

Paolo Federici

**IL TRASPORTO  
MARITTIMO**

# Come nasce l'idea di questo libro

Uno dei settori di punta dell'economia italiana è quello del trasporto e della logistica.

Sono anni, per non dire decenni, per non parlare di secoli ... che questo settore vive senza che esistano scuole per insegnare, alle nuove generazioni, questo “vecchio” lavoro.

Salvo poche eccezioni dovute, per lo più, alla pazienza di qualche “addetto ai lavori” (mi viene in mente la Scuola Nazionale dei Trasporti della Spezia, nata nel 1991 per iniziativa della Camera di Commercio locale ... oppure il C-LOG, che è il Centro di Ricerca dell'Università Carlo Cattaneo – LIUC sulle tematiche inerenti il mondo della Logistica e dei Trasporti) la carenza permane.

Una delle iniziative dell'ultima riforma della scuola è quella che ha inserito, tra i nuovi istituti superiori, anche quello dedicato a TRASPORTO E LOGISTICA.

Le speranze sono tante perché finalmente sembra arrivato il momento di trovare una connessione tra SCUOLA e LAVORO, anche per il nostro settore, così importante seppur bistrattato.

Il mondo del trasporto e della logistica, tutto, si è mosso per suggerire le tematiche, per indicare le linee, per elencare gli argomenti ... tanto è vero che lo stesso PROPELLER CLUB port of Milan, nella primavera del 2012, ha organizzato un importante convegno sul tema. A quel convegno sono seguiti articoli sulla stampa specializzata, contributi delle associazioni di categoria, finanche “elenchi” partoriti dall'esperienza di chi, in quel mondo, vive e lavora da sempre.

Il PROPELLER CLUB port of Milan ha dunque deciso di dare vita ad un LIBRO DI TESTO da destinare proprio a queste nuove scuole.

Ed a me è stato chiesto di scriverne per quanto riguarda uno dei settori più importanti, quello del TRASPORTO MARITTIMO

Paolo Federici

# Il trasporto marittimo

Tutto ciò che noi UTILIZZIAMO o, per usare una parola di moda oggi, tutto ciò che noi CONSUMIAMO è stato prodotto in un luogo diverso da qui, dove ci troviamo adesso, spesso lontano, molto spesso molto lontano.

Su un piano internazionale, anche chi CONSUMA i nostri articoli (quelli “Made in Italy” cioè prodotti in Italia) si trova all'estero.

Quindi per ogni “cosa” c'è un luogo in cui la si PRODUCE ed un luogo in cui la si CONSUMA.

TUTTO QUANTO esiste deve essere “spostato” dal luogo di PRODUZIONE al luogo di CONSUMO.

Questa azione di spostamento è il TRASPORTO, che può essere di 4 tipi (perché oggi 4 sono le “VIE” di trasporto):

- via STRADA (con un camion, con l'auto, o magari con il motorino o la bicicletta, o anche “trasportando” a piedi la spesa che avete fatto sotto casa).
- via FERROVIA (tutte le volte che si utilizza una strada ferrata).
- via MARE (quando si usa una nave, una barca, o il “taxi” a Venezia).
- via AEREA (con un aereo o con un elicottero!).

L'attività dello SPEDIZIONIERE consiste soprattutto nel COMBINARE tra loro le “4 VIE”.

Infatti il servizio offerto dallo SPEDIZIONIERE è oggi definito “TRASPORTO COMBINATO” e lo Spedizionario viene oggi chiamato “OPERATORE MULTIMODALE”.

In questo libro parleremo principalmente del trasporto MARITTIMO ma anche dello spedizionario che, combinando tra loro tutte quattro le modalità, è specializzato soprattutto nel settore del “via mare”.

## STORIA

### ***Tutto comincia dal mare.***

La vita, la storia, il commercio.

Visto che poi è nello spirito umano cercare di riunirsi quando si condividono gli interessi, ecco che dall'amore per il mare, per la storia e per il commercio, è nata l'associazione che oggi si chiama "Propeller Club".

Il nome l'ha preso dall'elica (in inglese = propeller), lo storico propulsore del commercio che avviene per mare.

Il fatto che si tratti di una parola inglese è un omaggio agli ideatori e fondatori, che - nel lontano 1922 - sono stati alcuni imprenditori marittimi di New York.

Grazie alla sempre più evidente globalizzazione, l'associazione si è sviluppata in tutti quei Paesi del mondo dove il mare (ed il trasporto con le navi) sono importanti per l'economia.

Poteva forse mancare l'Italia?

Terra di navigatori, Patria di Colombo, allungata per migliaia di chilometri sul mare ... l'Italia è stata una delle prime nazioni ad aderire alla proposta americana dando vita - fin dal 1932 - ad un proprio "Propeller Club", al di fuori del Paese ideatore.

Oggi conta decine di associazioni locali, situate in tutti i principali porti italiani ma anche in quei centri (come Milano) che ospitano le più importanti aziende operanti nel trasporto marittimo.

E così, il comune interesse per il mare (ma anche per la sua storia e per i suoi commerci) vede riuniti (in stretto ordine alfabetico!) agenti marittimi, armatori, assicuratori, avvocati, doganieri, giornalisti, operatori della logistica, scrittori, spedizionieri, ufficiali di Marina (e se ho dimenticato qualcuno, chiedo venia!) ...!

Insomma, tutti coloro che hanno fatto del mare una componente determinante della propria vita e del proprio lavoro.

L'idea di questo libro di testo nasce a seguito dell'impegno preso proprio dal Propeller Club (port of Milan) di fornire gli strumenti necessari per formare gli operatori del trasporto marittimo del futuro.

Prendendo spunto dall'esperienza del passato e dagli ultimi sviluppi del presente: se volete conoscere la storia del "container" (quell'oggetto del desiderio che cinquanta anni fa ha cambiato il modo di fare i trasporti, e non solo per mare!) oppure capire cosa siano le "autostrade del mare", questo è il libro che fa per voi.

## ***Come nasce il trasporto***

nei tempi antichi, non c'era distinzione tra produzione e consumo. I prodotti dell'agricoltura si consumavano nello stesso luogo dove avveniva la coltivazione. La stessa cosa succedeva con l'allevamento degli animali. Finché qualcuno pensò di scambiare i propri prodotti con altri. Nacque così la necessità di trasportare le merci da un luogo all'altro, per poterle poi barattare (allora non esisteva ancora il denaro). Ma come si poteva andare da un luogo all'altro? Non esistevano le strade, non c'erano vie che collegavano l'uno all'altro luogo, quindi bisognava utilizzare qualcosa di naturale. E cosa di meglio delle vie d'acqua? I fiumi, dunque, furono i primi a prestarsi come "vie" di collegamento.

Se esaminiamo le più antiche civiltà, vediamo che tutte si sono sviluppate sulle rive di qualche grande fiume: cominciando dal Tigri e dall'Eufrate (i principali fiumi della Mesopotamia) fino al Nilo (il grande fiume dell'Egitto), le prime città si formarono tutte sulla riva dei fiumi (la stessa Roma fu fondata sulle rive del Tevere) ed i primi mezzi di comunicazione furono le piccole navi che solcavano quei fiumi. Poi arrivarono i fenici: il primo popolo che si avventurò a solcare il mare (il "mare nostrum", come gli antichi chiamavano il Mediterraneo). La patria dei fenici era quella che oggi si chiama Libano. Mentre navigare lungo un fiume era relativamente facile, avendo sempre in vista le coste, avventurarsi per mare presentava non poche difficoltà: quando si è lontano dalle coste, mare e cielo si confondono e diventa difficile individuare la direzione giusta. Ma i fenici sapevano come tracciare le rotte, prendendo come riferimento il sole, durante il giorno, e la stella polare, durante la notte. Altri popoli, in seguito, impararono i segreti della navigazione per mare: soprattutto i greci ed i romani. Ed ecco che la supremazia sul mare diventa molto importante per controllare i traffici delle merci.

Così si creano le prime grandi flotte marittime e le prime guerre si combattono non tanto per avere una supremazia sulla terra, quanto per averla sul mare. Ad esempio, controllare l'entrata del Mar Nero era quanto di più strategico si potesse immaginare all'epoca: il controllo di quel pezzo di mare se lo contendevano i due popoli che si affacciavano su quel golfo dalle due rispettive coste: greci e troiani! Ecco la vera ragione della guerra raccontata da Omero nell'Iliade.

