMPRESE ITALIANE ALL'ESTERO E PER QUELLE STRANIERE IN ITALIA
- RAPPORTI TRA SOCIETÀ NAZIONALI E CONTROLLATE ALL'ESTERO
- LA STABILE ORGANIZZAZIONE ALL'ESTERO NELLA NORMATIVA INTERNA E NEI TRATTATI INTERNAZIONALI
- I TRATTATI CONTRO LE DOPPIE IMPOSIZIONI: ANALISI E RIFLESSIONI
- LE IMPOSTE PAGATE ALL'ESTERO E IL CREDITO IN ITALIA
- I FLUSSI INTERNAZIONALI DI REDDITO: DIVIDENDI, INTERESSI, CANONI, ECC.

FOCUS PAESE: Dr Gian Luca Giussani

- IMPRESSE ITALIANE IN SVIZZERA: ADEMPIMENTI E ASPETTI FISCALI
- INCONTRI MIRATI PAESE (DA DEFINIRE): ASPETTI FISCALI

AREA GESTIONE DEL PERSONALE; Dr Gian Luca Giussani

- TRASFERTE, DISTACCO E TRASFERIMENTO DEL PERSONALE ALL'ESTERO: ASPETTI FISCALI ED AMMINISTRATIVI

AREA FINANZA: Dr Gian Luca Giussani

- IL RISCHIO DI CAMBIO NELLA GESTIONE DELL'IMPRESA INTERNAZIONALE
- LA GESTIONE DEI RISCHI FINANZIARI DELL'IMPRESA INTERNAZIONALE
- OPPORTUNITÀ DI FINANZA INTERNAZIONALE
- FLUSSI INTERNAZIONALI DI CAPITALI
- LA GESTIONE IN VALUTA DELLE OPERAZIONI INTERNAZIONALI
- ANALISI DEL FABBISOGNO FINANZIARIO (PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE)

AREA CONTROLLO: Dr Gian Luca Giussani

- CONTROLLO DI GESTIONE E BUDGET
- IL BUDGET NELLE PMI COME STRUMENTO PER FACILITARE L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
- ANALISI DEI COSTI E COSTRUZIONE DEI PREZZI PER UNA INTERNAZIONALIZZAZIONE COMPETITIVA
- DELOCALIZZAZIONE E GESTIONE DELLE UNITÀ PRODUTTIVE ALL'ESTERO
- L'ANALISI DEGLI INVESTIMENTI, CRITERI DI SCELTA FRA DIVERSE ALTERNATIVE
- ANALISI DEI COSTI E COSTRUZIONE DEI PREZZI PER UNA INTERNAZIONALIZZAZIONE COMPETITIVA
- MODELLI PER LE DECISIONI DI GESTIONE
- IL BILANCIO D'ESERCIZIO E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
- IL BUSINESS PLAN PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
- ANALISI DI CONVENIENZA DI "FARE O ACQUISTARE" NEI RAPPORTI INTERNAZIONALI

Dr. Natale Galimi:

- IL SISTEMA COMUNITARIO PER LO SCAMBIO DI INFORMAZIONI SULL'IVA (VIES)
- I MEZZI DI PROVA PER LA NON IMPONIBILITÀ DELLE CESSIONI COMUNITARIE E DELLE ESPORTAZIONI
- IL MECCANISMO DEL PLAFOND IVA PER LE ESPORTAZIONI ABITUALI
- REVERSE CHARGE: OBBLIGO E MODALITÀ APPLICATIVE, SISTEMA SANZIONATORIO ED IPOTESI DI RESPONSABILITÀ SOLIDALE DEL CESSIONARIO
- TERRITORIALITÀ IVA DEI SERVIZI: "TRIPLICE" VERIFICA SULLO STATUS DEL COMMITTENTE
- COSTI PER OPERAZIONI "BLACK LIST": REGISTRAZIONE E COMUNICAZIONI DELLE OPERAZIONI CON PAESI «BLACK-LIST» (IVA) E VERIFICA DELLE PROVE DELLE ESIMENTI PER LA DEDUCIBILITÀ DEI COSTI "BLACK-LIST" (IMPOSTE DIRETTE)
- MANIFESTAZIONI FIERISTICHE IN AMBITO COMUNITARIO: LA NUOVA TERRITORIALITÀ IVA
- REGIME IVA DEL TRASPORTO DI BENI IN ESPORTAZIONE
- INTRASTAT: I CHIARIMENTI ED I CASI RISOLTI DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE
- PRESTAZIONI DI SERVIZI COMUNITARIE: FATTURAZIONE ED ADEMPIMENTI INTRASTAT
- LA PRESUNZIONE DI STABILE ORGANIZZAZIONE "PERSONALE" NEL "CONTRATTO DI AGENZIA" E NEL CONTRATTO DI DISTRIBUZIONE.

TRASPORTI INTERNAZIONALI

I TRASPORTI NAZIONALI (CON PARTICOLARE RIGUARDO AL CONTRATTO SCRITTO DI AUTOTRASPORTO E ALL'AMBITO DI APPLICAZIONE DELLE TARIFFE MINIME) E LE MODALITÀ DI TRASPORTO INTERNAZIONALE. (Avv. Marco Bertozzi)

- la legislazione Italiana dello spedizioniere
- il contratto di spedizione clausole generali e Vessatorie in base al contratto depositato presso le camere di commercio 1975 e successive modifiche e integrazioni
- la responsabilità dello spedizioniere in base alle operazioni svolte
- la responsabilità del doganalista
- modalità di conferimento di un corretto mandato allo spedizioniere
- la legislazione Italiana del vettore obblighi e responsabilità delle parti
- il contratto di autotrasporto con particolare riguardo alla D.lgs 286/2005, modificato dal D.Lgs.214/2008 e dalla L.127/2010 e dell'articolo 83 bis del D.L. n.112/2008 convertito dalla legge n.133/2008) in materia di contratto di trasporto scritto, tariffe minime, compenso gestione pallet, tempi di carico e scarico
- la scheda di trasporto e modalità di compilazione
- la convenzione di trasporto stradale CMR
- la redazione della lettera di Vettura CMR
- modalità di calcolo del nolo terrestre in base ai vari parametri 1:250; 1:330; 1:333
- le convenzioni marittime principali (AJA-VISBY, COGSA, Amburgo)
- i documenti di trasporto marittimo Bill of lading, Multimodal Bill of Lading, Door To Doot Bill of Lading, Port to Port Bill of Lading, Straight Bill of Lading. Modalità di redazione e rappresentatività della merce
- modalità di calcolo del nolo marittimo in base al rapport peso:volume e I principali correttivi dei noli BAF, CAF ecc..
- la convenzione del trasporto Aereo Varsavia e Montreal
- la Airway bill e modalità di redazione
- la convezione COTIF e trasporto ferroviario
- il trasporto multimodale
- NVOCC (Non vessel Operator common carrier)
- la predisposizione di una corretta procedura trasporti

CONFRONTO TRA INCOTERMS® 2010 E LE PRECEDENTI VERSIONI IN RELAZIONE CON LA RESPONSABILITÀ OGGETTIVA DEL CARICATORE E GLI OBBLIGHI CONNESSI AL D.LGS 286/2005 IN MATERIA DI AUTOTRASPORTO (Avv. Marco Bertozzi)

