

INDICE SOMMARIO

<i>Presentazione</i>	IX
--------------------------------	----

CAPITOLO I

INTRODUZIONE

1. La complessità dei contratti internazionali di compravendita	1
2. <i>Sales Agreement v. Long-Term Supply Agreement</i>	4

CAPITOLO II

LA FORMAZIONE DEL CONTRATTO INTERNAZIONALE DI COMPRAVENDITA

1. La formalizzazione del contratto: Contratti, Condizioni Generali e Ordini di Acquisto	9
2. Le ragioni che guidano la scelta dello strumento con cui il compratore formalizza la relazione contrattuale con i suoi fornitori	12
3. Condizioni Generali di Contratto e “ <i>Battle of Forms</i> ”	15
4. Il coordinamento tra Condizioni Generali di Contratto, <i>Long-Term Supply Agreement</i> e Ordini di acquisto	24

CAPITOLO III

LA CONVENZIONE SULLA VENDITA INTERNAZIONALE DI BENI MOBILI

1. Ambizioni e limiti della Convenzione di Vienna	27
2. Le norme della Convenzione	31
2.1. Ambito di applicazione e disposizioni generali (artt. 1-13)	32
2.2. La forma del contratto di compravendita	35
2.3. La formazione del contratto: il tentativo di superare il principio di conformità	37
2.4. La definizione di inadempimento essenziale offerta dalla Convenzione	39
2.5. Obbligazioni del venditore	41
2.6. Non conformità delle merci, vizi occulti e diritti e pretese di terzi	44

2.7.	Accettazione dei beni e difetti di conformità	48
2.8.	Rimedi per l'inadempimento del venditore	49
2.9.	Obbligazioni del compratore	54
2.10.	Rimedi per l'inadempimento del compratore	54
2.11.	Passaggio del rischio	55
2.12.	Disposizioni comuni alle obbligazioni del venditore e del compratore: <i>anticipatory breach</i> , danni-interessi ed esimenti di responsabilità	56
2.13.	Effetti della rescissione del contratto e obblighi di conservazione delle merci a carico delle parti	59
3.	Luci ed ombre della Convenzione	61

CAPITOLO IV

LA REDAZIONE DI UN "SALES AGREEMENT":
I CONTENUTI ESSENZIALI E LE CLAUSOLE DEL CONTRATTO

1.	Le definizioni contrattuali	65
2.	Le obbligazioni assunte dalle parti in un contratto di compravendita	66
3.	I Prodotti oggetto della compravendita	74
3.1.	La definizione di "Prodotti Contrattuali" e l'identificazione delle loro specifiche tecniche e di affidabilità	74
3.2.	<i>Long-Term Supply Agreement</i> : modifiche dei "Prodotti Contrattuali" o loro sostituzione con nuovi prodotti tecnologicamente più avanzati	78
4.	Le obbligazioni del venditore	82
4.1.	Termini di consegna dei beni oggetto di compravendita ed <i>Inco-terms</i> ®	82
4.2.	Tempistiche di consegna	96
4.3.	Confezionamento, Etichettatura e Sostanze utilizzate nella fabbricazione dei Prodotti	103
4.4.	<i>Long-Term Supply Agreement</i> : Ordini di acquisto e programmazione dei fabbisogni di fornitura	109
4.5.	<i>Long-Term Supply Agreement</i> : la clausola "take or pay"	117
4.6.	<i>Long-Term Supply Agreement</i> : consegne in eccesso e lotti minimi di produzione	121
4.7.	Possibilità di anticipare/posticipare la consegna di quantitativi di prodotti ordinati	123
4.8.	Passaggio della proprietà e <i>retention of title</i>	126
4.9.	Penalità per ritardata consegna	130
4.10.	Garanzia di Conformità dei Prodotti, accettazione della merce e <i>pre-delivery inspection</i>	135
4.11.	Garanzia Tecnica	145
4.12.	<i>Long-Term Supply Agreement</i> e rispetto dei Codici di Condotta dell'Acquirente	151
5.	Le obbligazioni dell'acquirente	155
5.1.	La determinazione del prezzo di vendita	155
5.2.	<i>Long-Term Supply Agreement</i> : la revisione dei prezzi di fornitura	160

5.3.	Prezzi variabili in funzione delle quantità di beni ordinati e acquistati	170
5.4.	Interessi per ritardato pagamento	171
5.5.	Prezzi di vendita e rischio di cambio	172
5.6.	<i>Long-Term Supply Agreement</i> : fornitura di componenti per la produzione di serie e per il mercato dell'assistenza post-vendita (ricambi)	174
5.7.	Le modalità di pagamento	176
5.8.	Rivendita dei prodotti oggetto della compravendita	185
6.	Diritti di Proprietà Intellettuale	189
7.	<i>Indemnity</i> e <i>Limitation of liability clauses</i>	194
7.1.	<i>Indemnity Clauses</i>	194
7.2.	<i>Limitation of liability clause, Supplier's Maximum Liability</i> e <i>Insurance Clauses</i>	205
8.	Clausole finali, <i>General Provisions, Boiler-plate clauses</i> , legge applicabile e modalità di definizione delle controversie	210
8.1.	Clausole finali, <i>General Provisions</i> e <i>Boiler-plate clauses</i>	210
8.2.	La legge applicabile	218
8.3.	Modalità di definizione delle controversie	222

CAPITOLO V

CONTRATTI DI COMPRAVENDITA E NORMATIVA UE
IN MATERIA DI TUTELA DELLA CONCORRENZA (CENNI)

1.	L'art. 101.1 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE)	225
1.1.	Il Reg. UE 330/2010 in tema di accordi verticali	226
1.2.	La Comunicazione "De Minimis"	231
1.3.	La Comunicazione della Commissione UE relativa alla valutazione dei contratti di subfornitura	232

CAPITOLO VI

FORMULE CONTRATTUALI

1.	Contratto internazionale di compravendita — <i>Frame Supply Agreement</i> .	236
2.	Contratto internazionale di somministrazione — (O.E.M.) <i>Long-Term Supply Agreement</i>	244
3.	Condizioni Generali di Vendita — <i>Standard Terms and Conditions for the sale of goods</i>	258
4.	Condizioni Generali di Acquisto — <i>Purchasing Standard Terms and Conditions</i>	264
	<i>Suggerimenti bibliografici</i>	279