## ***Come si sviluppa il trasporto marittimo***

Nel nord dell'Europa esistono moltissimi fiumi che si intersecano e si uniscono tra di loro. Questo ha permesso lo sviluppo di traffici fluviali che hanno riguardato tutti i maggiori fiumi. Laddove poi non esistevano collegamenti naturali, l'opera dell'uomo ha permesso la creazione di collegamenti artificiali. Sta di fatto che oggi tutti questi grandi fiumi sono parte di una grande rete fluviale: Danubio, Elba, Mosa, Reno, Rodano, Ruhr, Senna. Anche il Po viene attraversato da navi che collegano le città che si trovano sulle sue coste, da Cremona fino a Ravenna. Esiste un progetto per permettere la navigabilità del Po fino ad arrivare a collegare anche Milano al mare.

### ***Trasporto fluviale***

L'Unione Europea ha inserito l'idrovia Milano-Cremona-Mantova-Mare nella Rete Transeuropea dei Trasporti (TEN) come un obiettivo principale. Oggi il canale navigabile Mantova - Rovigo - mare, un tempo noto come Fissero-Tartaro-Canalbianco e fiume Po collega Mantova-Valdaro al mare e, tra l'altro, con Porto Garibaldi, con un percorso di circa 135 chilometri, ed ha in questi anni trasportato milioni di tonnellate di merci.

### ***Curiosità***

Per la costruzione del Duomo di Milano si è utilizzato una particolare tipologia di marmo rosa. Trasportare il marmo dal luogo di origine (Candoglia, piccola cittadina situata a nord-ovest rispetto al Lago Maggiore) a Milano comportava non poche difficoltà. Per questo fu scelto il trasporto per via d'acqua (fluviale) ed addirittura si vuole far risalire a Leonardo da Vinci la progettazione dei navigli così da collegare, sempre per via d'acqua anche se artificiale, le cave di Candoglia e la piazza del Duomo di Milano.

### ***La via delle Indie***

Con lo sviluppo dei commerci, anche i trasporti diventano sempre più importanti. Ed è sempre il mare a farla da padrone. Se è vero che i Romani avevano creato una grandiosa rete stradale europea (ricordate il detto: "tutte le strade portano a Roma") per raggiungere Paesi più lontani non restava che attraversare il mare. Raggiungere le Indie era prerogativa dei grandi navigatori, ed in Italia si era aperta

una disfida tra due grandi porti, come Venezia e Genova (due delle famose repubbliche marinare. Le altre due erano Pisa ed Amalfi). I più attivi nello sviluppare traffici con le Indie erano i Veneziani. Anche se fu un genovese (Cristoforo Colombo – 1451/1506) a tentare una via diversa. La missione di Colombo fallì miseramente (non arrivò mai alle Indie) per colpa di una strana nuova terra che si frapponeva fra l'Europa e le favolose Indie. Va detto che Colombo morì convinto di aver raggiunto le Indie e quindi non seppe mai di avere fatto quella grande scoperta per la quale ancora oggi è famoso: l'America! Quell'anno (era il 1492) segnò la fine del medioevo e la nascita di una nuova era. Ormai la strada era tracciata e pochi anni dopo altri riuscirono a completare l'opera di Colombo, arrivando a circumnavigare completamente il globo. Il sedicesimo secolo è quello dei grandi navigatori, da Ferdinando Magellano (1480/1521), che scoprì il varco per andare al di là dell'America, a Giovanni Caboto (1450/1498), che raggiunse le coste del Canada.

### ***Dalla vela al motore***

Le prime navi andavano a remi. Poi venne la vela: le prime navi a vela avevano un handicap non da poco: potevano andare avanti solo quando avevano il vento che soffiava da dietro (da poppa, come si dice in gergo). Quando il vento soffiava davanti, si calavano le vele per impedire che la nave andasse indietro. Quindi le alternative erano due: andare avanti (se il vento arrivava da poppa) oppure stare fermi (se il vento soffiava da prua). Sono stati gli inglesi ad inventare la barra mobile così da permettere di “prendere il vento” secondo una più ampia angolazione, ma il grande cambiamento si è avuto con l'invenzione del motore che sfrutta il vapore. Il trasporto marittimo si è così sganciato dal vento.

### ***Dalla circumnavigazione alla costruzione dei canali***

L'unico modo per raggiungere le coste del Pacifico era quello di passare dall'estremo sud del continente americano (lo stretto di Magellano, situato nella terra del fuoco) così come l'unico modo per raggiungere le coste delle Indie e dell'Indocina era quello di passare dall'estremo sud del continente africano (da capo di Buona Speranza, battezzato così da Vasco da Gama (1469/1525)). Va detto che il primo ad arrivare all'estremo sud dell'Africa fu Bartolomeo Diaz (1450/1500), nel 1487. Solo che Bartolomeo Diaz non si avventurò ad

andare oltre e chiamò quella punta estrema “capo tempestoso”. Invece Vasco da Gama, dieci anni dopo, nel 1497 decise di spingersi oltre e, quasi a volerlo come buon augurio, cambiò nome alla punta che da allora divenne “Capo di Buona Speranza”. Oggi proprio nelle vicinanze di quell’estrema punta sorge la “Città del Capo”, Capetown)

### ***Gli “stretti”***

Per evitare le “circumnavigazioni” furono ideati due tagli: uno quasi al centro del continente americano, a Panama. L’altro tra il mar rosso ed il mediterraneo, a Suez.

In entrambi i casi l’ideatore fu un francese, Ferdinand de Lesseps (1805/1894) che prima ideò il canale di Suez (il progetto però è di un italiano: Luigi Negrelli) e poi progettò il canale di Panama.

Da quel momento portare merci dall’oceano Atlantico al Pacifico fu molto più facile e veloce. Lo stesso dicasi per i traffici tra i paesi del Mediterraneo e quelli dell’Estremo Oriente.

## GEOGRAFIA

### *I porti*

L'Italia, con i suoi 7.500 chilometri di coste, è proiettata nel mar Mediterraneo ed ha quindi moltissimi porti. Quelli che superano, annualmente, il milione di tonnellate di merce movimentata sono una trentina (si va dai più vecchi e "famosi", come Genova, Napoli, Venezia, Trieste, ai nuovi arrivati come La Spezia e Gioia Tauro).

Genova era, con Venezia, Amalfi e Pisa, una della famose repubbliche marinare.

L'importanza di Amalfi è passata a Napoli.

E da Pisa i traffici marittimi si sono spostati a Livorno.

In un certo qual senso anche la "vecchia" Venezia è rinata grazie ad un nuovo porto tutto mercantile: Porto Marghera.

Così pure Genova: negli ultimi anni è stato costruito il nuovo porto di Voltri.

La Spezia, ormai identificata come miglior ansa portuaria naturale della Liguria, nasce come porto militare per volere di Camillo Benso conte di Cavour (1810/1861): nel 1861, con la realizzazione del Regno d'Italia, viene iniziata la costruzione dell'arsenale militare. Nato dunque come porto prettamente militare, nell'ultimo dopoguerra La Spezia inizia ad operare anche nel settore mercantile ed è il primo porto sul quale si concentrano gli imbarchi e sbarchi di containers, grazie alla costruzione di un terminal (privato) apposito. Successivamente lo stesso progetto di porto per containers viene esteso al sud dell'Italia ed alla fine del secolo appena passato Gioia Tauro diventa (grazie alla stessa società imprenditoriale che aveva dato vita al terminal container nel porto di La Spezia) il PRIMO porto per navi porta-containers d'Italia.

I vantaggi sono innumerevoli:

- ha uno spazio enorme nel retro-porto così da poter sistemare "a terra" i containers (sia quelli in arrivo che quelli in partenza).
- ha un "pescaggio" che arriva fino a 18 metri, permettendo così l'attracco anche alle navi, sempre più grandi, che si stanno costruendo
- è certamente più vicino all'entrata nel Mediterraneo, per le navi che sboccano da Suez, rispetto ai porti del Nord Italia
- ha un ideale collegamento ferroviario con il Nord Italia e prospettive per essere collegato (sempre per ferrovia) a tutti i

maggiori centri dell'Europa, da Vienna a Basilea e Zurigo, da Praga a Monaco di Baviera.

