
PAGAMENTO DELLE FORNITURE DI MACCHINE ED IMPIANTI IN AMBITO INTERNAZIONALE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso di formazione si propone di fornire ai partecipanti gli strumenti tecnici essenziali per impostare e condurre positivamente una trattativa commerciale con l'estero relativa alla vendita di macchinari. Particolare attenzione sarà rivolta alla valutazione degli obblighi del venditore e del compratore e alla definizione della condizione di pagamento al fine di favorire la conoscenza, il significato e l'importanza di tale clausola e le interconnessioni che la stessa ha con il termine di consegna della merce e con le altre clausole del contratto di fornitura. Lo scopo dell'intervento formativo è quello di fornire le conoscenze minimali, necessarie a saper individuare, in un'ottica pratico-operativa, i punti di criticità, gli obblighi e le responsabilità delle parti, gli strumenti da adottare (come e quando), al fine di ridurre i rischi e di offrire un ventaglio di soluzioni possibili che aumentino la possibilità di concludere positivamente la trattativa commerciale mettendo, in pari tempo, in sicurezza il pagamento della fornitura.

PROGRAMMA

1 giorno	
Ore 9.15-9.30	Accreditamento partecipanti
Ore 9.30 -17.30	<p>1. La clausola finanziaria nel contratto di fornitura di macchinari ed impianti</p> <ul style="list-style-type: none"> · Contratto di compravendita internazionale ed elementi di criticità · Clausole di pagamento ed implicazioni con gli aspetti connessi alla consegna (Incoterms®) ed ai documenti · Valutazione del rischio di credito: rischio commerciale e rischio politico · Soluzioni finanziarie per affrontare il rischio commerciale e il rischio paese: strumenti di pagamento e di garanzia <p>2. Il credito documentario, la <i>Stand by Letter of credit</i> e le Garanzie a prima richiesta</p> <ul style="list-style-type: none"> · Credito documentario: articolazione, fasi, caratteristiche e Norme internazionali in materia (le NUU 600 della ICC) · Credito documentario irrevocabile <u>senza</u> conferma, <u>con</u> conferma, e con <i>Silent confirmation</i> · Utilizzo del credito per pagamento a vista, differito, misto, per accettazione, per negoziazione · Documenti nel credito documentario: loro importanza, regolamento con o senza riserve · Garanzie internazionali a prima richiesta e <i>Stand by Letter of credit</i>: caratteristiche, differenze, applicazioni e Norme in materia (le URDG 758, le UCP 600 e le ISP 98 della ICC) · Garanzie a favore dell'esportatore: <i>Payment guarantee</i> e <i>Stand by Letter of credit</i> · Garanzie a favore dell'importatore: <i>Advance payment guarantee</i> e <i>Performance bond</i> <p>3. I pagamenti dilazionati e lo sconto pro-soluto dei titoli di credito</p> <ul style="list-style-type: none"> · Pagamenti differiti con sconto pro-soluto di cambiali, di crediti documentari, <i>Stand by Letter of credit</i> · Polizza Credito fornitore con "Voltura" SACE: caratteristiche, presupposti e condizioni · Strutturazione della forma di pagamento: parte anticipata con o senza garanzia di restituzione, parte con credito documentario, cambiali o con bonifico bancario garantito, saldo a collaudo/installazione · Elementi di criticità e possibili soluzioni per tutelarsi nei crediti documentari, nel rilascio delle <i>Advance payment guarantee</i> e del <i>Performance bond</i> · Elementi fondamentali e contenuti del credito documentario, delle <i>Stand by</i> e delle Garanzie a prima richiesta: esame, valutazioni, e suggerimenti · Formulazione delle clausole di pagamento · Format di istruzioni al compratore per l'emissione del credito documentario <p>4. Panorama dei Pagamenti e delle Garanzie nel mondo</p> <ul style="list-style-type: none"> · Punti di criticità, caratteristiche ed esame di crediti documentari e di garanzie nei vari Paesi del mondo · Focus per vendite nel Sud Est Asiatico, nei Paesi di diritto islamico, in Russia, nel Centro Sud America, in Cina ed India

DOCENTI

Antonio Di Meo – Specializzato in Pagamenti internazionali, Crediti documentari e Garanzie, già Professore a contratto Università di Bergamo, Macerata e Verona.

DESTINATARI

Personale proveniente dai settori commerciale, logistico, amministrativo e finanziario oltre che export manager, dirigenti, imprenditori, spedizionieri ed operatori di trasporto.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA