



I Trasporti Internazionali

Guida pratica



**GUIDA SUL TRASPORTO
INTERNAZIONALE DI COSE E RUOLO
DEI TERMINI DI RESA NEL
COMMERCIO INTERNAZIONALE**

Sommario

PREMESSA.....	3
1. IL TRASPORTO E LA SPEDIZIONE INTERNAZIONALE: CARATTERISTICHE E PROBLEMATICHE.....	4
2. QUADRO GENERALE DEL CONTRATTO DI TRASPORTO NELLA LEGISLAZIONE ITALIANA.....	6
2.1 SOGGETTI DEL CONTRATTO DI TRASPORTO E RELATIVI OBBLIGHI	8
2.2 OBBLIGAZIONI A CARICO DEL MITTENTE	9
2.3 OBBLIGAZIONI A CARICO DEL DESTINATARIO	10
2.4 OGGETTO DEL CONTRATTO	11
2.5 PERFEZIONAMENTO E SCIoglIMENTO DEL CONTRATTO DI TRASPORTO AI FINI CIVILISTICI .	11
3. LA FIGURA DELLO SPEDIZIONIERE ED IL VETTORE	14
4. IL VISTO USCIRE	20
5. I TRASPORTI INTERNAZIONALI: DOCUMENTAZIONE E LIMITI ALLA RESPONSABILITÀ DEL VETTORE	21
6. TRASPORTO MARITTIMO	33
7. TRASPORTO AEREO	35
8. TRASPORTO SU STRADA E FERROVIA	36
9. GLI INCOTERMS® 2010 NELLA COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE: ANALISI DELLE PROBLEMATICHE	50
CONCLUSIONI	58

PREMESSA

Quando un'impresa decide di commercializzare i suoi prodotti all'estero, non può assolutamente esimersi da un'attenta gestione del trasporto e dei rapporti giuridici con i soggetti coinvolti i quali giocano un ruolo importantissimo anche in relazione ad eventuali problematiche doganali. Gestire processi di internazionalizzazione delle PMI che possano effettivamente realizzare gli obiettivi per i quali sono stati intrapresi, sia in termini di competitività che di utile, richiede, allora, un'adeguata capacità di previsione e controllo dei rischi idonei ad innescare fasi patologiche di difficile soluzione.

In altre parole, sarebbe opportuno che le parti pensassero alla soluzione delle controversie prima della conclusione del contratto.

Quella appena esposta, è certamente una regola generale, che diventa però fondamentale in seno ad operazioni transnazionali. Obiettivo della presente guida è, appunto, sottolineare che il trasporto e quindi i rischi connessi alla consegna del bene, una volta individuati, non sono altro che un punto su cui negoziare, nell'esercizio di quel sommo principio proprio del diritto commerciale: "The Freedom of the contract". Altro aspetto rilevante che si svilupperà nel corso della trattazione, è dato dal ruolo dei termini di resa per la definizione delle obbligazioni doganali.

Ora ci si limiterà ad anticipare che essi vanno naturalmente adeguati alla tipologia di contratto di compravendita internazionale sottostante e combinati anche con il sistema dei pagamenti oltre alla modalità di trasporto scelta.

Sempre in considerazione del fatto che il fine ultimo dell'impresa è comunque assicurarsi la necessaria redditività dell'operazione, ci si soffermerà sugli aspetti essenziali dei trasporti internazionali, poiché è perfettamente ammissibile che da una errata pianificazione dei relativi oneri e rischi, possa modificarsi, in negativo, l'incidenza del costo di trasporto sul prezzo fissato del prodotto, con una conseguente perdita di competitività.



TUPPONI, DE MARINIS, RUSSO & PARTNERS
INTERNATIONAL BUSINESS LAW FIRM

La Guida è stata curata, su commissione di Unioncamere Lombardia, dal **Prof. Dr. Giuseppe De Marinis** Senior Partner dello Studio Legale d'affari internazionali Tupponi, De Marinis, Russo & Partners.

Predisposta a Marzo 2019.

Pubblicazione fuori commercio.

E' consentita la riproduzione esclusivamente con citazione della Fonte.

1. IL TRASPORTO E LA SPEDIZIONE INTERNAZIONALE: CARATTERISTICHE E PROBLEMATICHE

Prima di addentrarci nella trattazione vorremmo rendere partecipi i lettori di quella che è ormai una nostra consolidata convinzione, vale a dire che occorre guardare ai trasporti non soltanto quale elemento di difficoltà, ma anche e soprattutto come reale fattore critico di successo della transazione commerciale; un “argomento di vendita”, quello del servizio di consegna in tempi via via più brevi che le parti possono spendere per perfezionare la trattativa. Basti pensare infatti che, oggi, gli operatori economici, per l’esigenza di comprimere gli oneri finanziari, lavorano con scorte ridotte al minimo livello ed ordinano col concetto del just in time¹. Si comprende allora l’importanza assunta da sistemi di trasporto economici, efficienti e rapidi i quali riescano a supplire a scorte sovradimensionate, permettendo così all’impresa di raggiungere gli obiettivi prefissati.

Detto questo, ci si addentrerà nel merito del contratto in questione specificando che il trasporto è una particolare figura di contratto d’opera² bilaterale che si conclude consensualmente tra le parti e per effetto del quale nasce l’obbligazione del vettore di trasferire, verso corrispettivo, persone o cose da un luogo all’altro. Poiché la suddetta tipologia di contratto si inquadra nella maggior parte dei casi tra quelli “a favore del terzo”³, esso fa sorgere diritti e doveri anche nei confronti del destinatario che, insieme al mittente per il trasporto di cose o al committente per quello di persone, costituiscono le altre parti del contratto. Infatti, nella pratica, esso viene quasi sempre stipulato all’interno di un contratto di compravendita, per esempio dal mittente in favore di un terzo soggetto, ossia il destinatario, rappresentato, nella fattispecie, dal compratore.

¹ Si pensi che l’*approccio just in time (JIT)* è una filosofia produttiva introdotta dalle imprese per la necessità di non soccombere all’impatto con l’aumento del loro onere finanziario degli acquisti di materiali (sia materie prime/semilavorati da immettere nel ciclo produttivo che prodotti finiti). Studiata ed applicata *in primis* da produttori giapponesi fin dagli anni ’50, tale strategia muoveva dall’obiettivo, proprio soprattutto dell’industria meccanica, di eliminare potenzialmente le scorte sincronizzando la produzione con l’andamento delle vendite. Alla filosofia del “*produrre solo quanto serve*” si associa naturalmente il concetto che le scorte non servono, almeno nella generosa misura in cui le aziende erano solite acquisirle, nella (giustificata) preoccupazione di non riuscire a far fronte agli impegni (ed emergenze) produttivi. Ne deriva l’esigenza da parte delle imprese di dotarsi di sistemi più strutturali che intervenissero a monte del ciclo, quale appunto la modalità di acquisire materiali “*giusto in tempo*”, ossia all’ultimo momento, ma prima di arrischiare di andare “sotto scorta”. Si precisa però che il suddetto sistema non limita al mero processo di approvvigionamento/produzione, ma può applicarsi all’intera *supply chain* per comprendere anche le fasi di distribuzione/consegna del prodotto finito. Infatti nel suo insieme il *JIT* comprende il controllo degli *stocks*, ovvero delle giacenze a magazzino e un efficace supporto informatico nell’interscambio dei dati con tutte le aree. Per il raggiungimento degli obiettivi di eliminazione/riduzione delle scorte, è necessario che siano assicurati i migliori livelli di qualità in tutte le fasi per scongiurare difetti produttivi e qualitativi ed ogni altro problema fonte di spreco.

² Si pensi che il contratto d’opera ha la medesima struttura dell’appalto: il prestatore d’opera come l’appaltatore, si obbliga verso il committente a compiere, dietro corrispettivo, un’opera o un servizio; dall’appaltatore differisce tuttavia, per il fatto che esegue l’opera o un servizio *con il lavoro prevalentemente proprio* (art. 2222 c.c.). Perciò, se l’appalto è il contratto del grande o medio imprenditore, il contratto d’opera è il contratto del piccolo imprenditore. Il lavoro di cui si parla è *lavoro autonomo*: occorre, perché si tratti di contratto d’opera che ci si obblighi a compiere un’opera o un servizio *senza vincolo di subordinazione nei confronti del committente* (art. 2222 c.c.); altrimenti si sarà in presenza di un contratto di lavoro subordinato. Il criterio di differenziazione risiede nella *esenzione del prestatore d’opera e nella soggezione, invece, del prestatore di lavoro subordinato, all’altrui potere direttivo circa le modalità di esecuzione della prestazione*.

³ È valida la stipulazione a favore di un terzo qualora lo stipulante vi abbia interesse. Salvo patto contrario, il terzo acquista il diritto contro il promettente per effetto della stipulazione. Questa però può essere revocata o modificata dallo stipulante, finché il terzo non abbia dichiarato di volerne profittare. In caso di revoca della stipulazione od rifiuto del terzo di profittarne, la prestazione rimane a beneficio dello stipulante, salvo che diversamente risulti dalla volontà delle parti o dalla natura del contratto. Cfr. art. 1411 c.c.

Con ciò non si deve però pensare al destinatario quale soggetto passivo, mero spettatore dello svolgersi di fatti che non lo coinvolgono nella fase iniziale/contrattuale. Basti pensare che al suo diritto di richiedere la riconsegna⁴, si contrappongono una serie di obbligazioni che vanno dal non impedire/ritardare le consegne (art. 1690 c.c.) all'eventuale pagamento del corrispettivo di trasporto al vettore, nel caso questi abbia perso la possibilità di esercitare l'azione nei confronti del mittente (art. 1692 c.c.).

Va precisato che il vettore, il quale non necessariamente deve essere imprenditore, può non eseguire personalmente il trasporto, come accade, ad esempio, quando si noleggia un mezzo di trasporto per i propri dipendenti. Con il contratto di trasporto, che ha per oggetto attività materiale non negoziabile, nasce per il vettore una *obbligazione di risultato*, ossia, egli si impegna a far conseguire all'avente diritto il risultato di trasferire le cose che si obbliga a custodire, assumendone, perciò, il rischio di perimento⁵. La necessità per l'impresa di trovare sempre nuovi accessi e sbocchi di mercato, potrebbe, allorché non sia dotata di un'adeguata e preventiva capacità di *advance planning* del margine di rischio, addirittura tradursi in una perdita di competitività. Infatti, quando le destinazioni si fanno sempre più lontane, l'incidenza del costo del trasporto sul valore totale della merce venduta, diventa effettivamente un punto critico per valutare la fattibilità o meno dell'intera operazione commerciale⁶. Si rileva che, sebbene la ripercussione del suddetto costo sul valore delle merci movimentate in import/export è oggi complessivamente diminuita, attestandosi attorno ad una percentuale media generale del 4,5%, è comunque strategicamente importante per l'azienda esercitare uno stretto controllo su di esso, onde apportare benefici al proprio assetto finanziario. Ciò risulta ancor più comprensibile se si considera che il mercato per cui le imprese producono è costituito da consumatori che chiedono rapidità delle consegne, possibile soltanto grazie all'ausilio di servizi efficienti sui quali tentare di guadagnare una posizione predominante in linea con l'affermata *time-based competition*.

Consapevoli del fatto che prevedere e pianificare i margini di rischio, comporta la possibilità di trasferirli ad altri, è opportuno, a questo punto interrogarsi su quale sia l'atteggiamento delle aziende esportatrici nei confronti del trasporto, essendo ormai chiaro che occorre guardare ad esso come un effettivo fattore di marketing e non certo come elemento marginale relegabile all'area dei "*costi fatali*". Intanto si rileva che i benefici effetti di un'accurata gestione di tale attività ha una positiva e diretta influenza sul livello del servizio che l'impresa decide di fornire al cliente, sollevandolo da incombenze e obbligazioni che non di rado possono rappresentare l'ago della bilancia per il successo o l'insuccesso delle trattative intercorse tra le parti. È ovvio che nella definizione della politica dei trasporti, ciascuna di esse dovrà effettuare le proprie valutazioni riguardo non soltanto alla specifica struttura interna o caratteristiche chimiche delle merci, ma anche in merito alle condizioni esterne all'azienda quali le infrastrutture e, non a caso, le dogane. Comunque

⁴ I diritti nascenti dal contratto di trasporto verso il vettore spettano al destinatario dal momento in cui, giunta la merce a destinazione o scaduto il termine in cui sarebbe dovuta arrivare, il destinatario ne richiede la riconsegna al vettore. Il destinatario non può esercitare i diritti nascenti dal contratto se non verso pagamento al vettore dei crediti derivanti dal trasporto e degli assegni da cui le merci sono gravate. Nel caso in cui l'ammontare delle somme dovute sia controverso, il destinatario deve depositare la differenza contestata presso un istituto di credito. Cfr. art. 1689 c.c.

⁵ Cfr. artt. 1678 e ss. c.c.

⁶ Si precisa che un prodotto di *alto posizionamento* e quindi di elevato valore intrinseco, supporta bene i costi di trasporto nelle lunghe distanze, anche quando la modalità scelta è la più costosa – in termini tariffari – come quella aerea. Per i prodotti di più basso valore intrinseco, invece, si impone un diverso e più oculato approccio con il trasporto in termini di costo ed economicità della funzione per rendere realizzabili le vendite nei diversi mercati di sbocco.

a prescindere dall'esito delle suddette considerazioni, una delle prime decisioni da prendere, per l'impresa che non si ostini a vendere tutto e sempre con la resa franco e stabilimento di partenza, che nel commercio internazionale corrisponde all'*incoterms* EXW, è quella se provvedere in proprio al trasporto o se ricorrere all'esterno.

Naturalmente non esiste una risposta universalmente valida, però un aspetto che non va tralasciato è dato dai maggiori costi che caratterizzano il trasporto in conto proprio derivanti soprattutto dal personale addetto, dalla minore possibilità di impiego di un suo mezzo di trasporto, per non parlare del ritorno a vuoto e quindi improduttivo; per queste ragioni ci si avvale frequentemente di vettori e corrieri. Di fatto però si rileva che molte imprese esportatrici ritengono ancora più pratico e meno rischioso trasferire sul cliente estero tale incombenza, non curandosi di quelle che potremmo definire le insidie dell'EXW su cui si ritornerà successivamente. A tal proposito resta vera l'impossibilità di formulare un principio valido *erga omnes*, perché, come sappiamo, occorre valutare caso per caso, scegliendo il termine di resa che meglio risponde alle esigenze delle parti contrattuali temperate alla singola fattispecie in esame. Se questo è vero, lo è certamente altrettanto, mantenere il più possibile la gestione del trasporto. Farsi carico di tale attività, non è, infatti, un pericolo da cui guardarsi, bensì un risultato da perseguire e non soltanto per erogare un servizio al cliente, in un momento in cui la *customer's satisfaction* sta diventando primario obiettivo di marketing; ma anche per meglio controllare gli oneri finanziari, soprattutto quando la circostanza richieda di avvalersi di spedizionieri di fiducia. Evidentemente a monte della decisione presa dall'esportatore di assumere su di sé il controllo del trasporto, deve esserci un'attenta analisi che riesca a temperare esigenze commerciali, finanziarie e logistiche, nel pieno rispetto della seguente trilogia: *costo-resa-rischio*, regola fondamentale del trasporto razionale ed economico.

2. QUADRO GENERALE DEL CONTRATTO DI TRASPORTO NELLA LEGISLAZIONE ITALIANA

Nonostante la natura della presente guida, orientata maggiormente ad un ambito internazionale, in questo paragrafo verranno enunciati alcuni elementi essenziali della disciplina del contratto di trasporto in relazione al Codice Civile italiano, ma senza addentrarsi nell'analisi delle altre normative che pure devono essere tenute in considerazione con riferimento ad alcuni trasporti nazionali (ad esempio l'autotrasporto).

Il nostro diritto generale classifica il contratto di trasporto tra quelli che pongono in capo al promittente (ossia il vettore) un'obbligazione di "facere" (per il mittente le obbligazioni sono quelle previste dal Codice Civile agli artt. 1683-1684) e quindi un impegno sia in relazione al trasferimento delle merci affidategli sia nella custodia delle merci stesse per tutto il periodo in cui risultano nella sua detenzione: "Col contratto di trasporto il vettore si obbliga, verso corrispettivo, a trasferire persone o cose da un luogo a un altro" (art. 1678 C.C.).

Secondo il Codice civile e le leggi speciali, il contratto di trasporto è quindi:

- **oneroso**, nel senso che il corrispettivo per lo svolgimento dei servizi oggetto del contratto è suo

elemento essenziale e come tale è espressamente enunciato nella definizione legislativa;

- **bilaterale e consensuale**, nel senso che richiede l'accordo di entrambe le parti (mittente e vettore) e si perfeziona con il semplice consenso delle parti, liberamente prestato, senza che occorra la consegna delle cose da trasportare (la consegna delle merci da trasportare attiene alla fase di esecuzione del contratto e non alla fase del suo perfezionamento);
- **non formale**, nel senso cioè che non necessita di una particolare forma (al riguardo, nel tempo, la disciplina italiana in alcuni casi è mutata in quanto per un periodo la forma nel contratto di autotrasporto è stata vincolante). Soprattutto per esigenze di prova il vettore rilascia, di norma, un documento scritto (la lettera di vettura nel trasporto di cose) ove vengono indicati gli elementi essenziali del contratto;
- **a prestazioni corrispettive**, in quanto sorgono obblighi e diritti contemporaneamente nell'una e nell'altra parte.

È opportuno chiarire che la validità del contratto di trasporto non è inficiata dall'essere a titolo gratuito (art. 1681, 3° comma C.C.) laddove vi sia comunque un interesse del vettore, seppure non economico; al contrario le norme sul trasporto non si applicano qualora questo sia effettuato a puro titolo amichevole o di cortesia.

La specificazione del carico deve avvenire all'atto della consegna del carico al vettore per l'effettuazione del trasporto.

Il vettore prende in consegna le cose affidategli ed assume l'obbligo di custodirle e di provvedere alla loro integrità durante il trasporto fino alla consegna delle stesse al destinatario.

Al mittente, nel corso dell'esecuzione del trasporto, resta la titolarità del "diritto di contrordine" ai sensi dell'art. 1685 CC: egli può cioè sospendere il trasporto e pretendere dal vettore la restituzione immediata delle merci oppure la riconsegna a destinatario diverso da quello inizialmente indicatogli, con l'obbligo di rimborsare al vettore le spese e i danni derivati da tale contrordine. Solo una volta che le merci siano passate a disposizione del destinatario, il mittente perde la possibilità di disporne.

La **prescrizione in materia di trasporto e spedizioni** è di:

- 1 anno, ordinariamente;
- 18 mesi, se il trasporto ha inizio o termine fuori Europa.

Il termine per la prescrizione decorre, in caso di sinistro, dal giorno di questo o dal giorno in cui è avvenuta o sarebbe dovuta avvenire la consegna delle merci nel luogo di destinazione (art. 2951 cc).

2.1 SOGGETTI DEL CONTRATTO DI TRASPORTO E RELATIVI OBBLIGHI

I **soggetti del contratto di trasporto merci**, a carico di ciascuno dei quali scaturiscono obbligazioni, attualmente sono:

- **mittente**, colui che richiede il trasporto;
- **vettore**, colui che esegue il trasporto;
- **destinatario**, colui che riceve la prestazione del trasporto;
- **caricatore**, cioè l'impresa o la persona giuridica pubblica che consegna la merce al vettore, curando la sua sistemazione sul veicolo;
- **proprietario della merce**.

Più in dettaglio:

- **mittente** è il soggetto che stipula il contratto di trasporto con il vettore, richiedendo la prestazione del trasporto. Il mittente, nel contratto di trasporto, è il creditore del trasporto medesimo. Per accertare a chi spetti la qualifica di mittente deve aversi unicamente riguardo alla persona che ha stipulato in nome proprio il contratto di trasporto, a nulla rilevando che le spese siano eventualmente a carico del destinatario o che questi debba dare il proprio consenso alla scelta del vettore. Il mittente è tenuto ad una serie di atti di cooperazione nei confronti del vettore per garantire una puntuale e corretta esecuzione del trasporto, e che, in tale ottica, deve innanzitutto provvedere alla consegna del carico al vettore, fornendogli le indicazioni ed i documenti necessari al trasporto;
- **vettore** è il soggetto che si obbliga contrattualmente ad eseguire il trasporto con mezzi propri o con mezzi altrui. Può definirsi vettore, dunque, chi assume l'obbligo di trasportare le cose da un luogo ad un altro, unitamente alla obbligazione di custodirle e di conservarle integre fino al momento della loro riconsegna al destinatario;
- **destinatario** è chi riceve la prestazione del trasporto, cioè il soggetto al quale devono essere consegnate le merci nel luogo di destinazione, normalmente persona diversa dal mittente, ma talora anche lo stesso mittente; si pensi, ad esempio, al caso in cui il mittente spedisca la merce ad una propria filiale: anche in tale caso si può legittimamente fare ricorso al termine "destinatario", cioè la persona cui la merce è spedita;
- **caricatore**, cioè l'impresa o la persona giuridica pubblica che consegna la merce al vettore, curando la sistemazione delle merci sul veicolo adibito all'esecuzione del trasporto. Particolari obbligazioni e sanzioni sono state individuate a suo carico dal D.lgs. 21.11.2005

n. 286 (disciplina dell'autotrasporto) per violazione di regole concernenti la sicurezza sociale e la circolazione stradale da parte del conducente;

- **proprietario della merce**, cioè l'impresa o la persona giuridica pubblica che ha la proprietà delle cose oggetto dell'attività di trasporto al momento della consegna al vettore. Particolari obbligazioni e sanzioni sono state individuate a suo carico dal D.lgs. 21.11.2005 n. 286 per violazione di regole concernenti la sicurezza sociale e la circolazione stradale da parte del conducente, qualora in presenza di contratto scritto.

