

Come redigere I CONTRATTI INTERNAZIONALI

Milano, 9 Marzo 2006 - Star Hotel Ritz

PRODURRE E VENDERE IN RUSSIA

Il mercato Russia: opportunità
e vincoli nella delocalizzazione
produttiva e commerciale

Delocalizzare con joint venture,
acquisizioni e investimenti

La gestione dei contratti
di distribuzione commerciale

Linee di credito
e finanziamenti

PRODURRE, VENDERE E ACQUISTARE IN CINA

La nuova frontiera
degli acquisti

Negoziare in Cina:
le tecniche a supporto

Le normative doganali
a cui attenersi

Come gestire le problematiche
derivanti
dalla contraffazione

SOMEDIA

Come redigere I CONTRATTI INTERNAZIONALI

Milano, 9 Marzo 2006 - Star Hotel Ritz

La globalizzazione dei mercati e il conseguente incremento dei rapporti commerciali con l'estero obbliga l'operatore a trovarsi tecnicamente preparato per affrontare la negoziazione. Uno degli aspetti più importanti e problematici del commercio internazionale è infatti quello della contrattualistica.

Gli operatori con l'estero sono spesso chiamati a redigere contratti internazionali e l'esperienza quotidiana dimostra come, molte difficoltà che sorgono nei rapporti commerciali, possano essere evitate curando maggiormente la redazione del contratto.

Le situazioni proprie del commercio estero sono diverse a seconda del mercato di riferimento, essendo coinvolti sistemi giuridici differenti.

E' necessario quindi conoscere accuratamente la normativa e l'assetto economico del paese per negoziare in modo efficace e redigere un contratto a prova di spiacevoli inconvenienti.

GLI OBIETTIVI

- Esercitare una corretta valutazione del mercato e scegliere il contratto applicabile più adeguato
- Migliorare le tecniche di negoziazione
- Conoscere le soluzioni pratiche per gestire criticità e problematiche
- Sapere come gestire le controversie
- Individuare le peculiarità del mercato cinese e russo
- Analizzare come penetrare nel mercato russo e cinese
- Valutare le opportunità di investimento

IL TARGET

- Direttori Generali
- Amministratori Delegati
- Direttori Affari Legali
- Direttori Commerciali
- Direttori Vendite
- Export Manager

AMBIENTE
UTILITIES
URBANISTICA

IMMOBILIARE
BANCA
FINANZA
LEGALE

DISTRIBUZIONE E LOGISTICA
GDO

MANAGEMENT E ORGANIZZAZIONE
PERSONALE E FORMAZIONE

COMMERCIALE E VENDITE
COMUNICAZIONE E MARKETING

PUBBLICA AMMINISTRAZIONE
SANITA'

TECNOLOGIE

I programmi delle conferenze
sono online

www.somedia.it

Con il patrocinio di

FONDAZIONE
CENTRO PER
LO SVILUPPO
DEI RAPPORTI
ITALIA RUSSIA



CCIR
CIRPTA

CAMERA DI COMMERCIO ITALIO-RUSSA
ITALY-RUSSIA CHAMBER OF COMMERCE



Organizzazione con Sistema
di Gestione certificato
Company with Management
System certified
ISO 9001:2000

SINCERT

MILANO, 9 MARZO 2006 - STAR RITZ HOTEL

Come redigere I CONTRATTI INTERNAZIONALI

Chairman del mattino:

Oreste Marchini

Avvocato

STUDIO LEGALE TONUCCI

9.00 Registrazione dei partecipanti
e welcome coffee

9.15 Apertura dei lavori a cura del Chairman

Valutazione Complessiva del Contratto più idoneo per la commercializzazione del prodotto

LE DIVERSE TIPOLOGIE DI CONTRATTO

I contratti di distribuzione commerciale

- Concessione di vendita
- Agenzia
- Franchising
- Le joint venture

Oreste Marchini - Avvocato
STUDIO LEGALE TONUCCI

10.00 GLI ELEMENTI ESSENZIALI DEL CONTRATTO COMMERCIALE INTERNAZIONALE: ASPETTI PRATICI

- Cosa determinare nel contratto
- Come individuare le clausole "a rischio"
- Il problema delle garanzie
- Il rimedio dell'esecuzione forzata

Fulvio Pastore Alinante

Avvocato

STUDIO LEGALE DELFINO E ASSOCIATI
WILLKIE FARR & GALLAGHER LLP.

