

**XVII EDIZIONE - A.A. 2020/2021**



**MASTER IN  
PROCUREMENT MANAGEMENT**  
APPROVVIGIONAMENTI E APPALTI

**III MODULO**  
**Contrattualistica privata**



**Area Giuridica**

# Perché formazione sul Procurement?



**I sistemi di *Procurement* stanno subendo profonde modificazioni sia nelle grandi imprese che nella Pubblica Amministrazione.**

**Il mercato italiano evidenzia una domanda consistente di professionalità adeguate nell'area del *Procurement*, con competenze sia nelle moderne strutture organizzative del *business* che nei sistemi tecnologici di supporto.**

**Il Master anche in questa nuova edizione ha affinato ulteriormente lo sviluppo dei curricula e delle competenze per venire incontro alle crescenti richieste di formazione strategica di carattere Interdisciplinare.**

# Perché formazione a Tor Vergata?

L'Università di Roma "Tor Vergata" è stata vincitrice del premio "MEF Consip Master in e-Procurement", bando di gara competitivo, indetto dal Ministero dell'Economia e delle Finanze e da Consip nel 2004 e riservato agli Atenei italiani, per l'istituzione di un Master universitario in *e-procurement*.

La facoltà di Economia di Tor Vergata è riconosciuta a livello mondiale come Centro di Eccellenza sui temi del Procurement. Ha ospitato nel 2006 la II° International Public Procurement Conference a cui hanno aderito relatori da più di 75 paesi del mondo.

Gustavo Piga e Giancarlo Spagnolo, (Presidente Consip e Direttore Ufficio Studi Consip dal 2002 al 2005), docenti presso il Master, sono gli autori del volume "Handbook of Procurement" pubblicato dalla Cambridge University Press (insieme al Professor Nicola Dimitri dell'Università di Siena), citato dal Parlamento Europeo nel workshop organizzato a Bruxelles il 6 marzo 2006.

[http://www.economia.uniroma2.itpublic/files/eprocurement/link\\_articolo.pdf](http://www.economia.uniroma2.itpublic/files/eprocurement/link_articolo.pdf)

I pacchetti formativi sui temi del Procurement rispondono alle esigenze di:

- ❖ creare professionisti esperti in *procurement management*, in grado di operare sia nel settore pubblico che nel settore privato; arricchire i profili professionali esperti in acquisti ottenendo competenze interdisciplinari
- ❖ fornire opportunità di crescita professionale a giovani brillanti e motivati e sviluppare capacità manageriali moderne

Il Master si propone di formare profili in grado di dare soluzione ai problemi che nascono in contesti fortemente dinamici sui piani della tecnologia e dei mercati, nei quali creatività e doti di *leadership* debbono essere coniugati con la capacità di affrontare problemi complessi di natura strategica, gestionale e organizzativa. Una particolare enfasi verrà data all'area etica di deontologia professionale.

# Offerta Formativa

Sono presenti **14 Aree Formative** nel corso di 12 mesi (ogni area formativa si sviluppa nell'arco di un mese; una settimana frontale e tre on-line).

L'impegno formativo comprende:

- ❖ **390 ore in modalità frontale** (27 ore al mese erogate nel corso di un'unica settimana con lezioni dal Lunedì al Venerdì)
- ❖ **120 ore in modalità on-line**

Sono previsti: seminari di approfondimento; casi di studio, allo scopo di presentare problemi reali e indicare le strategie più idonee alla loro soluzione; attività di laboratorio informatico ed esercitazioni; momenti di discussione comune.

# Struttura, Obiettivi e Finalità del Modulo

## Struttura

- ❖ Teoria generale del contratto
- ❖ Struttura e clausole chiave di un contratto internazionale

## Obiettivi e Finalità

Il modulo, partendo dall'illustrazione della disciplina generale del contratto, approfondirà la disciplina dei contratti di *project financing*, effettuando un esame della prassi e delle norme vigenti, fornendo spunti di comprensione per la terminologia internazionale dei contratti, consentendo al professionista, già nella fase iniziale della negoziazione privata tra gli operatori, di controllare i rischi e tutelare gli interessi peculiari di tale sistema.