2.2 OBBLIGAZIONI A CARICO DEL MITTENTE

Le **obbligazioni a carico del mittente** (artt. 1683-1684 cc) si possono così riassumere:

- **consegna delle merci al vettore**. La consegna al vettore delle merci da trasportare non è elemento costitutivo del contratto ma ne rappresenta l'atto iniziale di esecuzione e atto di cooperazione del mittente, necessario perché il vettore possa eseguire la prestazione di trasporto;
- **consegna dei documenti** richiesti per l'esecuzione del trasporto (documenti doganali, licenze, ecc.).

Su richiesta del vettore, il mittente deve rilasciare una **lettera di vettura** con la propria sottoscrizione contenente:

- nome del destinatario,
- luogo di destinazione,
- natura,
- peso, quantità, numero delle cose da trasportare e
- condizioni convenute per il trasporto.

Su richiesta del mittente, il vettore deve rilasciare un **duplicato della lettera di vettura** con la propria sottoscrizione o, se non gli è stata rilasciata la lettera di vettura, una **ricevuta di carico** con le stesse indicazioni.

Il duplicato della lettera di vettura o la ricevuta di carico possono essere rilasciati, salvo contrarie disposizioni di legge, con la clausola "all'ordine". In questo caso i diritti che nascono dal contratto verso il vettore si trasferiscono mediante girata del titolo (art. 1691 cc);

- **pagamento del corrispettivo** per il trasporto.

Il pagamento del prezzo del trasporto, corrispettivo che può essere riferito alla sola fase del trasporto od anche ad altre prestazioni accessorie richieste e concordate con il vettore, è un ulteriore obbligo del mittente. Ma il pagamento del prezzo del trasporto, normalmente in capo al mittente (porto affrancato), può essere posto in capo al destinatario (porto assegnato), in virtù del principio di libertà contrattuale⁷ delle due parti che vale anche con riferimento al contratto di trasporto. In ambito internazionale è consigliabile l'utilizzo degli Incoterms 2010 che sono gli ultimi raccolti in attesa di quelli del 2020.

2.3 OBBLIGAZIONI A CARICO DEL DESTINATARIO

Il destinatario, soggetto creditore nella fase esecutiva del rapporto, non ha particolari obblighi, se non quello di **corrispondere il prezzo del trasporto** laddove tra le parti del contratto venga stabilito di porre il pagamento a suo carico e quello di **collaborare con il vettore** affinché le prestazioni di trasporto possano essere correttamente e puntualmente eseguite, rendendo conseguentemente possibile la riconsegna delle merci.

I diritti che nascono dal contratto di trasporto verso il vettore spettano quindi al destinatario quando le cose siano arrivate a destinazione o sia scaduto il termine in cui sarebbero dovute arrivare e il destinatario ne richieda la riconsegna al vettore stesso. Ovviamente, in tale ultimo caso, si presuppone che il vettore debba consegnare il bene ad un destinatario diverso dal mittente, ciò che configura un contratto a favore di terzo.

Laddove sia il destinatario a dover sopportare i crediti derivanti dal trasporto, egli potrà esercitare i **diritti derivanti dal contratto** solamente con il pagamento al vettore dei crediti stessi e degli assegni di cui sono gravate le cose trasportate. Nel caso in cui l'ammontare delle somme dovute sia controverso, il destinatario deve depositare la differenza contestata presso un istituto di credito.

Il destinatario ha diritto di fare accertare, a proprie spese, prima della riconsegna, **l'identità e lo stato delle cose trasportate**. Se la perdita o l'avaria esiste il vettore deve rimborsargli le spese. La perdita e l'avaria si rilevano con un accertamento tecnico o con una ispezione giudiziale. Il reclamo può essere inviato tramite posta con raccomandata con avviso di ricevimento (ricevuta di ritorno).

Obbligazioni a carico del caricatore

Il caricatore è l'impresa o la persona giuridica pubblica che consegna la merce al vettore, curando la sua sistemazione sul veicolo adibito alla esecuzione del trasporto. Il principale obbligo del caricatore è strettamente collegato **alla verifica ed alla cura della sistemazione del carico** (in caso di autotrasporto, in caso di inadempimento, conseguono responsabilità di diversa natura).

⁷ Si pensi al principio di autonomia contrattuale *ex art. 1322 c.c.* che stabilisce: *le Parti possono liberamente determinare il contenuto del contratto nei limiti imposti dalla legge.(...) Le parti possono anche concludere contratti che non appartengono ai tipi aventi una disciplina particolare purché siano diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico.*

2.4 OGGETTO DEL CONTRATTO

Per oggetto del contratto devono intendersi le prestazioni assunte dal vettore e dal mittente con la stipulazione del contratto di trasporto di cose: la prestazione tipica del **vettore** è il **trasferimento delle cose da un luogo ad un altro**, mentre quella del **mittente** è il **pagamento del corrispettivo**.

2.5 PERFEZIONAMENTO E SCIoglIMENTO DEL CONTRATTO DI TRASPORTO AI FINI CIVILISTICI

Il contratto di trasporto di cose, secondo la normativa del Codice civile, si perfeziona e si conclude con l'**incontro delle volontà delle parti** (mittente e vettore), **indipendentemente dalla consegna delle merci** al vettore.

Dovendosi dunque attribuire rilevanza al consenso delle parti, liberamente manifestato, quale elemento fondamentale per la conclusione del contratto, in base ai principi generali, detta conclusione può dirsi avvenuta nel **momento in cui la proposta di contratto fatta da una delle parti** (mittente o vettore) è **accettata dall'altra parte** e questa **accettazione è conosciuta da chi ha fatto la proposta**.

Pur essendo libera la forma (verbale o scritta) con cui si manifesta la volontà di contrarre, rilevanti sono i vantaggi che la legge attribuisce alla forma scritta per quanto attiene al contratto di autotrasporto, mentre irrilevante è lo strumento di trasmissione del contratto (consegna brevi manu, spedizione a mezzo posta o corriere, a mezzo telefax).

Per ciò che riguarda lo scioglimento del rapporto contrattuale, il **contratto di trasporto non sfugge alle regole normative applicabili ai contratti a prestazioni corrispettive**.

Scioglimento del contratto di trasporto

A parte la fattispecie di scioglimento per mutuo consenso, qualora le parti raggiungano un accordo in tale senso, ove una delle parti si renda inadempiente alle obbligazioni contrattuali assunte, l'altra parte può scegliere tra queste due vie:

- insistere per l'adempimento degli accordi, oppure
- esercitare il diritto di chiedere la **risoluzione** del contratto, ovvero che lo stesso venga **sciolto** e considerato come se non fosse mai stato stipulato. Avendo la **risoluzione efficace retroattiva**, essa comporta che non soltanto il contratto non produce più effetti per il futuro, ma che anche le **prestazioni eventualmente già eseguite devono essere restituite**. In entrambi i casi, il contraente non inadempiente ha diritto al **risarcimento dei danni** subiti a causa dell'inadempimento della controparte.

Risoluzione giudiziale del contratto

Affinché si possa verificare la **risoluzione del contratto**, è necessario che l'inadempimento **non abbia scarsa importanza**. L'art. 1455 CC, infatti, stabilisce che il contratto non si può risolvere se l'inadempimento di una delle parti ha scarsa importanza, avuto riguardo all'interesse dell'altra.

Il punto è estremamente importante in quanto viene affermato il principio che non ogni inadempimento giustifica la risoluzione del contratto. Così, se si tratta di una piccola inesattezza della prestazione, o di un ritardo non grave, od anche dell'inadempimento di una prestazione accessoria di scarsa importanza, non si può procedere alla risoluzione del contratto.

L'importanza dell'inadempimento va giudicata tenendo in considerazione tutte le circostanze del caso concreto.

A titolo esemplificativo, nel caso di una ritardata consegna delle merci a destinazione da parte del vettore, ove il destinatario-creditore della prestazione abbia, per altre spedizioni con lo stesso vettore, dimostrato una certa tolleranza nel ricevere le merci oltre il termine stabilito, una siffatta circostanza potrà fornire un utile elemento per una valutazione del suo interesse alla puntualità della riconsegna e della conseguente gravità del ritardo.

Tale ipotesi di risoluzione deve essere **accertata e dichiarata giudizialmente** a seguito di domanda giudiziale: spetterà pertanto al giudice accertare se veramente si è verificato un inadempimento del contratto di cui è responsabile la parte convenuta in giudizio.

Risoluzione di diritto del contratto

Il legislatore ha previsto che in tre casi espressamente determinati, la risoluzione del contratto possa intervenire di diritto, prescindendosi da una pronuncia in tale senso del giudice, in presenza di:

- **clausola risolutiva espressa** che, se inserita nel contratto, dà facoltà alle parti di ritenere che il contratto dovrà considerarsi automaticamente risolto nel caso in cui determinate obbligazioni, esattamente specificate nella clausola stessa, non vengano adempiute, o in ogni caso non vengano eseguite conformemente alle modalità pattuite.

Quando nel contratto viene inserita una tale clausola, la risoluzione del vincolo contrattuale, a seguito dell'inadempimento dell'obbligo previsto dalla clausola, avviene nel momento in cui la parte non inadempiente decide di esercitare il diritto conferitole dalla clausola medesima, comunicando all'altra parte un tale suo intendimento (quello, appunto, di volere considerare il contratto risolto).

- **diffida ad adempiere**. Alla parte inadempiente l'altra può intimare per iscritto di adempiere in un congruo termine (che non può essere inferiore a quindici giorni) con dichiarazione che,

decorso inutilmente il termine, il contratto si intenderà senz'altro risolto;

- **decorrenza di un termine ritenuto essenziale** per l'adempimento di una prestazione senza che la stessa venga eseguita. Questa ipotesi, meno frequentemente ricorrente nella pratica, prevede quindi la risoluzione di diritto del contratto senza bisogno di alcuna dichiarazione della parte non inadempiente.

I **principi** sopra enunciati per i contratti a prestazioni corrispettive, valgono, ovviamente, anche per il contratto di trasporto di **cose**. Pertanto, nel caso in cui il mittente o il vettore si rendano inadempienti alle obbligazioni contrattualmente assunte, a richiesta di quella parte che non si sia resa inadempiente, il contratto di trasporto potrà essere dichiarato risolto.

Del pari, il contratto sarà risolto laddove, avendo le parti ritenuto di inserire nel testo contrattuale, una clausola risolutiva espressa, verificatosi un inadempimento ad un obbligo contrattuale previsto nella clausola, la parte non inadempiente dichiara di volersi avvalere della clausola, considerando in tale modo risolto il contratto di trasporto.

Numerosi possono essere gli esempi dei contenuti di una siffatta clausola, considerata l'ampia autonomia contrattuale delle parti e la generale derogabilità della normativa dettata per il trasporto. Dipenderà infatti dai contenuti del contratto e dalla conseguente volontà delle parti determinare e individuare quegli obblighi che, se non correttamente osservati, potranno determinare la risoluzione di diritto del contratto. Così può prevedersi la sua **risoluzione automatica**:

- nel caso in cui il mittente **non versi regolarmente** al vettore il **corrispettivo** per i trasporti eseguiti;
- nel caso in cui una parte si renda inadempiente all'obbligo di **non divulgare** quelle notizie di carattere **riservato** di cui sia venuta a conoscenza durante la (ed a causa della) esecuzione delle prestazioni di trasporto;
- come conseguenza del mancato adempimento dell'obbligo, in capo al vettore, di stipulare **idonea polizza assicurativa**;
- come conseguenza dell'inadempimento, da parte del vettore, dell'obbligo di **non sospendere i servizi di trasporto anche in caso di contestazioni sulla qualità** o sulle modalità di esecuzione degli stessi.

In ogni caso, la clausola risolutiva espressa, per potere produrre gli effetti risolutivi del contratto, si deve riferire a **obbligazioni** ed a **modalità** di adempimento **determinate**, e dunque ben individuate.

3. LA FIGURA DELLO SPEDIZIONIERE ED IL VETTORE

Potendosi legittimamente dedurre il livello di attività produttiva di un paese dall'intensità della sua funzione circolatoria, è indispensabile che gli addetti al settore conoscano la diversa collocazione giuridica, nell'ambito dei rapporti contrattuali, di due figure professionali quali: il trasportatore di merci e lo spedizioniere. La scelta di procedere ad un inquadramento giuridico dei soggetti appena menzionati, ha naturalmente una rilevanza pratica tutt'altro che trascurabile, soprattutto se si considerano le differenziazioni nelle responsabilità delle parti che ci si propone di trattare successivamente. Essa muove dalla non rassicurante constatazione che, nell'ambiente delle spedizioni internazionali, le imprese mostrano di non conoscere la normativa di riferimento, accostandosi, pertanto, a tali professionisti *con una certa superficialità*.

Avendo già esaminato il disposto dell'art. 1678 c.c. relativo al contratto di trasporto, si intende ora soffermarsi sul *mandato di spedizione ex artt. 1737 e ss.*, onde evidenziarne le rispettive peculiarità in un'ottica comparata. Iniziamo col precisare che il contratto di spedizione non è un contratto d'opera, bensì un mandato con il quale lo spedizioniere assume l'incarico di concludere *in nome proprio e per conto del mandante un contratto di trasporto e di compiere le operazioni accessorie*. Si parla quindi di mandato senza rappresentanza, in quanto allo spedizioniere che può assumere tale incarico, sia in via professionale che occasionale, non è conferita procura da parte del mandante di concludere contratti in suo nome. In via subordinata, lo spedizioniere può assumere obblighi come quelli che sorgono dal conferimento di quegli atti giuridici che il mandante dovrebbe compiere se concludesse il contratto di trasporto da sé. Tra le operazioni accessorie di cui si accennava sopra, rientrano, ad esempio, la prenotazione dello spazio a bordo, il carico/scarico delle merci, il deposito, la custodia, la pesatura, la misurazione, l'imballaggio e il ricondizionamento dei colli, l'emissione di documenti.

Quanto appena esposto non deve però indurre a pensare che il mero conferimento delle operazioni accessorie sia sufficiente ad assimilare il relativo esercizio ad un mandato di spedizione, poiché mancherebbe proprio la causa tipica della spedizione che risiede, appunto, nella conclusione del contratto di trasporto. Si evince dunque che l'obbligazione che sorge per lo spedizioniere, non è di risultato come avviene invece per il trasporto, ma di mezzi, in quanto il suo oggetto si ravvisa nell'attività negoziale e non materiale la quale si concretizza nel mettere a disposizione le risorse, le energie ed i mezzi necessari al trasferimento delle merci e non già, come a volte si è portati erroneamente a credere, al conseguimento del risultato. Da una prospettiva tecnica-operativa, è opportuno rilevare che la distinzione tra le due tipologie consiste nel fatto che, mentre nel contratto di trasporto il soggetto che riceve l'incarico si obbliga a trasferire persone o cose da un luogo all'altro assumendo su di sé i rischi dell'esecuzione, nel mandato di spedizione, il soggetto stesso si obbliga a concludere con altri, in nome proprio e per conto del mittente (mandante), un contratto di trasporto. Si è quindi in presenza di due distinti contratti, i quali, nel trasferimento di cose, mettono in risalto due figure professionali chiamate a dare risposte diverse agli utenti: il vettore deve garantire la riuscita del contratto di trasporto; lo spedizioniere deve invece scegliere il miglior vettore, ossia quello che risulta più compatibile

con le finalità del suo mandato.

Dopo aver chiarito le differenziazioni a livello di disciplina positiva che attengono i soggetti in parola, è opportuno chiedersi quando l'impresa esportatrice abbia convenienza a rivolgersi allo spedizioniere. Va subito detto che, anche in questo caso, non esiste una regola da applicare indiscriminatamente, essendo invece necessario, come di consueto, valutare le singole fattispecie concrete. Detto questo, è possibile comunque affermare che, generalmente, soltanto le aziende di una certa struttura, con alle dipendenze il dichiarante doganale e con un elevato volume di traffico, possono permettersi di ricorrere direttamente al vettore. Infatti, normalmente, è più opportuno, anche se apparentemente più costoso, rivolgersi ad una figura specializzata quale lo spedizioniere che curerà in modo appropriato tutte le operazioni necessarie allo sdoganamento ed al trasporto della merce, offrendo così all'esportatore (mandante) *un servizio di logistica integrato* e sollevandolo, pertanto, da mille incombenze.

Non va sottovalutata inoltre l'importanza della consulenza tecnica che il suddetto professionista fornirebbe all'esportatore dal quale riceve mandato, per l'individuazione delle migliori soluzioni logistiche e, talvolta, addirittura mercantili rapportate alla specifica transazione commerciale. Si diceva all'inizio della presente guida che nessun imprenditore può prendere una decisione strategica come la commercializzazione dei propri prodotti nei mercati esteri, senza una preventiva analisi costi/benefici. È opportuno che egli proceda a questo genere di valutazioni anche nella scelta di rivolgersi o meno allo spedizioniere. A tal proposito si rileva che, chiaramente, quest'ultimo applicherà il suo *mark-up* sul costo del trasporto affidato ad un vettore, ma è anche vero che, avendo maggior forza contrattuale con i soggetti addetti ad eseguire materialmente il trasporto, per il maggior volume di traffico gestito rispetto al singolo esportatore, usufruirà di noli a condizioni più vantaggiose, trasferendone così i benefici sul committente. In definitiva è possibile concludere che, considerata la delicatezza delle operazioni (dogana, magazzinaggio, trasporto) è consigliabile che l'impresa si rivolga ad un'organizzazione esterna e specializzata con la quale però, bisogna dirlo, saranno comunque preventivamente concordati i termini della collaborazione. Ciò significa che, essendo la spedizione un mandato caratterizzato da un oggetto del tutto particolare come la conclusione di un contratto di trasporto, lo spedizioniere è tenuto ad osservare le istruzioni del committente che dovranno essere precise, circostanziate, puntuali e ovviamente scritte; diversamente, egli dovrà, ad ogni modo, operare *secondo il migliore interesse del committente*. È auspicabile però che quest'ultimo fornisca le suddette istruzioni in modo chiaro, in quanto il comportarsi *secondo il migliore interesse* del mandante, è una pratica assolutamente non raccomandabile e che, specialmente in caso di danni alle merci trasportate, può essere fonte di controversie, anche perché, va ricordato, la legge non impone allo spedizioniere di provvedere ad assicurare le cose trasportate, *salvo che gli sia stato diversamente ordinato e salvo gli usi contrari*⁸.

Altra argomentazione a sostegno dell'opportunità per l'impresa esportatrice di rivolgersi a spedizionieri di provata capacità, sta nel fatto che, lo stesso contratto di trasporto, nell'ipotesi in cui l'esportatore abbia deciso di trattare direttamente con il vettore, può comunque offrire occasioni di contestazioni tra le parti, quando nella sua esecuzione si verificano ritardi, danni di ogni genere imputabili a negligenza, irregolarità

⁸ Art. 1739, comma 2, c.c.

nella preparazione dei documenti o inesattezza delle indicazioni. Un punto centrale riguarda allora i criteri sulla base dei quali individuare un buon spedizioniere/vettore. Anche qui occorrerà rifarsi alla già citata trilogia *costo-resa-rischio* che guiderà l'operatore nella scelta dei professionisti dei trasporti internazionali. In aggiunta, va segnalata l'esistenza di organizzazioni che vantano una specializzazione merceologica e geografica e che quindi possono meglio rispondere alle esigenze di certa clientela, mettendo a disposizione dell'utente la loro competenza specifica per risolvere problemi doganali, fiscali e di altro genere. L'analisi di queste due distinte figure professionali, risulta assai rilevante, come precedentemente anticipato, sotto il profilo delle responsabilità che ora ci si propone di evidenziare. Innanzitutto occorre chiarire che diverse sono le responsabilità ed i comportamenti perché giuridicamente diversi sono i contratti posti alla base delle loro attività. La responsabilità del vettore, soggetto chiamato a porre in essere un'attività materiale non negoziabile, è più immediata e riguarda, appunto, *la riconsegna al destinatario in stato sano delle cose affidategli ex art. 1687 c.c.*, previa riscossione degli assegni di cui siano eventualmente gravate (art. 1692 c.c.) ed entro il termine di resa (art. 1688 c.c.) che la legge, è bene saperlo, concede, a beneficio del vettore, *il più lungo possibile*. La responsabilità dello spedizioniere al contrario, deriva dalla sua inosservanza alle istruzioni del committente, in mancanza delle quali, ma soltanto in questo caso, si ricorre al criterio della cosiddetta *diligenza del buon padre di famiglia*, ossia utilizzando quella lealtà tipica dell'uomo medio, unita però alla competenza richiesta dalla specificità delle operazioni che è chiamato a compiere e *secondo il migliore interesse del mandante*⁹.

Proprio in virtù della già richiamata distinzione tra obbligazione di mezzi e di risultato, si ritiene che, in tale materia, non possa trovare applicazione l'art. 1228 c.c. sulla responsabilità del debitore per il fatto degli ausiliari¹⁰, pertanto, lo spedizioniere resta indenne dal buon esito del contratto di trasporto e dal comportamento dei vettori, ancorché da lui stesso scelti. Ne deriva che egli non si farà carico del rischio dell'esecuzione del contratto di trasporto, sebbene sia chiamato a rispondere in prima persona della custodia delle merci fino al momento della consegna al vettore per il trasporto. È opportuno però rilevare che, con l'avvento del *trasporto multimodale*¹¹, l'attività di alcuni spedizionieri si è significativamente ampliata, diventando essi stessi vettori contrattuali anche se non effettivi. In altri termini, risulta corretto affermare che, in questa ipotesi, essi assumono anche l'onere della riconsegna della merce al destinatario finale. Si tratta sostanzialmente di una nuova figura professionale: il *Multimodal Transport Operator (MTO)* ovvero lo spedizioniere che, organizzando un trasporto *door to door*, con la conclusione in suo nome e per conto

⁹ Si pensi alla "responsabilità *ex-recepto*" che determina un aggravamento della posizione di quei debitori, ai quali per il loro grado professionale, le operazioni vengono richieste con *la massima diligenza*.