- ha collegamenti costanti e continui con tutti i porti del Mediterraneo, gestiti tramite piccole navi (chiamate “feeder”): in questo modo le grandi navi (chiamate “mother vessels”) possono sbarcare il loro intero carico in un unico posto (Gioia Tauro, appunto) e poi saranno le piccole navi a gestire la redistribuzione dei carichi su tutti gli altri porti (non solo italiani) del Mediterraneo

### ***La scelta del porto***

Anche se spesso è legata alla scelta di una certa compagnia in quanto operante solo presso uno scalo particolare, quando si deve scegliere fra Trieste e Livorno, La Spezia e Viareggio, Venezia e Chioggia, Rotterdam e Amburgo è importante tenere ben presenti tutti i punti critici di una scelta razionale.

Oggi, infatti, esistono tali squilibri nelle tariffe di imbarco, ad esempio, che un imbarco da Anversa, nonostante il maggior percorso, può risultare più conveniente di un imbarco da Genova.

L'esportatore si trova quindi spesso nell'opportunità di imbarcare da porti diversi da quelli tradizionali e talvolta anche molto più lontani, mentre il porto di sbarco viene solitamente scelto dal ricevitore estero.

Valutare la convenienza complessiva di una certa scelta di instradamento rispetto all'itinerario classico rende necessaria l'analisi, naturalmente da compiere insieme agli spedizionieri, di un certo numero di aspetti molto importanti per l'economicità e la riuscita complessiva dell'operazione.

Il trasporto marittimo, per sua natura, è piuttosto lento, ma a determinare il tempo di resa complessivo di una spedizione molto spesso, più della velocità di esercizio della nave, vengono a pesare altri fattori.

Vi sono i tempi morti, innanzitutto, in attesa dell'imbarco, i quali possono protrarsi anche per settimane (o mesi, nei casi più sfortunati) quando si tratta di spedire verso porti esteri poco serviti.

Succede infatti che una certa Compagnia di navigazione annunci la partenza, ma che la rinvi anche diverse volte a causa della carenza di carico per quello scalo, per il protrarsi delle operazioni in corso oppure per suoi cambiamenti di programma.

L'itinerario è poi fondamentale poiché, ad esempio, è possibile raggiungere New York in soli 10 giorni se il viaggio è diretto mentre

possono occorrere anche 3 mesi per far arrivare ad Abidjan una spedizione imbarcata a Trieste; supponete che la nave destinata ad Abidjan tocchi successivamente Napoli, Livorno, Genova, Marsiglia, Valencia (dopo settimane si troverà ancora nel Mediterraneo) per poi raggiungere la Costa d'Avorio, dopo aver scalato numerosi altri porti dell'Africa occidentale, alcuni dei quali magari congestionati ed ecco spiegato il perché.

### ***Dai porti agli interporti***

I porti vengono classificati in base alla loro collocazione nonché al loro "uso".

- Porti Interni (Inland Ports) - ospitati nelle acque interne o negli estuari naturali - di facile costruzione e gestione, anche se soggetti a periodi di magra o di piene ed alluvioni
- Porti Esterni per i quali è stato necessario costruire imponenti opere di difesa, quali dighe foranee o frangiflutti, tutte realizzate a conveniente distanza dalla costa, e che necessitano di importanti investimenti.
- Nello stesso tempo, sono necessarie anche distinzioni a seconda delle principali funzioni ricoperte, in:
  - Porti Internazionali
  - Porti Nazionali
  - Porti Turistici
- ed all'interno di ogni categoria si evidenziano diverse specializzazioni, quali:
  - Porti commerciali: la cui funzione principale é quella di essere importanti centri di raccolta di merci da spedire, sia all'interno del paese che oltremare (rinfuse e merci varie) offrendo quindi una gamma di servizi molto ampia.
  - Porti di trasbordo (Transshipment Ports): in cui il carico passa dalla nave madre alla nave figlia o viceversa (specialmente per merce in container) per il successivo inoltro al porto di destino.
  - Porti di rifornimento: porti intermedi, situati sulle grandi rotte marittime, sono attrezzati soprattutto per rifornire le navi di provviste e bunker, per veloci riparazioni, avvicendamento del personale, ecc.
  - Porti o approdi petroliferi: destinati alla ricezione del greggio da navi cisterna oceaniche per la sua trasformazione e/o la distribuzione in ampie zone del retroterra.

- Piattaforme in mare aperto: collegate ad oleodotti, per l'imbarco o lo sbarco diretto del greggio.
- Porti Passeggeri: attrezzati con efficienti Stazioni Marittime, servizi e centri commerciali dove fanno scalo quasi esclusivamente navi da crociera.

Se poi consideriamo la nazionalità possiamo distinguere:

- I Porti Inglesi sono caratterizzati da un'autonomia pressoché completa, non solo amministrativa ma anche finanziaria, in quanto riscuotono direttamente le tasse portuali e /o i diritti marittimi. Sono sottratti da qualsiasi interferenza da parte delle autorità centrali e non ricevono contributi dallo Stato.
- I Porti Francesi sono gestiti con un sistema simile a quello Italiano. Di norma sono amministrati dallo stato attraverso i propri organi periferici ma, ad alcuni porti maggiori è stata concessa l'autonomia. Tutti quanti però ricevono contributi finanziari dallo Stato.
- I Porti degli Stati Uniti sono amministrati e gestiti da parte dei singoli Stati, spesso dalle Amministrazioni Municipali ma anche da gruppi privati e talvolta sono gestiti da entrambi sotto forma di gestione mista.

Un porto modernamente concepito deve inoltre poter disporre di ampi spazi completamente sgombri, serviti da collegamenti ferroviari e stradali, potenti gru a ponte, zone destinate alla raccolta delle merci per il consolidamento delle unità di carico, zone di smistamento per la lavorazione delle merci varie in entrata, zone per il deposito di contenitori vuoti, ed infine tutta la struttura organizzativa, di tipo economico, professionale e tecnico (agenti marittimi, spedizionieri, fornitori, servizi portuali, periti chimici, riparatori, ecc.).

Con l'avvento del trasporto con container (della storia del container ne parleremo in un altro capitolo) hanno acquisito importanza i porti che non sono sul mare: si trovano anche a grande distanza dal mare, ma sono collocati vicino alle aree industriali. Sono gli INTER-PORTI, i porti dell'interno.

***I più grandi porti del mondo sono quelli di “transhipment”***

### ***Singapore***

Il porto di Singapore deve il suo nome ad un errore. Si racconta che il principe di Sumatra Sang Nila Utama, arrivato casualmente su

quell'isola, vide un leone e decise di chiamare quel luogo come terra del leone (in sanscrito "SINGA PURA"). Però quel leone doveva essere una tigre, perché nessun altro leone è mai stato più visto sull'isola. Tigri invece sì, ce n'erano e tante.

Fu però un lord inglese a fare la fortuna di Singapore: si chiamava Thomas Stamford Raffles e decise di fare di Singapore il centro dei traffici tra quella grande area orientale e la casa madre, l'Inghilterra. Le navi che arrivavano dall'Europa scaricavano tutte le loro merci a Singapore. Poi da lì quelle stesse merci venivano commercializzate in tutto l'Estremo Oriente. Sir Thomas Stamford Raffles aveva inventato il primo grande porto di "transshipment".

Allo stesso modo le merci prodotte nell'area dell' Estremo Oriente venivano stoccate a Singapore e da lì imbarcate poi per l'Europa.

Se pensate che l'isola di Singapore è grande poco più dell'isola d'Elba, è chiaro come basti poco spazio per diventare un grande centro dei traffici mondiali.

Hong Kong, dove è situato un altro grande ed importante porto, è grande quasi due volte Singapore.

Insomma, l'area portuale di Singapore, di Hong Kong oppure di Genova sono molto simili.

Così come i porti di Rotterdam oppure di Anversa.

Questo significa che la grandezza e l'importanza di un porto non è determinata solo dallo spazio, ma dai servizi che è in grado di offrire.

