



| | |
|---|---|
| Denominazione | International Trade Law |
| Moduli componenti | |
| Settore scientifico-disciplinare | IUS 14 |
| Anno di corso e semestre di erogazione | 2°/3° anno – Primo semestre |
| Lingua di insegnamento | |
| Carico didattico in crediti formativi universitari | 7 CFU |
| Numero di ore di attività didattica assistita | 42 |
| Docente | Stelio Campanale |
| Risultati di apprendimento specifici | <p><i>Conoscenza e capacità di comprensione</i></p> <p>Al termine del percorso di studio, lo studente avrà acquisito le conoscenze di base e istituzionali del diritto degli scambi Internazionali e, sia pure in generale, dei fattori essenziali delle relazioni commerciali e dei conflitti, sempre in tema commerciale, tra Stati o imprese. In particolare, egli avrà acquisito conoscenza dei principi e dei contenuti delle convenzioni internazionali che regolano gli scambi internazionali di beni e servizi e le finalità del WTO nonché degli accordi, delle regole, dei principi e delle consuetudini applicate tra imprese nel campo del commercio internazionale e delle modalità di gestione e soluzione dei relativi conflitti.</p> <p><i>Capacità di applicare conoscenza e comprensione</i></p> <p>Con il bagaglio di conoscenze acquisite, lo studente sarà in grado di comprendere e trasferire ai suoi interlocutori una panoramica dei problemi e peculiarità insiti negli scambi internazionali di beni e servizi e delle soluzioni che le Organizzazioni internazionali preposte, governative o indipendenti, hanno predisposto a tale scopo. Al termine del percorso di studio, lo studente potrà essere in grado di consigliare e verificare la forma contrattuale più appropriata al caso specifico per favorire l'internazionalizzazione dell'impresa, la validità di uno strumento di pagamento internazionale e/o di una delle modalità di consegna merce con regole INCOTERMS CCI 2020 anche in considerazione degli adempimenti doganali da espletare.</p> <p><i>Autonomia di giudizio</i></p> <p>Al termine del corso lo studente sarà in grado di comprendere quali sono gli strumenti contrattuali che un'impresa può applicare a seconda del tipo di rapporto commerciale che vuole avviare con una controparte straniera e come orientarsi nella: ricerca delle fonti di diritto da cui trarre le regole o le prassi più diffuse da applicare nella "contrattualistica" internazionale; nella scelta dei mezzi di pagamento</p> |



| | |
|---|---|
| | <p>e di tutela per garantire il buon fine di un contratto di vendita e di un appalto internazionali; nell'individuazione della legge a cui assoggettare il contratto e del foro competente.</p> <p><i>Abilità comunicative</i></p> <p>Attraverso le nozioni teoriche acquisite e gli esempi pratico-operativi fornitigli nel corso delle lezioni, lo studente sarà in grado di comunicare a interlocutori specialisti e non specialisti: informazioni e soluzioni (intero contratto o singoli articoli) in maniera chiara, comprensibile e nel glossario appropriato per la negoziazione e conclusione di intese commerciali internazionali.</p> |
| Programma | <ul style="list-style-type: none">- IL GATT.- L'Organizzazione mondiale del commercio: il WTO.- Il ruolo dell'UE nel commercio internazionale.- Le fonti del diritto del commercio internazionale: norme nazionali, usi e consuetudini, convenzioni internazionali, leggi modello, raccolte di usi diffusi negli scambi internazionali, principi UNIDROIT.- Lex mercatoria.- Le lettere di intenti, memorandum of understandings, contratto preliminare.- La redazione di un contratto internazionale: lingua, individuazione del diritto applicabile alle obbligazioni contrattuali, scelta del Foro e degli strumenti per la risoluzione delle controversie.- Gli scopi delle condizioni generali di vendita e di acquisto.- La compravendita internazionale di beni.- Strumenti di pagamento (CAD-COD-Letter of credit) e di garanzia del buon fine degli affari (Bid Bond-Advanced Payment Bond-Performance Bond-Retention Payment Bond-Maintenance Bond).- Ripartizione dei rischi ed oneri del trasporto. INCOTERMS CCI 2020 <p>e adempimenti doganali</p> <ul style="list-style-type: none">- I contratti di concessione di vendita, di agenzia e di franchising internazionali. |
| Tipologie di attività didattiche previste e relative modalità di svolgimento | <p>L'insegnamento, da 7 CFU, sarà strutturato in lezioni di didattica frontale di 3 ore ciascuna in base al calendario accademico.</p> <p>L'attività didattica sarà caratterizzata da lezioni teoriche e da esercitazioni che avranno ad oggetto l'analisi di format contrattuali.</p> |
| Metodi e criteri di valutazione dell'apprendimento | <p>Esame orale; con metodologia: a stimolo aperto e risposta aperta.</p> <p>I criteri di valutazione dell'apprendimento riguardano la capacità dello studente di esprimere con chiarezza, completezza e proprietà di linguaggio: la natura, gli scopi e i principali contenuti degli accordi internazionali relativi alla libera circolazione di beni e servizi e agli aspetti di proprietà intellettuale riferiti agli scambi internazionali di</p> |



| | |
|---|--|
| | <p>beni; agli scopi e modalità operatività della WTO; al ruolo dell'UE nell'organizzazione e sviluppo del commercio mondiale; nell'individuazione di fonti e strumenti per regolare ed eseguire accordi commerciali tra imprese straniere, in particolare per gli aspetti inerenti le modalità di pagamento, le intese propedeutiche alla conclusione di un accordo tra controparti straniere; la ripartizione dei costi e rischi del trasporto, gli strumenti di garanzia sul buon fine di un affare fornite da terzi; la scelta della legge applicabile al contratto e delle modalità di soluzione delle controversie.</p> |
| Criteria di misurazione dell'apprendimento e di attribuzione del voto finale | <p>Attribuzione del voto finale in trentesimi.</p> <p>L'attribuzione del voto tra il minimo ed il massimo si basa sui seguenti elementi: risposta a tutte le domande formulate dal docente (stimolo aperto/risposta aperta); completezza della risposta rispetto a quanto riportato nel testo di studio e chiarezza nell'esposizione che evidenzia la padronanza dell'argomento; fluidità nell'esposizione.</p> <p>La mancata risposta e/o gravi lacune ed errori nella risposta a più della metà delle domande formulate comporta il mancato superamento dell'esame.</p> |
| Propedeuticità | Diritto privato |
| Materiale didattico utilizzato e materiale didattico consigliato | S. Campanale, Diritto degli scambi internazionali, Giuffrè Francis Lefebvre Editore, 2019. Fac-simili di intese, oggetto del programma di studio. |