## Contrattualistica privata

Attività Didattica: **22/03/2021 - 26/03/2021**

Lezioni		Materia	Docente
data	ora		
22/03/2021	10.00 - 13.00	Teoria generale del contratto	Lener/D'Amelio
22/03/2021	14.00 - 17.00	Teoria generale del contratto	Lener/D'Amelio
23/03/2021	10.00 - 13.00	Struttura e clausole chiave di un contratto internazionale	Atti
23/03/2021	14.00 - 17.00	Struttura e clausole chiave di un contratto internazionale	Atti
24/03/2021	10.00 - 13.00	Struttura e clausole chiave di un contratto internazionale	Atti
24/03/2021	14.00 - 17.00	Struttura e clausole chiave di un contratto internazionale	Atti
25/03/2021	10.00 - 13.00	Struttura e clausole chiave di un contratto internazionale	Atti
25/03/2021	14.00 - 17.00	Struttura e clausole chiave di un contratto internazionale	Atti
26/03/2021	10.00 - 13.00	Struttura e clausole chiave di un contratto internazionale	Atti
26/03/2021	14.00 - 17.00	Struttura e clausole chiave di un contratto internazionale	Atti

**20 Aprile 2021 8:30 – 9:30**

**ESAME MODULO III**

## Programma del corso

Il corso si propone di analizzare la categoria generale del contratto, esaminandone il relativo quadro normativo, giurisprudenziale e dottrinale. Verranno approfondite le diverse fasi del rapporto contrattuale (fase preparatoria, formazione, esecuzione e fase patologica) e verranno illustrati la finalità e i presupposti della relativa disciplina, per un impiego consapevole delle norme di legge.

## Gli argomenti

- ❖ **Nozione di contratto e procedimento di conclusione**
- ❖ **Elementi essenziali e accidentali del contratto**
- ❖ **Contenuto ed effetti del contratto**
- ❖ **Interpretazione del contratto**
- ❖ **Esecuzione del contratto**
- ❖ **Inadempimento e responsabilità contrattuale**
- ❖ **Simulazione, nullità, annullabilità e rescindibilità del contratto**
- ❖ **Risoluzione del contratto**
- ❖ **Responsabilità patrimoniale e garanzie; mezzi di conservazione della garanzia patrimoniale**



# Struttura e clausole chiave di un contratto internazionale - Dott. Giovanni Atti

## Programma del corso

Nella realtà degli acquisti e *supply management*, il contratto è l'accordo finale tra due contraenti finalizzato alla definizione dell'oggetto del rapporto di fornitura e caratterizzato dalla descrizione dei diritti e obblighi delle parti, dalle modalità esecutive della fornitura e da altre clausole utili al governo del rapporto commerciale instaurato.

Sebbene la sua formazione coincida col *contract award*, le sue basi o fondamenta nascono con la richiesta d'offerta. Buona parte dei committenti infatti è solita allegare al *bid* le condizioni generali e particolari di fornitura, condizionando di fatto l'esito della richiesta d'offerta e quindi l'assegnazione della fornitura ad una pre-accettazione delle condizioni stesse.

Il suddetto *modus operandi* rafforza il potere contrattuale della committenza e le consente di enfatizzare obiettivi di condivisione dei costi e rischi associati alla fornitura stessa.

# Struttura e clausole chiave di un contratto internazionale - Dott. Giovanni Atti

## Gli argomenti

- ❖ Concetto di contratto quadro ad autoregolamentazione
- ❖ Impostazione della *Request for Quotation o Request for Proposal* e suoi allegati
- ❖ Cos'è opportuno chiedere e non chiedere ai *bidders*, evitando rischi di abuso di posizione dominante e di pregiudicare l'effettiva disponibilità del fornitore a collaborare con la committenza per attività di miglioramento continuo
- ❖ Esempi di requisiti chiesti da clienti
- ❖ Struttura di un contratto quadro ad autoregolamentazione
- ❖ Analisi delle clausole più significative
- ❖ Vizi apparenti e occulti
- ❖ Risarcimento del danno per inadempimento

# Costo per partecipante

## 750 euro

Il costo si intende per persona che frequenti il solo modulo **Contrattualistica Privata**.

Sono previsti sconti per partecipanti che frequentano ulteriori moduli, nonché per Imprese/Istituzioni che iscrivano più partecipanti.

# Come saperne di più?

## Informazioni

**Direttore Prof. Gustavo Piga**

Segreteria e sede didattica

Dip. di Economia e Finanza,  
Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”,  
Via Columbia 2, 00133 Roma;

tel. +39 06/72595430 - Roberta Marta

fax: +39 06/2020500

Segreteria dei Corsi di Perfezionamento

Tel 06/72592003-2005

e-mail: [master.procurement@uniroma2.it](mailto:master.procurement@uniroma2.it)

web site: [www.masterprocurement.it](http://www.masterprocurement.it)

Come raggiungerci:

[www.economia.uniroma2.it/nuovo/facoltà/dove.asp](http://www.economia.uniroma2.it/nuovo/facoltà/dove.asp)