¹⁰ Si richiama l'art 1228 c.c., *Salva diversa volontà delle parti, il debitore che nell'adempimento delle obbligazioni si vale dell'opera di terzi, risponde anche dei fatti dolosi o colposi di costoro*.

¹¹ Si precisa che il 25 maggio 1980 è stata siglata a Ginevra *la convenzione delle Nazioni Unite sul trasporto multimodale internazionale delle merci*, ma che per mancanza delle necessarie ratifiche da parte dei Paesi potenzialmente interessati ad uniformarsi, non è mai entrata in vigore. Nonostante ciò essa è comunque un importante riferimento per utenti ed operatori del settore che risentono della mancanza di una convenzione specifica. Essa regola i rapporti tra caricatori/ricevitori e spedizionieri/vettori multimodali quando naturalmente il luogo di destino è situato in un paese diverso da quello di origine e contempla tutte le operazioni eseguite da una casa di spedizione che interviene nel traffico intermodale, compresa la responsabilità dello spedizioniere ed i limiti del risarcimento. Ovviamente essa potrebbe trovare applicazione soltanto se il Paese d'origine e/o di destinazione fossero tra i Paesi ratificanti. Tale vuoto normativo è colmato in via alternativa dalle valide *Rules for Multimodal Transport Documents*, meglio note come *UNCTAD/ICC* della Camera di commercio internazionale.

del mandante di più contratti di trasporto, assume la responsabilità dell'intero itinerario. Conseguentemente si comprende che su tale figura che copre il ruolo di vettore contrattuale, gravano le responsabilità dei vettori effettivi per danni e/o avarie alle merci e le patologie di trasporto. A tal proposito si intende sottolineare che le responsabilità di cui si è fatto cenno, si distinguono in: responsabilità contrattuali, extracontrattuali e professionali.

Le prime sono legate, per definizione, ai contratti che i *Multimodal Transport Operators* concludono sia con gli utenti¹² che con gli altri operatori, quali ad esempio, i proprietari di mezzi di trasporto presi a noleggio e, naturalmente, si riferiscono anche alla non osservanza delle istruzioni del mandante ed alla riprovevole scelta del vettore¹³. Non va tralasciata inoltre la mancata comunicazione al mandante di fatti sopravvenuti di una certa ed obiettiva gravità che, se fossero stati conosciuti prima, avrebbero impedito il conferimento del mandato. Tra le responsabilità extracontrattuali, che rientrano nell'art. 2043 c.c., si richiamano tutti quei comportamenti posti in essere dai suddetti soggetti, nei confronti di terzi con i quali essi non hanno rapporti contrattuali¹⁴.

L'ultima tipologia citata si riferisce alle negligenze, omissioni ed errori in cui loro stessi o i propri collaboratori sono incorsi, ovviamente nell'esercizio dell'attività. L'analisi appena effettuata, non deve però indurre a credere che le altre parti contrattuali: mittenti e destinatari in qualità di mandanti e di committenti, siano esenti da specifiche obbligazioni. Infatti nel contratto di trasporto il mittente (committente) si obbliga a prestare necessaria collaborazione nel fornire tutte le indicazioni e i documenti necessari al vettore per l'esecuzione del trasporto. È opportuno però sottolineare che, al fine di trasferire la responsabilità sul mittente basta la semplice insufficienza delle notizie da lui fornite, le quali, essendo considerate dalla normativa come *fatto negligente* naturalmente del mittente, libera il vettore da ogni responsabilità, fermo restando l'onere della prova a suo carico¹⁵.

Analogamente, nel contratto di spedizione, il committente è chiamato ad un adempimento di fondamentale importanza: impartire le istruzioni per l'esecuzione del mandato, il che non vuol dire scegliere itinerari, mezzi, modalità del trasporto le quali rientrano invece, nella discrezionalità dello spedizioniere. A questo punto è opportuno chiedersi come la necessità di impartire istruzioni a vettori e spedizionieri, possa conciliarsi con la facoltà di non formalizzare per iscritto i rispettivi contratti in virtù della libertà di forma¹⁶ che, accanto all'autonomia contrattuale, costituiscono i principi basilari della materia in esame. Premettendo che, ovviamente, la mancanza della forma scritta non va ad inficiare minimamente la validità del contratto, ma al limite la "sola" possibilità di provarne l'esistenza, si intende comunque evidenziare quanto, in realtà, sia auspicabile che le parti concludano il rapporto per iscritto. Generalmente, nella pratica, si riscontra il dato

¹² Si pensi ai tradizionali clienti di spedizionieri e vettori.

¹³ La cosiddetta "*culpa in eligendo*".

¹⁴ Si pensi a danni e/o perdite a cose di terzi, reclami per morte e ferite a persone e/o animali.

¹⁵ Cfr. art. 1693 c.c., *il vettore è responsabile della perdita e dell'avaria delle cose consegnategli per il trasporto, dal momento in cui le riceve a quello in cui le riconsegna al destinatario, se non prova che la perdita o l'avaria è derivata da caso fortuito, dalla natura o dai vizi delle cose stesse o del loro imballaggio, o dal fatto del mittente o da quello del destinatario. Se il vettore accetta le cose da trasportare senza riserve, si presume che le cose stesse non presentino vizi apparenti di imballaggio.*

¹⁶ Si ricordi che il codice prescrive l'obbligatorietà della forma scritta soltanto per alcuni atti, tassativamente elencati dall'art. 1350 c.c. tra i quali non rientrano né il contratto di trasporto, né quello di spedizione.

non confortante, di incarichi somministrati telefonicamente o, tutt'al più, attraverso una semplice comunicazione via fax che, se non viene restituita al committente firmata per accettazione, non ha né valore di contratto d'opera, né di mandato venendo a mancare la conferma dell'accettazione delle istruzioni¹⁷. Ecco che, a volte, paradossalmente, le imprese si rendono conto della strategica importanza del trasporto, proprio quando, magari, è già tardi ed il sinistro si è verificato. Si vuol concludere tale argomento, facendo presente che, salvo particolari condizioni da verificare comunque di volta in volta, la formalizzazione di cui trattasi, non richiede sofisticate forme di contratto, purché si pervenga almeno al rilascio di un impegno scritto di cui si riportano gli esempi negli schemi sottostanti.

Schema di contratto di trasporto (art. 1683 c.c.)

Tra i sottoscritti sigg.:	
– Tizio ⁽¹⁾ (condizione/qualifica), nato a il e residente in	
..... via n., Codice Fiscale	
– Caio ⁽²⁾ (condizione/qualifica), nato a il e residente in	
..... via n., Codice Fiscale	
si conviene e si stipula quanto segue:	
Art. 1 – Il sig. Caio si impegna a trasportare per conto del sig. Tizio le cose consegnategli dalla località sita in alla via n.	
Art. 2 – Il committente Tizio si impegna a versare al momento della consegna dei beni al luogo di destinazione, il corrispettivo di €	
Art. 3 – L'esecuzione del trasporto è fissata per il giorno	
Art. 4 – Il vettore assume su di sé la responsabilità per il perimento o l'avaria delle cose affidategli, dal momento in cui inizierà il caricamento della riconsegna.	
Luogo e data	Firma delle Parti
_____	_____
_____	_____

⁽¹⁾ Committente.	
⁽²⁾ Vettore. Questo si distingue dallo spedizioniere (art. 1737 Cc) che assume l'obbligo di concludere, per conto del mandante, un contratto di trasporto.	

¹⁷ Si ribadisce l'opportunità e non l'obbligatorietà a che le istruzioni allo spedizioniere, in pratica il mandato, vengano impartite per iscritto.

Schema mandato di spedizione (art. 1737 c.c.) e di lettera di istruzioni

Con la presente scrittura privata i signori:
 nato a il residente a
 via n. Codice Fiscale
 (spedizioniere) da una parte, e il signor
 nato a il residente a
 via n. Codice Fiscale
 (mandante) dall'altra, con reciproca accettazione convergono e stipulano quanto segue:

1) il signor (spedizioniere) si obbliga a concludere, in nome proprio e per conto del mandante signor il contratto di trasporto da a dei seguenti beni e di compiere le operazioni accessorie.

2) Il trasporto sarà effettuato a mezzo

3) Il mandante versa allo spedizioniere la somma di € per rimborsi e il compenso spettante.

4) Le parti si rimettono, per quanto non previsto con la presente, alle norme del codice civile.

5) Le spese della presente scrittura sono a carico di

Luogo e data Firma delle Parti

Istruzioni

PER LA SPEDIZIONE IN (paese di destinazione)
 o DA (paese di origine).

Nome e indirizzo del destinatario:

La merce si trova:

Merce resa:

Assicurazione: coperta da noi non coperta da noi

Nolo:

Mezzo di trasporto:

Partenza prevista il da

Destinazione doganale (tipo di operazione doganale richiesta)

Voce doganale

Rimborso: Dazio: sì no Trasbordi: ammessi vietati

Restituzione del prelievo agricolo: sì no

Vincoli alla riconsegna (COD, CAD, ecc.):

Osservazioni:

Allegati:

Marche, numeri e descrizione della merce	Peso lordo	Peso netto	Volume

Firma delle Parti

4. IL VISTO USCIRE

La normativa che riguarda l'imposta sul valor aggiunto (IVA) stabilisce che le esportazioni dall'Italia di prodotti consumati in un altro Stato siano detassate, secondo il principio per cui la tassazione di tali operazioni avvenga nel Paese di destinazione. Ciò deriva dall'applicazione dei criteri previsti dal DPR. 26 ottobre 1962 n. 633 (art. 8) e, per le cessioni intracomunitarie, quelli del D.L. 30 agosto 1993, n. 331 (art. 41).

In particolare, per quanto riguarda le vendite extra-Ue, la prova ai fini fiscali dell'avvenuta esportazione è data dal visto uscire che da cartaceo – con il timbro sull'esemplare 3 del DAU (Documento Amministrativo Unico) attestante l'avvenuta operazione – è passato, dal 2007, ad una gestione telematica che registra l'uscita in forma elettronica nei database doganali dell'Ue. Tale processo si inquadra nel progetto AES (Automated Export System) – suddiviso in due fasi funzionali indicate con l'acronimo ECS (Export Control System) - che consente il tracciamento elettronico ed il controllo automatizzato delle operazioni di esportazione in ambito comunitario tra i 28 (tra poco 27 dal momento che entro maggio 2019, salvo ulteriori variazioni, dovrebbe entrare in vigore la Brexit) Paesi dell'Ue.

In sintesi, l'esemplare 3 del DAU può essere sostituito da un documento di accompagnamento stampato dal sistema informatizzato dell'autorità doganale, il c.d. DAE (Documento di Accompagnamento di Esportazione) che è un modello previsto dalla nuova procedura con visto uscire informatizzato, in vigore dal 1° luglio 2007. Tale documento, che ha forma simile al DAU ma riporta solo alcuni elementi della spedizione, ha la funzione di accompagnare fisicamente la merce fino alla dogana di uscita dalla UE al posto del DAU. Una volta giunto alla dogana di uscita, il documento cessa di esistere. Del DAE non sarà più richiesto l'utilizzo in copia cartacea quale documento di accompagnamento delle merci fino all'ufficio doganale di uscita dall'Ue, essendo sufficiente comunicare a tale ufficio il numero MRN (Master Reference Number), vale a dire il numero di registrazione assegnato dall'autorità doganale competente alle dichiarazioni di esportazione ed emesso contestualmente al rilascio del DAE. La data finale d'introduzione del sistema AES è prevista per il 2 marzo 2020; fino a tale data gli operatori potranno continuare ad utilizzare il DAE cartaceo (Decisione di esecuzione (UE) 2016/578).

Quando l'ufficio doganale di esportazione presso cui vengono effettuati i controlli svincola la merce, alla stessa verrà assegnato un numero MRN con contestuale rilascio del relativo Documento di Accompagnamento dell'Esportazione (DAE). Il sistema ECS prevede che alla dogana di uscita effettiva (dall'Unione europea, che potrebbe essere diversa da quella di esportazione in cui l'operatore dichiara, appunto, che le merci devono uscire dal territorio doganale dell'Unione) vengano trasmessi i dati relativi alla dichiarazione di esportazione, accompagnati dal relativo MRN. Successivamente le merci saranno sottoposte

ad un controllo presso la dogana di uscita al fine di accertarne la conformità e verificare l'uscita materiale. A seguito di tale controllo, la dogana di uscita trasmette alla dogana di esportazione il messaggio "uscita conclusa" che prova l'avvenuta esportazione e che potrà essere visualizzato dall'operatore/esportatore sul sito dell'Agenzia delle Dogane.

Quello appena descritto è lo strumento primario per la certificazione dell'uscita della merce dal territorio doganale della Comunità sia ai fini doganali che fiscali.

Si evidenzia che la disciplina doganale consente che la merce esca dal territorio doganale entro novanta giorni dallo svincolo per l'esportazione: in altre parole la dichiarazione di esportazione ha una scadenza di novanta giorni alla cui scadenza la dogana di esportazione solleciterà l'esportatore a produrre le prove alternative di uscita previste dalla normativa doganale stessa.

Il sistema descritto sicuramente semplifica rispetto al passato l'ottenimento della prova dell'uscita delle merci, ma non libera il cedente dall'onere di dimostrare il corretto esito dell'operazione al fine di vincere la presunzione che la merce non abbia lasciato il territorio dell'Unione. Per tale motivo è assolutamente consigliabile monitorare il flusso delle proprie spedizioni sia ponendo l'accento su tale aspetto in relazione ai contratti con spedizionieri e vettori, sia cercando di utilizzare il più possibile un termine di resa che consenta una maggiore tranquillità operativa. Sarebbe opportuno quindi che gli esportatori utilizzino gli Incoterms "con trasporto", vale a dire quelli dei gruppi C e D (ovviamente per chi vende è preferibile il gruppo C in relazione ai rischi), a discapito del rischioso termine di resa Franco Fabbrica (EXW Incoterms 2010) che, peraltro, molto probabilmente scomparirà nella nuova formulazione degli Incoterms 2020. Di questa nuova edizione e dei possibili cambiamenti, in uscita verso fine 2019, verrà fatto cenno più avanti.

5. I TRASPORTI INTERNAZIONALI: DOCUMENTAZIONE E LIMITI ALLA RESPONSABILITÀ DEL VETTORE

La trasferibilità delle merci oggetto del contratto di compravendita è, evidentemente, presupposto essenziale per il perfezionamento degli scambi commerciali. Essa comporta investimenti in termini di conservabilità e obbliga il venditore ed il compratore all'assunzione di notevoli oneri e rischi che naturalmente vanno tenuti presenti nel calcolo di fattibilità di ogni operazione. Ad essi si aggiungono problemi specifici del commercio internazionale che riguardano ad esempio la diversità dei sistemi giuridici, pensiamo alla non omogeneità dei regolamenti doganali fra gli Stati terzi che, soltanto se trattati con la dovuta competenza, potranno non costituire degli ostacoli allo sviluppo dei traffici, ma anzi, favorire il processo di internazionalizzazione delle imprese. Per queste ragioni, si intende ora analizzare i mezzi di trasporto utilizzati nelle transazioni commerciali e la relativa documentazione, a partire dal trasporto

marittimo, per passare poi a quello aereo disciplinato dalla convenzione di *Montreal* del 1999, e concentrarsi, infine, su quelli terrestri: trasporto per via ferroviaria e stradale, rispettivamente regolati dalle regole uniformi *CIM* e dalla *convention marchandises routiers (CMR)*.

Risulta utile specificare sin da subito che il vettore, in caso di avarie o perdita, non risponde per il valore integrale del danno tranne nel caso in cui sia accertata una sua colpa grave o dolo. I limiti di indennità sono fissati in modo diverso dalle varie Convenzioni internazionali che sono norme di Diritto internazionale pattizio (accordi e Convenzioni stipulati e ratificati tra i vari Stati al fine di regolare un determinato rapporto intercorrente fra essi) e prevalgono sui codici di ciascun Paese aderente.

L'utente del trasporto internazionale potrà ottenere indennità maggiori utilizzando una sua copertura assicurativa oppure potrà rendere manifesto al vettore il suo "interesse alla riconsegna" indicando nel documento principale di trasporto il valore della merce che, dietro pagamento di un maggior nolo, gli permetterà di ottenere l'indennizzo per il valore integrale in caso di danni o perdite. Si evidenzia infatti che, per la maggior parte dei prodotti, i massimali fissati dalle Convenzioni internazionali risultano esigui rispetto al valore delle merci, molto spesso ad un punto tale da non coprire neanche il costo delle stesse.

Stando dunque all'ordine sopra esposto, inizieremo con la trattazione del trasporto marittimo: è opportuno rilevare che l'art. 419 del codice della navigazione chiarisce che "*il trasporto di cose può avere per oggetto un carico totale o parziale ovvero cose singole, e può effettuarsi su una nave determinata ovvero su nave indeterminata*"¹⁸.

Il codice della navigazione tratta in maniera separata il carico totale e carico parziale. In effetti, essi si diversificano sia per quanto concerne gli operatori implicati, sia per la fluttuazione delle rate (nolo), sia e forse questo è l'aspetto più interessante, per i criteri informativi che caratterizzano il settore. Infatti il nolo delle navi di linea non risponde alle condizioni del mercato in maniera così sensibile e determinante come normalmente accade nel settore del carico totale.

Il trasporto di cose determinate è regolato dagli artt. 451-456 del codice della navigazione ed ha per oggetto il trasferimento di cose da un luogo all'altro su nave da definire.

Il trasporto di carico totale invece può essere riferito al trasferimento di un carico completo o parziale di merci omogenee con una nave specifica ed è disciplinato dagli artt. 439-450 del codice della navigazione.

Uno dei primi elementi che differenziano i due tipi di carico è che nel trasporto di cose determinate non si conosce la nave; altro elemento è fornito dal fatto che le condizioni di resa sono del tutto diverse in quanto i tempi di *cardiscarica* sono a carico della nave così come gli oneri ad essi relativi. Per queste ragioni il come ed il quando scaricare la nave è frutto di una scelta del vettore che dovrà soltanto ricevere le merci sottobordo e sottobordo consegnarle, lasciando al caricatore (proprietario delle merci trasportate) non solo il compito di giungere all'appuntamento con la nave al momento opportuno, ma anche di trovarsi sottobordo all'arrivo della nave pena tutti gli oneri di trasporto al magazzino, custodia, ecc. Decorso il termine per la consegna delle merci, il comandante ha facoltà di partire senza attendere il carico, e il caricatore è tenuto al

¹⁸ In effetti il nome della nave lo si conosce esattamente soltanto nel caso in cui la nave sia noleggiata a corpo, in quanto nelle altre fattispecie il nome della nave lo si conosce soltanto nel momento in cui la nave arriva in porto e viene caricata.

pagamento dell'intero prezzo del trasporto.

Tutto questo dietro corresponsione di un prezzo, detto nolo, prefissato, costante per un certo tempo, che raggruppa determinate tipologie di merci (classi) e stabilito per unità di peso/volume o percentuale sul valore delle merci.

A differenza del trasporto di carico totale in questo caso non si affitta la stiva della nave, in tutto o in parte, ma ci si trova di fronte ad una vera e propria prestazione.

Per quanto attiene la documentazione, va esplicitato che, entro 24 ore dall'arrivo della nave al porto, il comandante è tenuto a presentare alle autorità doganali, un documento di primaria importanza: *il manifesto delle merci arrivate*.

Questo documento in cui figurano il nome, la bandiera e la portata della nave, il luogo di inizio del viaggio e gli scali effettuati, contiene, elencata partita per partita, la descrizione analitica delle merci, la loro marca, numero, valore, ecc.

Unitamente alle polizze di carico, esso deve essere presentato alle autorità doganali onde possa essere fatta annotazione sui libri contabili della dogana e la nave possa iniziare le operazioni commerciali.

Analogamente quando una nave desidera lasciare il porto è necessario che il comandante per il tramite del suo agente presenti il manifesto delle merci in partenza con l'annotazione di tutti i documenti emessi per le merci caricate.

Delle copie redatte dall'agente ne distribuisce due alla nave insieme con le polizze di carico ed una all'agente interessato a destino al quale invia anche copie non negoziabili delle polizze di carico.

Se da un punto di vista doganale il manifesto di carico completo, costituisce il motore dal quale prende origine l'importazione o con il quale muore l'esportazione, sotto il profilo commerciale l'operazione comincia con la prenotazione dello spazio e *booking* a cui sono destinate le successive righe. Generalmente le trattative per la prenotazione dello spazio sulle navi o la corrispondente acquisizione dei carichi avviene sotto forma di scambio di promesse, senza emissione di alcun documento; non per questo però esso ha minor valore di un contratto scritto.

Successivamente il caricatore (proprietario delle merci) provvederà a dare prova scritta della sua volontà così come il vettore od il suo agente a conclusione della trattativa riporta gli estremi dell'accordo su di un apposito libro.

Il *booking* deve contenere tutti gli elementi che servono ad indicare la volontà delle parti di condurre in porto l'affare e pertanto dovranno essere menzionati la quantità e la qualità della merce, l'epoca dell'imbarco, la tariffa da applicarsi, i tempi di consegna e le modalità per rispettarli, i termini di resa; si noti comunque che la formalizzazione del contratto avviene dopo l'imbarco della merce, con l'emissione della polizza di carico.

Quando la merce è pronta per essere imbarcata deve essere presentata ai magazzini delle compagnie portuali o dell'armatore o anche al comandante della nave unitamente alla dichiarazione di imbarco.

La nave fa seguito con il rilascio del buono di imbarco o *shipping-note* inteso a dare prova dell'avvenuta consegna della merce.

