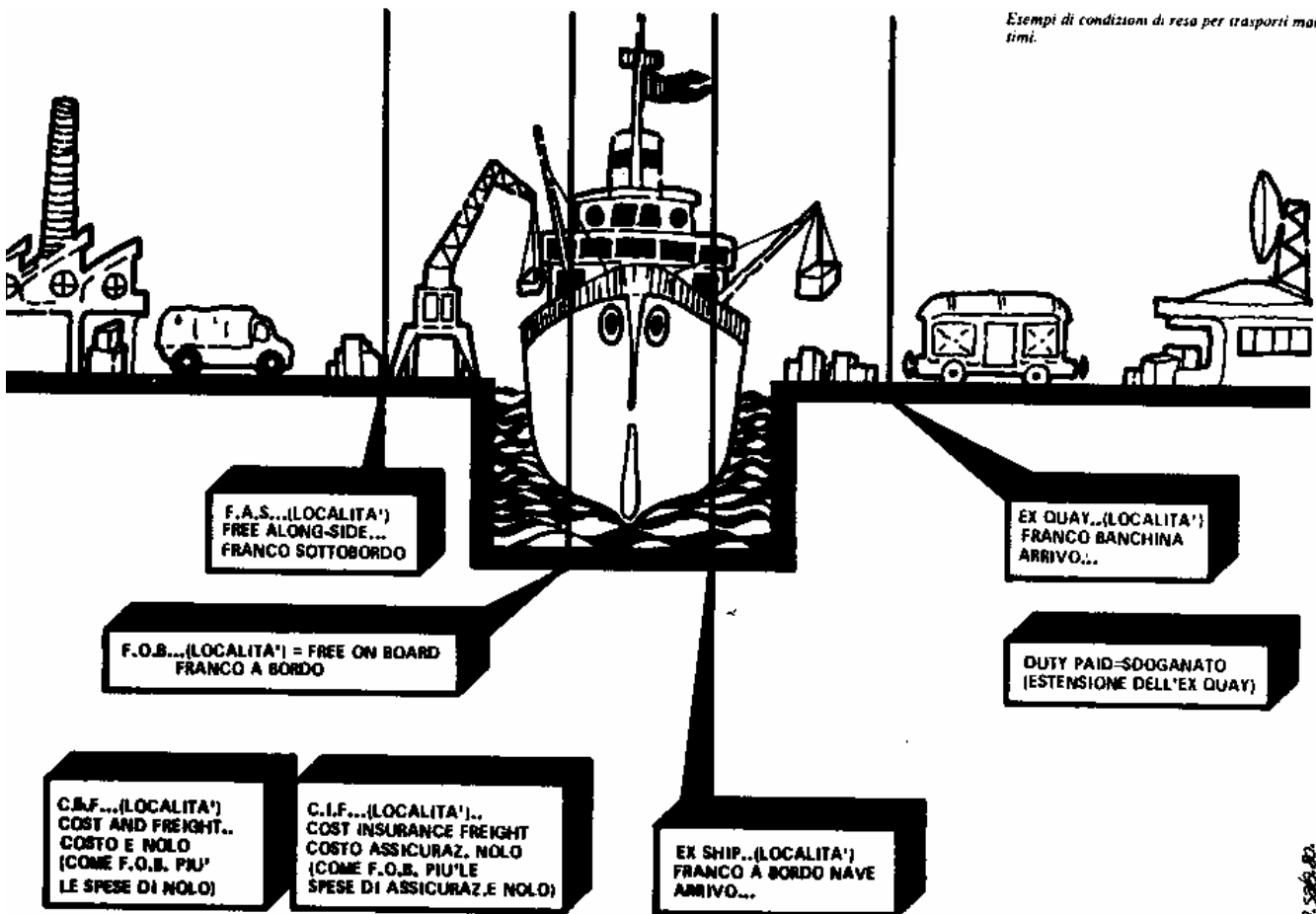


Condizioni di resa

Sono elencate in ordine progressivo le varie parti in cui è stato diviso lo scritto e attivate come collegamento ipertestuale nel documento:

- [Premessa](#)
- [Gli Incoterms](#)
- [Glossary of Incoterms](#)
- [Franco Fabbrica \(ex Works\)](#)
- [Franco Vagone - Franco Autocarro \(F.O.R. - F.O.T.\)](#)
- [Franco Lungo Bordo \(F.A.S.\)](#)
- [Franco Bordo \(F. O. B.\)](#)
- [Costo & Nolo \(C.&F.\)](#)
- [Costo, Nolo e Sicurtà \(C.I.F.\)](#)
- [Ex Ship](#)
- [Franco Banchina \(ex quay\)](#)
- [Reso Frontiera \(delivered at frontier\)](#)
- [Reso... Sdoganato \(delivered... duty paid\)](#)
- [F.O.B. Aeroporto \(F.O.B. Airport\)](#)
- [Franco Vettore \(free Carrier\)](#)
- [Nolo o Porto pagato fino a ... \(Freight or carriage paid to ...\)](#)
- [Nolo o Porto e Assicurazione pagati fino a ... \(Freight or carriage and insurance paid to ...\)](#)

Esempi di condizioni di resa per trasporti marittimi.



Premessa

Nel contratto internazionale di compravendita di beni mobili, stabilire le condizioni di resa significa per i contraenti fare alcune importanti scelte, che debbono soddisfare nella maggiore misura possibile i rispettivi interessi economici e corrispondere alle rispettive capacità ed esigenze operative. Significa in breve:

-stabilire innanzitutto la quantità delle cose da trasferire da un luogo ad un altro e decidere se effettuare una sola o più spedizioni. Il Venditore farà i conti con la propria

Il rag. Malie è Consulente Tecnico-Commerciale della S.N.T. Gondrand S.p.A.

capacità produttiva, con l'andamento del mercato, con la possibilità di rispettare i termini di consegna, ecc. Il Compratore a *ua volta farà i conti con la propria capacità finanziaria (in relazione al pagamento della mercé e dei diritti doganali d'importazione) con l'andamento dei consumi e/o delle vendite, la tendenza dei prezzi, la saggia gestione delle scorte, ecc.;

-conseguentemente accertare la possibilità di unitizzare la spedizione o le spedizioni (un vagone completo, un semirimorchio, un contanier, ecc.) per realizzare economie sul costo dell'imballaggio e del trasporto (l'imballaggio potrebbe essere sensibilmente ridotto di peso e volume) per evitare numerose manipolazioni e conseguenti rischi di «varie e perdite, per ridurre il costo dell'assicurazione, per rendere più veloce il trasferimento della mercé, ridurre il numero ed il costo delle operazioni doganali e valutarie, ecc.;

— scegliere quindi il mezzo di trasporto ed il Vettore più idonei, l'itinerario più breve o più economico. Stabilire chi deve stipulare il contratto di trasporto o di spedizione, quale documento di trasporto deve essere emesso, se negoziabile o non, con nolo o porto prepagato o assegnato. E chi deve provvedere ad assicurare la mercé contro i rischi di trasporto ed a quali condizioni;

— scegliere infine il luogo ed il modo in cui il Venditore dovrà consegnare la mercé al Compratore e quindi ripartire fra l'uno e l'altro il costo del trasporto, fissando il momento ed il conio in cui-spese, rischi, obbligazioni e responsabilità relative al trasporto si trasferiscono dal Venditore al Compratore. ,,,; ^

La negoziazione delle condizioni di resa trae quindi conforto e supporto dal concorso di tutte le funzioni aziendali e presume una conoscenza non superficiale dei servizi dei mezzi e dei costi di trasporto disponibili. Tanto più considerando che alla continua evoluzione tecnologica dei sistemi di trasporto, si accompagna per varie ragioni* un crescente aumento dei costi, si da rendere il trasferimento delle merci una componente sempre meno trascurabile del loro prezzo. % Occorre tuttavia subito rilevare che la determinazione delle condizioni di resa non è sempre lasciata alla libera negoziazione fra le parti contraenti. Numerosi paesi, all'Est all'Ovest e nel Terzo Mondo, in difesa del proprio sistema economico o della propria politica valutaria, impongono regimi commerciali che condizionano fortemente gli scambi internazionali. Paesi che quando comprano o vendono impongono i propri mezzi di trasporto per introitare maggiore valuta pregiata o comunque per non spenderne. Oppure pretendono di pagare il trasporto nella propria moneta, non converttNk né trasferibile, che nessun Vettore straniero accetta. , 1 servizi di trasporto prestati a terzi rappresentano per alcuni paesi una fonte rilevante di entrata valutaria. Sono servizi che si comprano e si vendono come e con la mercé da trasportare. Ciò deve essere sempre presente ai nostri operatori nel commercio internazionale.

Gli Incoterms

Sono noti sotto questo nome i termini commerciali internazionali che, spesso sotto forma di sigle telegrafiche, hanno trovato nella pratica la maggiore diffusione e che la Camera di Commercio internazionale ha cominciato a raccogliere interpretare e pubblicare sin dal 1936. Aggiornati ed integrati negli anni 1953,1967 e 1976, sono stati completati nel 1980 per adeguarli alle nuove tecniche di trasporto.

Essi sono la sintesi delle varie condizioni di resa che si possono pattuire. La C.C.I. si è prefissa il non facile compito di mettere a disposizione degli uomini d'affari di tutto il mondo, un testo di Regole per l'interpretazione uniforme dei termini commerciali allo scopo di rendere più agevole la contrattazione e prevenire malintesi e controversie che possono facilmente sorgere fra differenti modi di operare, differenti leggi nazionali, diversi usi commerciali locali portuali, ecc.

È facoltativa l'adozione degli Incoterms. L'uso di essi non s'impone, solo si raccomanda. Ma quando le parti si accordano per applicare alle condizioni di resa un Incoterms della C.C.I. esse fanno richiamo ad un ben preciso riferimento interpretativo che stabilisce inequivocabilmente gli obblighi di ciascuna.

Oggi il volumetto della C.C.I. riporta 14 Incoterms che coprono ogni tipo di resa e di trasporto. L'atteggiamento assunto dalle maggiori organizzazioni commerciali degli Stati Uniti d'America fa prevedere che anche gli operatori americani adotteranno prossimamente gli Incoterms della C.C.L abbandonando l'uso delle Revised American Foreign Trade Definitions. Cesserebbe così il rischio di attribuire significati sostanzialmente diversi a termini letteralmente uguali e gii Incoterms assumerebbero carattere veramente universale.

Per l'esame dettagliato degli incoterms occorre tenere presenti alcune premesse e considerazioni di carattere generale cui si ispirano le Regole della C.C.L:

- a) per principio fondamentale, quando la prassi commerciale dei paesi contraenti presenta divergenze sostanziali su un determinato punto, il prezzo pattuito nel contratto comporta per il Venditore il minimo di obblighi;
- b) in presenza di particolari usi commerciali o portuali e nell'impossibilità di superarli con disposizioni generali precise, le Regole stabiliscono che fanno stato gli usi del commercio o del porto specificati;
- e) le Regole si applicano esclusivamente ai rapporti fra Venditore e Compratore e non toccano in alcun modo, direttamente o indirettamente, i rapporti dell'uno o dell'altro con il Vettore, rapporti che sono definiti e stabiliti nel contratto di trasporto o di spedizione;

d) sulle Regole prevalgono le disposizioni particolari inserite dalle parti nel loro contratto. Il riferimento agli Incoterms può quindi servire di base al contratto a condizione che eventuali aggiunte o modifiche siano esplicitamente espresse e non alterino la sostanza del termine richiamato;

e) le Regole ricordano sempre l'obbligo del Compratore di pagare il prezzo convenuto ma lasciano alla libera negoziazione fra le parti di stabilire nel contratto il modo ed il momento del pagamento;

f) le Regole definiscono con precisione il luogo ed il momento in cui la mercé passa dalle mani del Venditore alle mani del Compratore ma non possono stabilire il modo ed il momento in cui avviene il passaggio di proprietà. Ciò deve nascere da apposite clausole contrattuali.

Le Regole Incoterms si limitano a stabilire gli obblighi del Venditore e del Compratore in relazione alle varie condizioni di resa ed ai vari tipi di trasporto.

I Contraenti che attraverso le scelte e le considerazioni di cui al capitolo precedente, sono pervenuti ad una decisione comune circa le condizioni di resa, non hanno che da scegliere fra i vari Incoterms quello che meglio si adatta al loro contratto, mai in contrasto con le clausole contrattuali, mai limitativo delle rispettive obbligazioni.

Passiamo ora ad una analisi ravvicinata degli Incoterms nell'ordine cronologico in cui ce li propone la C.C.L

Franco Fabbrica (ex Works)

Il concetto di fabbrica si estende al deposito, al magazzino, alla miniera, ecc., come dire il luogo di origine della mercé. È la condizione di resa che pone a carico del Venditore il minimo di obblighi ed a carico del Compratore tutte le spese di trasporto e tutti i rischi che la mercé può correre dal momento in cui la prende in consegna. Il coniiene di responsabilità spese e rischi fra i due contraenti è posto addirittura in casa del Venditore.

Riportiamo gli obblighi del Venditore, perché sono comuni a tutte le condizioni di resa ed in seguito li daremo per noti:

— entro il termine di consegna previsto dal contratto, imballare la mercé, se necessario, come d'uso o come convenuto;

— contrassegnarla perche sia identifica bile ed accantonarla nel luogo fissato per la consegna;

— informare con congruo anticipo il Compratore della data in cui la mercé sarà pronta a sua disposizione;

— se è previsto dal contralto che il Compratore esegua un preventivo controllo della qualità e/o della quantità della mercé, sopportare le spese relative a tali operazioni;

— fornire al Compratore la fattura commerciale ed ogni altro documento di conformità o previsto dal contratto e comunque necessario per effettuare l'esportazione della mercé (per esempio il benestare bancario);

— prestare ogni assistenza al Compratore, se questi la richieda ed a rischio e spese dello stesso, per ottenere i documenti emessi nel paese del Venditore o nel paese di origine della mercé, dei quali il Compratore possa avere bisogno per l'esportazione dai paese venditore, per l'importazione nel paese compratore o per il transito attraverso altri paesi (per esempio la licenza di esportazione, il certificato di origine, il visto consolare).

Il Compratore dal canto suo, appena ricevuto l'avviso di prontezza della mercé, deve disporre l'invio di un veicolo idoneo per effettuare il ritiro, perché dal momento che la mercé viene effettivamente posta a sua disposizione, tutti i rischi che essa può correre sono a suo carico.

Le parti hanno tuttavia la possibilità di attenuare questa rigorosa ripartizione di oneri con esplicite precisazioni nel contratto soprattutto per quanto riguarda il modo in cui dev'essere effettuata la consegna della mercé. Basta pensare alle difficoltà che il Compratore può incontrare per disporre a proprie spese il caricamento della mercé su un veicolo presso il Venditore: fornire la manovalanza, i mezzi meccanici per il sollevamento, le attrezzature per il fissaggio, ecc., quando tutto ciò è presente e disponibile presso il Venditore a costi notevolmente inferiori. Quando la mercé è accantonata in un magazzino o deposito, lo stesso Venditore o Depositano potrebbero non gradire che vi entrino ed operino persone estranee. In molti casi risulta più opportuno adottare il termine Franco Autocarro (FOT).

Adirittura impossibile diviene il ritiro da parte del Compratore, senza l'ausilio del Venditore e delle sue attrezzature, quando si tratti di mercé fungibile a rinfusa come granaglie, minerali, prodotti liquidi. Il Venditore non può esimersi dal mettere in opera i propri aspiratori, nastri portanti, pompe, ecc.

Fosse solo questione di spese sarebbe semplice trovare un accordo ma è soprattutto questione di responsabilità e di rischi, dinanzi ai quali le parti devono premunirsi, integrando Vincetemi franco fabbrica con opportune ed adeguate clausole contrattuali, specialmente in presenza di merci pericolose.

Per esempio:

— mercé resa alla porta del magazzino o del deposito;

— resa alla porta della cella frigorifera;

— resa su piazzale o su piano di carico;

— resa con gru, sollevatore, nastro meccanico, sul piano del veicolo, o alla porta del container, ma con stivaggio e fissaggio a carico e rischio del Compratore;

— mercé resa a fine nastro trasportatore;

— resa all'usdta dell'aspiratore da Silos già pesata (o da pesare);

— resa all'uscita della manichetta da deposito costiero;

e cgsi via in relazione alla qualità e quantità della mercé ed al luogo fissato per la consegna.

Franco Vagone - Franco Autocarro (località di partenza convenuta)
(FOR = free on rail — FOT = free on truck)

Questa condizione di resa sposta in avanti il confine di responsabilità spese e rischi e solleva quasi sempre il Compratore dagli oneri del ritiro della mercé dal suo luogo di origine. Il Venditore deve provvedere al caricamento ed alla spedizione della mercé dalla località convenuta.

Spedizione per ferrovia (FOR)

Se si tratta di una fornitura per la quale risulti superfluo o sconveniente l'uso di un carro ferroviario, il Venditore farà la spedizione a collettame, secondo gli accordi col Compratore e consegnerà la mercé alle Ferrovie:

— portandola a proprio rischio e spese alla stazione ferroviaria più vicina abilitata ad accettare quel tipo di spedizione internazionale per quella determinata destinazione, oppure alla stazione ferroviaria prescritta dal Compratore;

— mediante un veicolo stradale delle Ferrovie, ove queste fanno servizio integrativo di ritiro a domicilio, pagandone il costo;

avendo cura in ogni caso di fornire alle Ferrovie istruzioni precise circa il tipo di trasporto richiesto (Piccola Velocità, Grande Velocità, colli espressi) eventualmente l'itinerario ed i valichi di frontiere da attraversare, l'esatto nome e indirizzo del Destinataro (che potrebbe essere diverso da quello del Compratore) e la stazione di destinazione, perché tutto ciò risulti dalla lettera di vettura ferroviaria internazionale insieme all'indicazione delle marche e dei numeri coi quali sono stati contrassegnati i colli per la loro identificazione. Sui colli dovranno anche essere applicate etichette o cartellini col nome del destinatario e della stazione di arrivo, nonché segnali di fragilità, di alto e basso, ecc.

Se si tratta di fornitura per la quale risulti necessario o conveniente utilizzate un intero carro ferroviario, il Venditore dovrà chiedere in tempo utile alla stazione ferroviaria (più vicina o prescritta dal Compratore e comunque abilitata ad accettare quella spedizione internazionale) che gli venga messo a disposizione un vagone idoneo:

— nella stessa stazione, nel qual caso a proprie spese e rischio egli dovrà portare la mercé in stazione e caricarla stivarla e fissarla sul vagone;

— al proprio domicilio, ove esista servizio di carrellamento, ove il relativo costo sia minore, oppure per avere il vantaggio di effettuare il caricamento ed il fissaggio sul vagone in casa propria e con le proprie attrezzature.