La peculiarità di un porto di "transshipment" (come Singapore, appunto) sono le stesse che abbiamo già determinato per Gioia Tauro:

- ha uno spazio enorme nel retro-porto così da poter sistemare "a terra" i containers (sia quelli in arrivo che quelli in partenza).
- ha un "pescaggio" che arriva fino a 18 metri, permettendo così l'attracco anche alle navi, sempre più grandi, che si stanno costruendo
- è certamente ben collocato all'interno dell'area dell'Estremo Oriente
- ha collegamenti costanti e continui con tutti i porti dell'Estremo Oriente (e dell'Oceania), gestiti tramite piccole navi (chiamate "feeder"): in questo modo le grandi navi (chiamate "mother vessels") possono sbarcare il loro intero carico in un unico posto (Singapore) e poi saranno le piccole navi a gestire la redistribuzione dei carichi su tutti gli altri porti dell'Estremo Oriente.

La domanda alla quale cercheremo di dare una risposta, più avanti, è: perché GIOIA TAURO non riesce a diventare la SINGAPORE del Mediterraneo?

## ***Rotterdam***

In Europa il più grande porto è certamente Rotterdam. Che, come forse saprete, non è sul mare. Come, d'altronde, non sono sul mare né Amburgo né Anversa. I grandi porti del Nord Europa sono stati costruiti sugli estuari di grandi fiumi. Per essere naturalmente protetti. Il vantaggio di Rotterdam è che, essendo sulla foce di un grande fiume (il Nieuwe Mass) permette i collegamenti con il resto dell'Europa non solo via strada e via ferrovia, ma anche con chiatte fluviali. È chiaro come l'importanza di un porto sia legata alle "infrastrutture" esistenti nel Paese. Avere strade collegate al porto, avere treni che raggiungono il porto, avere chiatte che salgono verso il porto ed avere navi che uniscono Rotterdam a tutti i porti del mondo, fa sì che questo grande porto sia il naturale centro di trasbordo e smistamento delle merci per tutta l'Europa. Come dunque Singapore è il centro del commercio marittimo nell'Estremo Oriente, Rotterdam è il centro del commercio marittimo dell'Europa

## ***Hong Kong***

Singapore, come abbiamo detto, deve la sua fortuna agli inglesi che lo scelsero come centro dei loro traffici tra Europa ed Estremo Oriente. In maniera simile sono stati sempre gli inglesi ad identificare un altro porto con le stesse peculiarità: Hong Kong. Questo porto, rimasto sotto il controllo inglese fino al 1997, quando passò alla Cina in ottemperanza di un accordo commerciale sottoscritto nel 1898 che concedeva il porto in gestione agli inglesi per 99 anni. Hong Kong è stata quindi la porta di entrata per la Cina: tutte le operazioni finanziarie venivano gestite ad Hong Kong che quindi acquisiva, negli anni, una grandissima importanza e livello economico. Nello stesso tempo il porto cresceva come zona di transito delle merci che dalla Cina erano destinate all'Europa e viceversa.

## ***Altri porti di transhipment***

Ormai il "transhipment" è diventato prassi comune nella gestione dei traffici marittimi. Grazie anche all'avvento del container (ne parleremo in un capitolo a parte) è diventato molto più semplice

spostare le merci da una nave all'altra e questo ha strutturato il trasporto marittimo in modo che:

- due grandi porti di transhipment sono collegati tra di loro con le navi "madre" (navi che, nel 2011, arrivano a trasportare quasi 20.000 containers in un unico viaggio)
- ognuno dei due porti è, a sua volta, collegato ad una miriade di porti più piccoli con l'utilizzo di navi "feeder" (navi che possono trasportare anche solo poche decine di containers)
- dal porto di arrivo i containers proseguono verso gli interporti (preferibilmente a mezzo ferrovia)
- dagli interporti i containers arrivano poi ai singoli indirizzi dei destinatari (normalmente a mezzo camion)
- in taluni casi assistiamo ad una ulteriore frammentazione della merce presente nello stesso container (i "groupage"), per cui il container viene svuotato in un magazzino e poi le singole partite consegnate ai singoli destinatari con piccoli camioncini

Ecco l'esempio di ROTTERDAM: ricevendo grandi navi containers in arrivo da Singapore, la redistribuzione viene fatta via feeder (ad esempio per Le Havre), via treno (ad esempio per Milano), via chiatta fluviale (ad esempio per Meppel), via camion (ad esempio per Bruxelles)

### ***Da Rotterdam verso l'Europa***

I porti più grandi del mondo in base al NUMERO di CONTAINERS movimentati sono:

I PRIMI 20 PORTI CONTAINER DEL MONDO														
(migliaia di teu)														
Porto		2004	2005	2006	2007	2008	'07/'08	Porto		2004	2005	2006	2007	2008
Singapore	SG	21,33	23,19	24,79	27,93	29,97	7,3%	Ningbo	CN	4,01	5,19	7,07	9,35	10,93
Shanghai	CN	14,56	18,08	21,71	26,15	28,00	7,1%	Guangzhou	CN	3,31	4,68	6,60	9,20	11,00
Hong Kong	HK	22,00	22,60	23,54	23,88	24,49	2,6%	Los Angeles	US	7,32	7,48	8,47	8,36	7,85
Shenzen	CN	13,65	16,20	18,47	21,10	21,43	1,6%	Anversa	BE	6,06	6,49	7,02	8,18	8,66
Busan	KR	11,49	11,84	12,04	13,27	13,42	1,1%	Long Beach	US	5,78	6,71	7,29	7,31	6,49
Rotterdam	NL	8,28	9,29	9,65	10,79	10,78	-0,1%	Port Kelang	MY	5,24	5,54	6,33	7,12	7,97
Dubai	AE	6,43	7,62	8,92	10,65	11,80	10,8%	Tientjin	CN	3,81	4,80	5,95	7,10	8,50
Kaohsiung	TW	9,71	9,47	9,77	10,26	9,67	-5,7%	Tanjung Pelapas	MY	4,02	4,17	4,77	5,50	5,60
Amburgo	DE	7,00	8,09	8,86	9,89	9,70	-1,9%	New York	US	4,48	4,79	5,09	5,40	5,27
Qingdao	CN	5,14	6,31	7,70	9,46	10,02	5,9%	Brema	DE	3,47	3,74	4,44	4,91	5,50

Fonte: porto di Amburgo, Container Management

## ***I primi porti del mondo***

Come potete notare ben 7 porti (Shanghai, Hong Kong, Shenzhen, Qingdao, Ningbo, Guangzhou, Tianjin) su 20 sono cinesi.

Di Europei ce ne sono solo 4 (Rotterdam, Amburgo, Anversa, Brema).

Di Italiani .. nessuno.

Ma anche il continente americano latita: ha solo 3 porti (Los Angeles, Long Beach, New York).

A 5 sono in Estremo Oriente (Busan, Khaoshiung, Port Kelang, Tanjung Pelapas)

Uno solo (Dubai) nell'area medio-orientale.

## ***I porti italiani***

L'Italia con i suoi 7500 chilometri di coste ha moltissimi porti. Se ne contano un'ottantina. Eccoli quasi tutti, suddivisi per regione:

- Abruzzo (Pescara, Ortona, Vasto, Giulianova)
- Basilicata (Maratea)
- Calabria (Gioia Tauro, Villa San Giovanni, Vibo Marina, Reggio Calabria, Corigliano, Crotone)
- Campania (Bagnoli, Napoli, Torre Annunziata, Sorrento, Capri, Castellammare di Stabia, Marina di Camerota, Salerno)
- Emilia-Romagna (Ravenna)
- Friuli-Venezia Giulia (Trieste, Monfalcone)
- Lazio (Civitavecchia, Gaeta, Formia, Ostia, Anzio, Nettuno, Fiumicino)
- Liguria (Genova, La Spezia, Savona)
- Marche (Ancona, San Benedetto del Tronto, Civitanova Marche, Pesaro, Fano)
- Molise (Termoli)
- Puglia (Bari, Barletta, Brindisi, Gallipoli, Molfetta, Monopoli, Manfredonia, Otranto, Taranto, Margherita di Savoia, Trani)
- Sardegna (Alghero, Arbatax, Cagliari, Foxi, Golfo Aranci, Olbia, Oristano, Porto Torres, Santa Teresa di Gallura)
- Sicilia (Augusta, Catania, Gela, Licata, Marsala, Messina, Milazzo, Palermo, Porto Empedocle, Pozzallo, Riposto, Siracusa, Trapani)
- Toscana (Livorno, Piombino, Carrara, Porto del Valle, Giglio, Portoferraio)
- Veneto (Venezia)

## ***Gestione dei porti e autorità portuale***

In Italia ci sono oggi 24 autorità portuali, ed esattamente: ANCONA, AUGUSTA, BARI, BRINDISI, CAGLIARI, CATANIA, CIVITAVECCHIA, GENOVA, GIOIA TAURO, LA SPEZIA, LIVORNO, MARINA DI CARRARA, MESSINA, NAPOLI, OLBIA, PALERMO, PIOMBINO, RAVENNA, SALERNO, SAVONA, TARANTO, TRIESTE, VENEZIA.