La fase si completa con la messa a bordo della merce ed il ritiro della ricevuta di bordo firmata dal capitano; questo documento consentirà successivamente al caricatore, presentandolo all'armatore o al raccomandatario, di entrare in possesso della polizza di carico.

Il documento di cui trattasi è sempre necessario sia che si tratti di carico così detto "determinato" effettuato su navi di linea sia che si tratti di carico completo; è bene sottolineare inoltre che la polizza funge da contratto di trasporto.

Sotto il profilo commerciale la polizza di carico costituisce, a tutti gli effetti, un vero e proprio titolo di credito rappresentativo della merce fino a quando non viene presentato al capitano della nave o al suo agente. Si conclude la specifica disamina del trasporto marittimo rilevando che, attualmente, il maggior volume di traffico negli scambi commerciali mondiali si avvale della suddetta modalità a cui, per esempio, l'Italia affida l'80% del tonnellaggio di merci da e per l'estero¹⁹.

Ci si soffermerà ora ad esaminare il trasporto aereo merci che viene chiamato in modo differente a seconda che venga utilizzata la capacità prodotta su aerei esclusivamente adibiti al trasporto merci oppure venga sfruttata la capacità delle stive degli aerei passeggeri: si parlerà allora di collegamenti *all cargo* nel primo caso e *combi* nel secondo.

Per quanto riguarda le condizioni di trasporto e le tariffe, si rileva che sia sugli aerei *tuttomerci* che su quello "*combi*", la merce viene predisposta in unità di carico o unitizzata (ripartita in colli *standard*) nei magazzini aeroportuali; l'unitizzazione avviene in unità di carico modulari sia alla superficie che ai volumi degli aeromobili impiegati per il trasporto. L'obiettivo dell'unitizzazione è di velocizzare il processo di carico e di maggiore economicità dei servizi. Il trasporto aereo è regolato da alcune convenzioni internazionali; in particolare dalla convenzione di Varsavia del 1929 i cui contenuti sono stati aggiornati nel corso della Conferenza dell'Aia del 1955 e la Convenzione di Montreal del 28 maggio 1999²⁰.

Degna di nota è certamente la compilazione della lettera di trasporto aereo/Air Waybill; si tratta infatti del documento che attesta che le merci ivi indicate sono state consegnate ad un vettore aereo per il trasporto di una determinata quantità di merce dal luogo di consegna ad un aeroporto di destinazione²¹.

Il documento di cui trattasi fa fede, fino alla prova contraria della esistenza del contratto di trasporto e della ricezione della merce da parte della compagnia aerea.

¹⁹ Si precisa che si tratta certamente di una modalità complessa sia per il coinvolgimento di molte figure (armatori, noleggiatori, vettori e compagnie marittime, agenti marittimo, spedizionieri e così via) sia perché le obbligazioni giuridiche che sorgono tra gli utenti nei loro rapporti commerciali sono nettamente separate e distinte da quelle che si instaurano con il vettore marittimo. È comunque sempre opportuno che gli utenti che ricorrono al trasporto via mare nei loro traffici, coinvolgano fin dall'inizio lo spedizioniere, rendendolo edotto delle clausole del contratto di compravendita sottostante, affinché accerti che esse non contrastino con le condizioni del contratto di trasporto.

²⁰ Si precisa che la versione originale della conferenza di Varsavia del 1926 è stata aggiornata da successive tre protocolli di modifica: Aia, 28 settembre 1955, Guatemala 8 marzo 1971, Montreal 25 settembre 1975, tutti superati dalla Convenzione di Montreal del 28 maggio 1999.

²¹ Si precisa che per trasporti aerei internazionali si intendono: quei trasporti che hanno il punto di partenza ed il punto di destinazione in due diversi Stati aderenti; oppure quei trasporti che per congiungere due punti nel territorio dello stesso Stato, debbono fare scalo nel territorio di un altro Stato, sia esso aderente o meno alla Convenzione; *ex art. 1, Convenzione di Montreal del 1999.*

Nella lettera di vettura aerea sono altresì contenuti tutti gli altri elementi del contratto di trasporto, indicando, la stessa, sia le caratteristiche della merce, numero di colli, peso e valore, sia il prezzo pattuito per l'effettuazione della spedizione.

La lettera di vettura è normalmente compilata dal vettore o dai suoi agenti in quanto redatta su stampati contrassegnati da una particolare numerazione.

La AWB (lettera di vettura aerea) non è documento negoziabile e per quanto riguarda il suo contenuto non differisce dalle norme che regolano la lettera di vettura ferroviaria o stradale internazionale, salvo per quanto riguarda il valore dichiarato in polizza.

La lettera di vettura aerea internazionale è disciplinata dalle norme IATA acronimo di *International air transport association*.

Quest'ultima parte è dedicata ai trasporti terrestri a cominciare da quello ferroviario che, in seguito al processo di privatizzazione è stato riorganizzato anche per il settore del trasporto merci.

In dettaglio i segmenti dell'utenza ferroviaria sono:

- Traffico per piccole partite (collettame);
- Traffico per container;
- Traffico a temperatura controllata;
- Traffico combinato internazionale;
- Traffico combinato (strada-rotaia) interno;
- Traffico intermodale;
- Traffico tradizionale a carro completo sia in servizio; interno che internazionale.

Presso l'ufficio centrale dei Trasporti Internazionali per Ferrovia è depositata la "Convenzione relativa ai trasporti Internazionali per Ferrovia" (COTIF) che, in vigore dal 1° maggio 1985, sostituisce, unificandole, le superate convenzioni CIV e CIM. Tale documento, struttura basilare per il trasporto ferroviario, garantisce uniformità di comportamento tra le ferrovie che l'hanno recepito.

Per quanto riguarda l'analisi della documentazione, si rileva che, nei trasporti internazionali per ferrovia, si utilizza la nuova lettera di vettura CIM che ingloba e sostituisce tutti gli altri documenti di spedizione ferroviaria fin qui utilizzati.

La nuova lettera di vettura CIM, introdotta nel 1993, viene utilizzata sia per il trasporto di merci a carro che per quello a colli espressi e di piccole partite. Il mittente, nella compilazione delle parti di sua competenza, andrà ad indicare il "regime" richiesto.

La lettera di vettura costituisce il contratto di trasporto internazionale di cose a mezzo ferrovia. Il modulo è costituito da sei fogli numerati dall'1 al 5 bis secondo la seguente destinazione:

1. originale della lettera di vettura: va inoltrato al destinatario dalla ferrovia;
2. foglio di via: va inoltrato alla stazione ferroviaria di destinazione;
3. bollettino di arrivo: corrisponde alla cauzione ed è di competenza della dogana, presso la stazione destinataria. Per i trasporti extracomunitari, invece, va presentato assieme al foglio di via (foglio 2) alla

dogana destinataria e va allibrato sul registro delle cauzioni A1/bis, della dogana italiana;

4. duplicato di lettera di vettura: per il mittente. Vale come ricevuta di spedizione e anche come fattura per il trasporto pagato dal mittente;

5. bollettino di spedizione (per il controllo): viene ritirato dalle ferrovie al primo transito di uscita e inviato al proprio “controllo merci”.

5-bis. Bollettino contabile: documento contabile per usi interni della stazione mittente.

Tra le informazioni da riportare in lettera di vettura ci sono:

1. la stazione destinataria
2. il nome e l'indirizzo del destinatario
3. la destinazione della merce
4. la massa (peso netto)
5. il numero dei colli e la descrizione dell'imballaggio
6. il numero di servizi del carro
7. l'elencazione dei documenti allegati e il luogo dove andranno messi a disposizione
8. il nome e l'indirizzo del mittente.

Tutti i contratti di trasporto di merce su strada internazionali che prevedono un compenso e che quindi vengono fatti da un'impresa di trasporto, padroncino o altro, sono regolati, invece, dalla C.M.R. valida per tutti i paesi europei.

Il primo articolo della Convenzione stabilisce che la stessa si applica in caso di trasporto internazionale di merci su strada, con la precisazione che per trasporto internazionale si intende quel trasporto che ha inizio in un Paese e termina in un Paese differente, di cui almeno uno sia parte della Convenzione.

Questa convenzione (introdotta in Italia nel 1960) armonizza le norme sul trasporto internazionale dal punto di vista della responsabilità del vettore e della documentazione di trasporto e regola, in modo uniforme, la legislazione degli Stati aderenti. Tale convenzione deve essere conosciuta sia da chi trasporta, perché solo così può conoscere quali sono le sue responsabilità, sia dal committente per valutare i rischi ai quali va incontro. Anche per il trasporto su strada il documento più importante è la lettera di vettura emessa dal vettore oppure dallo spedizioniere.

Oltre ad essa sono di uso corrente altri tre importanti documenti di trasporto, emessi dai vettori per i trasporti su strada e combinati²². Tali documenti sono stati creati dall'Organismo internazionale che rappresenta gli spedizionieri (FIATA)²³ in seguito alla obiettiva esigenza di snellire e semplificare la documentazione e le procedure di trasporto. Essi sono:

– *FBL (Fiata Bill of lading)*: è una polizza di carico per trasporti combinati. Si tratta di un titolo

²² Nella già citata versione inglese: *Multimodal transport operator*.

²³ FIATA: *Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés*, quale organizzazione internazionali degli spedizionieri con qualifica di *operatori del trasporto combinato (OTC)*.

negoziabile e rappresentativo della merce così come la polizza di carico marittima.

– *FCT (Forwarder Certificate of Transport)*: è come un certificato di trasporto ed è negoziabile. Solo chi è in possesso dell'originale può far valere i suoi diritti sulla merce. Si usa prevalentemente nei trasporti combinati ed in tutti i casi in cui le condizioni di resa prevedano l'utilizzo di più mezzi di trasporto.

– *FCR (Forwarder Certificate of Receipt)*: certificato di presa in consegna. È un documento che ha funzioni prevalentemente finanziarie e non è negoziabile.

– *Fiata SDT (Shipper's Declaration for the transport of dangerous good)*: certificato del caricatore per il trasporto di merci pericolose²⁴.

Per ragioni di completezza, si rivolge un breve cenno alle spedizioni postali che, ovviamente, nell'ambito dei trasporti internazionali, hanno un'applicazione assai modesta per i limiti dimensionali che la posta stessa si è data.

Tuttavia, per alcuni tipi di merce può essere un adeguato mezzo di trasporto.

La restante parte del presente capitolo, tratterà i limiti di responsabilità del vettore rapportandoli alle differenti tipologie di trasporto sopra esposte. Procedendo con ordine, ci si riferirà, dapprima al trasporto marittimo che, più degli altri, sottopone le merci a rischi di danneggiamento di vario genere. Qualora venga riscontrata la colpa del vettore, i rischi di risarcimento dei danni provocati, nei limiti fissati dalle convenzioni internazionali, sono evidentemente a suo carico²⁵. La materia era disciplinata fino al 1985 dalla convenzione di Bruxelles ora sostituita dalle meno gravose, per il vettore, regole di *Visby* e dell'*Aja*, oltre che dalle regole di Amburgo anche se, quest'ultime non sono state ratificate da tutti i Paesi a tradizione marittima²⁶. Stando al disposto delle sovraccitate convenzioni, il vettore ha colpa quando non ha adottato tutte le misure atte a prevenire il danno; vale a dire quando non abbia, per negligenza, accertato le caratteristiche di navigabilità della nave e, nel caso di danno per effetto di *unseaworthiness* (non navigabilità), la responsabilità è a carico del vettore negligente²⁷.

Il caso fortuito e l'impossibilità sopravvenuta di adempiere sono fra le cause, il primo ancor più che la seconda, tipicamente invocate dal vettore quali cause liberatorie dalle sue responsabilità. A tal proposito c'è perfetta corrispondenza con quanto disposto dall'art. 1693 del c.c., *il vettore è responsabile della perdita o dell'avaria delle cose consegnategli per il trasporto dal momento in cui le riceve al momento in cui le riconsegna al destinatario, se non prova che la perdita o l'avaria è derivata da caso fortuito, dalla natura o dai vizi delle cose stesse o del loro imballaggio, o dal fatto del mittente o da quello del destinatario. Il*

²⁴ Si pensi ad un'industria che produce sostanze, articoli o prodotti esplosivi, infiammabili, tossici, radioattivi, corrosivi o pericolosi in genere, dovrà compilare il FIATA SDT, rilasciatogli dal suo spedizioniere, dove saranno stati elencati con il loro nome specifico (le abbreviazioni non sono ammesse) tutti gli articoli soggetti alle restrizioni previste dalla legge, la quale disciplina anche l'imballaggio, la marcatura e l'etichettatura di tali articoli.

²⁵ Quando invece è accertato il caso fortuito, il vettore è escluso da responsabilità ed i rischi passano direttamente al proprietario delle merci.

²⁶ Si pensi ad esempio ad alcuni paesi arabi in cui i vettori marittimi si appellano alla "legge coranica" per risolvere i problemi con i caricatori/ ricevitori in materia di responsabilità. Si fa presente che vi sono paesi che non aderiscono alle convenzioni internazionali e che si rifanno invece alla cosiddetta "legge di bandiera" vale a dire la legge del cui paese la nave batte bandiera. È bene quindi che caricatore e ricevitore nella scelta del vettore tengano in considerazione tale fatto che, talvolta, potrebbe portare a sgradevoli conseguenze.

²⁷ La navigabilità della nave oltre che dalla sua possibilità di affrontare il mare, è data dal suo armamento, dalla dotazione di provviste di celle frigorifere e di stive ventilate.

comma 2 del suddetto articolo riguarda le riserve e stabilisce che: *se il vettore accetta le cose da trasportare senza riserve, si presume che le cose stesse non presentino vizi apparenti di imballaggio*. Ad ogni modo queste, nell'ipotesi di sinistro apparente, andrebbero denunciate al momento della consegna; qualora si tratti invece di sinistro non apparente, entro tre giorni; mentre il reclamo del danno può essere effettuato entro un anno. Laddove esistano, invece, le condizioni per attribuire la responsabilità delle perdite e dei danni al vettore, le Regole di *Visby*, chiariscono che non si tratta di un risarcimento per il valore integrale della spedizione, ma che verrà applicato il maggiore dei seguenti due limiti:

– 2 DSP (Diritti Speciali di Prelievo) per ogni Kg lordo di merce perduta o avariata, pari a 2,48 euro (alla valutazione attuale del DSP, marzo 2019);

– 666,67 DSP per ogni collo o unità di carico avariato o andato perduto, pari a circa 825,39 euro.

Spetta al danneggiato, individuabile in base al termine di resa, individuare il valore a lui più conveniente.

Il **d.s.p** è una **valuta di conto** coordinata dal *FMI (Fondo Monetario internazionale)* il cui valore è ricavato da un paniere di valute nazionali. Ad oggi il dsp comprende il Dollaro americano, l'Euro, lo Yen giapponese, la Sterlina Britannica e il renminbi cinese (yuan). La quotazione è giornalmente visibile sul sito del fondo monetario internazionale.

La seconda e meno diffusa Convenzione americana COGSA (Carriage of Goods by Sea Act) trova applicazione nei trasporti effettuati da compagnie americane. Secondo la disciplina di tale Convenzione il vettore risponde per la sola perdita totale della unità di carico pagante nel limite di 500 dollari USA a prescindere dal suo contenuto. Un limite, quindi, più basso rispetto alla Convenzione di Bruxelles che può trovare applicazione anche in presenza di una polizza di carico disciplinata da quest'ultima Convenzione qualora, all'interno delle condizioni generali di trasporto stampate sul verso della polizza, sia presente una "clausola Paramount" contenente l'avviso che, a prescindere dalla disciplina (Bruxelles o COGSA) di quel trasporto, all'interno delle acque territoriali statunitensi la disciplina subentrante sarebbe la COGSA con effetto quindi anche sui limiti risarcitori in capo al vettore.

Altra disciplina del trasporto commerciale marittimo la si trova nelle Regole di Amburgo del 1978, mai diventata Convenzione per mancato raggiungimento del quorum di Paesi ratificanti. In ogni caso tali Regole potrebbero essere applicate laddove le parti (o alcune di esse) facciano ricorso a tale disciplina, ovviamente, quando le condizioni e la reciproca forza contrattuale lo consentano. La ragione per la quale queste Regole non hanno avuto presa sui Paesi maggiormente industrializzati e/o con spiccata vocazione e tradizione marittima sta nel fatto che ampliano la responsabilità del vettore marittimo che non è responsabile per la sola tratta di navigazione marittima bensì fin dal primo momento in cui prende la merce in consegna fino alla sua riconsegna, quindi in ambiti anche diversi dai porti di caricazione e scaricazione con relativo maggiore impegno di custodia (mai inscindibile da quello di trasferire, vedi art. 1177 cc) e conseguente assunzione, da parte del vettore marittimo, non solo del rischio sull'intero itinerario, e quindi su tratte fuori dal suo diretto controllo, ma anche per l'intero arco di tempo in cui la merce sarebbe stata nella sua detenzione. Le regole di Amburgo sono state ratificate soltanto da Cile, Tunisia, Egitto, Austria e pochissimi altri Paesi. Per quanto riguarda i massimali previsti, anche qui si applica quello più alto o comunque più favorevole all'avente

diritto:

a) Per danni diretti

- 2,5 DSP per chilogrammo lordo di merce perduta o danneggiata, oppure
- 835 DSP per ogni collo o unità perduto o danneggiato

b) Per danni da ritardo

- due volte e mezzo il nolo marittimo relativo alle merci riconsegnate in ritardo, ma con il limite massimo dell'intero ammontare del nolo (e in ogni caso non superiore ai limiti per danni diretti).

Anche le regole di Rotterdam non sono mai arrivate ad essere Convenzione per il mancato raggiungimento della quota di adesioni necessarie. Anche secondo tali regole i vettori marittimi si vedrebbero impegnati contrattualmente a partire da un punto diverso e precedente rispetto al porto di carico e fino a un punto diverso e successivo al porto di scarico. Qui il limite al risarcimento per l'avente diritto è dato dal più elevato tra:

- 3 DSP per kg. di merce perduta o danneggiata, o
- 875 DSP per collo o unità di carico perduto o danneggiato.

Per quanto riguarda i vettori che si assumono la responsabilità per l'intero trasporto e che quindi figurano in polizza quali carrier per l'intero periodo temporale, i limiti risarcitori possono variare in base alla modalità di trasporto in cui si è verificato il perimento (perdita o avaria) della merce sulla base di quanto stabilito dalle condizioni generali della polizza. Si applicheranno così i limiti risarcitori previsti dalla Convenzione legata al tipo di trasporto in cui si è verificato il danno e, nell'impossibilità di constatare in quale parte del tragitto si sia verificato, si applica il limite previsto dalla CMR (8,33 DSP).

Proseguiamo l'analisi della responsabilità del vettore rapportata alla seconda modalità di trasporto considerata, ossia quello aereo. La convenzione di Varsavia, che dedica alla responsabilità l'intero capitolo III, stabilisce che sono a carico del vettore aereo tutti i danni relativi a distruzione, perdita o avaria e ritardata consegna delle merci, verificatisi durante il periodo in cui la spedizione si trova in sua custodia²⁸. Da tale dettato normativo si evince che, il vettore risponde anche dei danni accorsi fuori dell'ambito aeroportuale o addirittura del viaggio aereo, in percorsi antecedenti o successivi o su mezzi diversi, siano essi terrestri, marittimi o fluviali; sempre che, ovviamente la percorrenza dei suddetti tratti rientri "nell'esecuzione del contratto aereo" e in funzione "del caricamento della consegna o del trasporto" della spedizione aerea.

È opportuno rilevare però che, qualora il vettore riesca a dimostrare di aver adottato tutte le misure necessarie ad evitare i danni, o comunque l'impossibilità di porre in essere provvedimenti che potessero scongiurare o minimizzare il danno, egli è esonerato da ogni responsabilità. La suddetta esclusione ricorre anche quando il danno si configura come la conseguenza della natura o vizio proprio delle merci trasportate.

²⁸ *Le transporteur est responsable du dommage survenu en cas de destruction, perte ou avarie de bagages enregistrés ou de marchandises lorsque l'événement qui a causé le dommage s'est produit pendant le transport aérien.* Cfr. art. 18, par. 1, convenzione di Varsavia del 12 ottobre 1929.

Si fa presente che, ad ogni modo, in caso di sinistro apparente, il danno subito dal destinatario da parte dell'ultimo vettore aereo, va denunciato al momento della consegna, oppure, se esso non è visibile, né riscontrabile al momento della ricezione, entro tre giorni²⁹. Sempre nell'ipotesi di sinistro non apparente, per quanto riguarda i bagagli, la convenzione fissa a sette giorni il periodo utile alla denuncia di smarrimento. Si precisa inoltre che, il destinatario, una volta sollevata la riserva nei tempi suddetti, può reclamare il danno entro due anni. È importante chiarire i termini della responsabilità del vettore perché, egli risponde dei danni in misura totale in due soli casi: quando il mittente ha appositamente dichiarato il valore della spedizione pagando per questo una tassa *ad valorem* e, naturalmente, in tal caso, l'indennizzo non va oltre il valore dichiarato in lettera di vettura; nell'ipotesi di dolo o colpa grave del vettore indipendentemente dalla dichiarazione del valore. Al di fuori delle fattispecie appena menzionate, è bene che i soggetti giuridici coinvolti siano consapevoli che si tratta sempre di un risarcimento limitato³⁰.

I limiti risarcitori delle due convenzioni citate nel presente paragrafo (Varsavia e Montreal) sono:

a) Convenzione di Varsavia

1) Persone (morte e lesioni personali):

- Convenzione di Varsavia: 8.300 DSP (circa € 10.276) per persona
- Protocollo dell'Aja: 16.600 DSP (circa € 20.552) per persona

2) Bagaglio:

- Registrato: 17 DSP/kg. Lordo di bagaglio (circa € 21) andato perduto o danneggiato o riconsegnato in ritardo
- Non registrato: 332 DSP/unità (circa € 411)

3) Merci: 17 DSP/kg. Lordo di merce perduta o danneggiata o riconsegnata in ritardo

b) Convenzione di Montreal

1) Persone (morte e lesioni personali): limiti finanziari illimitati

2) Bagaglio: registrato e non registrato, 1.000 DSP/per passeggero (circa € 1.238) per bagaglio andato perduto, distrutto o danneggiato

3) Merci: 17 DSP/kg. Lordo di merce perduta o danneggiata o riconsegnata in ritardo.