Poiché il vagone viene piombato e la mercé non dovrebbe più subire manipolazioni (se non per ispezioni doganali) né trasbordi (se non per avaria o incidente) può essere sufficiente un imballaggio più leggero ed una più semplice marcatura. La lettera di vettura deve comunque riportare tutte le indicazioni citate a proposito della spedizione a collettame ed in più il numero del carro ferroviario e, qualora si tratti di carro aperto, anche il numero del telone impermeabile eventualmente applicato e di cui viene piombata la legatura.

Per completare il quadro della spedizione ferroviaria internazionale ricordiamo che:

— il costo del trasporto è a carico del Compratore per cui sulla lettera di vettura dovrà essere dichiarato che il trasporto dalla stazione di partenza alla stazione di destinazione è accettato con porto assegnato. Qualora ciò non fosse possibile ed il Venditore dovesse affrancare in partenza in tutto o in parte, i Contraenti stabiliranno previamente cornee quando il Compratore, oltreché pagare il prezzo della mercé, dovrà rimborsare al Venditore l'importo pagato alle Ferrovie. Se la mercé transita per uno o più paesi prima di entrare nel paese destinatario, le Ferrovie di ogni paese attraversato graveranno sulla lettera di vettura — a carico del Destinataro — i propri diritti e tasse di transito. Le Ferrovie rilasciano al Venditore (Mittente) un duplicato della lettera di vettura, mentre il documento originale scorta la mercé, insieme con i documenti allegati;

— le Regole della C.C.I. pongono a carico del Compratore gli eventuali diritti e tasse di esportazione. In effetti la mercé è resa all'interno del territorio doganale dello Stato venditore e ne valica il confine a rischio e spese del Compratore. L'operazione doganale di esportazione può quindi essere effettuata nel luogo di partenza, prima che la mercé venga consegnata alle Ferrovie, oppure al valico di frontiera. In partenza può essere effettuata dal Venditore o da un Agente del Compratore. Se invece deve e può essere operata alla frontiera ciò deve risultare dalla lettera di vettura internazionale sulla quale, nell'apposito spazio, si indicherà che l'operazione doganale di esportazione è da effettuare al valico X a cura dello spedizioniere Y oppure a cura dell'Agenzia Doganale delle Ferrovie stesse. In quest'ultimo caso le Ferrovie graveranno sulla lettera di vettura a debito del Destinataro, le proprie competenze e gli eventuali diritti e tasse pagate alla Dogana di uscita.

Alla lettera di Vettura il Venditore deve allegare tutti i documenti necessari per effettuare l'esportazione della mercé e per l'eventuale transito attraverso altri paesi. In ogni caso il Venditore deve fornire tutti i documenti di propria competenza e collaborare per l'ottenimento di eventuali altri documenti emessi nel paese venditore e che siano richiesti a proprio rischio e spese dal Compratore.

Dove e da chi debba essere fatta l'operazione doganale di esportazione deve risultare univocamente dal contratto di compravendita.

Per la resa Franco Vagone:

— le spese ed i rischi a carico del Venditore cessano nel momento in cui la mercé viene presa in consegna dalle Ferrovie;

— le responsabilità e gli obblighi del Venditore cessano nel momento in cui, consegnata la mercé alle Ferrovie, viene in possesso di una copia della lettera di vettura, emessa senza 'riserve e conformemente ai termini contrattuali, e comunica al Compratore che la tale mercé è stata spedita in quella data, con quel documento, in quel vagone o con quel treno, a quella destinazione.

Va ricordato che, benché la mercé viaggi a spese e rischio del Compratore, solo il Mittente indicato sulla lettera di vettura ha la facoltà di modificare l'itinerario e la destinazione della mercé.

Qualora il Compratore, a spedizione avvenuta e trasporto iniziato, volesse tali cambiamenti, solo il Venditore potrebbe chiedere alla stazione ferroviaria di partenza che ha rilasciato la lettera di vettura, le modifiche richieste, senza alcuna responsabilità circa l'esito.

Spedizione per strada (FOT)

Le Regole hanno abbinato nel 1953 la resa FOT alla resa FOR nella ipotesi che le Ferrovie facciano il ritiro a domicilio, anche per carichi completi, con automezzi propri. e che tale servizio, compreso il successivo trasbordo da autocarro a vagone, sia compreso nella tariffa di trasporto e che la resa FOT sia in funzione di un trasporto ferroviario. Il termine FOT ha invece trovato un largo uso per il suo significato proprio e per la diffusione dell'autotrasporto internazionale.

Viene usato non solo per indicare la resa della mercé nel luogo di partenza ma anche per la resa nel luogo di arrivo a destinazione.

Il Venditore ha l'obbligo di consegnare la mercé a proprio rischio e spese, caricata e stivata su un veicolo stradale, sia esso un furgoncino, una motrice, un rimorchio, un semitrailer, un'autocisterna, un furgone frigorifero, un carrello speciale per trasporti eccezionali, ecc. Se la mercé richiede un fissaggio (o rizzaggio), dal contratto deve risultare se a tale operazione debba provvedere il Venditore oppure il conducente del veicolo (primo Vettore) per conto del Compratore. Questo Incoterm può quindi trovare applicazione:

— ogniqualvolta il Compratore invia al domicilio del Venditore un autocarro per ritirare la mercé e trasportarla: interamente per strada fino a destinazione, per strada fino ad un centro di raccolta, nell'interno o alla frontiera, dove verrà unita ad altra mercé di altri fornitori;

— per strada fino ad una stazione ferroviaria dove l'autocarro verrà caricato su carro ferroviario in servizio di trasporto combinato strada-rotaia;

— per strada fino ad un porto ove la mercé verrà imbarcata su nave o su chiatta o trasbordata su rimorchietti senza targa in dotazione ad una nave traghetto;

— per strada fino ad un porto ove l'intero autocarro (o il solo rimorchio carico) salirà su una nave traghetto o in servizio roll-on - roll-off;

— per strada fino ad un aeroporto internazionale ove la mercé verrà caricata sciolta o containerizzata su un aeromobile;

— per strada fino ad un terminal interno o portuale ove la mercé verrà containerizzata per il trasporto successivo:

— ogniqualvolta il Compratore da incarico al Venditore di noleggiare per suo conto ed a sue spese un autocarro per effettuare i medesimi citati trasporti o altri analoghi;

— ogniqualvolta il veicolo stradale incaricato della presa in consegna trasporta (posiziona) uno o due container vuoti nei quali il Venditore deve caricare la mercé per il successivo trasporto stradale, ferroviario, marittimo, aereo (poiché caricare e stivare su un autocarro, in un vagone ferroviario o in un container è la stessa cosa). Per quanto riguarda l'operazione doganale di esportazione ed il pagamento del trasporto lungo l'intero itinerario, vale quanto già detto per la spedizione ferroviaria.

Con la resa *Franco autocarro*:

— le spese ed i rischi a carico del Venditore cessano nel momento in cui la mercé viene presa in consegna dal conducente dell'autocarro (primo vettore o unico vettore);

— le responsabilità e gli obblighi del Venditore cessano nel momento in cui, consegnata la mercé in ottemperanza dei termini contrattuali, ottiene dal Vettore stradale una ricevuta o un documento di trasporto netto di riserve, e comunica al Compratore che la tale mercé è stata spedita in quella data, con quel documento, su quel veicolo, a quella destinazione.

Nell'ultima ristampa delle Regole Incoterms la C.C.I. ribadisce che questo termine «andrebbe utilizzato solo quando la mercé deve essere trasportata a mezzo Ferrovia». Per i trasporti combinati sarà perciò opportuno utilizzare il nuovo Incoterm *19%QFranco Vettore...* usando il termine FOT solo col suo precipuo significato di *reso caricato su autocarro*

Franco Lungo Bordo (FAS = free alongside ship) porto d'imbarco convenuto

Questa condizione di resa si applica esclusivamente a trasporti per via d'acqua, mare lago o fiume. Il concetto di nave si estende al battello e alla chiatta semovente o rimorchiata. Le Regole Incoterms dicono testualmente: « Il Compratore deve comunicare al Venditore, in tempo utile, il nome della nave, la banchina d'imbarco e la data di consegna della mercé alla nave stessa».

Se nella pratica ciò fosse sempre realizzabile vi sarebbe ben poco da aggiungere. Stralciamo ancora dalle Regole «Il Venditore deve consegnare la mercé lungo bordo, alla banchina di carico indicata dal Compratore, al porto d'imbarco stabilito, secondo l'uso del porto, alla data o nel termine stabilito... »».

La mercé può essere resa a terra sulla banchina oppure sui veicoli che l'hanno trasportata, secondo gli usi del porto o la convenienza del Venditore. Purtroppo nella pratica molte circostanze vengono ad alterare questo quadro ideale:

— la nave ritarda rispetto alla data prevista, perché nel porto precedente ha perduto tempo a causa di difficoltà nelle operazioni commerciali, a causa di guasti ai meccanismi per il sollevamento della mercé a bordo, a causa di scioperi, di festività, di congestione, di condizioni atmosferiche avverse, oppure perché ha subito un'avaria, ecc.;

— la nave anticipa il suo arrivo nel porto d'imbarco convenuto, perché nel porto precedente ha risparmiato tempo, ha potuto operare anche in fuori orario, ha imbarcato meno mercé del previsto, oppure ha saltato la toccata precedente per mancanza di carico sufficiente a giustificarla, ecc.;

— — la nave decide all'ultimo momento di non toccare il porto d'imbarco convenuto, oppure arriva ma non imbarca tutto il carico prenotato;

— la Capitaneria di Porto assegna alla nave, per ragioni di priorità od operative o tecniche, un ormeggio a banchina diversa da quella indicata dal Compratore:

— per mancanza di ormeggio a banchina la nave opera all'ancora in rada (ne) (qual caso bisogna consegnare la mercé lungo bordo della chiatta o maona attraccata ad un qualsiasi tronco di banchina);

— sulla banchina alla quale la nave deve ormeggiarsi non si può depositare la mercé per ragioni operative o tecniche (per esempio esigenze di spazio per movimentare gru, autocarri, vagoni, ecc.).