- la nuova pubblicazione INCOTERMS 2010
- le voci di nolo e spesa differenti ai vari Incoterms
- le spese di movimentazione e precauzioni onde evitare la duplicazione delle stesse
- confronto INCOTERMS 2010 e INCOTERMS 2000, (analisi di alcuni termini INCOTERMS 1980 e 1990 tutt'ora utilizzati e i revised American Foreign Trade Terms And definitions di ispirazione Statunitense
- le nuove indicazioni sul termine EXW e difficoltà correlate (doganali, in relazione alla compilazione della lettera di vettura CMR e in relazione all'esecuzione del carico)
- la responsabilità oggettiva del caricatore delle merci come determinato dalla Dlgs 286/2005
- casi di obbligo di compilazione della scheda di trasporto (nel caso di tratta di trasporto Italiano)
- il cambiamento del punto di trasferimento danni nei termini FOB, CFR, CIF
- il nuovi obblighi di assicurazione merci
- i nuovi obblighi di collaborazione tra importatore ed esportatore
- i casi di responsabilità per eventuale ritardo della merce
- la soppressione dei termini DES, DEQ, DDU
- l'introduzione dei nuovi termini DAT, DAP
- la scelta dell'incoterms in base agli usi di acquisto dei paesi esteri
- la scelta dell'incoterms in base alla legislazione doganale estera
- la scelta dell'incoterms in base al servizio di marketing offerto al cliente

LE OPERAZIONI CON L'ESTERO - CONDIZIONI DI CONSEGNA E CONDIZIONI DI TRASPORTO

(Giovanna Bongiovanni)

-la consegna della merce nel contratto di compravendita internazionale:

a) Le obbligazioni delle parti e gli Incoterms® della ICC per ripartire spese, rischi e responsabilità connessi alla consegna

b) Le regole Incoterms® 2010 in sintesi

c) Gli effetti della resa su altre condizioni del contratto compravendita

d) Il mondo dei trasporti: il rapporto con gli operatori del settore (spedizionieri, vettori, consolidatori, operatori logistici) e gli obblighi delle parti

e) La consegna della merce al vettore: il rapporto tra venditore- spedizioniere/vettore- compratore

-la disciplina del trasporto internazionale di merci su strada: la Convenzione CMR

-la disciplina del trasporto internazionale di merci per via aerea: La Convenzione di Varsavia e la Convenzione di Montreal

-la disciplina del trasporto internazionale di merci via mare: la Convenzione di Bruxelles e le Regole di Amburgo

-gli esoneri a beneficio del vettore internazionale e i limiti di risarcimento

LA MOVIMENTAZIONE INTERNAZIONALE DI MERCI ED I RISCHI ASSICURABILI (Giovanna Bongiovanni)

-l'accordo contrattuale sulle condizioni di consegna e le regole Incoterms® 2010 della ICC

-i pregiudizi degli operatori commerciali su alcune rese

-le implicazioni della resa sui contratti collegati alla compravendita (trasporto ed assicurazione)

-il luogo di consegna contrattuale ed il trasferimento del rischio

-perdite e avarie durante il trasporto a chi compete l'obbligo di assicurare le merci?

-gli obblighi assicurativi del venditore CIP e CIF

-i rischi del trasporto ed il contratto di assicurazione:

a) l'interesse assicurabile

b) il valore di assicurazione e l'utile sperabile: valore assicurato e valore assicurabile

c) La copertura assicurativa danni: forme di garanzie e principali adempimenti

d) La differenza tra assicurazione danni e assicurazione della responsabilità vettoriale

e) L'accertamento del danno

IL TRASPORTO INTERNAZIONALE E LA RELATIVA DOCUMENTAZIONE (Giovanna Bongiovanni)

-l'obbligazione documentale nei contratti di fornitura di beni: perché è necessario rendere compatibile la condizioni di consegna, la prova documentale di tale consegna e le condizioni di pagamento

-trasporto Marittimo: la polizza di carico quale titolo rappresentativo delle merci e documento di prova del contratto di trasporto:

a) oggetto e contenuto della polizza di carico

b) effetti delle eventuali riserve poste sulla polizza ai fini della responsabilità del vettore

c) differenza tra polizze door to door e seawaybill

d) i documenti di trasporto multimodale con tratta marittima

-trasporto stradale internazionale: la lettera di vettura CMR, oggetto e contenuto della lettera di vettura CMR e suoi effetti ai fini della prova della stipulazione del contratto di trasporto e dell'avvenuta consegna della merce