Passiamo infine ad esaminare la responsabilità del vettore terrestre, a partire da quello stradale. A tal proposito ci si riferirà alla già citata CMR che, alla delicata materia delle controversie fra committente e vettore stradale dedica i 13 articoli che compongono il capitolo IV. Posto che con l'assunzione dell'incarico di eseguire il trasporto, il vettore si assume la responsabilità della perdita anche parziale delle merci o della

²⁹ Si precisa che in origine, la Convenzione di Varsavia del 1929, con un successivo protocollo del 1955, riportava all'art. 26 in materia di responsabilità del vettore che il limite entro il quale il destinatario poteva elevare riserve per il danno occulto era di quattordici giorni.

³⁰ La Convenzione di Varsavia così modificata dai protocolli successivi stabilisce il limite massimo di risarcimento, senza dichiarazione di valore, a 17 DSP che al valore di marzo '19 corrispondono all'incirca a 21,05 euro/Kg lordo.

loro ritardata consegna, la CMR precisa comunque che quando egli riesca a dimostrare che tali perdite o ritardi sono causati per colpa dell'avente diritto³¹, per vizi propri della merce o per circostanze del tutto inevitabili, egli è esonerato dalla responsabilità³².

È opportuno precisare che, in caso di mancata consegna, l'avente diritto è legittimato a considerare la merce perduta se la stessa non viene consegnata entro 30 giorni dalla scadenza del termine di resa convenuto. Qualora tale resa non sia stata convenuta né comunicata nella lettera di incarico/istruzioni, il termine si ritiene fissato a 60 giorni, dal momento del ricevimento della merce da parte del vettore alla partenza. Stante il principio di autonomia contrattuale, anche in questo caso l'esportatore può stabilire un termine di riconsegna della merce che, ovviamente solo se espressamente accettato dallo spedizioniere o vettore, sarà vincolante³³.

Si intende ora, come di consueto, esplicitare i termini dell'indennizzo del danno a carico del vettore, una volta che ne sia stata accertata la responsabilità per ritardo, perdita o avaria, proprio in considerazione della generale ma assolutamente errata presunzione, che i committenti/caricatori abbiano diritto ad un indennizzo pari al valore della merce non consegnata a destino o danneggiata. Tale equivoco ha naturalmente delle rilevanti conseguenze pratiche che possono diventare particolarmente gravose nel momento in cui, proprio sulla base di questa inesatta supposizione, il committente non abbia assicurato la merce, o abbia comunque ommesso di dichiararne il valore nella lettera di vettura³⁴. Infatti, in mancanza di assicurazione o delle suddette dichiarazioni, l'art. 23 della Convenzione CMR stabilisce che *l'indennizzo spettante all'avente diritto in casi di avaria, è calcolato in base al valore della merce, nel luogo e nel tempo in cui il vettore l'ha ricevuta e in base al corso in borsa o, in mancanza di questi due elementi, in base al valore ordinario delle merci della stessa natura o qualità, ma fino al limite massimo di circa 10,23 euro per Kg lordo a seconda del corso*³⁵. In aggiunta, lo stesso articolo prevede il rimborso, da parte del vettore, del nolo dei diritti doganali e delle altre spese accessorie direttamente pertinenti al trasporto di quelle merci che hanno subito l'avarìa: il rimborso sarà proporzionale in caso di perdita o avaria parziale e intero in caso di perdita totale. Nella sola ipotesi di dolo o colpa grave del vettore, egli sarà tenuto all'indennizzo totale del danno a prescindere dall'assicurazione o dalla dichiarazione di valore. Non vanno tralasciati però gli obblighi a carico del destinatario in merito ai cosiddetti reclami. Egli è tenuto infatti a comunicare l'esistenza del danno al vettore nel momento della riconsegna della merce, se i danni sono visibili e apparenti, altrimenti la denuncia andrà fatta entro e non oltre sette giorni lavorativi dalla riconsegna. L'art. 30 della CMR chiarisce inoltre che, in caso di ritardata consegna, il

³¹ Esportatore, il caricatore, o comunque il committente.

³² *Le transporteur est responsable de la perte totale ou partielle ou de l'avarie, qui se produit entre le moment de la prise en charge de la marchandise et celui de la livraison, ainsi que du retard à la livraison. Le transporteur est déchargé de cette responsabilité si la perte, l'avarie ou le retard a eu pour cause une faute de l'ayant droit, un ordre de celui-ci ne résultant pas d'une faute du transporteur, un vice propre de la marchandise, ou des circonstances que le transporteur ne pouvait pas éviter et aux conséquences desquelles il ne pouvait pas obvier.* Cfr. convenzione CMR, art. 17, par. 1, 2.

³³ Si precisa però che raramente gli operatori sono disposti ad accettare l'impegno di una data vincolante di consegna. Comunque in mancanza di termini convenuti dalle parti, vi è ritardo quando: *“la durée effective du transport dépasse, compte tenu des circonstances et, notamment, dans le cas d'un chargement partiel, du temps voulu pour assembler un chargement complet dans des conditions normales, le temps qu'il est raisonnable d'allouer à des transporteurs diligents”*. Cfr. Convenzione CMR, art. 19.

³⁴ Si pensi che in mancanza di assicurazione sia diretta che attraverso il vettore/spedizioniere, l'unica possibilità per il committente di ottenere l'indennizzo sul valore integrale dell'avarìa, è quello di aver dichiarato al vettore il valore integrale della merce o il suo interesse specifico alla riconsegna. Per fare tale dichiarazione il mittente dovrà pagare un supplemento nolo la cui entità sarà convenuta con il vettore che avrà così modo di provvedere alla propria copertura assicurativa del carico affidatogli.

³⁵ Si pensi che l'importo di 10,23 euro per Kg lordo corrisponde a 8,33 DSP.

destinatario può reclamare il danno e chiedere un indennizzo, a condizione che invii al vettore una riserva scritta entro ventuno giorni dal momento in cui la merce sia stata messa a sua disposizione³⁶. Ciò significa che: se all'atto della riconsegna o comunque oltre i limiti appena esposti, il destinatario non ha elevato riserve, il buono stato della merce ricevuta si intende presunto.

Se, invece, il trasporto su strada si svolge per intero sul suolo nazionale italiano, ovviamente sarà assoggettato alla normativa nazionale. In questo caso la responsabilità del vettore, in termini di risarcimento, è fissata dall'art. 1696, 2° c., C.C. in *un euro per chilogrammo di peso lordo della merce perduta o avariata*.

Non resta che soffermarsi sul problema della responsabilità del vettore ferroviario nel perimento della cosa in sua custodia che è contemplato sia dal già citato art. 1693 c.c., che dal diritto pattizio, ovvero la Convenzione CIM (artt. 23 e ss.). Stante il medesimo criterio di esclusione della responsabilità del vettore, qualora egli provi l'esistenza di almeno una delle cause liberatorie precedentemente esposte, si rileva che la suddetta convenzione, diversamente dal codice che commisura la responsabilità economica al valore integrale del danno, fissa il limite risarcitorio a 17 DSP al Kg di merce avariata o non consegnata³⁷. Dall'art. 23 della CIM, si evince che la ferrovia è chiamata a rispondere del danno derivante dalla perdita totale o parziale del carico, delle avarie subite dalla merce affidatale per il trasporto o dal ritardo nella riconsegna rispetto ai termini di resa previsti, limitatamente ai trasporti internazionali³⁸. Per quanto riguarda i casi di esonero della responsabilità del vettore ferroviario, la CIM adotta i medesimi criteri previsti dalla CMR già esposti. Esistono però dei casi al ricorrere dei quali la ferrovia è sempre e comunque esonerata da responsabilità conseguente a rischi derivanti da:

- *manca o stato difettoso dell'imballaggio per le merci che per loro natura sono soggette a cali o avarie se non convenientemente imballate;*
- *operazioni di carico effettuate dal mittente;*
- *operazioni di scarico effettuate dal destinatario;*
- *adempimenti da parte del mittente, destinatario o loro incaricato relativi a formalità doganali o amministrative;*
- *natura di certe merci soggette per cause inerenti a tale natura a perdita totale o parziale, ad avaria specialmente per rotture, ruggine, essiccazione, dispersione e deterioramento interno o spontaneo;*
- *descrizione irregolare, inesatta o incompleta di oggetti esclusi dal trasporto o ammessi a determinate condizioni;*
- *trasporto di animali vivi;*

³⁶ *Si le destinataire a pris livraison de la marchandise sans qu'il en ait constaté l'état contradictoirement avec le transporteur ou sans qu'il ait, au plus tard au moment de la livraison s'il s'agit de pertes ou avaries apparentes, ou dans les sept jours à dater de la livraison, dimanche et jours fériés non compris, lorsqu'il s'agit de pertes ou avaries non apparentes, adressés des réserves au transporteur indiquant la nature générale de la perte ou de l'avarie, il est présumé jusqu'à preuve contraire, avoir reçu la marchandise dans l'état décrit dans la lettre de voiture. Les réserves visées ci-dessus doivent être faites par écrit lorsqu'il s'agit de pertes ou avaries non apparentes. Cfr. Convenzione CMR, art. 30, par. 1.*

³⁷ L'importo di 17 DSP corrisponde a 21,05 euro circa.

³⁸ *Le transporteur est responsable du dommage résultant de la perte totale ou partielle et de l'avarie de la marchandise survenues à partir de la prise en charge de la marchandise jusqu'à la livraison, ainsi que du dommage résultant du dépassement du délai de livraison, quelle que soit l'infrastructure ferroviaire utilisée. Cfr. art. 23, par. 1, Regole CIM.*

– trasporti effettuati senza scorta nei casi in cui questa prescrizione sia riportata in lettera di vettura (è l'ipotesi in cui l'onere della prova incombe sull'avente diritto)³⁹.

L'art. 23 prevede l'ulteriore ipotesi del cosiddetto “calo stradale” che riguarda le merci, le quali per il solo fatto di essere trasportate, possono andare incontro ad una diminuzione di peso; a tal proposito è sancita una speciale limitazione della responsabilità del vettore ferroviario. Da ultimo si precisa che il ritardo nella consegna, rispetto alla resa stabilita, è soggetto al pagamento di indennità da parte della Ferrovia.

Se le merci non sono messe a disposizione del destinatario entro 30 giorni dalla scadenza dei termini di resa, vengono considerate perdute e la Ferrovia dovrà rispondere della perdita. In caso di avaria parziale o totale del carico, l'avente diritto chiederà alla Ferrovia la constatazione del danno all'atto della riconsegna per i danni visibili. Per sinistri non apparenti, l'avente diritto può chiedere alla Ferrovia l'accertamento del danno, eventualmente alla presenza di un perito, entro sette giorni dalla riconsegna⁴⁰.

All'art. 30 della CIM sono fissati i limiti di indennità per perdita totale o parziale di merci a carico del vettore che non possono superare i 17 DSP per kg. di massa lorda mancante. In caso di ritardo invece il risarcimento non può essere superiore a quattro volte il costo del trasporto (art. 33).

6. TRASPORTO MARITTIMO

Generalità

L'art. 419 del codice della navigazione chiarisce che “il trasporto di cose può avere per oggetto un carico totale o parziale ovvero cose singole, e può effettuarsi su una nave determinata ovvero su nave indeterminata”⁴¹.

Il codice della navigazione tratta in maniera separata il carico totale e carico parziale. In effetti, essi si diversificano sia per quanto concerne gli operatori implicati sia per quanto concerne la fluttuazione delle rate (nolo), sia e forse questo è l'aspetto più interessante, per i criteri informativi che caratterizzano il settore. Infatti il nolo delle navi di linea non risponde alle condizioni del mercato in maniera così sensibile e determinante come normalmente accade nel settore del carico totale.

Il trasporto di cose determinate è regolato dagli artt. 451-456 del codice di navigazione ed ha per oggetto il trasferimento di cose da un luogo all'altro su nave da definire.

Il trasporto di carico totale invece può essere riferito al trasferimento di un carico completo o parziale di merci omogenee con una nave specifica è disciplinato dagli artt. 439-450 del codice della navigazione.

Uno dei primi elementi che differenziano i due tipi di carico è che nel trasporto di cose determinate non si conosce la nave. Un altro elemento è fornito dal fatto che nel trasporto di cose determinate le condizioni di

³⁹ Art. 23, par. 2, lett. b), c), d), e), f), g), *Regole CIM*.

⁴⁰ Si pensi che, con la dichiarazione di interesse alla riconsegna, il risarcimento del danno è pari al massimo valore dichiarato, senza dimostrazione del danno; senza la suddetta dichiarazione, il risarcimento è pari al valore del danno dimostrato e comunque per un massimo di 17 DSP (ca. 21,05 euro).

⁴¹ In effetti il nome della nave lo si conosce esattamente soltanto nel caso in cui la nave sia noleggiata a corpo, in quanto nelle altre fattispecie il nome della nave lo si conosce soltanto nel momento in cui la nave arriva in porto e viene caricata.

resa sono del tutto diverse in quanto i tempi di *cardiscarica* sono a carico della nave così come gli oneri ad essi relativo.

Per queste ragioni il come ed il quando scaricare la nave è frutto di una scelta del vettore che dovrà soltanto ricevere le merci sottobordo e sottobordo consegnarle, lasciando al caricatore (proprietario delle merci trasportate) non solo il compito di giungere all'appuntamento con la nave al momento opportuno ma anche di trovarsi sottobordo all'arrivo della nave pena tutti gli oneri di trasporto al magazzino, custodia ecc. Decorso il termine per la consegna delle merci, il comandante ha facoltà di partire senza attendere il carico, e il caricatore è tenuto al pagamento dell'intero prezzo del trasporto.

Tutto questo dietro corresponsione di un prezzo, detto nolo, prefissato, costante per un certo tempo, che raggruppa determinate tipologie di merci (classi) e stabilito per unità di peso/volume o percentuale sul valore delle merci.

A differenza del trasporto di carico totale in questo caso non si affitta la stiva della nave, in tutto o in parte ma ci si trova di fronte ad una vera e propria prestazione.

Documentazione

Entro 24 ore dall'arrivo della nave al porto, il comandante è tenuto a presentare alle autorità doganali, un documento di primaria importanza: il **manifesto delle merci arrivate**.

Questo documento in cui figurano il nome, la bandiera e la portata della nave, il luogo di inizio del viaggio e scali effettuati, contiene, elencata partita per partita, la descrizione analitica delle merci, la loro marca, numero, valore ecc.

Unitamente alle polizze di carico, esso deve essere presentato alle autorità doganali onde possa essere fatta annotazione sui libri contabili della dogana e la nave possa iniziare le operazioni commerciali.

Analogamente quando una nave desidera lasciare il porto è necessario che il comandante per il tramite del suo agente presenti il manifesto delle merci in partenza con l'annotazione di tutti i documenti emessi per le merci caricate.

Delle copie redatte dall'agente ne distribuisce due alla nave insieme con le polizze di carico ed una copia all'agente interessato a destino al quale invia anche copie non negoziabili delle polizze di carico.

Se da un punto di vista doganale il manifesto di carico completo anche del manifesto delle provviste di bordo, costituisce il motore dal quale prende origine l'operazione di importazione o con il quale muore l'esportazione, sotto il profilo commerciale l'operazione comincia con la prenotazione dello spazio e *booking*.

Booking e dichiarazione di imbarco

Generalmente le trattative, per la prenotazione dello spazio sulle navi o la corrispondente acquisizione dei carichi avviene sotto forma di scambio di promesse, senza emissione di alcun documento; non per questo però esso ha minor valore di un contratto scritto.

Successivamente il caricatore (proprietario delle merci) provvederà a dare prova scritta della sua volontà così come il vettore od il suo agente a conclusione della trattativa riporta gli estremi dell'accordo su di un

apposito libro.

Il *booking* deve contenere tutti gli elementi che servono ad indicare la volontà delle parti di condurre in porto l'affare e pertanto dovranno essere menzionati la quantità e la qualità della merce, l'epoca dell'imbarco, la tariffa da applicarsi, i tempi di consegna e le modalità per rispettarli, i termini di resa; si noti comunque che la formalizzazione del contratto avviene dopo l'imbarco della merce, con l'emissione della **polizza di carico**.

Quando la merce è pronta per essere imbarcata deve essere presentata ai magazzini delle compagnie portuali o dell'armatore o anche al comandante della nave unitamente alla dichiarazione di imbarco.

La nave fa seguito con il rilascio del buono di imbarco o *shipping-note* inteso a dare prova dell'avvenuta consegna della merce.

La fase si completa con la messa a bordo della merce ed il ritiro della ricevuta di bordo firmata dal capitano; questo documento consentirà successivamente al caricatore, presentandolo all'armatore o al raccomandatario, di entrare in possesso della polizza di carico.

Polizze di carico e cambi di destinazione

Il documento di cui trattasi è sempre necessario sia che si tratti di carico così detto "determinato" effettuato su navi di linea sia che si tratti di carico completo; la polizza inoltre funge da contratto di trasporto.

Sotto il profilo commerciale la polizza di carico costituisce, a tutti gli effetti, un vero e proprio titolo di credito rappresentativo della merce fino a quando non viene presentato al capitano della nave o al suo agente.

7. TRASPORTO AEREO

Generalità

Il trasporto aereo merci avviene utilizzando capacità prodotta su aerei esclusivamente adibiti al trasporto merci, ed allora si hanno collegamenti *all cargo*, oppure sfruttano la capacità delle stive degli aerei passeggeri ed allora si chiamano *combi*.

Condizioni di trasporto e tariffe

Sia sugli aerei *tuttomerci* che su quello "combi" la merce viene predisposta in unità di carico o unitizzata (ripartita in colli standard) nei magazzini aeroportuali; l'unitizzazione avviene in unità di carico modulari sia alla superficie che ai volumi degli aeromobili impiegati per il trasporto. L'obiettivo dell'unitizzazione è di velocizzare il processo di carico e di maggiore economicità dei servizi.

Il trasporto aereo è regolato da alcune convenzioni internazionali; in particolare dalla convenzione di Varsavia del 1929 i cui contenuti sono stati aggiornati nel corso della Conferenza dell'Aja del 1955.

Compilazione della lettera di trasporto aereo

La **lettera di trasporto aereo/Air Waybill** è il documento che attesta che le merci ivi indicate sono state consegnate ad un vettore aereo per il trasporto di una determinata quantità di merce dal luogo di consegna ad un aeroporto di destinazione.

Il documento di cui trattasi fa fede, fino alla prova contraria della esistenza del contratto di trasporto e della ricezione della merce da parte della compagnia aerea.

Nella lettera di vettura aerea sono altresì contenuti tutti gli altri elementi del contratto di trasporto, indicando, la stessa, sia le caratteristiche della merce, numero di colli, peso e valore, sia il prezzo pattuito per l'effettuazione della spedizione.

La lettera di vettura è normalmente compilata dal vettore o dai suoi agenti in quanto redatta su stampati contrassegnati da una particolare numerazione.

La AWB (lettera di vettura aerea) non è documento negoziabile e per quanto riguarda il suo contenuto non differisce dalle norme che regolano la lettera di vettura ferroviaria o stradale internazionale, salvo per quanto riguarda il valore dichiarato in polizza.

La lettera di vettura aerea internazionale è disciplinata dalle norme IATA acronimo di *International air transport association*.

8. TRASPORTO SU STRADA E FERROVIA

Trasporti terrestri

Trasporto via ferroviaria

In seguito al processo di privatizzazione è stata riorganizzato anche il settore del trasporto merci.

In dettaglio i segmenti dell'utenza ferroviaria sono:

- Traffico per piccole partite (collettame);
- Traffico per container;
- Traffico a temperatura controllata;
- Traffico combinato internazionale;
- Traffico combinato (strada-rotaia) interno;
- Traffico intermodale;
- Traffico tradizionale a carro completo sia in servizio; interno che internazionale.

Presso l'ufficio centrale dei Trasporti Internazionali per Ferrovia è depositata la "Convenzione relativa ai trasporti Internazionali per Ferrovia" (COTIF) che, in vigore dal 1° maggio 1985, sostituisce, unificandole, le superate convenzioni CIV e CIM. Tale documento, struttura basilare per il trasporto ferroviario, garantisce uniformità di comportamento tra le ferrovie che l'hanno recepito.

Documentazione

Lettera di vettura CIM

Nei trasporti internazionali per ferrovia si utilizza la nuova lettera di vettura CIM che ingloba e sostituisce tutti gli altri documenti di spedizione ferroviaria fin qui utilizzati.

La nuova lettera di vettura CIM, introdotta nel 1993, viene utilizzata sia per il trasporto di merci a carro che per quello a colli espressi e di piccole partite. Il mittente, nella compilazione delle parti di sua competenza, andrà ad indicare il “regime” richiesto.

La lettera di vettura costituisce il contratto di trasporto internazionale di cose a mezzo ferrovia. Il modulo è costituito da sei fogli numerati dall'1 al 5 bis secondo la seguente destinazione:

1. originale della lettera di vettura: va inoltrato al destinatario dalla ferrovia;
 2. foglio di via: va inoltrato alla stazione ferroviaria di destinazione;
 3. bollettino di arrivo: corrisponde alla cauzione ed è di competenza della dogana, presso la stazione destinataria. Per i trasporti extracomunitari, invece, va presentato assieme al foglio di via (foglio 2) alla dogana destinataria e va allibrato sul registro delle cauzioni A1/bis, della dogana italiana;
 4. duplicato di lettera di vettura: per il mittente. Vale come ricevuta di spedizione e anche come fattura per il trasporto pagato dal mittente;
 5. bollettino di spedizione (per il controllo): viene ritirato dalle ferrovie al primo transito di uscita e inviato al proprio “controllo merci”.
- 5-bis.* Bollettino contabile: documento contabile per usi interni della stazione mittente.