Il Venditore ha predisposto in tempo utile il carico della mercé su autocarri o vagoni ferroviari, perché giunga lungo bordo puntuale all'appuntamento con la nave secondo le indicazioni del Compratore. Qualsiasi variazione successiva del programma della nave gli crea difficoltà e maggiori costi. Può anche accadere che il mancato arrivo della nave faccia scadere il termine di consegna fissato dal contratto di compravendita, o peggio ancora faccia scadere la validità dell'apertura di credito documentaria in favore del Venditore.

In tali circostanze le Regole trasferiscono sul Compratore tutte le spese supplementari conseguenti e tutti i rischi che la mercé può correre dal momento che è stata messa a disposizione dell'Agente della nave nel porto d'imbarco o dal momento in cui: scade il termine fissato per la consegna. Quindi il Compratore ha l'obbligo di prorogare il termine di consegna e la validità del credito.

Per questo tipo di resa si raccomanda al Venditore, nonostante le comunicazioni che gli trasmette il Compratore, di tenersi in contatto con gli Agenti della nave o con gli Agenti del Compratore nel porto d'imbarco convenuto (quelli cioè che devono curare l'imbarco della mercé), per essere costantemente informato della posizione della nave e di fare il possibile per far giungere la mercé lungo bordo, sulla banchina e nel giorno Tesati per rimbarco. Se nonostante i suoi sforzi risultano inevitabili maggiori spese, per »ostc di veicoli, facchinaggi portuali od altre, queste dovranno essergli rimborsate dal Compratore. Il Venditore deve stipulare un contratto di trasporto per trasferire la mercé dal luogo di partenza al punto di consegna stabilito e sopportare tutte le spese e tutti i rischi che la mercé può correre sino al momento della consegna. Gli Agenti della nave o del Compratore devono prendere in consegna la mercé e rilasciare al Venditore il documento previsto anche se la nave non è arrivata.

Quando la nave, il Compratore o i loro Agenti, vogliono imbarcare la mercé direttamente da autocarro o vagone a bordo, il Venditore deve comunicare per quanto tempo i veicoli che egli ha utilizzato per la resa sottobordo, possono restare in porto a disposizione della nave senza pretendere diritti di sosta. Se le operazioni di imbarco si protraggono oltre tale franchigia, la nave o il Compratore debbono pagare le soste maturate da ogni veicolo. Previo accordo con gli Agenti della nave e coi medesimi effetti sin qui esaminati, il Venditore può rendere FAS anche per via d'acqua, impiegando barche o chiatte in luogo di autocarri o vagoni. I preventivi accordi con la nave sono indispensabili, perché imbarcando dal fianco opposto alla banchina la nave dovrà usare per il sollevamento della mercé i mezzi di bordo e quindi dovrà predisporre per tempo i propri btghi ed assicurarsi il funzionamento e la manovra dei verricelli.

L'operazione doganale di esportazione dev'essere effettuata dal Compratore a proprie spese, salvo pattuizione contraria specialmente nel caso che la consegna lungo bordo debba essere effettuata in un porto straniero per il Venditore. Resta comunque l'obbligo per il Venditore di fornire la documentazione di sua pertinenza, di collaborare per l'ottenimento di eventuali altri documenti richiesti dal Compratore a proprio rischio e spese, di imballare la mercé in modo idoneo, di contrasseggarla, di pagare eventuali spese per controlli, ecc. come per qualsiasi altra condizione di resa. Il venditore, se lo ritiene opportuno, assicura la mercé contro i rischi del trasporto dal luogo di partenza al porto d'imbarco.

ti Compratore deve stipulare il contratto di trasporto marittimo, il contratto di assicurazione e sopportare tutte le spese e tutti i rischi che può incontrare la mercé da FAS porto d'imbarco in poi.

Franco Bordo (FOB = free on bord) porto d'imbarco convenuto

È il più famoso classico ed illuminante fra gli Incoterms. Affonda la sua origine nella storia della marineria, quando ancora si navigava a vela ma già il bordo, la murata, il perimetro della nave, ne delimitavano la territorialità rispetto a quella che la circondava. // *bordo* come confine, frontiera doganale; varcando il bordo della nave la mercé che s'imbarca esce dal territorio doganale dello Staro e la mercé che sbarca vi entra. Un confine ideale per ripartire fra Venditore e Compratore le spese ed i rischi del trasporto marittimo. Le tariffe portuali, in molti cast, distinguono e separano per quanto possibile le operazioni di terra (imbarco e sbarco) dalle operazioni di bordo (stivaggio e distivaggio), essendo sempre il bordo il confine fra esse. Ciò perché il Venditore (Carica* tore) possa conoscere e pagare la tariffa di imbarco nel porto di partenza, il Compratore (Ricevitore) possa conoscere e pagare la tariffa di sbarco nel porto di arrivo e la nave possa conoscere e pagare la tariffa per lo stivaggio in partenza e la tariffa per il distivaggio all'arrivo.

La nave ingloba questi e gli altri suoi costi portuali *nel noto* che applica, cioè nel prezzo o tariffa del trasporto da un porto ad un altro. Quando la nave assume a proprio carico le spese di stivaggio e distivaggio si dice brevemente che applica il nolo alle condizioni PAL/PAL cioè da sotto-palanco a sotto-palanco. Poiché il palanco altri non è che il bigo, la gru, il verricello di bordo, dire PAL/PAL è come dire dal bordo al bordo. Si pensi al passato, quando l'operazione d'imbarco veniva effettuata in due tempi: il Caricatore consegnava la mercé con propri mezzi oltre il bordo e la deponeva sul ponte o coperta della nave sotto il palanco (resa FOB sotto-palanco); la nave riprendeva la mercé col proprio palanco e la calava nella stiva, sotto coperta (stivaggio). Ecco la tipica separazione dell'operazione d'imbarco dall'operazione di stivaggio.

Per lo sbarco avveniva, in senso inverso, che la nave estraeva la mercé dalla stiva col proprio palanco e la deponeva sul ponte, entro il bordo (distivaggio); il Ricevitore la riprendeva coi propri mezzi da sotto-palanco e la trasferiva a terra (sbarco).

Questa ideale ripartizione è stata largamente e per lungo tempo applicata. In questi ultimi decenni è stata respinta da molte *bandiere*, per ragioni di politica valutaria, per l'aumento delle tariffe portuali, per la tendenza di alcuni porti ad unificare e forfetizzare le tariffe, per l'avvento dei container e di nuove tecniche per il trasporto e la manipolazione delle merci.

Quando la nave non intende pagare né lo stivaggio né il distivaggio, si dice che applica il nolo alle condizioni FIO - free in and out - franco stivato e distivato - da franco stiva a franco stiva.

- Vi sono anche condizioni intermedie: Free in/PAL oppure PAL/Free in a seconda che la nave paghi solo il distivaggio oppure soltanto lo stivaggio.

Caricazione sopra-coperta

Ricordiamo che la nave ha la possibilità e la facoltà di caricare mercé sopra-coperta, nei limiti e sotto osservanza delle norme sulla navigazione. Vi sono merci contaminanti, nocive o comunque pericolose che è obbligatorio caricare sopra-coperta. Vi sono colli di misure d'ingombro tali da non poter essere collocati in stiva. Ma in ogni caso, per caricare sopra-coperta, la nave dev'essere autorizzata dal Venditore o dal Compratore. La "caricazione sopra-coperta non esime dal pagamento della tariffa portuale di stivaggio e di distivaggio. Sulla polizza di carico deve risultare se la mercé, o parte di essa, è stata caricata sopra-coperta.

La mercé caricata sopra-coperta, salvo eccezioni, non è assicurabile contro le avarie particolari ma solo contro l'avaria generale della nave più il rischio di getto e/o asporto: getto in mare ordinato dal Capitano della nave in situazione di pericolo: asporto operato dal mare in burrasca durante la navigazione.

Liner terms

Annotiamo qui che qualcuno confonde le condizioni PAL/PAL con le condizioni *liner terms*. Queste ultime sono le condizioni delle navi in servizio regolare di linea e significano in breve che la nave opera nei porti senza conteggiare stallie e controstallie ma con libera facoltà di attendere o meno la mercé, di interrompere la caricazione, imporre lavoro in fuori orario, ecc.. in relazione ai suoi impegni di mantenere regolare il servizio di linea.

Quindi un *nolo liner terms* non è necessariamente un nolo PAL/PAL. Ben diversa è la situazione quando la resa FOB è da fare su navi che non applicano le condizioni *liner terms*. perché non operano in servizio regolare di linea o perché sono state noleggiate in tutto o in parte per quel determinato trasporto. Esse stabiliscono a seconda della mercé e dei porti le *stallie*, cioè il tempo che mettono gratuitamente (perché compreso nel nolo) a disposizione del Caricatore e/o del Ricevitore, per imbarcare e/o sbarcare (stallie reversibili o non); e stabiliscono le *controstallie* cioè il compenso spettante alla nave se le operazioni di imbarco e/o di sbarco si protraggono oltre il periodo di stallie. Tali condizioni devono risultare dal contratto di trasporto o dal contratto di noleggio.

Resta così stabilito che le condizioni di nolo applicate dalla nave incidono direttamente sulla ripartizione delle spese fra Venditore e Compratore, i quali perciò in fase di trattativa per la definizione del prezzo della mercé devono inserire nel contratto il loro accordo in materia per evitare successive contestazioni. In quella sede il Venditore dovrà informare il Compratore anche di eventuali usi particolari del porto d'imbarco convenuto.

