

MANUALE DEI CONTRATTI INTERNAZIONALI

Prezzo: **Prezzo di listino**
85,00 € **Prezzo a te riservato**
80,75 €

MARCO BIANCHI

Manuale dei CONTRATTI INTERNAZIONALI

Tecniche di redazione
Modelli clausole ricorrenti (*precedents*)
Negoziazione internazionale
Antitrust e contratti internazionali
Modelli contrattuali (*precedents*)
Confidentiality Agreement and Letter of Intent
Sales and Long-term supply agreement
Agency agreement and Distribution agreement
License agreement (know-how and patents)
Equity joint venture agreement

 GIUFFRÈ
GIUFFRÈ PAVONI EDITORE

Codice	9788828833499
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	23 lug 2021
Reparto	Diritto, LIBRI
Argomento	Contratti e commercio internazionali, Contratti e obbligazioni
Autore	Bianchi Marco
Editore	Giuffrè

Descrizione

Questo Manuale vuole essere in primo luogo uno strumento pratico a disposizione di quanti, avvocati e giuristi d'impresa, si trovino a dover predisporre, e magari poi a negoziare, dei contratti internazionali per conto di un'impresa italiana che abbia deciso di avviare un processo di internazionalizzazione. Il Manuale "racconta la storia" del contratto internazionale "dall'inizio alla fine", nella Parte Prima partendo dai requisiti di un contratto internazionale che sia non soltanto un "lawyers'contract" ma anche un "merchants'contract", per passare poi alle tecniche di redazione ed all'illustrazione, mediante clausole in inglese, tradotte in italiano, della struttura di un contratto internazionale, per poi chiudere con due capitoli rispettivamente dedicati alla negoziazione internazionale ed interculturale e al diritto della concorrenza UE, il cui impatto sui contratti troppo spesso è ancora sottovalutato dalle imprese italiane (e, a volte, anche dai loro consulenti). Nella Parte Seconda vengono esaminati le tipologie di contratti internazionali più comuni, e principalmente quelli che presuppongono collaborazioni, durature e non episodiche (strategic alliances) tra l'impresa italiana ed un partner straniero, e quindi Long term-supply agreement, Commercial agency and Distribution agreement, Joint venture agreement), partendo dall'analisi e dagli esempi in inglese/italiano delle clausole ricorrenti in ognuna di queste tipologie contrattuali. La Terza Parte è dedicata all'analisi del Regolamento (CE) 593/2008 ("Roma I"), ai Regolamenti "Bruxelles I" e Bruxelles I bis concernenti la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale e alla Convenzione di New York. Nell'Appendice, a sottolineare il carattere pratico del Manuale sono poi proposti diversi esempi di contratti, solo in lingua inglese (Confidentiality agreement, Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Sales e Long-term supply agreement, Agency agreement, Exclusive

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