Tra le informazioni da riportare in lettera di vettura ci sono:

1. la stazione destinataria
2. il nome e l'indirizzo del destinatario
3. la destinazione della merce
4. la massa (peso netto)
5. il numero dei colli e la descrizione dell'imballaggio
6. il numero di servizi del carro
7. l'elencazione dei documenti allegati e il luogo dove andranno messi a disposizione
8. il nome e l'indirizzo del mittente.

Trasporti stradali

La convenzione TIR

TIR è l'acronimo di *Transport Internationaux Routiers* ed è il documento usato per i trasporti internazionali che si eseguono sotto questo particolare regime definito in tutti i suoi aspetti tecnici e di controllo dalla convenzione doganale sul trasporto di merci firmata a Ginevra il 15 gennaio 1959 ed entrata in vigore in Italia l'11 aprile 1963.

Convention Marchandises Routiers (C.M.R.)

Tutti i contratti di trasporto di merce su strada internazionali che prevedono un compenso e che quindi vengono fatti da un'impresa di trasporto, padroncino o altro, sono regolati dalla C.M.R. valida per tutti i paesi europei.

Questa convenzione (introdotta in Italia nel 1960) armonizza le norme sul trasporto internazionale dal punto di vista della responsabilità del vettore e della documentazione di trasporto e regola, in modo uniforme, la legislazione degli Stati aderenti.

Tale convenzione deve essere conosciuta da chi trasporta perché solo così sa quali sono le sue responsabilità così come dal committente per valutare i rischi ai quali va incontro.

Anche per il trasporto su strada il documento più importante è la lettera di vettura emessa dal vettore oppure dallo spedizioniere.

Oltre alla lettera di vettura sono di uso corrente altri tre importanti documenti di trasporto, emessi dai vettori per i trasporti su strada e combinati. Tali documenti sono stati creati dall'Organismo internazionale che rappresenta gli spedizionieri (FIATA) in seguito alla obiettiva esigenza di snellire e semplificare documentazione e procedure di trasporto.

Essi sono:

- **FBL (Fiata of lading)**: è una polizza di carico per trasporti combinati. Si tratta di un titolo negoziabile e rappresentativo della merce così come la polizza di carico marittima.
- **FCT (Forwarder Certificate of Transport)**: è come un certificato di trasporto ed è negoziabile.
- **FCR (Forwarder Certificate of Receipt)**: certificato di presa in consegna.
- **Fiata SDT (Shipper's Declaration for the transport of dangerousgood)**: certificato del caricatore per il trasporto di merci pericolose.

Polizza di carico non negoziabile o espressa (sea waybill)

MEDITERRANEAN DIRECT SERVICE		BILL OF LADING		
SHIPPER		CARRIER CODE NO 9385	VES.	VOY. SHIPMENT No. GRP.
		E.C.I.		
		A/C No.	AGENTS A/C No.	CM AGENT REV.
CONSIGNEE		DANGEROUS GOODS CLASSIFICATION		
		TEMPERATURE CONTROL IN CENTIGRADE TO		
		INSTRUCTIONS		
NOTIFY ADDRESS (WITHOUT LIABILITY TO CARRIER)		A/C No.		
PRE-CARRIAGE BY	PLACE OF RECEIPT	EXPORTERS REF.	AGENTS REF.	
OCEAN VESSEL	PORT OF LOADING	ORIGIN OF SHIPMENT	FOR CM USE ONLY	
PORT OF DISCHARGE	PLACE OF DELIVERY	FREIGHT PAYABLE AT		
MARKS & NUMBERS	CONTAINER No.	No. OF PKGS., DESCRIPTION OF GOODS	WEIGHT	MEASURE
NO. OF PKGS. IN WORDS:				
<p>Received by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated, stated by the Shipper to comprise the Goods specified above, for Carriage subject to all the terms hereof (INCLUDING THE TERMS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the Place of Receipt or the Port of Loading, whichever is applicable, to the Port of Discharge or the Place of Delivery, whichever is applicable. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms, conditions and exceptions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant.</p>				
<p>NON-NEGOTIABLE EXPRESS BILL OF LADING (SEE CLAUSE 26 OVER FOR CONDITIONS) CFDS 3P REV 02/92</p>				

Manifest correction notice

<u>MANIFEST CORRECTION NOTICE</u>		
	<u>M/S</u> _____	
	<u>SLD</u> _____	
	<u>B/L</u> _____	
MANIFEST READING	SHOULD READ	
<u>SHIPPER</u>		
<u>ADDRESSEE</u>		
<u>COMMODITY</u>		
<u>MARKS</u>		
<u>QUANTITY</u>		
<u>DESCRIPTION</u>		
<u>WEIGHT</u>		
<u>PORT OF DESTINATION</u>		
FREIGHT CORRECTION		
	PREPAID	DESTINATION
<u>MANIFEST READING</u>		
<u>SHOULD READ</u>		

Issued at Venice, date _____

Polizza di carico aerea (retro)

NOTICE CONCERNING CARRIERS' LIMITATION OF LIABILITY

IF THE CARRIAGE INVOLVES AN ULTIMATE DESTINATION OR STOP IN A COUNTRY OTHER THAN THE COUNTRY OF DEPARTURE, THE WARSAW CONVENTION MAY BE APPLICABLE AND THE CONVENTION GOVERNS AND IN MOST CASES LIMITS THE LIABILITY OF THE CARRIER IN RESPECT OF LOSS, DAMAGE, OR DELAY TO CARGO TO 250 FRENCH GOLD FRANCS PER KILOGRAM, UNLESS A HIGHER VALUE IS DECLARED IN ADVANCE BY THE SHIPPER AND A SUPPLEMENTARY CHARGE PAID IF REQUIRED.

THE LIABILITY LIMIT OF 250 FRENCH GOLD FRANCS PER KILOGRAM IS APPROXIMATELY USD 20.00 PER KILOGRAM ON THE BASIS OF USD 42.22 PER OUNCE OF GOLD.

CONDITIONS OF CONTRACT

1. As used in this contract "carrier" means all air carriers that carry or undertake to carry the goods hereunder or perform any other services incidental to such air carriage. "Warsaw Convention" means the Convention for the Unification of certain Rules relating to International Carriage by Air, signed at Warsaw, 12 October 1929, or that Convention as amended at The Hague, 28 September 1955, which ever may be applicable, and "French gold francs" means francs consisting of 651/2 milligrams of gold with a fineness of nine hundred thousandths.

2./2.1 Carriage hereunder is subject to the rules relating to liability established by the Warsaw Convention unless such carriage is not "international carriage" as defined by that Convention.

2.2 To the extent not in conflict with the foregoing, carriage hereunder and other services performed by each carrier are subject to:

2.2.1 applicable laws (including national laws implementing the Convention), government regulations, orders and requirements;

2.2.2 provisions herein set forth; and

2.2.3 applicable tariffs, rules, conditions of carriage, regulations and timetables (but not the times of departure and arrival therein) of such carrier, which are made part hereof and which may be inspected at any of its offices and at airports from which it operates regular services. In transportation between a place in the United States or Canada and any place outside thereof the applicable tariffs are the tariffs in force in those countries.

3. The first carrier's name may be abbreviated on the face hereof, the full name and its abbreviation being set forth in such carrier's tariffs, conditions of carriage, regulations and timetables. The first carrier's address is the airport of departure shown on the face hereof. The agreed stopping places (which may be altered by carrier in case of necessity) are those places, except the place of departure and the place of destination, set forth on the face hereof or shown in carrier's timetables as scheduled stopping places for the route. Carriage to be performed hereunder by several successive carriers is regarded as a single operation.

4. Except as otherwise provided in carrier's tariffs or conditions of carriage, in carriage to which the Warsaw Convention does not apply carrier's liability shall not exceed USD 20.00 or the equivalent per kilogram of goods lost, damaged or delayed, unless a higher value is declared by the shipper and a supplementary charge paid.

5. If the sum entered on the face of the air waybill as "Declared Value for Carriage" represents an amount in excess of the applicable limits of liability referred to in the above Notice and in these Conditions and if the shipper has paid any supplementary charge that may be required by the carrier's tariffs, conditions of carriage or regulations, this shall constitute a special declaration of value and in this case carrier's limit of liability shall be the sum so declared. Payment of claims shall be subject to proof of actual damages suffered.

6. In cases of loss, damage or delay of part of the consignment, the weight to be taken into account in determining carrier's limit of liability shall be only the weight of the package or packages concerned.

7. Any exclusion or limitation of liability applicable to carrier shall apply to and be for the benefit of carrier's agents, servants and representatives and any person whose aircraft is used by carrier for carriage and its agents, servants and representatives. For purpose of this provision carrier acts herein as agent for all such persons.

8./8.1 Carrier undertakes to complete the carriage hereunder with reasonable dispatch. Carrier may use alternate carriers or aircraft and may without notice and with due regard to the interests of the shipper use other means of transportation. Carrier is authorized by shipper to select the routing and all intermediate stopping places that it deems appropriate or to change or deviate from the routing shown on the face hereof. This sub-paragraph is not applicable to/from USA.

8.2 Carrier undertakes to complete the carriage hereunder with reasonable dispatch. Except within USA where carrier tariffs will apply, carrier may use alternate carriers or aircraft and may without notice and with due regard to the interests of the shipper use other

means of transportation. Carrier is authorized by shipper to select the routing and all intermediate stopping places that it deems appropriate or to change or deviate from the routing shown on the face hereof. This sub-paragraph is applicable only to/from USA.

9. Subject to the conditions herein, the carrier shall be liable for the goods during the period they are in its charge or the charge of its agent.

10./10.1 Except when the carrier has extended credit to the consignee without the written consent of the shipper, the shipper guarantees payment of all charges for carriage due in accordance with carrier's tariffs, conditions of carriage and related regulations, applicable laws (including national laws implementing the Convention), government regulations, orders and requirements.

10.2 When no part of the consignment is delivered, a claim with respect to such consignment will be entertained even though transportation charges thereon are unpaid.

11. Notice of arrival of goods will be given promptly to the consignee or to the person indicated on the face hereof as the person to be notified. On arrival of the goods at the place of destination, subject to the acceptance of other instructions from the shipper prior to arrival of the goods at the place of destination, delivery will be made to, or in accordance with the instructions of the consignee. If the consignee declines to accept the goods or cannot be communicated with, disposition will be in accordance with instructions of the shipper.

12./12.1 The person entitled to delivery must make a complaint to the carrier in writing in the case:

12.1.1 of visible damage to the goods, immediately after discovery of the damage and at the latest within fourteen (14) days from receipt of the goods;

12.1.2 of other damage to the goods, within fourteen (14) days from the date of receipt of the goods;

12.1.3 of delay, within twenty-one (21) days of the date the goods are placed at his disposal; and

12.1.4 of non-delivery of the goods, within one hundred and twenty (120) days from the date of the issue of the air waybill.

12.2 For the purpose of 12.1 complaint in writing may be made to the carrier whose air waybill was used or to the first carrier or to the last carrier or to the carrier who performed the transportation during which the loss, damage or delay took place.

12.3 Any rights to damages against carrier shall be extinguished unless an action is brought within two years from the date of arrival at the destination, or from the date on which the aircraft ought to have arrived, or from the date on which the transportation stopped.

13. The shipper shall comply with all applicable laws and government regulations of any country to, from, through or over which the goods may be carried, including those relating to the packing, carriage or delivery of the goods, and shall furnish such information and attach such documents to this air waybill as may be necessary to comply with such laws and regulations. Carrier is not liable to the shipper for loss or expense due to the shipper's failure to comply with this provision.

14. No agent, servant or representative of carrier has authority to alter, modify or waive any provisions of this contract.

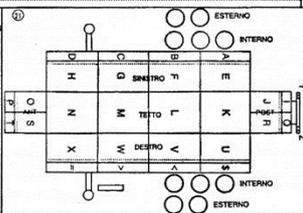
15. If carrier offers insurance and such insurance is requested, and if the appropriate premium is paid and the fact recorded on the face hereof, the goods covered by this air waybill are insured under an open policy for the amount requested as set out on the face hereof (recovery being limited to the actual value of goods lost or damaged provided that such amount does not exceed the insured value). The insurance is subject to the terms, conditions and coverage (from which certain risks are excluded) of the open policy, which is available for inspection at an office of the issuing carrier by the interested party. Claims under such policy must be reported immediately to an office of carrier.

House airway bill

AIR BILL		not negotiable		MAWB N°																																																																																																									
Shipper's Name and Address			Shipper's account Number																																																																																																										
Consignee's Name and Address			Consignee's account Number																																																																																																										
Notify - Party			<p>It is mutually agreed that the goods herein described are accepted in apparent good order (except if noted). Said classifications and tariffs, copies of which are available for inspection by the parties hereto, are hereby incorporated into and made of this contract. The departure date contained herein is for information purposes only and subject to change without notice. Carriage hereunder is subject to the rules relating to liability established by the Convention for the Unification of Certain Rules Relating to International Transportation by Air signed at Warsaw, October 1, 1929. OUR liability never exceeds Carrier's.</p>																																																																																																										
Agent's IATA Code		Account No.																																																																																																											
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing																																																																																																													
to	By first Carrier	Routing and Destination	to	by	to	by	Currency	WT/VAL PRO/COLL	Other PRO/COLL	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs																																																																																																		
Airport of Destination		Flight/Date	For Carrier Use only	Flight/Date	Amount of Insurance																																																																																																								
Handling Information																																																																																																													
										→ COD - Amount																																																																																																			
No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg lb	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)																																																																																																						
<table border="0" style="width:100%;"> <tr> <td style="width:15%;"><input type="checkbox"/> Prepaid</td> <td style="width:15%;"><input type="checkbox"/> Weight Charge</td> <td style="width:15%;"><input type="checkbox"/> Collect</td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td colspan="3"><input type="checkbox"/> Insurance</td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td colspan="3"><input type="checkbox"/> Airport-Tax</td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td colspan="3"><input type="checkbox"/> Inland freight</td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td colspan="3"><input type="checkbox"/> F.O.B. charges</td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td colspan="3"><input type="checkbox"/> C.O.D. fee</td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><input type="checkbox"/> Total prepaid</td> <td colspan="2"><input type="checkbox"/> Total collect</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><input type="checkbox"/> Currency Conversion Rates</td> <td colspan="2"><input type="checkbox"/> cc. charges in Dest. Currency</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td colspan="3"><input type="checkbox"/> Charges at Destination</td> <td colspan="2"><input type="checkbox"/> Total collect Charges</td> <td colspan="6"></td> </tr> </table>											<input type="checkbox"/> Prepaid	<input type="checkbox"/> Weight Charge	<input type="checkbox"/> Collect									<input type="checkbox"/> Insurance											<input type="checkbox"/> Airport-Tax											<input type="checkbox"/> Inland freight											<input type="checkbox"/> F.O.B. charges											<input type="checkbox"/> C.O.D. fee											<input type="checkbox"/> Total prepaid		<input type="checkbox"/> Total collect									<input type="checkbox"/> Currency Conversion Rates		<input type="checkbox"/> cc. charges in Dest. Currency									<input type="checkbox"/> Charges at Destination			<input type="checkbox"/> Total collect Charges							
<input type="checkbox"/> Prepaid	<input type="checkbox"/> Weight Charge	<input type="checkbox"/> Collect																																																																																																											
<input type="checkbox"/> Insurance																																																																																																													
<input type="checkbox"/> Airport-Tax																																																																																																													
<input type="checkbox"/> Inland freight																																																																																																													
<input type="checkbox"/> F.O.B. charges																																																																																																													
<input type="checkbox"/> C.O.D. fee																																																																																																													
<input type="checkbox"/> Total prepaid		<input type="checkbox"/> Total collect																																																																																																											
<input type="checkbox"/> Currency Conversion Rates		<input type="checkbox"/> cc. charges in Dest. Currency																																																																																																											
<input type="checkbox"/> Charges at Destination			<input type="checkbox"/> Total collect Charges																																																																																																										
Signature of Shipper or his Agent																																																																																																													
Executed on (Date) at (Place) Signature of issuing Carrier or its Agent																																																																																																													

ORIGINAL FOR THE CONSIGNEE

Lettera di vettura semplificata (fronte)

ORDINE DI SPEDIZIONE IN FERROUTAGE - FERROUTAGE VERSANDAUFTRAG		DOKUMENTEN
Spett. CEMAT S.p.A. - Terminal di/Von		
CON MOTRICE TARGATA - GEKENNZEICHNETERZUCMASCHINE		
Viene introdotto nel Vs. Terminal il/i sottoindicated/i mezzo/i che dovrà/anno formare oggetto della spedizione ferroviaria qui di seguito specificata.		
In diesem Terminal Wird/Werden, der/die Hier Aufgeführten Ladeeinheit/en Eingefuehrt Welche/er Muessen das objekt der Bahnspedition bilden die Hier wie Folgt Beschrieben ist.		
① Stazione mittente/Versandbahnhof	② Stazione destinataria/Empfangsbahnhof	
③ Mittente/Absender	④ Destinataria/Empfaenger	
⑤ Fatturare a: Rechnungsgepfaebger		
⑥ Documenti allegati: <input type="checkbox"/> T1 <input type="checkbox"/> T2 quantità n° Beigefuegte Dokumenten Quantitaet		
Altri/Sonstiges		
⑦ Segni e Numero/Kennzeichen Nr. <input type="checkbox"/> SR/SANH <input type="checkbox"/> CM/WAB <input type="checkbox"/> GC	⑧ Descrizione della Merce / Bezeichnung der Gueter	⑨ Peso / Gewicht
	⑩ Piombo/i: Estremi Verschluss/e: Extreme Merce pericolosa Gefahrgut Classe Classe adr./rid. / Adr./Rid. <input type="checkbox"/> NO NEIN <input type="checkbox"/> SI JA	⑪ Tara Tara Netto Netto Lordo Brutto
⑫ Il committente è consapevole che la spedizione in oggetto viene effettuata in regime UIRR e cui condizioni generali di Ferroustage conosce e approva. Der Auftraggeber ist sich bewusst, dass die Spedition in betref im UIRR Durchgefuehrt wird und kennt u. Akzeptiert die Generalen Bestimmungen des Ferroustage.		⑬ Firma Committente Unterschrift des Auftraggeber
⑭ Dichiaro di essere stato autorizzato ad operare in nome e per conto del committente. Durante la circolazione nel terminal sono consapevole di dover procedere con cautela rispettando la segnaletica e nella fase di carico di dover scendere dalla cabina e rimanere in zona di sicurezza facendo attenzione ai carichi sospesi ed alle segnalazioni acustiche di avviso di pericolo. Hiermit bestaetige ich, dass mir Erlaubt worden ist im Namen und Fuer den Auftraggeber zu Handeln. Ich behaupte, informiert zu sein, dass ich waehrend des Umlaufes im Terminal mit Vorsicht und in Bemerkung der Verkehrsregeln Vorwaertsfahren Muss, und dass in der Verladungphase von der Fuehrerkabine Aussteigen Muss und in der Sicherheitsgebiet Gehen Muss mit Aufmaerktsamkeit auf die Erhobenen Ladungen und auf die Hoerbaren Zeichen.		
FIRMA DELL'AUTISTA / UNTERSCHRIFT DES FAHRERS		
⑮ Data / Datum	⑯ Nome autista / Names des Fahrers	⑰ Firma autista / Unterschrift des Fahrers
⑱ Danni constatati atto/compilazione richiesta Aufgewiesene Schaeden Beim Ausfuellung Formuляrs <input type="checkbox"/> ammaccato / Eingebaut <input type="checkbox"/> bucato / Durchloechert <input type="checkbox"/> deformato / Verformt <input type="checkbox"/> dissaldato / Verweissat <input type="checkbox"/> piegato / Verbogen <input type="checkbox"/> rotto / Gebrochen <input type="checkbox"/> staccato / Lose <input type="checkbox"/> strappato / Gerissen <input type="checkbox"/> tagliato / Geschnitten	⑳ 	㉑ Riservato CEMAT/Fuer CEMAT Reserviert ㉒ Sta bene ingresso caricare su vagone Annahme Akzeptiert Verladung auf Waggon ㉓ Visto per carico effettuato Stempel Fuer Verladung
㉔ Altri rilievi / Weitere Bemerkungen		㉕ Ingresso avvenuto / Anlieferungen Durchgefuehrt Il/Am _____ ore/Zeit
㉖ Firma Autista / Unterschrift	㉗ Firma Incaricato CEMAT / Unterschrift des Beauftragtes CEMAT	Visto / Stempel
DIREZIONE 1		

Lettera di vettura stradale

1 Exemple de l'expéditeur
Ausfertigung für den Absender

1 Expéditeur (nom, adresse, pays) Absender (Name, Anschrift, Land)		LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE N. _____ INTERNATIONALER FRACHTBRIEF		Série T	
2 Destinataire (nom, adresse, pays) Empfänger (Name, Anschrift, Land)		16 Transporteur (nom, adresse, pays) Frachtführer (Name, Anschrift, Land)		Ce transport est soumis, nonobstant toute clause contraire, à la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR). Diese Beförderung unterliegt trotz einer gegenteiligen Abmachung den Bestimmungen des Übereinkommens über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (CMR).	
3 Lieu prévu pour la livraison de la marchandise Auslieferungsort des Güter		17 Transporteur successeur (nom, adresse, pays) Nachfolgende Frachtführer (Name, Anschrift, Land)			
4 Lieu et date de la prise en charge de la marchandise Ort und Tag der Übernahme des Güter		18 Reserves et observations du transporteur Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer			
5 Documents annexes Beigefügte Dokumente					
6 Marques et numéros Kennzeichen und Nummern	7 Nombre des colis Anzahl der Packstücke	8 Mode d'emballage Art der Verpackung	9 Nature de la marchandise Bezeichnung des Güter	10 No statistique Statistiknummer	11 Poids brut kg Bruttogewicht in kg
					12 Cubage m3 Umfang in m3
13 Classe Klasse		Chiffre Ziffer	Lettre Buchstabe	(ADR)	
14 Remboursement Rückzahlung		15 Prescription de paiement Fristenfristung des Absenders		19 À payer par Zu zahlen von	
16 Instructions de l'expéditeur (formules douaniers et autres) Anweisungen des Absenders (Zoll- und sonstige amtliche Behandlung)		17 Réception des marchandises Empfangen		20 Conventions particulières Besondere Vereinbarungen	
21 Etabli à Ausfertigt in		22 (Signature et timbre de l'expéditeur) (Unterschrift und Stempel des Absenders)		23 (Signature et timbre du transporteur) (Unterschrift und Stempel des Frachtführers)	
				24 Réception des marchandises Empfangen	
				Date Datum	

Les adresses, nomenclatures de biens grevées de droits, inscrites sur le Manifeste et
 sur les documents de transport, doivent être conformes aux dispositions de l'Annexe I
 du Règlement (CEE) n° 2176/80 du Conseil du 14 juillet 1980 relatif au transport
 international de marchandises par route. Les adresses, nomenclatures de biens grevés
 de droits, inscrites sur le Manifeste et sur les documents de transport, doivent être
 conformes aux dispositions de l'Annexe I du Règlement (CEE) n° 2176/80 du Conseil
 du 14 juillet 1980 relatif au transport international de marchandises par route.