Chi stipula il contratto di trasporto con la nave

Le Regole Incoterms dicono che « il Compratore deve noleggiare a proprie spese una nave o riservare, sempre a proprie spese, adeguato spazio a bordo di una nave e comunicare in tempo utile al Venditore il nome della nave, la banchina d'imbarco e la data di consegna alla nave stessa ». In questo caso è il Compratore che deve comunicare al Venditore se dovrà rendere la mercé FOB o FOB Stivato.

Nella pratica avviene spesso che il Compratore delega al Venditore la scelta del porto d'imbarco e della nave, pur restando responsabile del costo e dei rischi del contratto di

trasporto. In questo caso è il Venditore che deve comunicare al Compratore le condizioni di nolo pattuite e se la mercé verrà resa dalla nave nel porto di sbarco sotto-palanco o franco stiva.

Ove esistano servizi marittimi regolari di linea gestiti da più bandiere in Conferencia, è sufficiente stabilire che la mercé dev'essere imbarcata su una nave conferenziata per essere certi che verranno applicate le condizioni uniformi ed il nolo della tariffa ufficiale della Conferencia.

Pagamento del nolo

Il nolo è sempre dovuto alla nave ancorché la mercé vada perduta in tutto o in parte durante il trasporto. Il nolo è a carico del Compratore, con i conseguenti rischi di aumento, e normalmente viene da questi pagato agli Agenti della nave nel porto di sbarco allorché si presenta con la polizza di carico per ritirare la mercé. In qualche caso viene prepagato dal Compratore quando prenota lo spazio sulla nave che intende designare per il trasporto.

Talvolta, per particolari ragioni, il Compratore chiede al Venditore di pagare per suo conto il nolo nel porto d'imbarco e di fatturarlo tal quale in aggiunta al prezzo FOB pattuito. Oppure il Compratore anticipa l'importo nella lettera di credito.

Spese e rischi

Le Regole dicono che il Venditore deve sopportare tutte le spese che sono a carico della mercé per consegnarla a bordo della nave, secondo l'uso del porto d'imbarco, cioè, oltre alle spese di trasporto dal luogo di partenza, anche le eventuali maggiori spese per soste di veicoli, facchinaggi portuali, uso gru, fuori orari, inoperosità, ecc. Quando si tratta di nave scelta e designata dal Compratore, le Regole stabiliscono che se ritarda o non imbarca o imbarca solo parzialmente o cambia porto oppure il Compratore non dà istruzioni in tempo utile, tutti i maggiori costi e rischi conseguenti sono a carico del Compratore a partire dal momento che la mercé è giunta all'appuntamento previsto con la nave, o dal momento in cui scade il termine di consegna convenuto (come per la

resa FAS). Si deve intendere che se invece la nave è stata scelta dal Venditore, sia essa outsider o di linea, tutti i maggiori costi e rischi dovuti a ritardi, mancato imbarco, scadenza del termine di consegna, ecc., restano a carico del Venditore, così come le maggiori spese ed i maggiori rischi che può correre la mercé in conseguenza di cause di forza maggiore, come per esempio la pioggia durante le operazioni d'imbarco.

Ancorché il Venditore sopporti anche la spesa dello stivaggio, i rischi a suo carico cessano nel momento in cui la mercé ha effettivamente passato il bordo della nave. Da quel momento tutti i rischi si trasferiscono sul Compratore, al quale rispondono la nave e l'Assicurazione.

L'operazione doganale di esportazione

Nelle condizioni di resa Franco Fabbrica, Franco vagone, Franco Autocarro, Franco lungo bordo nave, l'operazione doganale di esportazione è a carico del Compratore, perché la resa della mercé viene effettuata dal Venditore entro i confini doganali del suo Stato, salvo nel caso della resa FAS in un porto straniero per il Venditore.

Nel caso della resa FOB, anche se il porto d'imbarco è nazionale per il Venditore, la mercé viene consegnata al di là del confine doganale e quindi l'operazione di esportazione è sempre a carico del Venditore. Nessun dubbio che egli debba procurarsi a proprie spese tutti i documenti necessari per l'esportazione della mercé, a cominciare dalla Licenza di esportazione ove occorra. Deve inoltre, come sempre, prestare al Compratore, se questi lo richieda ed a spese e rischio dello stesso, ogni assistenza per ottenere qualsiasi altro documento che venga emesso nel paese esportatore o di imbarco o di origine della mercé, di cui il Compratore possa avere bisogno per l'importazione nel paese di destinazione o per il transito attraverso altri paesi (la mercé può avere un'origine diversa da quella del paese del Venditore. Sia il paese del Venditore che il paese importatore possono essere privi di coste).

La polizza di carico (Bill of Lading)

Le Regole dicono che il Venditore deve fornire a proprie spese il documento d'uso netto, attestante la consegna della mercé a bordo della nave designata, e prestare al Compratore, se questi lo richieda ed a spese e rischio dello stesso, ogni assistenza per ottenere la polizza di carico. Il Compratore deve sopportare le spese incontrate per il rilascio della polizza di carico.

Tutto ciò va bene nella presunzione che il Compratore noleggi la nave o riservi su una nave lo spazio necessario e disponga nel contratto di compravendita che:

— la dichiarazione d'aver regolarmente ricevuto la mercé a bordo (il documento d'uso netto) che il comando della nave rilascia al Venditore, venga da questi girata e consegnata agli Agenti della nave nel porto d'imbarco, perché emettano la polizza di carico e la facciano pervenire direttamente al Compratore, secondo le istruzioni ed a spese e rischio dello stesso:

— oppure che la dichiarazione del Comando della nave venga dal Venditore girata e consegnata ad un Agente designato dal Compratore, cui la mercé resa FOB debba essere ceduta. Secondo le istruzioni ed a rischio e spese del Compratore, il suo Agente potrà così far emettere e ritirare la polizza di carico.

In tutti gli altri casi e soprattutto quando il contratto di compravendita dispone che il pagamento della mercé dev'essere effettuato mediante lettera di credito (confermata ed irrevocabile) utilizzabile a presentazione di polizza di carico, il Venditore non potrà spossessarsi della dichiarazione di ricevuta del Comando della nave e se ne servirà esclusivamente per ottenere la polizza di carico dagli Agenti della nave (e ne pagherà volentieri il costo).

La polizza di carico dev'essere emessa seguendo scrupolosamente le istruzioni del Compratore e le disposizioni dell'eventuale lettera di credito (rinviare ad altra parte della pubblicazione, sotto documenti di trasporto un maggior commento sulla polizza di carico).

Applicabilità e caratteristiche del termine FOB

L'Incoterm *franco Bordo* (FOB) opportunamente integrato con l'aggiunta *Non stivato (not stowed)* oppure *Stivato (stowed)* può essere applicato a qualsiasi imbarco tradizionale su natante, di merce secca o liquida, in colli e recipienti o alla rinfusa, per il successivo trasporto per mare, su laghi o fiumi.

Non partiamo qui di container e di trasporti intermodali, che trovano miglior sede sotto altri Incoterms. Caratteristiche particolari di questo tipo di resa sono:

— che la nave rilascia una polizza di carico che è titolo negoziabile col quale si può trasferire mediante girata la proprietà della mercé,

— che tale titolo può essere rilasciato sia al Compratore che al Venditore,

— che la mercé viene consegnata fuori dal territorio doganale ancorché la nave sia ormeggiata in acque territoriali del paese del Venditore,

— che le condizioni di nolo possono alterare il prezzo FOB della mercé, elemento basilare del contratto di compravendita (anche per le condizioni di resa che seguono: C. & F. e C.I.F.).

Assicurazione: la ripartizione dei rischi che corre la mercé induce Venditore e Compratore ad assicurarla ognuno per il tratto di trasporto a proprio carico. Benché col passaggio della murata della nave si cambi Vettore, due diverse assicurazioni con due diversi Assicuratori oltre che risultare più costose possono dar luogo a contestazioni per l'attribuzione della responsabilità in caso di danni.

Si raccomanda alle parti di accordarsi, per quanto possibile, per un'unica copertura assicurativa, da domicilio a domicilio, dividendosene la spesa.

Costo & Nolo (C. & F. = Cost And Freight) porto di destinazione convenuto

Questa condizione di resa, anch'essa molto usata nel trasporto marittimo tradizionale, è derivata direttamente per estensione dal termine FOB. Per essa vale perciò tutto quanto abbiamo detto a commento della resa FOB.

C'è da aggiungere:

il contratto di trasporto dev'essere stipulato dal Venditore a proprie spese, alle condizioni usuali, secondo l'itinerario normale, su nave di mare idonea esclusi i velieri, con destinazione il porto convenuto. È il Venditore quindi che sceglie la nave, outsider o di linea, salvo eventuali limitazioni o esclusioni previste nel contratto di compravendita:

// *nolo* dev'essere pagato dal Venditore il quale assume perciò il rischio di eventuali ifù menti della tariffa o delle addizionali (bunker surcharge, congestion surcharge, C.A.V.).

Nulla vieta tuttavia alle parti di accordarsi per ripartire i rischi di aumenti del noto marittimo, del cambio valutario applicato dalla nave, dell'insorgere di elevate percentuali di aumento per congestioni portuali, inserendo opportune disposizioni nel loro contratto:

la fattura del Venditore può quindi essere composta da più elementi:

— il costo, cioè il prezzo FOB della mercé come convenuto, salvo clausole di variabilità,
— eventuali spese sostenute dal Venditore per conto del Compratore per fornirgli il certificato di origine, il visto consolare o altri documenti,

il nolo quale era al momento della stipulazione del contratto di compravendita, quale era al momento della stipulazione del contratto di trasporto, oppure nella misura minima/massima convenuta.