Le singole autorità portuali sono state istituite per legge nel 1994. Hanno il compito di *“indirizzo, programmazione, coordinamento, promozione e controllo delle operazioni portuali e delle altre attività commerciali e industriali esercitate nei porti, con poteri di regolamentazione e di ordinanza anche in riferimento alla sicurezza rispetto ai rischi di incidenti connessi a tale attività.”*

Il primo insediamento di una Autorità Portuale avvenne a Livorno nel 1995.

Prima dell'avvento dell'Autorità Portuale, la gestione del porto era sotto il controllo “militare” delle Capitanerie di Porto.

Le Capitanerie sono state mantenute, ma la gestione commerciale del porto è passata ad entità non più militari ma civili.

È in corso una ristrutturazione del sistema delle Autorità Portuali per arrivare ad una chiara distinzione tra le funzioni delle Autorità portuali e quelle delle Autorità marittime (senza confusione di ruoli).

## ***Le autostrade del mare***

L'Italia, come sappiamo, è una penisola allungata nel Mar Mediterraneo. Bagnata, da una parte, dal mar Tirreno e, dall'altra, dal mare Adriatico.

Per andare da Milano a Palermo (si tratta di una distanza stradale di quasi 1.500 chilometri) ci vuole un tempo lunghissimo. Caricare un camion di arance (a Palermo) per portarle a Milano (ad esempio) comporta un viaggio senza fine. Senza dimenticare che i 1.500 chilometri di strada vanno tenuti debitamente asfaltati, ci vogliono pompe di benzina, aree di servizio, segnaletica, controlli. Un lavoraccio, insomma! Immaginiamo di far salire quel camion di arance su una nave traghetto a Palermo. La nave arriverà a Genova e da Genova il camion dovrà percorrere solo 140 chilometri per giungere a Milano. È chiaro che tra Palermo e Genova non c'è alcuna strada da asfaltare, non bisogna fare “manutenzione”, non servono controlli e/o pompe di benzina. Si evita il traffico e la congestione che

c'è invece sulla strada. E, soprattutto, se anziché far viaggiare una nave, se ne vogliono far viaggiare sulla stessa rotta due, tre, oppure dieci o venti o magari cento, non c'è bisogno di allargare la “carreggiata”!

Pensare di andare da una parte all'altra dell'Italia passando per mare anziché per terra risolverebbe moltissimi problemi: non solo quello del traffico, ma anche quello dell'inquinamento, quello dei costi legati al consumo di benzina, quello della continua manutenzione delle strade, quello dei ritardi e dei tempi non prevedibili, quello dei valichi degli Appennini, quello delle strade intasate (d'inverno) per la neve.

Ci sono solo lati positivi.

E costruire un'Autostrada del Mare significa solo costruire un “casello” nel porto di partenza ed un “casello” nel porto di arrivo. Adattando il porto per permettere ai camion di salire velocemente sulle navi traghetto quando si parte ed altrettanto rapidamente scenderne all'arrivo.

Ecco come si presentano “oggi” le Autostrade del Mare:



### Le autostrade del mare

È evidente, non si potrà utilizzare il traghetto per andare da Genova a Venezia (sulle tratte East-Ovest continuerà ad essere comunque preferibile e conveniente la strada) ma per i traffici Nord-Sud e viceversa sicuramente la Autostrade del Mare saranno la migliore soluzione del futuro.

Se poi arrivassimo a collegare “via ferrovia” i porti con gli interporti, la rete Italia sarebbe completata.

Negli Stati Uniti, tanto per riportare ciò che succede altrove, difficilmente un camion viaggia su strada per oltre i 300 chilometri.

Normalmente il camion (con tutto il suo carico) sale sul “treno” oppure sale sulla “nave” e percorre (per via “intermodale”, dunque) la tratta maggiore del suo viaggio da “trasportato”.

È solo per andare dal luogo di ritiro e/o di consegna al centro intermodale che quel camion viaggia su strada.

Perché da noi, pur avendo una conformazione geografica idonea, questa soluzione tarda ad essere applicata?  
(su questo “tema” sarà interessante aprire la discussione!)

### ***Il porto di Milano***

Mi ritrovo in mano delle “polizze di carico” che riportano PORT OF DISCHARGE “MILAN”: e allora la domanda sorge spontanea “ma dov’è il mare, a Milano?”.

Certo, la domanda è giustissima, perché da sempre il PORTO è stato collegato al MARE!

Recita il mio vocabolario: “PORTO = luogo sul lido del mare, di un lago o di un grande fiume, protetto da barriere naturali o artificiali, che permette la sosta delle navi per le operazioni di sbarco e imbarco e di rifornimento. Dal punto di vista dell'ubicazione, i porti possono essere marittimi, fluviali (lontano dalla foce), di estuario (sull'estuario di un fiume), lacustri.”

Quindi diventa incredibile immaginare un porto senza il mare! O meglio senza l’acqua, senza le navi! Eppure, oggi ci sono gli INTERPORTI ed i DRY-PORT. Insomma, l’acqua è diventata un “optional” (dry-port = porto “secco”).

Sì perché il concetto di esportazione e di trasporto stesso è cambiato: una volta si “portava” la merce nel PORTO, dove poi si procedeva al carico sulla nave! Oggi si porta la “nave” (il container!) dal produttore della merce ed il “carico” (nel container) lo si fa laddove la merce viene prodotta!

Lo stesso avviene nel caso di importazione: una volta ci si recava al PORTO a ritirare la merce arrivata e scaricata dalla nave. Adesso è la nave (il container!) che va a casa dell’importatore, il quale provvede a scaricarla dal container direttamente nel suo magazzino.!

Insomma, lo avete capito: con l’avvento del “container” l’intero concetto di trasporto (marittimo) è cambiato!

I magazzini di raccolta delle merci (che una volta erano solo nei porti!) adesso sono dislocati nei grandi centri “vicini” alle fabbriche, a poca distanza dai luoghi dove le merci debbono essere “lavorate”!

In fondo, vediamola così: il “container” è un pezzo “smontabile” della nave; quindi è la nave che si “spezzetta” e si presenta all’uscio del cliente. E se la merce non va più al porto, per poi essere caricata sulla nave ... è la nave che, fatta a pezzetti, va a casa della merce!

E dunque ecco crescere l’importanza dei PORTI “INTERNI”: caricando un “pezzetto” di nave a Milano, si può poi scegliere “dove”

fargli raggiungere la nave! Può essere Genova o Trieste, ma può essere anche Taranto o Gioia Tauro.

E, perché no? Rotterdam o Barcellona. Insomma, il “vecchio” concetto di porto (quello sul mare!) non va più visto come il luogo dove si carica la merce sulla nave, ma dove un pezzetto di nave (il container) raggiunge la casa madre (la nave!)

Per questo abbiamo visto il nascere in tempi brevissimi di nuovi porti “marittimi”: basti pensare al porto che oggi movimentata il maggior numero di containers e solo dieci anni fa non esisteva nemmeno sulla carta; parlo di Gioia Tauro, naturalmente!

Un settore particolare (quello dei “consolidatori” marittimi) è il più chiaro esempio di questa nuova concezione del trasporto: tutti i maggiori operatori (NVOCC) sono oggi presenti nei grandi centri dell’interno. Sempre più sono quelli che si organizzano con propri magazzini (non solo a Milano, ma anche a Padova ed a Bologna, a Firenze ed a Roma! Ed in moltissime altre città) ove operano caricando e scaricando i containers. E sempre meno operano nei “porti”!