Die Adressen, Nennungen von steuerpflichtigen Waren, die auf dem Manifest und
 auf den Transportdokumenten eingetragen sind, müssen mit den Bestimmungen der
 Anlage I zum Beschluss (EWG) Nr. 2176/80 des Rates vom 14. Juli 1980 über den
 internationalen Straßengüterverkehr übereinstimmen. Die Adressen, Nennungen von
 steuerpflichtigen Waren, die auf dem Manifest und auf den Transportdokumenten
 eingetragen sind, müssen mit den Bestimmungen der Anlage I zum Beschluss (EWG)
 Nr. 2176/80 des Rates vom 14. Juli 1980 über den internationalen Straßengüterverkehr
 übereinstimmen.

ON N'ACCEPTE PAS
DE RECLAMATIONS
QUI PARVIENNENT
APRES 7 JOURS DE
LA LIVRAISON DE
LA MARCHANDISE.



Forwarder's Certificate of Transport

Fornitore o mandante dello spedizioniere
Supplier or Forwarding Agent's Principals



FJATA FCT
Certificato di trasporto
dello Spedizioniere
Forwarders
Certificate of Transport

I

Consegnate all'ordine di Consigned to order of	
Notificare all'indirizzo Notify address	
Itinere / Conveyance	da/via / from/via
Destinazione / Destination	

Marche e numeri Marks and numbers	Numero e qualità dell'imballaggio e descrizione delle merci Number and kind of packages and description of goods	Peso lordo Gross weight	Dimensioni Measurement
Contenuto, peso e dimensioni secondo la dichiarazione del mandante Contents, weight and measurements according to senders declaration			

Con l'accettazione di questo documento o col far valere i diritti che derivano dallo stesso, viene espressamente riconosciuta la validità delle seguenti condizioni, norme ed istruzioni come pure le Condizioni generali stampate sul retro, salvo che queste ultime non siano in contrasto con le condizioni 1-6.

1. I sottoscrittori sono autorizzati a stipulare contratti con vettori ed altri interessati all'esecuzione del trasporto, agli usuali termini e condizioni dei medesimi.
2. I sottoscrittori non agiscono da vettori, ma quali spedizionieri. Di conseguenza essi sono responsabili soltanto dell'accurata scelta dei terzi, da essi incaricati, alle condizioni del seguente punto 3.
3. I sottoscrittori rispondono della consegna della merce al detentore del presente documento per il tramite d'un agente consegnatario di loro scelta. Essi non sono responsabili per gli ad omissioni dei vettori partecipanti all'esecuzione del trasporto o di altri terzi. I sottoscrittori, spedizionieri su richiesta surrogano loro recati contro i vettori ed altri terzi.
4. L'assicurazione della merce sarà coperta soltanto su espresso ordine scritto.
5. Circostanze imprevedute e/o imprevedibili danno ai sottoscrittori facoltà di modificare il previsto instradamento e/o il sistema di trasporto.
6. Esporsi e spese imprevedute e/o imprevedibili vanno a carico della merce.

Assicurazione tramite i sottoscrittori spedizionieri.

Non coperta

Coperta come da polizza/certificato d'assicurazione allegato

Tutte le controversie saranno regolate secondo le leggi sotto l'esclusiva giurisdizione del Foro competente del luogo di emissione.

Per la consegna della merce si prega di rivolgersi a:

Nota: le spese prepagate fino a:

Da cui in poi a carico della merce perduta o non perduta.

Non sottoscrittori spedizionieri, in conformità con le istruzioni dei nostri mandanti, abbiamo preso in consegna le merci sopradescritte in buona condizione esterna.

per la spedizione e consegna come stabilito più sopra od all'ordine contro presentazione di questo documento debitamente girato.

In fede di ciò i sottoscrittori spedizionieri hanno sottoscritto gli originali di questo documento FCT che sono del medesimo tenore e recano la stessa data.

Con l'adempimento di uno di questi gli altri perdono la loro validità.

Acknowledgment of this document or the invocation of rights arising therefrom acknowledges the validity of the following conditions, regulations and exceptions also of the transport conditions printed overleaf, except where the latter conflict with conditions 1-6 below.

1. The undersigned are authorized to enter into contracts with carriers and others involved in the execution of the transport subject to the latter's usual terms and conditions.
2. The undersigned do not act as Carriers but as Forwarding Agents. In consequence they are only responsible for the careful selection of third parties, instructed by them, subject to the conditions of Clause 3 hereunder.
3. The undersigned are responsible for delivery of the goods to the holder of this document through the intermediary of a delivery agent of their choice. They are not responsible for acts or omissions of Carriers involved in the execution of the transport or of other third parties. The undersigned Forwarding Agents will on request, subrogate their claims against Carriers and other parties.
4. Insurance of the goods will only be effected upon express instructions in writing.
5. Unforeseen and/or unforeseeable circumstances entitle the undersigned to deviate from the envisaged route and/or method of transport.
6. Unforeseen and/or unforeseeable disbursements and charges are for the account of the goods.

Insurance through the intermediary of the undersigned agents.

Not covered

Covered according to the attached Insurance Policy/Certificate.

All disputes shall be governed by the law and within the exclusive jurisdiction of the courts at the place of issue.

For delivery of the goods please apply to:

Wa, the Undersigned Forwarding Agents, in accordance with the instructions of our Principals, have taken charge of the abovementioned goods in good external condition at

for despatch and delivery as stated above or order against surrender of this document properly endorsed.

In witness thereof the Undersigned Forwarding Agents have signed the original FCT documents, which are of this tenor and bear the same date. When one of these has been accomplished, the others will lose their validity.

Weight and charges prepaid to:

Remise for account of goods, lost or not lost

Luogo e data dell'emissione / Place and date of issue

Timbro e firma autorizzata / Stamp and authorized signature

Forwarder's Certificate of Receipt

Fornitore o mandante dello spedizioniere
Suppliers or Forwarding Agent's Principals



FIATA FCR
Certificato di presa in consegna
Forwarders
Certificate of Receipt

COPIA
COPY

Rif. N°
Ref. N°

Destinatario
Consignee

Marche e Numeri
Marks and numbers

Quantità e natura dell'imballaggio e della merce
Numbers and kind of packages and description

Peso lordo
Gross weight

Dimensioni
Measurement



Contenuto, peso e dimensioni secondo la dichiarazione del mittente
Contents, weight and measurement according to sender's declaration

Confermiamo con il presente di aver preso in consegna la spedizione sopraindicata in apparenti buone condizioni esteriori.
We certify having assumed control of the above mentioned consignment in external apparent good order and condition.

*) L'ordine per l'invio può venir annullato o modificato soltanto verso restituzione del certificato e soltanto in quanto e fin tanto che lo spedizioniere che lo ha emesso sia ancora in diritto di disporre della spedizione. L'ordine di messa a disposizione di un terzo può venir annullato o modificato soltanto verso restituzione del certificato originale e fintanto che la disposizione da parte del terzo non sia ancora pervenuta allo spedizioniere emittente.

con l'istruzione irrevocabile*
with irrevocable instructions*

- a disposizione del destinatario sopraindicato
- at the disposal of the consignee
- di essere spedita al destinatario sopraindicato
- to be forwarded to the consignee

*) Forwarding instructions can only be cancelled or altered if the original Certificate of Receipt is surrendered to us, and then only provided we are still in a position to comply with such cancellation or alteration.
Instructions authorizing disposal by a third party can only be cancelled or altered if the original Certificate of Receipt is surrendered to us, and then only provided we have not yet received instructions under the original authority.

Osservazioni particolari:
Special remarks.

Istruzioni per nolo e spese
Instructions as to freight and charges.

Luogo e data d'emissione
Place and date of issue

Timbro e firma legalmente valida
Stamp and authorized signature

L'esecuzione dell'ordine avviene alle Condizioni Generali stampate sul retro.
The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the General Conditions printed overleaf.

Tutto autorizzato dalla Federazione Internazionale delle Organizzazioni degli Spedizionieri (F.I.A.T.A.) - Riproduzione vietata
Text authorized by FIATA. Copyright reserved.

9. GLI INCOTERMS® 2010 NELLA COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE: ANALISI DELLE PROBLEMATICHE

Gli *Incoterms (International Commercial Terms)*, elaborati dalla Camera di Commercio di Parigi (CCI), riguardano la vendita internazionale dei beni e forniscono una serie di regole per l'interpretazione dei termini commerciali di consegna delle merci, valide a livello internazionale. Essi consentono infatti di stabilire quali siano le competenze delle controparti di un contratto di vendita internazionale.

In particolare, sono messi in evidenza aspetti relativi a:

- chi paga il trasporto nel tratto principale, *il punto di tariffa*;
- come e dove avviene la consegna e il ritiro, *il punto di consegna*;
- dove e quando avviene il passaggio dei rischi, *il punto di rischio*;
- chi è tenuto ad adempiere tutte le altre formalità quali l'ottenimento di licenze, sdoganamento, ecc.

I termini di resa determinano infatti la ripartizione, tra compratore e venditore, di obblighi, costi e rischi del trasporto legati ad una transazione commerciale con l'estero. Gli *Incoterms* non hanno la funzione di clausole contrattuali di trasporto delle merci, sono utilizzati nei contratti di vendita e pertanto riguardano le relazioni fra venditore e compratore e non quelle fra venditore e vettore. La necessità da parte degli operatori di formulare in maniera corretta e adeguata con i vettori e spedizionieri il contratto di trasporto e il mandato di spedizione è fin troppo evidente, se si vogliono ottenere apprezzabili risultati in termini di economicità, miglioramento della resa e riduzione dei rischi (costo-resa-rischio). Tuttavia, tali contratti, pur essendo importanti sono parte del contratto di compravendita sottostante. In un contratto di compravendita internazionale, le problematiche legate al passaggio dei rischi del perimento della merce, come pure il passaggio di proprietà, sono amplificate dal fatto che si tratta di un'operazione commerciale a carattere transnazionale.

Con riferimento ai termini di resa, conoscere con esattezza chi tra venditore e compratore abbia da assumersi oneri e rischi nel trasferimento delle merci, è condizione primaria per la prevenzione di fasi patologiche del contratto di compravendita internazionale. Il raggiungimento del suddetto obiettivo dipende dall'individuazione del luogo e del momento in cui avviene il passaggio di oneri e rischi tra le parti; operazione non facile poiché spesso esse appartengono a diversi Stati o a diversi continenti. Questa diversa ubicazione rende indispensabile eliminare le probabili divergenze interpretative delle condizioni contrattuali di resa delle merci. L'adozione di regole uniformi già a partire dall'inizio del 1900 rappresentò la soluzione al problema. In particolare, fu la Camera di Commercio Internazionale che, già nel 1921, mise a punto una serie di clausole le quali, una volta adottate dalle parti, interpretassero in maniera uniforme i termini contrattuali (acronimi di tre lettere) di più diffuso impiego nei rapporti commerciali⁴². Gli *Incoterms (International Commercial Terms)* sono termini di resa internazionali il cui scopo è fornire una serie di regole per l'interpretazione dei termini commerciali di consegna delle merci, valide a livello internazionale.

⁴² A scanso di equivoci, si ricorda che le clausole *Incoterms* si occupano solo della consegna della merce lasciando ad altre clausole contrattuali la disciplina dei pagamenti, normative valutarie, inadempienze contrattuali, trasferimento della proprietà.

I termini di resa determinano la ripartizione, tra compratore e venditore, di obblighi, costi e rischi del trasporto, legati ad una transazione commerciale con l'estero.

Gli Incoterms non hanno la funzione di clausole contrattuali di trasporto delle merci. Sono infatti utilizzati nei contratti di vendita e pertanto riguardano le relazioni fra venditore e compratore e non le relazioni fra venditore e vettore. Gli operatori commerciali devono dare precise istruzioni ai loro trasportatori in base al tipo di Incoterm che hanno scelto per il contratto di vendita; ciò al fine di assicurare la coerenza fra il contratto di trasporto e il contratto di vendita.

Gli Incoterms non sono leggi, ma regole facoltative: per essere valide devono essere richiamate espressamente nel contratto. Qualora le parti decidano di non citarle espressamente, in caso di controversie si applicheranno le leggi nazionali e gli usi commerciali.

Gli **Incoterms® 2010** sono costituiti da 11 termini di resa, suddivisi in 4 gruppi:

- **E (EXW)**: massima obbligazione per il compratore
- **F (FCA, FAS, FOB)**: trasporto principale a carico del compratore
- **C (CFR, CIF, CPT, CIP)**: trasporto principale a carico del venditore, rischi a carico del compratore
- **D (DAP, DAT, DDP)**: massima obbligazione per il venditore.

Passando dal gruppo E al gruppo D aumentano i costi ed i rischi a carico del venditore e diminuiscono quelli a carico del compratore.

Aspetti essenziali codificati dagli Incoterms

1. Trasporto principale: modalità e costi

La scelta dell'Incoterms e la scelta della modalità di trasporto sono strettamente collegate. Esistono infatti termini di resa propri del trasporto marittimo (FAS, FOB, CFR, CIF), ed altri che possono essere utilizzati in riferimento a tutte le altre tipologie di trasporto (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP). Occorre prestare molta attenzione a questo aspetto in quanto l'utilizzo errato di un termine marittimo, es. FOB, in un trasporto stradale può comportare un'inesatta ripartizione di costi e rischi tra le parti.

Gli Incoterms consentono, inoltre, di determinare il soggetto che dovrà sostenere i **costi del trasporto** principale: **compratore** (gruppi E e F) o **venditore** (gruppi C e D).

2. Consegna della merce: momento e luogo

È l'atto con cui il venditore adempie la sua obbligazione. La consegna deve essere fatta in un luogo ben determinato: alla partenza nella fabbrica del venditore (es. EXW); in un luogo intermedio, che è diverso a seconda dell'Incoterm (es. FOB, murata della nave nel porto di partenza); a destino nella fabbrica del compratore (es. DDP).

Le parti devono aver cura di indicare il **punto esatto per la consegna** della merce al momento della stipula del contratto; se questo non è possibile, nel contratto si può far riferimento genericamente a una zona,

riservando al compratore la facoltà o l'obbligo di indicare successivamente un punto più preciso. Qualora il compratore, obbligato a fornire tale indicazione, sia inadempiente, ne sopporterà i relativi costi con conseguente facoltà del venditore di scegliere il punto che maggiormente gli convenga.

È opportuno, inoltre, che le parti stabiliscano il **termine massimo** entro cui effettuare la consegna.

3. *Passaggio dei rischi*

Gli Incoterms consentono di **individuare il punto critico** in cui, adempiuta l'obbligazione di consegna, si verifica il trasferimento al compratore del rischio di perdita o di danneggiamento della merce.

Inoltre, allo scopo di impedire che il compratore ritardi il passaggio dei rischi e delle spese, stabiliscono che tale trasferimento abbia comunque luogo nell'ipotesi in cui il compratore manchi di prendere tempestivamente in consegna la merce, nonché nel caso in cui il compratore non fornisca le istruzioni utili relative al tempo e al luogo della consegna.

4. *Eventuale copertura assicurativa*

Posto che la copertura assicurativa può essere sempre prevista, a prescindere dagli Incoterms, va detto che esistono due termini di resa, CIF e CIP, in cui essa è obbligatoria ed è a carico dell'esportatore.

È bene ricordare che le clausole in esame (appartenenti al diritto uniforme) sono facoltative e, pertanto, vanno ad integrare il contratto di compravendita solo se le parti ne fanno esplicito riferimento. Gli *Incoterms*® 2010, entrati in vigore il 1° gennaio del 2011, dopo che la CCI li ha aggiornati, costituiscono l'elenco dei termini di resa delle merci nelle transazioni internazionali⁴³. Gli operatori commerciali devono dare precise istruzioni ai loro trasportatori in base al tipo di *Incoterm* che hanno scelto per il contratto di vendita; ciò al fine di renderlo coerente con quello di trasporto. In virtù del fatto che i suddetti termini di resa non sono leggi ma regole facoltative ad integrazione delle clausole applicate nel contratto di compravendita internazionale, occorre che nel contratto vi si faccia esplicita menzione per poterle ritenere valide⁴⁴. Nell'ipotesi in cui però, le parti manchino di indicarle espressamente, si noti che, in caso di controversia, verranno applicate le leggi nazionali e gli usi commerciali. Si ritiene fondato precisare che la facoltà di adattare i termini ufficiali ad usi commerciali di porto e/o locali è suscettibile di creare delle zone d'ombra nella copertura contrattuale dei rischi che si configura come una conseguenza dei pericoli derivanti dalle cosiddette "troppe libertà". Infatti l'abbinamento improprio dei suddetti termini con mezzi e modalità di trasporto, può verosimilmente comportare uno stravolgimento dei punti critici⁴⁵, la cui esatta identificazione si configura come il loro primario obiettivo. Le sigle a tre lettere delle undici "clausole di resa", costituiscono un codice standardizzato adottato congiuntamente dalla CCI e dalla CEE/ONU (Commissione Economica

⁴³ La prima edizione risale al 1336 e periodicamente la CCI ha provveduto a aggiornare tale edizione adeguandole al cambiamento degli usi del commercio internazionale ed eliminando problemi emersi dalla loro applicazione (1953; 1967; 1980; 1990; 2000). L'edizione del 2010 ha risposto alla necessità di "ritarare" gli Incoterms in funzione dell'innovazione nelle tecniche di trasporto, dell'evoluzione dei sistemi informatici nelle transazioni economiche internazionali, della creazione di zone di libera circolazione delle merci (UE).

⁴⁴ Si precisa che le Parti hanno facoltà di stabilire la fonte interpretativa cui far riferimento (Incoterms CCI – Revised American ForeignTrade Definition). Esse possono inoltre liberamente scegliere di far riferimento ad Incoterms di edizioni precedenti a quella attuale. Non è però possibile sottintendere la "fonte", (l'edizione).

⁴⁵ Si pensi al luogo e al tempo in cui avviene il passaggio dei rischi dal venditore al compratore.

per l'Europa delle Nazioni Unite) ed ora si intende fornirne un rapido elenco. Gli *Incoterms*® 2010 sono costituiti da 13 termini di resa, suddivisi in 4 gruppi:

1. **E** (EXW)⁴⁶
2. **F** (FCA, FAS, FOB)⁴⁷
3. **C** (CFR, CIF, CPT, CIP)⁴⁸
4. **D** (DAP, DAT, DDP)⁴⁹.

Cominciamo col dire che, passando dal gruppo E al gruppo D aumentano i costi ed i rischi a carico del venditore e, parallelamente, diminuiscono quelli che gravano invece sul compratore. Vediamo nello specifico gli aspetti essenziali codificati dagli *Incoterms* a partire dal primo punto critico sopra esposto: il trasporto principale⁵⁰, le modalità ed i relativi costi.

Si segnala innanzitutto lo stretto collegamento esistente tra l'*Incoterm* indicato nel contratto e la modalità di trasporto scelta. La ragione si ravvisa nel fatto che vi sono termini di resa propri del trasporto marittimo (FAS, FOB, CFR, CIF) ed altri che possono invece essere utilizzati in riferimento a tutte le altre tipologie (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP). Si sottolinea la necessità di considerare attentamente tale aspetto perché da un errato utilizzo di un termine marittimo, es FOB, in un trasporto stradale può derivare una ripertizione inesatta dei costi e dei rischi tra i contraenti. Come precedentemente rilevato, gli *Incoterms* permettono, inoltre, di individuare il soggetto che dovrà farsi carico dei costi del trasporto principale, ovvero il compratore per i gruppi E ed F; il venditore relativamente ai gruppi C e D.

Tali clausole permettono di dare una risposta ad una questione importantissima, ovvero: quando il venditore può ritenersi adempiente rispetto all'obbligazione assunta con il compratore, di consegnare la merce. Ne deriva che, se opportunamente utilizzati, gli *Incoterms* consentono quindi di individuare il momento ed il luogo esatto in cui deve avvenire la suddetta consegna.

Già in fase di stipula del contratto, è assolutamente consigliabile che le parti stabiliscano il punto esatto per la consegna della merce; qualora ciò non sia possibile, è opportuno che le stesse concordino perlomeno una zona riservando al compratore la facoltà o l'obbligo di esplicitare, in un secondo tempo, un punto più preciso. Si tenga presente però che nel caso in cui il compratore risulti a tal proposito inadempiente, ne dovrà sopportare i relativi costi e il venditore sarà legittimato ad indicare il punto a lui più conveniente.