Le Regole dicono che il Venditore deve pagare anche le spese di sbarco nel porto di destinazione se ciò è richiesto dalle linee di navigazione regolari al momento dell'imbarco (condizione C A F e sbarco=C. and F. (anded).Ciò non esclude che le condizioni di nolo prevedano che nel porto di sbarco la mercé sarà resa sottbalanco e franco stiva, oppure incluso lo sbarco su chiatta ma non lo scarico a terra. L'importante è che in merito vi sia un preciso accordo fra Venditore e Compratore;

la polizza di carico dev'essere ritirata esclusivamente dal Venditore che ha l'obbligo di fornirla a proprie spese al Compratore. Il Venditore deve fornire una polizza di carico netta e negoziabile emessa seguendo scrupolosamente le disposizioni del contratto di compravendita e dell'eventuale lettera di credito.

La polizza di carico viene rilasciata in uno o più originali firmati e varie copie non negoziabili. I soli originali sono titoli negoziabili e tutti insieme formano il giro o gioco completo.

Il Venditore deve fornire al Compratore tutti gli originali:

— così come sono stati emessi se il Ricevitore è nominato (polizza di carico nominativa);

— girati in bianco o a favore del Compratore se sono stati emessi all'ordine (polizza di carico al portatore).

Poiché le Regole citano la *polizza ricevuto per rimbarco* (received for shipment) ci limitiamo ad aggiungere che essa contiene, in luogo della dichiarazione che la mercé è stata realmente imbarcata (goods actually on board), la dichiarazione che la mercé è stata ricevuta in quella data per essere imbarcata su quella nave.

Viene rilasciata a richiesta del Venditore ma ha soltanto valore di prova che in quella data la mercé era in porto pronta per l'imbarco. Per divenire titolo negoziabile dev'essere completata con la dichiarazione e la data dell'avvenuto effettivo imbarco, data quest'ultima che potrebbe essere successiva alla scadenza del termine previsto dal contratto per la resa FOB. Solo eccezionalmente può essere negoziata una polizza ricevuto per l'imbarco con l'esplicito consenso del Compratore;

Rischi che la mercé può correre per effetto del trasporto sono a carico del Venditore sino al momento in cui essa ha varcato il bordo della nave, come nella resa FOB. Rischi e spese non hanno in questo caso il medesimo confine. Qualora però il comportamento o le inadempienze del Compratore impediscano al Venditore di imbarcare la mercé entro il termine stabilito, sarà il Compratore che dovrà sopportare tutte le conseguenti maggiori spese e tutti i rischi che può correre la mercé dal momento in cui è scaduto il termine fissato per l'imbarco;

applicabilità. Oltre che a tutti i trasporti tradizionali per via d'acqua, come il FOB, questo termine può trovare applicazione anche:

— per trasporto di mercé in container, sia completi che groupages, perché il nolo comprende generalmente anche lo scarico a terra dei container nel porto di arrivo, per lo svuotamento o per la prosecuzione del viaggio con altri mezzi;

— per trasporto con navi traghetto che impiegano propri rimorchietti senza targa i quali vengono caricati della mercé sciolta in colli sulla banchina del porto d'imbarco e scaricati sulla banchina del porto di sbarco, secondo Fuso locale. Nel nolo sono incluse le operazioni di traino a bordo in partenza e di traino a terra all'arrivo.

— (Consigliamo di vedere anche il nuovo Incoterm «Nolo o porto pagato fino a... »).

Glossary of Incoterms

Ad Valorem ("according to the value"): A fixed percentage of the value of goods that is used to calculate customs duties and taxes.

Advance Against Documents: Load made on the security of the documents covering the shipment.

Advising Bank: A bank that receives a letter of credit from an issuing bank, verifies its authenticity, and forwards the original letter of credit to the exporter without obligation to pay.

Advisory Capacity: A term indicating that a shipper's agent or representative is not empowered to make definite decisions or adjustment without the approval of the group or individual represented.

Air Waybill: A bill of lading that covers both international and domestic flights transporting goods to a specified destination. This is a non-negotiable document of air transport that serves as a receipt for the shipper, indicating that the carrier has accepted the goods listed and obligates itself to carry the consignment to the airport of destination according to specified conditions.

Alongside: A phrase referring to the side of a ship. Goods to be delivered "alongside" are to be placed on the dock or barge within reach of the transport ship's tackle so that they can be loaded aboard the ship.

Assignment: The transfer of the rights, duties, responsibilities and/or benefits of an agreement, contract, or financial instrument to third party.

Assignment of Proceeds: A stipulation within a letter of credit in which some or all of the proceeds are assigned from the original beneficiary to one or more additional beneficiaries.

Balance of Trade: The difference between a country's total imports and exports; if exports exceed imports, favorable balance of trade exists, if not, a trade deficit is said to exist.

Barter: Trade in which merchandise is exchanged directly for other merchandise without use of money. Barter is an important means of trade with countries using currency that is not readily convertible.

Beneficiary: A firm or person on whom a letter of credit has been drawn. The beneficiary is usually the seller or exporter.

Bill of Lading: A document that establishes the terms of a contract between a shipper and a transportation company under which freight is to be moved between specified points for a specified charge. Usually prepared by the shipper on forms issued by the carrier, it serves as a document of title, contract of carriage, and a receipt for goods. Also see *Air Waybill* and *Ocean Bill of Lading*.

Bonded Warehouse: A warehouse storage area or manufacturing facility in which imported goods may be stored or processed without payment of customs duties.

Brussels Tariff Nomenclature Number (BTN): The customs tariff number used by most European nations. The United States does not use the BTN, but a similar system known as the Harmonize Tariff Schedule.

CAD/CAM: Computer Aided Design/Computer Aided Manufacturing.

Carner: A customs document permitting the holder to carry or send merchandise temporarily into certain foreign countries (for display, demonstration, or similar purpose) without paying duties or posting bonds.

Cash in Advance (C.I.A.): Payment for goods in which the price is paid in full before shipment is made. This method is usually used only for small purchases or when the goods are built to order.

Cash Against Documents (CAD): Payment for goods in which a commission house, or other intermediary, transfers title documents to the buyer upon payment in cash.

Certificate of Inspection: A document certifying that the goods were in apparent good condition immediately prior to shipment.

Certificate of Manufacture: A statement in which a producer specifies where his goods were manufactured, certifies that manufacturing has been completed, and confirms that the goods are at the buyer's disposal.

Certificate of Origin: A statement signed by the exporter, or his agent, and attested to by a local Chamber of Commerce, indicating that the goods being shipped, or a major percentage of them, originated and were produced in the exporter's country.

CIF (cost, insurance and freight): Seller is responsible for inland freight, ocean/air freight, and marine/air insurance to the port of final entry in the buyer's country. The buyer is responsible for inland transportation to his or her location.

Commercial Risk: Risk carried by the exporter (unless insurance is secured) that the foreign buyer may not be able to pay for goods delivered on an open account basis.

Confirmed Letter of Credit: A letter of credit, issued by a foreign bank, with validity confirmed by a U.S. bank. An exporter who requires a confirmed letter of credit from the buyer is assured of payment by the U.S. bank even if the foreign buyer or the foreign bank defaults.

Consignee: Person or firm to whom goods are shipped under a bill of lading.

Consular Declaration: A formal statement, made to the consul of a foreign country, describing goods to be shipped.

Consular Invoice: A document, required by some foreign countries, describing a shipment of goods and showing information such as the consignor, consignee, and value of the shipment. Certified by consular official of the foreign, it is used by the country's customs official to verify the value, quantity, and nature of the shipment.

Coordinating Committee for Export Controls (COCOM): An informal group of 15 western countries established to prevent the export of certain strategic products to potentially hostile nations.

Correspondent Bank: A bank that, in its own country, handles the business of a foreign bank.

Credit Risk Insurance: Insurance designed to cover risks of nonpayment for delivered goods.

Customhouse Broker: An individual or firm licensed to enter and clear goods through Customs.

Date Draft: Draft that matures in a specified number of days after the date it is issued, without regard to the date of Acceptance. See *Draft*.

Deferred Payment Credit: Type of letter of credit providing for payment some time after presentation of shipping documents by exporter.

Destination Control Statement: Any of various statements that the U.S. government requires to be displayed on export shipments and that specify the destination for which export of the shipment has been authorized.

Documents Against Acceptance (D/A): Instructions given by a shipper to a bank indicating that documents transferring title goods should be delivered to the buyer (or drawee) only upon the buyer's acceptance of the attached draft.

Draft (or Bill of Exchange): An unconditional order in writing from one person (the drawer) to another (the drawee), directing the Drawee to pay a specified amount to a named Drawer at a fixed or determinable future date.

Drawback: A U.S. customs law that permits an American exporter to recover duties paid on imported foreign raw materials or components included in products that are subsequently exported out of the United States.

Eurodollars: U.S. dollars on deposit outside of the United States to include dollars on deposit at foreign branches of U.S. banks, and dollars on deposit with foreign banks.

"Ex": Signifies that the quoted price applies only at the indicated point of origin (e.g. "price ex factory" means that the quoted price is for the goods available at the factory gate of the seller).

FAS (free alongside ship): Seller is responsible for inland freight costs until goods are located alongside the vessel/aircraft for loading. Buyer is responsible for loading costs, ocean /air freight and marine/air insurance.