11.00 spazio riservato alle domande

11.15 Coffee break

11.30 LE NOVITA' NELL'AMBITO DELLE GARANZIE DI PAGAMENTO INTERNAZIONALE

- Gli scambi internazionali
- I rischi negli scambi internazionali
- Le tipologie di pagamento
- Le garanzie internazionali

Cristina Schiatti

Avvocato

INTERCONSULTING STUDIO ASSOCIATO

12.00 COME AFFRONTARE CORRETTAMENTE I PROBLEMI DEL TRASPORTO

- Rapporti tra condizioni di vendita e contratto di trasporto
- Regimi giuridici delle varie tipologie di trasporto
- Responsabilità del vettore e limiti di tale responsabilità
- Profili assicurativi

Emilio Fadda

Avvocato

STUDIO LEGALE FADDA

12.30 Spazio riservato alle domande

12.45 Colazione di lavoro

SESSIONE PARALLELA

PRODURRE E VENDERE IN RUSSIA

Chairman:

Rosario Alessandrello

Presidente

CAMERA DI COMMERCIO ITALO-RUSSA

14.00 Registrazione dei partecipanti

14.20 Apertura dei lavori a cura del Chairman

14.30 IL MERCATO RUSSIA: OPPORTUNITÀ E VINCOLI NELLA DELOCALIZZAZIONE PRODUTTIVA E COMMERCIALE

- Il quadro politico ed economico della Russia
- La valutazione del rischio paese
- I settori economici in espansione
- Le opportunità economiche per gli imprenditori italiani

Rosario Alessandrello

Presidente

**FONDAZIONE "CENTRO PER LO SVILUPPO
DEI RAPPORTI ITALIA RUSSIA"**
e CAMERA DI COMMERCIO ITALO-RUSSA

15.00 DELOCALIZZARE CON JOINT VENTURE, ACQUISIZIONI E INVESTIMENTI

- Il quadro normativo russo
- Contrattualistica e accordi per il trasferimento della produzione
- Vantaggi e problematiche

Francesco Sereni - Direttore

DIPARTIMENTO PROMOZIONE**DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE ICE**

15.45 **LA RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE**

- Arbitrato ad hoc e istituzionale
- Tribunali ordinari
- Altre esperienze

Michelangelo Cicogna - Partner
DE BERTI JACCHIA FRANCHINI FORLANI

16.30 **IL SUPPORTO FINANZIARIO**

- Il sistema bancario russo
- Finanziare iniziative in Russia

Antonio Fallico - Presidente
ZAO BANCA INTESA

17.00 Spazio riservato alle domande
e chiusura dei lavori

SESSIONE PARALLELA

PRODURRE, VENDERE E ACQUISTARE IN CINA

Chairman:
Vartui Kurkdjian
Avvocato

KURKDJIAN & PARTNERS

14.00 Registrazione dei partecipanti

14.20 Apertura dei lavori a cura del Chairman

14.30 **DALLA NEGOZIAZIONE ALLA CONTRATTUALISTICA**

- La differente concezione del diritto in Cina
- Come superare gli errori più comuni nella negoziazione
- Superare le inadeguatezze delle infrastrutture e dei trasporti

- I contratti di outsourcing della produzione, gli oem e gli affitti di ramo d'azienda
- Il contratto di produzione Original Equipment Manufacturer, esame dei punti critici e delle soluzioni possibili
- L'affitto di ramo d'azienda per produrre all'estero: esame delle clausole più rilevanti
- L'appalto di manodopera e le differenze rispetto alla normativa sulla vendita internazionale

Intervento a cura del Chairman

15.00 **LA GESTIONE DELLE CONTROVERSIE: DAL CONTENZIOSO ALLA CONCILIAZIONE**

- Ricorso alla giurisdizione ordinaria
- Arbitrato in Cina e fuori
- Risoluzione non contenziosa delle controversie: il Centro di Conciliazione Commerciale Italo-Cinese

Giovanni De Berti - Partner
DE BERTI JACCHIA FRANCHINI FORLANI

15.30 **COME GESTIRE LE PROBLEMATICHE DERIVANTI DALLA CONTRAFFAZIONE**

- Come gestire le azioni civili e penali

Sabrina Peron - Avvocato

16.00 **IL SUPPORTO FINANZIARIO**

- Il sistema bancario cinese
- Finanziare iniziative in Cina

Marco Mussita - General Manager
**SHANGHAI SINO-ITALY BUSINESS ADVISORY
Co. Ltd** - (joint venture di Banca Intesa con
Simest e Bank of China)

17.00 Spazio riservato alle domande
e chiusura dei lavori

MODALITA' D'ISCRIZIONE

QUANDO E DOVE

Giovedì, 9 marzo 2006 - STAR HOTEL RITZ - Via Spallanzani, 40 - 20129 Milano
Tel. 02.2055 - Fax 02.2951.8679

I partecipanti alla conferenza potranno prenotare presso STAR HOTEL RITZ usufruendo di una tariffa speciale. Si consiglia di prenotare telefonando in anticipo e facendo riferimento alla Conferenza.

CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE

Per garantire il miglior servizio Vi preghiamo di inviare la scheda di iscrizione entro le ore 13 del giorno 8 marzo 2006.

La quota di partecipazione comprende la partecipazione alla Conferenza, la colazione di lavoro, i rinfreschi e gli atti con le relazioni fornite dai relatori entro i tempi tecnici di stampa.

OPPORTUNITA' DI SCONTO

Early Bird: ne hanno diritto coloro che si iscrivono entro il 09/02/2006; alle iscrizioni pervenute entro tale data verrà applicato lo sconto del 20%.

Partecipazioni Multiple: le aziende o enti che iscrivono 3 o più partecipanti al convegno potranno usufruire di uno sconto del 15% sulla quota totale delle iscrizioni confermate.

N.B.: gli sconti non sono cumulabili tra loro né con altre promozioni

MODALITA' DI PAGAMENTO

La quota di partecipazione deve essere versata all'atto di iscrizione, effettuando il versamento secondo le seguenti modalità:

● **Versamento sul c/c postale** nr. 39796206 intestato a: SOMEDIA S.p.A.

● **Assegno Bancario** non trasferibile intestato a: SOMEDIA S.p.A.

● **Bonifico Bancario** a favore di: SOMEDIA S.p.A. - sul c/c 000000002230

BANCA NAZIONALE DEL LAVORO - AREA TERRITORIALE DI MILANO

V.le Gran Sasso ang. Via Lippi, 19 - Milano (ABI 01005 - CAB 01635 - CIN A)

IBAN IT75A010050163500000002230

indicando il riferimento **C-COINT/06, nome e cognome del Partecipante.**

Conferma di adesione alla Conferenza verrà trasmessa via mail, fax o telefono a ricevimento della scheda d'iscrizione completa dei dati richiesti e delle modalità di pagamento.

Si informa che tutte le operazioni inerenti la vendita di questo servizio saranno effettuate utilizzando i servizi postali. Eventuali modalità di pagamento diverse da quelle indicate dovranno essere preventivamente concordate con Samedia S.p.A. per iscritto. Samedia si riserva la facoltà di comunicare la modifica o la cancellazione della Conferenza qualora non fosse raggiunto un numero sufficiente di partecipanti atto a garantirne il corretto ed efficace svolgimento.

MODALITA' DI DISDETTA

Le disdette pervenute alla Segreteria Organizzativa (a mezzo fax) entro il 02/03/2006 daranno diritto al rimborso integrale della quota. Dopo tale data dalla quota sarà detratto il 15% per il rimborso spese. E' sempre ammessa la sostituzione del Partecipante.

Nessun rimborso è previsto per le disdette pervenute oltre le ore 13.00 del giorno 08/03/2006.

PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI D. LGS. 196/2003 INFORMATIVA E CONSENSO

I dati personali raccolti saranno trattati anche con modalità automatizzate da Samedia S.p.A., nel rispetto della vigente norma e degli obblighi di riservatezza, nell'ambito delle attività istituzionali proprie e delle sue collegate per finalità:

(i) strettamente connesse e strumentali alla gestione del rapporto con l'interessato.

(ii) statistiche, di comunicazione commerciale anche interattiva, di promozione e vendita di prodotti e servizi

(iii) adempimento di obblighi previsti da leggi, regolamenti e normativa comunitaria.

Il trattamento potrà essere effettuato per conto di Samedia anche da terzi che forniscono specifici servizi elaborativi o strumentali necessari per il raggiungimento di dette finalità. Il conferimento dei dati è facoltativo ma necessario per la gestione del rapporto di cui sopra.

L'interessato potrà esercitare, in qualsiasi momento gratuitamente, i diritti di cui all'art. 7 e seguenti del d. lgs. 196/2003 (cancellazione, blocco, aggiornamento, rettificazione e opposizione, in tutto o in parte, al trattamento) rivolgendosi al Responsabile dei dati di Samedia S.p.A. Via Donatello 30 - 20131 Milano, presso la quale è disponibile l'elenco dei nominativi dei Responsabili del trattamento.

SCHEDA D'ISCRIZIONE I CONTRATTI INTERNAZIONALI

L'iscrizione deve pervenire entro le ore 13.00 del 08/03/2006 scegliendo tra le seguenti modalità:

■ **Fax** 02.26681191

■ **Internet** www.somedia.it

■ **Posta** SOMEDIA S.p.A. -

la Repubblica/Le Conferenze - Via Donatello, 30 - 20131 Milano

N.B. In caso di più iscrizioni fotocopiare la scheda.

Per informazioni: Lorena Lazzarini - Tel. 02.70648.202

**PREZZO SPECIALE
PER CHI SI ISCRIVE
ENTRO IL
09/02/06**

nome	cognome	
<input type="text"/>		
funzione	telefono diretto	
<input type="text"/>		
Società		
<input type="text"/>		
settore di attività		
<input type="text"/>		
indirizzo ufficio		
<input type="text"/>		
città	CAP	provincia
<input type="text"/>		
telefono	fax	mail
<input type="text"/>		
Società alla quale fatturare		
<input type="text"/>		
partita IVA	codice fiscale	
<input type="text"/>		
data	timbro e firma	
<input type="text"/>		

Quote di partecipazione

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> A - Sessione del mattino | Euro 490 + 20% IVA (esclusa colazione di lavoro) |
| <input type="checkbox"/> B - Sessione RUSSIA | Euro 490 + 20% IVA (esclusa colazione di lavoro) |
| <input type="checkbox"/> C - Sessione CINA | Euro 490 + 20% IVA (esclusa colazione di lavoro) |
| <input type="checkbox"/> D - Sess. mattino "A" + Sess. RUSSIA "B" | Euro 790 + 20% IVA (compresa colazione di lavoro) |
| <input type="checkbox"/> E - Sess. mattino "A" + Sess. CINA "C" | Euro 790 + 20% IVA (compresa colazione di lavoro) |

● Ho diritto allo Sconto:

- | | |
|---|----------------------|
| <input type="checkbox"/> Early Bird 20% | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> Partecipazioni Multiple 15%
(vedere a fianco "OPPORTUNITA' DI SCONTO") | <input type="text"/> |
- trascrivere l'importo scontato

ALLEGRO Assegno Bancario Copia Bonifico Bancario Versamento c/c Postale

N.B. NON VERRANNO ACCETTATE ISCRIZIONI SENZA LA COPIA DEL PAGAMENTO EFFETTUATO

Se non si desidera che le finalità previste al punto (ii) dell'informativa a fianco vengano estese anche a prodotti/servizi di terzi, barri la casella qui accanto

la Repubblica
AFFARI & FINANZA

LE CONFERENZE

SOMEDIA