⁴⁶ "EXW", *Ex Works*, Franco Fabbrica (luogo convenuto).

⁴⁷ "FCA", *Free Carrier*, (named place), Franco Vettore (luogo convenuto); "FAS", *Free Along side Ship*, (named port of shipment), Franco Lungo Bordo (porto d'imbarco convenuto); "FOB", *Free On Board* (named port of shipment), Franco a bordo, (porto imbarco convenuto);

⁴⁸ "CFR" *Cost and Freight*, Costo e Nolo, (porto imbarco convenuto); "CIF" *Cost Insurance and Freight*, Costo Nolo e Assicurazione, (porto imbarco convenuto); "CPT" *Carriage paid to, (named place); Carriage, Insurance paid to, (named place);*

⁴⁹ "DAF" *Delivered at frontier, (named place)*, Reso Frontiera; "DES" *Delivered ex Ship, (named port of destination, Reso ex Ship*, (porto di destinazione convenuto); "DEQ", *Delivered ex quay, (named port of destination)*, Reso Banchina, (porto di destinazione convenuto); "DDU", *Delivered Duty Unpaid, (named place)*, Reso non sdoganato, (luogo di destinazione convenuto); "DDP", *Delivered Duty Paid, (named place)*, Reso sdoganato, (luogo di destinazione convenuto).

⁵⁰ Si precisa che le clausole Incoterms si riferiscono al trasporto principale (*main carriage*) che è quello su cui le parti trovano un accordo contrattuale e che spesso comporta l'attraversamento di almeno una frontiera. Il trasporto principale quindi non necessariamente corrisponde alla tratta più lunga, bensì a quella interrotta da questo importante diaframma. Il *main carriage* del viaggio, poniamo il caso da Milano a Lubiana non sarà quindi quello dei due tratti geograficamente più lungo (Milano - confine italo/sloveno), ma quello che comprende il superamento della barriera doganale e per il quale le parti debbono convenire chi si assume i relativi oneri e rischi.

Si consiglia inoltre alle parti di stabilire un termine massimo entro il quale effettuare la consegna. Grazie agli *Incoterms* è altresì possibile individuare il punto critico in cui, adempiuta l'obbligazione di consegna, si verifica il trasferimento al compratore del rischio di danneggiamento o di perdita della merce. In proposito, si intende rilevare che le clausole in oggetto stabiliscono inoltre che il passaggio dei rischi e delle spese avviene comunque, anche nel caso in cui l'acquirente non prenda in consegna la merce tempestivamente o nell'ipotesi in cui non dia le istruzioni utili relative al luogo e al tempo della consegna; questo al fine di impedire che lo stesso possa ritardare trasferimento dei rischi.

Si segnala infine che la copertura assicurativa, la quale può essere sempre prevista a prescindere dal termine di resa scelto, essa è però obbligatoria ed a carico dell'esportatore quando ci si rapporta con gli *Incoterms* CIF e CIP. Dopo aver esposto i concetti generali e definito i tre momenti critici che un adeguato ricorso a tali clausole permette di individuare assicurando così al contratto di compravendita internazionale il non certo trascurabile vantaggio di poter contare su di un'uniformità di interpretazione, si intende ora entrare un po' più nel merito dei singoli gruppi onde rilevare le conseguenze giuridiche della scelta operata dalle parti. Sappiamo che la classificazione dei termini di resa segue un andamento che deriva dal cumulo di obbligazioni che gravano sul venditore:

- Ex works - Partenza;
- Gruppo F (free) - Trasporto principale non pagato;
- Gruppo C (cost e/o carriage) - Trasporto principale pagato;
- Gruppo D (delivered) - Arrivo.

Ex Works (Named Place)/Franco Fabbrica (Luogo Convenuto)

Questa tipologia di resa comporta la messa a disposizione della merce, facilmente identificabile e tenuta ben distinta da altra merce presente in magazzino, da parte del venditore, nei suoi locali.

La documentazione necessaria per l'adempimento di questo tipo di clausola prevede solo la fattura di vendita, emessa dal venditore e nei casi in cui sia richiesto egli deve anche produrre certificati tecnici della merce. Eventualmente, un particolare tipo di imballaggio deve essere richiesto dal compratore altrimenti il venditore assolverà il suo compito semplicemente utilizzando il suo imballaggio standard.

Per quanto concerne i documenti del trasporto non devono mai essere rilasciati dal venditore.

Il compito spetta al compratore dato che è lui a stipulare il contratto col vettore per il trasporto, dandogli documenti e istruzioni e provvedendo all'aspetto fiscale, agli adempimenti doganali (certificati di origine, visti consolari, ecc.).

GRUPPO F

A questo gruppo di termini di resa fanno capo quelle clausole che richiedono al venditore di consegnare la merce secondo le istruzioni del compratore; prevedono che il trasporto nel tratto principale sia pagato dal compratore, che assieme a questo onere si assuma anche i relativi rischi a partire dal luogo e dal momento in cui le merci vengono consegnate al vettore dal lui designato.

Distinguiamo:

- **FCA**: Free carrier (named place)/Franco Vettore (luogo convenuto).
- **FAS**: Free Alongside Ship (named port of shipment)/Franco LuogoBordo (porto d'imbarco convenuto).
- **FOB**: Free on Board (named port of shipment)/Franco a Bordo (porto d'imbarco convenuto).

Free Carrier

Questo incoterm può essere utilizzato per ogni tipo di trasporto.

Il venditore adempie la sua obbligazione di consegna, affidando la merce al vettore o ad altra persona designata dal compratore.

Proprio l'individuazione del luogo di consegna della merce rappresenta il punto critico nell'adozione di tale clausola.

Free Alongside Ship

Questa clausola è utilizzabile solo in caso di trasporto marittimo o per vie fluviali.

Il venditore consegna la merce portandola sottobordo della nave nel porto di imbarco convenuto. Al compratore spettano tutte le spese ed i rischi di perdita o di danni alla merce da quel momento in poi.

Lo sdoganamento è a carico del venditore.

Free On Board

Questo termine di resa può essere utilizzato solo per il trasporto marittimo o per via fluviale. La murata della nave diventa il confine dove si realizza il passaggio dei rischi e delle spese dal venditore al compratore, ma costoro possono accordarsi in maniera differente ed allora sarebbe opportuno scegliere la clausola FCA. In ogni caso, la consegna si intende effettuata quando il venditore deposita la merce oltre la murata della nave, nel porto di imbarco convenuto e da questo momento tutti i rischi e le spese passano in capo al compratore.

GRUPPO C

A questo gruppo fanno capo i termini che richiedono che sia il venditore a stipulare il contratto di trasporto sulla base delle condizioni usuali ed a proprie spese. Egli sceglie vettore e genere di nave su cui caricherà e stiverà a sue spese le merci. Invece, la merce andrà "disistivata" e scaricata dal compratore.

Per questo motivo è consuetudine indicare dopo la sigla del termine di resa prescelto, una località che si configuri come il punto fino a cui il venditore deve sostenere le spese di trasporto.

Nei termini CIF e CIP sono a carico del venditore anche le spese relative alle polizze assicurative.

Cost And Freight

Nel "costo e nolo", il venditore assume il controllo e la gestione del trasporto ed effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto d'imbarco. Il venditore deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto, ma occorre prestare molta

attenzione al fatto che sin dalla consegna i rischi di perdita o di danni alla merce, come pure le spese addizionali causate da fatti accaduti dopo questo momento si trasferiscono dal venditore al compratore.

Questo termine di resa si applica esclusivamente per trasporti effettuati via mare.

Carriage Paid To...

Nel “trasporto pagato fino a ...”, il venditore effettua la consegna col rimettere la merce al vettore da lui stesso designato ma deve sostenere le spese necessarie perché la merce sia trasportata al luogo di destinazione convenuto. Ciò comporta che il compratore sopporti i rischi ed ogni altra spesa dovuta per fatti accaduti alla merce dopo che questa sia stata consegnata.

Questo Incoterm può essere usato per tutte le tipologie di trasporto.

Cost, Insurance And Freight

Con questo termine di resa, il venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco. Egli sopporta tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto, ma sin dalla consegna i rischi per perdite o danni sono in testa al compratore. Inoltre, il compratore deve provvedere alla polizza di assicurazione marittima a favore del compratore per i rischi derivanti dal trasporto. Copertura che può essere minima.

Questo incoterm è utilizzato solo per il traffico marittimo e per vie navigabili interne.

Carriage And Insurance Paid To

Con questo Incoterm, il venditore effettua la consegna col rimettere la merce al vettore da lui stesso designato ma deve sopportare le spese necessarie perché la merce sia trasportata al luogo di destinazione convenuto. Il compratore, quindi, sopporta i rischi e ogni altra spesa dovuta per fatti accaduti alla merce dopo che questa sia stata consegnata. Il venditore deve anche provvedere a fornire una copertura assicurativa nei confronti del compratore.

Questo Incoterm può essere usato per ogni tipo di trasporto e in caso di trasporto intermodale il rischio si trasferisce quando la merce è stata consegnata al primo vettore.

GRUPPO D

Utilizzando questi termini, il venditore è responsabile dell'arrivo della merce al luogo o punto di destinazione convenuto, alla frontiera o nel Paese di importazione. Il venditore deve sopportare tutti i rischi e le spese per il trasporto delle merci a destinazione e non ha l'obbligo di consegnare la merce adempiendo agli obblighi doganali d'importazione. Questo gruppo rappresenta la serie più impegnativa delle obbligazioni del venditore che acquistando pieno controllo delle merci, con gli oneri del trasferimento si assume anche quelli dei rischi.

Delivered At Terminal (DAT)

Con il termine **Delivered At Terminal**, utilizzato nella forma breve di acronimo come **DAT**, è una delle

clausole contrattuali in uso nelle compravendite internazionali, quelle codificate nell'Incoterms a far data dalla versione del 2010 e che servono a statuire i diritti e i doveri di ognuna delle parti in causa, definendo anche la suddivisione dei costi di trasporto, assicurativi e doganali tra venditore ed acquirente.

Fino all'emissione del nuovo regolamento avvenuto nel 2010 il termine di resa equivalente era il *Delivered Ex Quay* e veniva applicato esplicitamente al trasporto marittimo; ora può essere invece utilizzato per qualsiasi metodologia di trasporto, indipendentemente dal mezzo utilizzato.

Il "terminal", che deve essere esplicitamente indicato, può essere un qualsiasi luogo coperto o scoperto come la banchina del porto, un magazzino, un'area di stoccaggio dei container, un terminal stradale, ferroviario o aereo.

Il venditore effettua la consegna quando mette la merce a disposizione del compratore scaricata dal mezzo di trasporto in arrivo nel luogo convenuto; a carico del venditore stesso sono tutte le spese di trasporto fino al terminal (compresi i costi per l'attraversamento di eventuali nazioni terze), nonché le spese per l'ottenimento di licenze e documentazioni per l'esportazione dalla nazione di origine e quelle per le operazioni doganali sempre di esportazione.

Delivered At Place

Con il termine **Delivered At Place**, utilizzato nella forma breve di acronimo come DAP, è anch'esso una novità introdotta dai nuovi Incoterms una e l'equivalente più simile era il *Delivered Ex Ship* (che veniva applicato esplicitamente al trasporto marittimo). Contemporaneamente la resa "DAP" ha però sostituito anche il *Delivered At Frontier* e il *Delivered Duty Unpaid* (che venivano utilizzate per gli altri tipi di trasporto). Il nuovo termine può essere utilizzato per qualsiasi metodologia di trasporto, indipendentemente dal mezzo utilizzato.

Il venditore effettua la consegna quando mette la merce a disposizione del compratore a bordo del mezzo che ha trasportato la merce al luogo di destinazione convenuto; a carico del venditore stesso sono tutte le spese di trasporto fino al punto concordato (compresi i costi per l'attraversamento di eventuali nazioni terze), nonché le spese per l'ottenimento di licenze e documentazioni per l'esportazione dalla nazione di origine e quelle per le operazioni doganali sempre di esportazione. Particolare importanza assume l'indicazione precisa del luogo convenuto per la consegna stessa.

Delivered Duty Paid

Con questo termine, il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore, sdoganata all'importazione e non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo di destinazione convenuto. Il venditore deve sopportare le spese e i rischi relativi al trasporto della merce in detto luogo, comprese tutte le formalità doganali da adempiere, quando necessario, nel paese di destinazione. Il venditore che usa questo termine di resa, assume il livello massimo di obbligazioni e farebbe bene ad usarlo solo se può ottenere direttamente o indirettamente la licenza di importazione.

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

CONCLUSIONI

I contratti di compravendita internazionale prevedono, com'è noto, differenti modalità di consegna dei beni a seconda degli *Incoterms* scelti dalle parti. Detto questo, si rileva che, sebbene non esplicitamente richiamati dalle disposizioni del codice doganale, appare evidente come i termini di resa assumano un ruolo strategicamente importante nell'individuazione del soggetto tenuto all'adempimento delle obbligazioni doganali di importazione ed esportazione, oltre che, naturalmente, nella determinazione del valore dei beni da dichiarare in dogana. Si intende pertanto fornire una breve ma esauriente spiegazione al riguardo. Tenendo ben presente quanto esposto in precedenza, si comprende che nell'EXW è il mittente ossia il compratore colui il quale deve curare il rilascio e la preparazione della documentazione doganale.

A tal proposito sembra utile precisare che l'utilizzo di questo termine di resa poteva comportare, fino al 30 giugno 2007, dei seri problemi per il venditore in quanto la gestione delle procedure di esportazione da parte dell'acquirente poteva determinare lo smarrimento dell'esemplare n. 3 del DAU che costituiva, fino ad allora, la prova dell'avvenuta esportazione.

Dal 1° luglio 2007, come sappiamo, grazie all'entrata in vigore del *visto uscire informatizzato* che consiste nel già citato messaggio telematico scambiato tra la dogana di uscita e di esportazione, non è più necessario che l'esemplare n. 3 del DAU torni nelle mani dell'esportatore per attestare, ai fini fiscali, l'avvenuta esportazione, obiettivo ora raggiunto dal DAE. L'esportatore deve però essere in condizione di stampare il messaggio telematico che segnala in tempo pressoché reale che la merce è effettivamente uscita dal territorio doganale dell'UE.

A tale scopo, occorre che il venditore EXW si relazioni comunque con lo spedizioniere incaricato dalla controparte, il quale dovrà fornire il nuovo documento DAE dove è riportato il codice MRN necessario per stampare il messaggio telematico di avvenuta esportazione e consegnare copia del DAU esclusivamente per un controllo dei dati.

Rapportando l'analisi al gruppo F, si ravvisa nel venditore il soggetto preposto all'adempimento delle obbligazioni doganali all'export e dunque nel paese di partenza della merce, curando la relativa documentazione (licenze ed autorizzazioni), mentre saranno a carico del compratore le obbligazioni doganali all'import da espletare quando la merce giunge a destino. Si precisa che qualora le parti abbiano di comune accordo stabilito una resa "FAS" o "FOB" il venditore ha l'obbligo di consegnare al vettore o spedizioniere/vettore (nominato dal compratore) la merce sdoganata all'esportazione, sotto bordo, sulla banchina o nel magazzino del porto di imbarco convenuto nel primo caso, oppure superata la murata della nave nel secondo; momento e luogo in cui si verifica il passaggio dei costi e dei rischi all'acquirente. Tra i principali adempimenti del venditore, in considerazione degli *Incoterms* appartenenti al gruppo C, oltre alla conclusione del contratto di trasporto e pagare il nolo fino al porto di destinazione, rientra, ovviamente, anche la consegna della merce sdoganata all'esportazione, a bordo della nave in partenza e, se compresi nel nolo marittimo, sostenere inoltre i costi di scaricamento.

Il compratore dovrà invece accettare e ritirare la merce messaggi a disposizione in nave quando i documenti commerciali e di trasporto forniti dal venditore, gli sono stati presentati; sostenere le spese doganali all'import e sopportare tutti i rischi dal momento in cui la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco. Giungiamo infine al gruppo D che, come si è avuto modo di sottolineare, è quello che, fra tutti, comporta i maggiori oneri per il venditore, poiché il rischio passa al compratore soltanto con l'arrivo della merce a destino. L'esportatore infatti, non soltanto è tenuto a consegnare la merce sdoganata, a propri rischi e spese alla frontiera di destinazione convenuta e a stipulare il contratto di trasporto, ma è addirittura obbligato ad espletare tutte le formalità doganali all'export nel paese di partenza.

Il compratore dovrà prendere in consegna la merce al confine o al punto di confine convenuto, curare a sue spese e rischi l'eventuale inoltro al luogo di destinazione finale (*onward-carriage*) e sdoganare la merce nel paese di importazione. Si è a questo punto conclusa la disamina degli *Incoterms* sui quali ci si è soffermati al fine di rilevarne la strategica importanza da essi assunta all'interno del contratto di compravendita internazionale, sempre che, ovviamente le parti scelgano di farvi esplicito richiamo. Nell'ambito del commercio internazionale, si pone infatti anche un problema di disciplina dei termini di resa che le parti non possono non considerare al fine di stabilire con certezza i punti critici precedentemente esaminati.

È fondamentale infatti avere ben chiaro: quando giuridicamente si è adempita l'obbligazione della consegna, chi deve sostenere le spese del trasporto, quando è passato il rischio del perimento della merce onde rilevare le conseguenze della scelta operata dai soggetti coinvolti.

Alla luce di quanto esposto si comprende allora che una gestione razionale degli *Incoterms* oltre ad influire positivamente sui costi e quindi sull'utile dell'impresa, può tradursi in vantaggi in termini di servizio alla clientela estera e favorire così il processo di penetrazione commerciale della stessa in alcuni paesi esteri⁵¹.

A conclusione di questa guida possiamo dire che lo sviluppo dell'internazionalizzazione, la competizione globale hanno di fatto portato la gestione dei trasporti e della logistica, in generale, ad avere un ruolo importante nella crescita di un'impresa. Si pensi, ad esempio all'importanza che ha l'ultimo miglio logistico e l'integrazione informatica lungo la filiera nell'ambito dell'*e-commerce*. Tutto questo ha certamente portato ad accrescere l'importanza di avere una logistica sempre più competitiva ed efficiente.

Essendo parte della *supply chain*, anche la logistica, la gestione dei trasporti, la scelta dei termini di resa, assieme alla *compliance* doganale diventano fattori competitivi non solamente dal punto di vista del servizio ma anche, e sempre più di strategia manageriale.

⁵¹ Si precisa che può esistere un problema di unanime interpretazione delle clausole quando a fronte di uguale acronimo, i significati in termini di obbligazioni delle parti sono differenti, ad esempio il CIFT USA corrisponde paradossalmente al FOB della CCI. Ci si riferisce infatti proprio alle clausole mercantili molto utilizzate dalle imprese americane nelle loro transazioni con l'estero. Si tratta dei *Revised American Foreign Trade Definitions* adottati già dal 1941 dalla Camera di Commercio degli Stati Uniti d'America. Gli operatori americani si attengono ai *Foreign Trade Definitions* considerandoli "*non sempre in buona fede*" la stessa cosa degli *Incoterms*; è opportuno però che la controparte accerti se essi sono consapevoli dell'effettiva portata delle clausole da loro adottate o accettate sotto la specifica definizione o acronimo. Questo perché pur non mancando i casi in cui le clausole appartenenti ai due diversi sistemi corrispondano, diffuse e di larga accezione sono anche quelle che presentano sostanziali differenze o comunque leggere ma non per questo non problematiche. Posto che nelle transazioni commerciali con gli USA, sarebbe comunque preferibile riferirsi agli *Incoterms* elaborati dalla CCI dopo aver verificato che la controparte americana vi attribuisca il giusto valore e soprattutto lo stesso significato.

Gli strumenti utilizzabili al fine di generare competitività, e vantaggio competitivo, diventano quindi molteplici e questo richiede sempre maggiore competenza.



Quando un'impresa decide di commercializzare i suoi prodotti all'estero, non può assolutamente esimersi da un'attenta gestione del trasporto e dei rapporti giuridici con i soggetti coinvolti i quali giocano un ruolo importantissimo anche in relazione ad eventuali problematiche doganali. Gestire processi di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese che possano effettivamente realizzare gli obiettivi per i quali sono stati intrapresi, sia in termini di competitività che di utile, richiede, allora, un'adeguata capacità di previsione e controllo dei rischi idonei ad innescare fasi patologiche di difficile soluzione. In altre parole, sarebbe opportuno che le parti pensassero alla soluzione delle controversie prima della conclusione del contratto.

Quella appena esposta, è certamente una regola generale, che diventa però fondamentale in seno ad operazioni transnazionali. Obiettivo della presente guida è, appunto, sottolineare che il trasporto e quindi i rischi connessi alla consegna del bene, una volta individuati, non sono altro che un punto su cui negoziare, nell'esercizio di quel sommo principio proprio del diritto commerciale: "The Freedom of the contract". Altro aspetto rilevante che si svilupperà nel corso della trattazione, è dato dal ruolo dei termini di resa per la definizione delle obbligazioni doganali. Ora ci si limiterà ad anticipare che essi vanno naturalmente adeguati alla tipologia di contratto di compravendita internazionale sottostante e combinati anche con il sistema dei pagamenti oltre alla modalità di trasporto scelta.

Sempre in considerazione del fatto che il fine ultimo dell'impresa è comunque assicurarsi la necessaria redditività dell'operazione, ci si soffermerà sugli aspetti essenziali dei trasporti internazionali, poiché è perfettamente ammissibile che da una errata pianificazione dei relativi oneri e rischi, possa modificarsi, in negativo, l'incidenza del costo di trasporto sul prezzo fissato del prodotto, con una conseguente perdita di competitività.