Una volta accettato questo nuovo concetto di PORTO “senza il mare”, ecco che anche Milano può tranquillamente fregiarsi del titolo di PORTO e nessuno si sorprende più se un documento di trasporto (la polizza di carico!) riporta, nella casella PORT OF LOADING oppure in quella PORT OF DISCHARGE, il nome di MILANO!

# LE NAVI

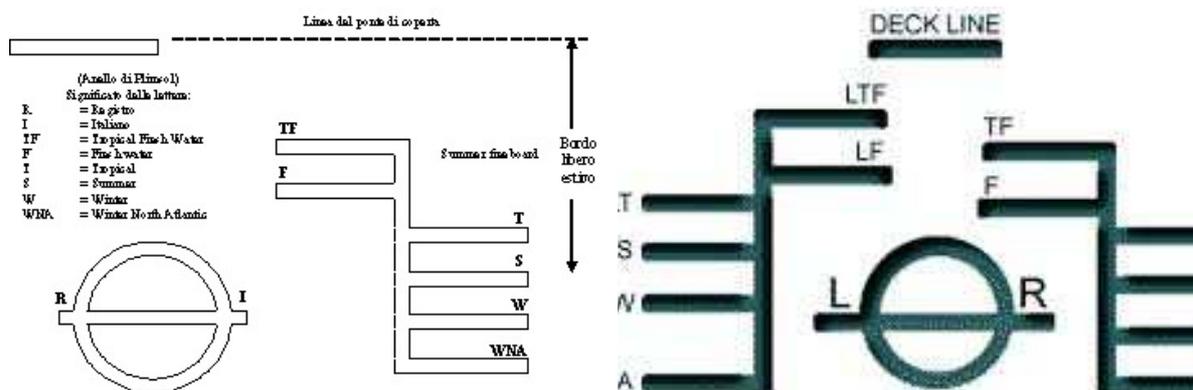
## Le navi

Per nave s'intende qualsiasi costruzione destinata al trasporto per acqua, anche a scopo di rimorchio, di pesca, di diporto od altro scopo (definizione dell'articolo 136 del codice della navigazione).

Le qualità essenziali della nave sono:

- La galleggiabilità: che discende dal noto principio di Archimede secondo il quale un corpo immerso in un liquido riceve una spinta verso l'alto che è equivalente al peso del liquido spostato dal corpo medesimo.
- La solidità: resistenza delle strutture alle varie pressioni del mare, al peso del carico e alle sollecitazioni degli organi di propulsione.
- La stabilità: capacità della nave di ritornare in posizione eretta appena vengano a cessare le cause che ne hanno provocato lo sbandamento.
- L'impermeabilità: qualità indispensabile per il galleggiamento e la salvaguardia delle merci trasportate.
- La manovrabilità: capacità di rispondere ai comandi di governo.

Sulla parte esterna dello scafo è indicata, in entrambi i lati ed in modo ben visibile, la linea di massimo carico consentito (Plimsol mark - anelli di Plimsol).



## Gli anelli di Plimsol

Le norme di sicurezza dettate dalla Convenzione Internazionale per la salvaguardia della vita umana in mare, prescrivono determinati limiti

massimi di pescaggio che le navi devono osservare, in condizioni di pieno carico, a seconda delle zone di mare e delle stagioni nelle quali la navigazione si svolge.

Tali limiti, che vengono calcolati all'atto della costruzione della nave, sono sempre indicati nel certificato di bordo libero e riportati in modo visibile sulle fiancate dello scafo.

La linea corrispondente alla zona tropicale (T) è più alta e consente perciò alle navi operanti in quei mari di usufruire dell'immersione massima e conseguentemente della massima portata in peso; viene immediatamente dopo la linea che indica le zone estive (S), situata nella parte mediana, all'altezza del disco; più sotto troviamo la linea dell'inverno (W) e quindi quella delle zone più fredde e pericolose del Nord Atlantico (WNA) che indicano i limiti delle rispettive zone di sicurezza.

## ***Caratteristiche e differenziazioni***

### ***Navi conferenziate e outsider***

Spesso si parla di navi "in conferenza" e di "servizi outsider" considerandole quasi navi di "serie A" o di "serie B", senza conoscere l'esatto significato dei due termini e le varie implicazioni.

È però importante saper fare delle scelte circostanziate che prescindano da qualsiasi luogo comune, sulla base delle differenze realmente esistenti in proposito.

E questo per sfruttare a proprio vantaggio le varie possibilità offerte dal mercato, in termini economici e di servizio, senza fermarsi a valutazioni di facciata.

Le "Conference" non sono altro che una sorta di consorzi fra compagnie di navigazione che, operando in concorrenza sulle stesse linee, stabiliscono una strategia commerciale e di difesa dei loro introiti attraverso regole e tariffe comuni.

Per fare un esempio calzante, è la stessa differenza che esiste tra un servizio di autobus di linea (che tutti i giorni passano alla stessa ora, operando sulla stessa tratta di strada) ed il servizio "saltuario" organizzato magari per seguire la propria squadra del cuore, attivo solo la domenica per raggiungere lo stadio. Il servizio "regolare" e continuativo sarà assimilato al servizio "conferenziato", quello "irregolare" e non continuativo, ma soggetto alle richieste del mercato, sarà accumulato al servizio "outsider".

Come potete capire, per andare allo stadio la domenica, il servizio “outsider” potrà essere il più efficiente.

Ecco spiegato perché non si possa affermare che esista una classifica univoca dei servizi.

### ***Navi charter***

Il problema del noleggio riguarda un numero forse limitato di aziende, ma è uno dei servizi basilari del trasporto marittimo.

È certamente conveniente quando si debbano movimentare grandi quantitativi di merci, per lo più di basso valore e omogenee (lamiera di ferro, cemento, granaglie, ecc.) visto che, invece di pagare il trasporto in base a una tariffa a peso o a volume, si pagherà in base alla nave scelta.

Per qualche verso si potrebbe fare un paragone con il trasporto via strada effettuato mediante il noleggio di un autocarro completo (forfait per il viaggio più eventuali soste a parte) invece che in regime groupage (si paga solo per la “parte” occupata).

Il viaggio della nave “noleggiata” prevede la sottoscrizione di un apposito contratto che si stipula con la compagnia e che non è più soggetto alle norme generali del “general cargo”, ma viene formulato espressamente e con clausole particolari.

## IL CONTAINER

### *Come nasce l'idea del container*

Ormai questa parola (container) è già stata ripetuta più e più volte in questo libro.

Ma fino alla metà del 1900, si trattava di qualcosa di completamente sconosciuto.

Come nasce, dunque, il container?

Anziché avere tante casse tutte diverse tra loro da caricare nella stiva di una nave - creando enormi problemi di distribuzione del carico - bastava uniformare gli imballi.

Malcom McLean, proprietario di una flotta di camion nel Nord Carolina, nel 1953 ha un'idea: invece di percorrere le autostrade costruite lungo la costa, decide di staccare il normale cassone del camion e caricarlo su una nave per traghettarlo su e giù per la costa. Anche i calcoli matematici erano dalla sua: la spedizione con questo nuovo sistema avrebbe assicurato un risparmio sul costo del trasporto di oltre il 90 per cento! Era il 26 aprile 1956 quando McLean caricò al porto di Newark, nel New Jersey, 55 grandi scatole di alluminio su una vecchia petroliera, la Ideal-X, la quale salpò verso Houston dove altrettanti camion senza cassone avrebbero caricato quei containers per portarli alla destinazione finale. Quel viaggio passò inosservato, ma oggi viene riconosciuta proprio quella data come l'inizio del trasporto intermodale.

Quei cassoni dei camion erano lunghi circa 10.5 metri x 2.30 metri di larghezza/altezza che, per le misure americane, significano 35 piedi di lunghezza (35').

Malcom McLean costituì una società denominata SEA-LAND (mare-terra) con lo scopo di incrementare i trasporti con i containers.

Così costruì tanti cassoni da 35' che potevano facilmente trovare posto sia sul piano del camion che nella stiva della nave.

Il problema, semmai, era quello di agganciare i cassoni al pianale del camion (non potevano certo essere solo "appoggiati"): così fu ideato il twist-lock



### ***Il twist lock***

(da twist (ruotare) e lock (fissare)).

Mentre il camion ha degli spunzoni ovali (sui quattro angoli), il container ha dei fori ovali (sempre sui quattro angoli). Una volta appoggiato il container sul pianale, gli spunzoni entrano nei fori. Muovendo la barra del lucchetto, l'ovale "spunzone" si sposta di 90 gradi e quindi impedisce lo sganciamento del container.

Questa piccola modifica sia dei pianali che dei cassoni dei camion, risolse il problema della sicurezza.

Tra l'altro mentre sotto i containers venivano praticati i fori rettangolari, sopra gli stessi containers venivano applicati gli spunzoni (twist-lock).

In questo modo, una volta sulla nave, era possibile sistemare e fissare i containers anche in altezza, stivandoli uno sopra l'altro.

Quella che oggi sembra la soluzione ideale ai problemi del trasporto mondiale, alla fine degli anni '50 venne osteggiata anche fortemente: se da una parte i costi dei trasporti si riducevano drasticamente, aiutando così l'esportazione e l'importazione, dall'altra mise in crisi un'intera categoria di aziende: quelle che continuavano ad offrire servizi di trasporto interamente terrestri sulle stesse tratte ora servite dalle navi.

Fu grazie alla guerra del Vietnam se l'idea di Malcom McLean si affermò: a metà degli anni '60 la Sea Land fu reclutata con lo scopo di rifornire l'esercito americano.

La praticità della “grande Scatola” fu molto apprezzata dai vertici militari americani e ne decretarono il successo.

Però questo nuovo modo di trasportare comportava la necessità di operare grandi cambiamenti strutturali nei porti.

Ad esempio: le gru che prima erano dotate di ganci per sollevare casse, fasci ed ogni altro tipo di imballo, ora andavano sostituite con gru speciali capaci di agganciare i containers.

Inizialmente le normali gru venivano dotate di quattro cavi, ognuno dei quali veniva fissato sui quattro angoli del container per alzarlo.

Era necessario molto personale, per salire sopra i container, spostarsi per agganciare i quattro cavi ai quattro angoli, scendere dal container ed aspettare che la gru togliesse il container prima di salire su un altro container e ripetere l’operazione. Altrettanto andava fatto in banchina per sganciare la gru e fermare il container sul pianale del camion in attesa.

Mediamente per spostare un solo container se ne andava via quasi mezz’ora.

E, come sappiamo, il tempo è denaro.

Le nuove gru studiate apposta per i containers permettevano di movimentare un singolo container in un tempo infinitamente più breve, finanche meno di un paio di minuti.

Allo stesso tempo la “squadra” di persone che intervenivano nella gestione degli imbarchi e sbarchi si riducevano drasticamente.

Ancora alla fine degli anni settanta, una squadra di lavoratori a Genova era composta da almeno 25 persone. Lo stesso lavoro lo facevano, a Rotterdam, in 3.

In Italia c’è stato un genovese (Angelo Ravano, 1919/1994) che ha deciso di puntare sui containers: ha dovuto però affidarsi a La Spezia per costruire il primo terminal container d’Italia.

Quando Genova è stato surclassato da La Spezia (succede all’inizio degli anni ’80), viene decisa la costruzione di una grande porto per container anche nell’area genovese.

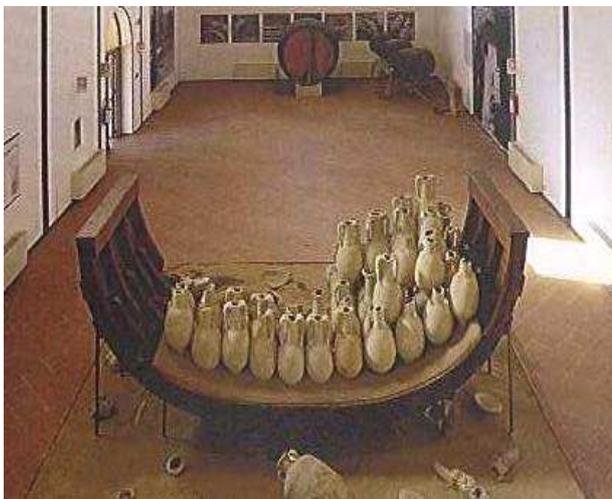
Nasce così il Voltri Terminal, inaugurato nel 1992.

Nel 1995 è la volta dell’inaugurazione di Gioia Tauro: anche questo porto è stato fortemente voluto da Angelo Ravano, che ne ha fatto la “base” della sua compagnia di navigazione, la CONTSHIP.

Oggi sia la Contship che il porto di Gioia Tauro sono passati sotto il controllo straniero.

Intanto, per adattarsi a tutte le tipologie di merce, venne deciso di creare DUE tipi di containers, uno la metà dell’altro: così nascono il 20 piedi ed il 40 piedi

Ed il 20 piedi diventa l'unità di carico per eccellenza: il TEU (Twenty-foot Equivalent Unit) utile per identificare la "portata" di una nave



**antica nave porta-anfore**

Il concetto di unità di carico era già presente nell'antichità quando si utilizzava una stessa nave per trasportare merci sistemate in identici tipi di imballo, come le anfore, ad esempio!

Oggi nel mondo ci sono circa 800 porti, muniti di idonee attrezzature di banchina, che movimentano complessivamente circa 500 milioni di TEUs. I porti che riescono a movimentare almeno 1 milione di TEUs all'anno, sono 100. Attualmente il porto più grande del mondo è quello di Shanghai con 29 milioni di Teus, e circa 650 milioni di tonnellate di merci movimentate.

In Europa è forte il complesso del Northern Range cui fanno capo dieci porti, di questi, Rotterdam da solo, movimentata circa 11,1 milioni di teus e 430 milioni di tonnellate di merce.

Nel Mediterraneo il porto che nel 2010 ha movimentato più container è Valencia con 4.000.000 teus, seguito da Port Said ed Algeiras.

Gioia Tauro è il maggiore porto italiano con 2.800.000 teus, seguito da Genova con 1.758.000 teus e 51,9 milioni di tonnellate di merci transitate nel 2010, e che, nel movimento di container, deve vedersela con La Spezia che ha chiuso il 2010 con 1.285.000 teus (un eccezionale +22,9%) e 17.950.000 tonnellate. Gioia Tauro, Genova e La Spezia, per i container, rientrano nella classifica dei primi 15 porti europei.

## ***Il container***

Inizialmente i containers erano stati ricavati staccando i cassoni dei camion, quindi avevano le misure standard del “cassonato”, cioè quasi dieci metri e mezzo di lunghezza (esattamente 35 piedi, secondo le misure americane), per due metri e mezzo di larghezza (8 piedi) ed altrettanti di altezza (8 piedi).

La capacità di “peso” sostenibile era di circa 18.000 chili (anche questa misura, espressa in libbre: 40.000).

Esistono però merci “pesanti” e merci “leggere”, ovvero merci che occupano uno spazio diverso rispetto al peso: 10 tonnellate di piastrelle, sistemate sul pavimento di un container, raggiungeranno un'altezza di pochi centimetri, lasciando così moltissimo spazio “vuoto” all'interno del container. Se però dovessimo caricare 10 tonnellate di divani imbottiti, non ci basterebbe lo spazio interno di due containers.

Allora, per adattarsi a tutte le tipologie di merce, venne deciso di creare DUE tipi di containers, dei quali uno fosse la metà dell'altro: così nascono il 20 piedi ed il 40 piedi.

Ed il 20 piedi diventa l'unità di carico per eccellenza: il TEU (Twenty-foot Equivalent Unit) utile per identificare la “portata” di una nave.