FOB (free on board): Seller is responsible for inland freight and all other costs until the cargo has been loaded on the vessel/aircraft. Buyer is responsible for ocean/air freight and marine/air insurance.

Foul Bill of Lading: A receipt for goods issued by a carrier with an indication that the goods were damaged when received.

Free Trade Zone: A port designated by the government of a country for duty-free entry of any non-prohibited goods. Merchandise may be stored, displayed, used for manufacturing, within the zone and re-exported without duties being paid. Duties are imposed on the merchandise (or items manufactured from the merchandise) only when the goods pass from the zone into an area of the country subject to the Customs Authority.

General Export License: Any of various export licenses covering export commodities for which validated export licenses are not required. No formal application or written authorization is needed to ship exports under a general export license.

ISO: International Standards Organization also referred to as the International Organization for Standardization.

Incoterms: A codification of terms used in foreign trade contracts that is maintained by the International Chamber of Commerce.

Incremental Cost to Export: The additional costs incurred while manufacturing and preparing a product for export (e.g., product modifications, special export packaging and export administration costs.) This does not include the costs to manufacture a standard domestic product, export crating and transportation to the foreign market.

Irrevocable Letter of Credit: A letter of credit with a fixed expiration date that carries the irrevocable obligation of the issuing bank to pay the exporter when all of the terms and conditions of the letter of credit have been met.

Letter of Credit - payment by sight draft: The exporter receives guaranteed payment from the confirming bank in the U.S. upon presentation of the sight draft and documents required by the letter of credit.

MFN (Most Favored Nation): Designation for countries which receive preferential tariff rates. This is no longer the best tariff structure available.

Non-Tariff Barriers (NTB): Economic, political, administrative or legal impediments to trade other than duties, taxes and import quotas.

Ocean Bill of Lading: A receipt for cargo in transit, and a contract between the exporter and an ocean carrier for transportation and delivery of goods to a specified party at a specified foreign destination. Issued after the vessel has sailed and the cargo has been entered in the ship's manifest.

Original Equipment Manufacturers (OEM accounts): Customers who incorporate the exporter's product into their own merchandise for resale under their own brand names.

Pre-Advice: Preliminary advice that a letter of credit has been established in the form of a brief authenticated wire message. It is not an operative instrument and is usually followed by the actual letter of credit.

Price Quotation/Proforma Invoice: An invoice prepared by the seller in advance of shipment that documents the cost of goods sold, freight, insurance, and other related charges. It is often used by the buyer to secure a letter of credit, an import license or a foreign currency allocation.

Red Clause Letter of Credit: A letter of credit that allows the exporter to receive a percentage of the face value of the letter of credit in advance of shipment. This enables the exporter to purchase inventory and pay other costs associated with producing and preparing the export order.

Sanitary and Health Certificate: A statement signed by a health organization official certifying the degree of purity, cleanliness, or spoilage of goods, and the health of live animals.

Schedule B Commodity Number: An export identification number that must appear on the "Shippers Export Declaration Form" (SED).

Tare Weight: The weight of the container and/or packing materials only - excluding the weight of the goods inside the container.

Transferable Letter of Credit: A letter of credit that allows all or a portion of the proceeds to be transferred from the original beneficiary to one or more additional beneficiaries.

Turnkey Project: Capital construction projects in which the supplier (contractor) designs and builds the physical plant, trains the local personnel on how to manage and operate the facility and presents the buyer with a self-sustaining project (all the buyer has to do is "turn the Key").

VAT (Value-Added Tax): A sales or consumption tax which the end user pays. Typically, this is a "hidden" tax, added to the list price of the goods in

I termini di resa (*Incoterms*) rappresentano una codificazione, universalmente nota e riconosciuta, della Camera di Commercio Internazionale di Parigi che ha lo scopo di stabilire il significato preciso di tredici termini commerciali di consegna usati nelle vendite internazionali. ***Gli incoterms indicano chiaramente quali sono gli obblighi ed i rischi a carico del venditore e del compratore e forniscono quindi regole internazionali uniformi per l'interpretazione dei termini commerciali di consegna delle merci da inserire nei contratti di compravendita.***

Le prime regole furono pubblicate nel 1936 come "Incoterms 1936".

Successive modifiche sono state apportate nel 1953, 1967, 1976, 1980, 1990.

L'edizione 2000 si è resa necessaria per mantenere queste regole sempre in linea con le attuali pratiche del Commercio Internazionale.

Gli Incoterms si applicano al contratto di vendita e NON al contratto di trasporto come talvolta erroneamente si ritiene.

Gli Incoterms NON dispongono in ordine a tutti gli obblighi che le parti possono volere includere in un contratto di vendita.

Scopo fondamentale degli Incoterms è sempre stato quello di disciplinare la resa delle merci nei contratti che implicano il passaggio della frontiera.

In considerazione delle modifiche apportate agli Incoterms, è importante fare sempre un espresso riferimento all'edizione in vigore degli Incoterms stessi (es. Incoterms 1990; Incoterms 2000). Non fare riferimento all'edizione in corso può dar luogo a controversia relativa alla questione se le parti abbiano inteso incorporare tale edizione o una versione anteriore come parte del loro contratto. Gli operatori che desiderano utilizzare gli Incoterms 2000 devono pertanto indicare chiaramente che il loro contratto di compravendita è regolato dagli "Incoterms 2000".

Di seguito sono indicati gli Incoterms (cliccando sulla singola voce è possibile leggere l'approfondimento sull'Incoterm).

Tabella riassuntiva modi di trasporto e appropriato Incoterm 2000

EXW - FRANCO FABBRICA

FCA - FRANCO VETTORE

FAS - FRANCO LUNGO BORDO

FOB - FRANCO A BORDO

CFR - COSTO E NOLO

CIF - COSTO ASSICURAZIONE E NOLO

CPT - TRASPORTO PAGATO FINO A

CIP - TRASPORTO E ASSICURAZIONE PAGATI FINO A

DAF - RESO FRONTIERA

DES - RESO EX SHIP

DEQ - RESO BANCHINA

DDU - RESO NON SDOGANATO

DDP - RESO SDOGANATO

EXW - EX WORK FRANCO FABBRICA (...luogo convenuto)

Nel termine "FRANCO FABBRICA" il venditore adempie l'obbligo di consegna col mettere la merce a disposizione del compratore nei propri locali (quali ad esempio stabilimento, fabbrica, deposito etc.) . Salvo diverso accordo da inserire con patto esplicito fra le parti, il venditore non è tenuto né a sdoganare la merce per l'esportazione né a caricarla sul mezzo di trasporto fornito dal compratore. Il compratore deve quindi sopportare tutte le spese e i rischi per portare la merce dai locali del venditore alla località di destinazione desiderata. Questo incoterm comporta per il venditore il minimo livello di obblighi.

FCA FRANCO VETTORE (...luogo convenuto)

Nel termine "FRANCO VETTORE" il venditore adempie l'obbligo di consegna col rimettere la merce sdoganata all'esportazione al vettore, designato dal compratore, nel luogo o nel punto convenuto. Se il compratore non ha indicato un punto preciso, il venditore è libero di scegliere il punto in cui il vettore dovrà prendere in consegna la merce all'interno della località o zona convenuta.

Il venditore è responsabile del caricamento solo se la consegna è effettuata nei suoi locali.

Se la consegna avviene in qualsiasi altro luogo, il venditore non è responsabile per lo scaricamento.

Nell'ipotesi che il compratore chieda al venditore di consegnare la merce ad una persona diversa dal vettore, si ritiene che il venditore abbia ottemperato all'obbligo di consegna quando la merce è stata rimessa a tale soggetto.

La clausola FCA può essere utilizzata per qualsiasi modalità di trasporto compresa quella multimodale. Questa clausola non prevede obblighi per quanto riguarda la stipulazione del contratto di assicurazione.

FAS FRANCO LUNGO BORDO (...porto di imbarco convenuto)

Nel termine "FRANCO LUNGO BORDO" il venditore adempie l'obbligo di consegna col mettere la merce sottobordo della nave sulla banchina o sui mezzi galleggianti nel porto di imbarco convenuto. A partire da quel momento tutte le spese ed i rischi di perdita o di danni alle merci devono essere sopportate dal compratore.

Nel termine FAS l'onere dello sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore (nelle precedenti edizioni degli incoterms tale onere era a carico del compratore). Questa clausola non prevede obblighi

per quanto riguarda la stipulazione del contratto di assicurazione. Il termine FAS può essere usato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne.

FOB FRANCO A BORDO (...porto di imbarco convenuto)

Nel termine "FRANCO A BORDO" il venditore adempie l'obbligo di consegna nel momento in cui la merce ha oltrepassato la murata della nave nel porto di imbarco convenuto. A partire da questo momento tutte le spese ed i rischi di perdita o danneggiamento della merce sono a carico del compratore. Il venditore deve provvedere allo sdoganamento della merce per l'esportazione. Questa clausola non prevede obblighi per quanto riguarda la stipulazione del contratto di assicurazione. Il termine FOB può essere utilizzato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne. Non va pertanto mai usato nei trasporti aerei come talvolta erroneamente avviene. Quando la murata della nave non è utilizzata come linea discriminante, l'uso del termine FCA (franco vettore) risulterebbe più appropriato.

CFR COSTO E NOLO (...porto di destinazione convenuto)

Nel termine "COSTO E NOLO" il venditore adempie l'obbligo di consegna, come nella precedente clausola FOB, nel momento in cui la merce ha oltrepassato la murata della nave nel porto d'imbarco convenuto. Il venditore deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto, ma il rischio di perdita o di danni alla merce, come pure ogni spesa addizionale dovuta per fatti accaduti dopo che la merce sia stata consegnata a bordo della nave, si trasferisce dal venditore al compratore dal momento in cui la merce ha superato la murata della nave nel porto di imbarco. Nel termine CFR lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore. Questo termine può essere usato solo nel caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne. Quando la murata della nave non serve da linea discriminante (ad esempio trasporto containerizzato), l'uso del termine CPT (trasporto pagato fino a...) risulterebbe più appropriato.