-trasporto aereo: la air waybill, oggetto, contenuto e suoi effetti

-la relazione dei documenti di trasporto internazionale con le operazioni documentarie

CERTIFICAZIONI MERCEOLOGICHE PER PAESI TERZI

SEMINARIO SUL NUOVO REGOLAMENTO UE 1169/2011 SULLA FORNITURA DI INFORMAZIONI SUGLI ALIMENTI AI CONSUMATORI (Dr. Giuseppe De Marinis)

- il nuovo regolamento U.E. 1169/2011 sulla fornitura di informazioni sugli alimenti ai consumatori: presupposti, novità ed aspetti problematici.
- l'origine degli alimenti alla luce del nuovo regolamento U.E. e della normativa italiana.
- la nuova disciplina della responsabilità del produttore alla luce dell'art. 8 del regolamento sulle informazioni ai consumatori in materia di alimenti fra novità e conferme.

L'ESPORTAZIONE DEI BENI DUAL USE, LE NUOVE RESTRIZIONI VERSO L'IRAN, SIRIA, L' E.C.S.: QUALI NOVITÀ PER GLI OPERATORI (Dr Giuseppe De Marinis)

- introduzione al diritto doganale europeo ed alle operazioni doganali con l'estero
- l'esportazione dei beni Dual use: normativa e applicazioni pratiche:: analisi la normativa in vigore sui beni Dual use (prodotti che, pur non essendo progettati per scopi militari, possono trovare applicazione in questo ambito). Analisi dei diversi tipi di autorizzazioni per l'esportazione di questi beni.
- i nuovi obblighi doganali entrati in vigore dal primo gennaio 2011 relativi all'emendamento sicurezza al Codice Doganale Comunitario. In particolare, saranno presentate le nuove funzionalità disponibili in A.I.D.A. relative ai progetti I.C.S. (Import Control System), E.C.S. (Export Control System) e Cargo.
- Nuovo Import & Export Control System (ICS/ECS) dal 1° gennaio 2011
- restrizioni comunitarie verso l'Iran: novità 2012
- restrizioni all'export di alcune tipologie di beni

OPERAZIONI DI IMPORT/EXPORT DI VINO E BEVANDE alcoliche (Dr Giuseppe De Marinis)

- l'etichettatura in ambito UE di vino, bevande spiritose, birra
- etichettatura per l'esportazione verso Paesi Extra UE
- Paesi europei extra-UE, Asia, America, Oceania, Africa
- Principi base per il commercio delle bevande alcoliche
- a)classificazione doganale delle bevande alcoliche
- b)nozioni base in tema di Accise –procedure EMCS
- c)disciplina delle cessioni all'esportazione e delle cessioni intracomunitarie
- Documenti, certificati e rapporti prova richieste per il commercio internazionale
- a)documento di accompagnamento
- b)certificati per l'export
- c)attestato di libera vendita
- d)certificato EUR 1 e aspetti legati alla sua emissione
- e)certificato di origine ed analisi normativa
- f)certificato fitosanitario e certificato sanitario
- Operazioni di import/export di bevande alcoliche Aspetti legali, fiscali, doganali

KURDISTAN IRACHENO: PORTA D'INGRESSO PER L'IRAQ . (Dr. Giuseppe De Marinis)

- la contrattualistica nelle operazioni di import/export in generale e verso la regione del Kurdistan iracheno
- il sistema doganale iracheno
- formalità DOGANALI per esportare in Iraq
- barriere tariffarie e non tariffarie
- certificazione per merci destinate in Iraq
- problematiche relative ai trasporti internazionali
- focus kurdistan iracheno
- introduzione e scopi del programma denominato "Pre-importation inspection, testing & certification program of goods to Iraq (ICIGI)"
- attori e rispettivi ruoli
- attività e procedure
- costi della certificazione