CIF COSTO ASSICURAZIONE E NOLO (...porto di destinazione convenuto)

Nel termine "COSTO ASSICURAZIONE E NOLO" il venditore adempie l'obbligo di consegna, come nel termine CFR, quando la merce ha oltrepassato la murata della nave nel porto di imbarco. Egli però non solo è tenuto a sopportare i costi relativi al trasporto della merce fino al porto di destinazione convenuto e quelli relativi allo sdoganamento della merce per l'esportazione ma ha anche l'obbligo di fornire una copertura assicurativa minima contro il rischio del compratore di perdita o danneggiamento della merce durante il trasporto. Il venditore pertanto è tenuto a stipulare il contratto di assicurazione e pagare il premio relativo.

Per quanto riguarda invece i rischi di perdita o di danneggiamento della merce e le eventuali spese supplementari, dovute a fatti verificatisi dopo che la merce ha oltrepassato la murata della nave, questi passano dal venditore al compratore. Per concludere nel termine CIF il venditore ha gli stessi obblighi previsti dal termine CFR con la sola aggiunta dell'obbligo di stipulare e pagare i costi di un'assicurazione marittima (con copertura minima) contro i rischi di perdita o di danni alla merce durante il trasporto.

La clausola CIF è utilizzabile esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne.

Quando la murata della nave non serve da linea discriminante, sarebbe più appropriato usare il termine CIP (trasporto ed assicurazione pagati fino a...luogo di destinazione convenuto).

CPT TRASPORTO PAGATO FINO A (...luogo di destinazione convenuto)

Nel termine "TRASPORTO PAGATO FINO A" il venditore adempie l'obbligo di consegna col rimettere la merce al vettore da lui stesso designato. Il venditore deve però pagare il costo del trasporto della merce fino al luogo di destinazione convenuto. Il rischio di perdita o di danni alla merce ed anche ogni spesa addizionale per fatti accaduti alla merce dopo che questa è stata consegnata al vettore deve essere sopportato dal compratore.

"Vettore" sta ad indicare qualsiasi persona che si impegna per contratto ad effettuare un trasporto ferroviario, stradale, aereo, marittimo, per vie navigabili interne o mediante una combinazione di tali modi di trasporto.

Nel caso in cui per trasportare la merce si utilizzino più vettori, la consegna si intende effettuata quando la merce è stata rimessa al primo vettore. Nel termine CPT lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore. Il termine CPT può essere usato per tutti i modi di trasporto.

CIP TRASPORTO E ASSICURAZIONE PAGATI FINO A (...luogo di destinazione)

Nel termine "TRASPORTO E ASSICURAZIONE PAGATI FINO A" il venditore ha gli stessi obblighi previsti dal termine CPT con l'onere in più di dover fornire un'assicurazione contro il rischio del compratore di perdita o di danni alla merce durante il trasporto.

Il venditore quindi stipula, a sue spese, un contratto di assicurazione. Il compratore deve tener ben presente che il venditore è tenuto a fornire soltanto una copertura assicurativa minima. Nel termine CIP lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

Il termine CIP può essere usato per tutti i modi di trasporto.

DAF RESO FRONTIERA (....luogo convenuto)

Nel termine "RESO FRONTIERA" il venditore adempie l'obbligo di consegna col mettere la merce a disposizione del compratore nel luogo e nel punto convenuto alla frontiera, ma prima della frontiera doganale del paese confinante. Il venditore ha l'obbligo di sdoganare la merce per l'esportazione ma NON all'importazione. Poiché il termine "frontiera" può essere usato per indicare qualsiasi frontiera, compresa quella del paese di esportazione, è importante stabilire in modo preciso nel termine DAF a quale frontiera si intende far riferimento, precisando inoltre sempre il luogo ed il punto della consegna. Il venditore non è tenuto a scaricare la merce dal mezzo di trasporto. Le parti, se desiderano che il venditore provveda a tale incombenza e se ne assuma i rischi e le spese, dovranno inserire nel contratto di vendita un'esplicita pattuizione a questo riguardo.

Questo termine, pur potendo essere utilizzato per qualsiasi modo di trasporto quando la merce deve essere consegnata ad una frontiera, si adatta soprattutto ai trasporti per ferrovia o per strada. Nel caso di consegna della merce nel porto di destinazione a bordo di una nave, è più appropriato usare il termine DES (reso a bordo nel porto di destinazione convenuto), mentre nel caso di consegna sulla banchina dovrebbe essere utilizzato il termine DEQ (reso banchina porto di destinazione convenuto).

DES RESO EX SHIP (...porto di destinazione convenuto)

Nel termine "EX SHIP" il venditore adempie l'obbligo di consegna col mettere la merce a disposizione del compratore a bordo della nave nel porto di destinazione convenuto. L'obbligo di sdoganare la merce è a carico del compratore. Il venditore è tenuto a sopportare tutte le spese ed i rischi di danni conseguenti al trasporto delle merci fino al porto di destinazione convenuto. I rischi dello scaricamento e quelli successivi sono a carico del compratore.

Questo termine può essere usato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne o anche in caso di trasporto multimodale, quando la merce deve essere consegnata su una nave nel porto di destinazione convenuto.

DEQ RESO BANCHINA (...porto di destinazione convenuto)

Nel termine "RESO BANCHINA" il venditore adempie l'obbligo di consegna col mettere la merce, NON sdoganata all'importazione, a disposizione del compratore sulla banchina nel porto di destinazione convenuto. Questo incoterm differisce dal DES perché il venditore non solo supporta i rischi e le spese relative al trasporto della merce fino al porto di destinazione convenuto, ma anche quelli inerenti allo scarico dalla nave sulla banchina. Mentre nelle precedenti edizioni degli Incoterms lo sdoganamento della merce era a carico del venditore, nel DEQ 2000 lo sdoganamento della merce all'importazione ed il pagamento dei diritti e qualsiasi altro onere conseguente all'importazione sono a carico del compratore.

Questo termine può essere usato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne anche multimodale, quando la merce deve essere consegnata sulla banchina nel porto di destinazione convenuto.

DDU RESO NON SDOGANATO (...luogo di destinazione convenuto)

Nel termine "RESO NON SDOGANATO" il venditore adempie l'obbligo di consegna col mettere la merce a disposizione del compratore nel luogo convenuto nel paese di destinazione. Il venditore deve sopportare i rischi e le spese per far giungere la merce in detto luogo. NON sono a carico del venditore le "incombenze doganali" e cioè i dazi e gli altri oneri cui la merce è soggetta per l'importazione nel paese di destinazione, come pure le spese ed i rischi per l'espletamento delle formalità doganali.

Tutte le cosiddette incombenze doganali sono a carico del compratore, che deve sopportare anche le spese addizionali ed i rischi qualora ometta di sdoganare la merce all'importazione nel tempo dovuto.

Se le parti desiderano che sia il venditore ad espletare le formalità doganali di importazione e sopportarne i rischi e le spese, dovranno esplicitamente precisarlo con un'indicazione appropriata nel contratto di vendita.

Questo termine può essere usato per tutti i modi di trasporto, anche se è più appropriato utilizzare il termine DES per consegna della merce a bordo della nave nel porto di destinazione o il termine DEQ per consegna sulla banchina nel porto di destinazione convenuto.

DDP RESO SDOGANATO (...luogo di destinazione convenuto)

Nel termine "RESO SDOGANATO" il venditore adempie l'obbligo di consegna col mettere a disposizione la merce, già sdoganata all'importazione, nel luogo di destinazione convenuto. A differenza della clausola DDU, il venditore deve sopportare non solo tutti i rischi e le spese relativi al trasporto nel luogo convenuto, ma anche tutti gli oneri ed i rischi connessi all'espletamento della formalità doganale all'importazione.

Il venditore non ha l'onere dello scarico della merce dal mezzo con cui è stata trasportata nel luogo di destinazione convenuto.

Mentre col termine EXW il venditore assume il livello minimo di obblighi, col DDP li assume al livello massimo. Questo termine non dovrebbe essere usato se il venditore non può ottenere direttamente o indirettamente la licenza di importazione. Se le parti desiderano escludere dagli obblighi del venditore alcuni oneri gravanti sulle merci per il fatto dell'importazione, come ad esempio l'IVA, ciò deve essere precisato mediante un'esplicita indicazione nel contratto di vendita, del tipo "RESO SDOGANATO IVA ESCLUSA" luogo di destinazione convenuto.

Questo termine può essere usato per tutti i modi di trasporto.

MODI DI TRASPORTO E APPROPRIATO INCOTERM 2000

	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR/CIF	CPT/CIP	DAF	DES	DEQ	DDU/DDP
Trasporto terrestre	X	X				X	X			X
Trasporto aereo		X				X				X
Trasporto per acque interne		X	X	X	X			X	X	
Trasporto marittimo da porto a porto		X	X	X	X			X	X	
Trasporto multimodale in parte via mare (container e roll-on/roll-off)										
• da porta a porto	X	X				X				X
• da porta a porta	X	X				X		X	X	X

1 Il termine FCA deve essere usato anche nei trasporti via mare e per acque interne se la consegna avviene a terra e non oltre la murata della nave.

2 I termini DES e DEQ possono essere usati anche in un trasporto multimodale in parte via mare (da porta a porto)