Le misure "interne" di un container da 20' sono m. 5,90 x 2,30 x 2,30

Le grosse navi oceaniche di ultima generazione portano fino a 18.000 TEU.

i containers sono di vari tipi: (misure "interne" in centimetri)

- 20' box (590 x 230 x 230)
- 40' box (1200 x 230 x 230)
- 40' high cube (1200 x 230 x 260)
- 45' high cube: (1360 x 230 x 260)

(volumi "interni")

- 20' box (30 metri cubi)
- 40' box (60 metri cubi)
- 40' high cube (70 metri cubi)
- 45' high cube: (80 metri cubi)

**ATTENZIONE** alle porte!

Se è vero che **INTERNAMENTE** le misure sono quelle indicate ... le porte sono (ovviamente!) **PIU' STRETTE!**

Da questi primi “tipi” di containers, ne sono poi derivati numerosi altri:

quelli che anziché essere aperti con la “porta” che tutti conosciamo, sono aperti sul tetto, per permettere il carico dall’alto (gli OPEN TOP)



Sul tetto può esserci un “telone” oppure una porta metallica apribile

- quelli che hanno l’apertura per il “lungo”, anziché per il largo (gli OPEN SIDE)
- quelli che hanno un’altezza superiore ai 2,5 metri standard (dagli 8 piedi, si passa così agli 8’6” ed ai 9’6”), che vengono chiamati HIGH CUBE (cioè capaci di caricare un volume superiore al normale)
- quelli che NON hanno nessuna parete laterale, ma solo la BASE sulla quale è possibile caricare merce che va, ovviamente, fissata sul pavimento (i PLATFORM)
- quelli che hanno solo le due pareti più strette con la particolarità di poterle abbassare a piacimento (i FLAT RACK)



Sopra un container “flat rack” sarà comunque possibile caricare un altro qualsivoglia container. Invece un “platform” dovrà forzatamente essere sistemato in cima alla fila!

Se le merci “sporgono” oltre il bordo, bisognerà prestare attenzione durante il carico sulla nave, lasciando “liberi” gli spazi confinanti.

- un'altra tipologia di container molto importante è il REEFER (container frigo). Serve per trasportare prodotti che necessitano di essere tenuti a temperature basse e costanti. Hanno montato un normalissimo frigorifero all'interno ed hanno bisogno di essere “attaccati” ad una presa di corrente. Per questo sulle navi (così come nei terminal portuali) esistono le “colonnine” munite di prese di corrente.
- ci sono poi i TANK CONTAINER, adibiti al trasporto di prodotti liquidi nonché gassosi. Vengono classificati in base alle tipologie dei prodotti stessi. Suddivisi in due grandi classi: per ALIMENTARI e per CHIMICI. La classe dei CHIMICI, a sua volta, è suddivisa in base alle caratteristiche. Poiché l'intelaiatura dei TANK rispetta le misure standardizzate dei containers, la cisterna interna può anche fuoriuscire sui lati: questo permette una maggiore capacità di carico ed allora il TANK prende il nome di SWAP BODY. Lo SWAP BODY difficilmente viene utilizzato per i trasporti navali, ma è l'ideale per i trasporti camionistici e ferroviari.



**Reefer**



**Tank**

## ***Le navi porta-container***

Con il cambio epocale avvenuto all'inizio degli anni '60, si è reso necessario adattare le navi al trasporto di questi "cassoni". In una prima fase è stato sufficiente risistemare le stive, inserendo sul pavimento gli speciali agganci (i twist-lock) per poggiarci/incastrarci i containers. Poi si è passati alla costruzione vera e propria delle navi porta-containers.

I maggiori costruttori di navi porta-containers sono nella Corea del Sud (Hyundai Heavy Industries, Samsung Heavy Industries, Daewoo Heavy Industries) ed in Giappone (IHI-Kure Shipyard, Mitsubishi Heavy Industries, Kawasaki Shipbuilding Corporation). L'Italia si difende dalla concorrenza mondiale con la Fincantieri. In Europa altri Paesi che hanno una cantieristica all'altezza sono la Polonia e la Danimarca.

La corsa a costruire navi sempre più grosse si scontra con un problema insormontabile (per ora): l'attraversamento del canale di Panama.

Le navi porta-containers di ultima generazione NON possono attraversare il canale di Panama.

Ma questo al giorno d'oggi non è più considerato un problema visto lo sviluppo dei traffici di transhipment.

Anzi, ciò che è stata favorita, a Panama, è la ripresa della linea ferroviaria che collega le due coste del continente americano: lunga solo 77 chilometri e quasi abbandonata nella seconda metà del secolo scorso, ha ripreso oggi la sua piena attività tanto che si sta lavorando al raddoppio della linea.

Il problema dell'attraversamento del canale non si pone con Suez.

Quindi se le grosse navi di ultima generazione passano da Suez ma non da Panama, significa che i due canali (pur progettati dallo stesso ingegnere) sono stati realizzati in maniera sostanzialmente diversa.

La differenza è una conseguenza del dislivello marino tra i due oceani (Atlantico e Pacifico), cosa che non si ritrova a Suez.

Pertanto, pur essendo molto più lungo (il canale di Suez si snoda per 163 chilometri) quest'ultimo oggi ha queste misure: larghezza alla superficie da 300 a 365 metri; a 11 metri di pescaggio 190 metri; sul fondo 107 metri; pescaggio massimo 17 metri.

Mentre Panama ha una lunghezza di 81,1 chilometri (la metà rispetto a Suez!) ma 6 chiuse: conche entro le quali le navi vengono fatte sostare mentre il livello dell'acqua viene aumentato/diminuito.

Questo perché il dislivello tra Atlantico e Pacifico è di ben 28 metri (si sale andando dall'Atlantico al Pacifico).

Poiché la lunghezza delle conche permette l'entrata solo alle navi inferiori a 300 metri di lunghezza (292,68 per l'esattezza), ecco spiegato come mai le nuove porta-containers di ultima generazione (più lunghe di 300 metri) non possano attraversare il canale di Panama.

Si sta però lavorando per ampliare la lunghezza delle conche: dal 2014 anche le nuove navi potranno usufruire del Canale di Panama.

### ***Le compagnie di navigazione***

Con l'avvento della globalizzazione, anche le Compagnie di Navigazione hanno subito grandi cambiamenti e modifiche strutturali.

Se prima esistevano molte piccole Compagnie di Navigazione (alcune "private" ed altre "statali") presenti in tutti gli Stati che si affacciavano sul mare, con l'andar del tempo molte aziende statali hanno cessato l'attività (non riuscendo a reggere la "concorrenza" dei privati) mentre molte aziende private si sono "fuse" dando vita a colossi sempre più grandi.

La SEA-LAND (ricordate la Compagnia che per prima diede vita ai trasporti con container?) nel 1986 è confluita in MAERSK (che oggi si chiama, appunto, MAERSK SEALAND).

P&O (storica compagnia inglese) si è "fusa" con NEDLLOYD, la quale era nata dalla fusione di 4 Compagnie di Navigazione danesi: Stoomvaart Maatschappij Nederland (SMN) + Koninklijke Rotterdamsche Lloyd (KRL) + Koninklijke Java-China-Paketaart-Lijnen (KJCPL) + Vereenigde Nederlandsche Scheepvaartmaatschappij (VNS)

Solo che la "nuova" Compagnia denominata P&O NEDDLOYD nel 2005 è stata "inglobata" da MAERSK SEALAND.

Così, alla fine, il "meglio" della marineria americana (SEA LAND), della marineria inglese (P&O), e della marineria danese (NEDLLOYD) sono tutte diventate parti della gigantesca MAERSK SEALAND.

Questi "conglomerati" di Compagnie di Navigazione portano alla creazione di gigantesche strutture (MAERSK SEALAND è nell'elenco delle 150 più grosse società al mondo).

Ma, visto l'andamento del mercato dei noli, questo non mette al riparo dai rischi di fallimenti.

Nel 2011, ad esempio, una delle più grosse compagnie di navigazione del mondo (la Korea Lines), società che gestisce 180 navi, è fallita.

### ***Gli armatori***

Le Compagnie di Navigazione hanno, nei fatti, sostituito la vecchia figura dell'armatore.

L'etimologia della parola "armatore" deriva dal latino armare, nel senso di "allestire".

L'armatore era dunque colui che allestiva la nave, dotandola di tutti i mezzi atti alla navigazione.

Fornendo le strumentazioni nautiche e curando la manutenzione delle stive; provvedendo alla sistemazione delle cabine per l'equipaggio ed ai rifornimenti di carburante; sistemando le gru, a bordo, per movimentare e stivare adeguatamente le merci.

Assumeva il personale (dal Comandante all'ultimo marinaio), pagava gli stipendi, curava gli aggiornamenti della documentazione.

La vecchia figura dell'armatore (possiamo ricordare un vecchio Achille Lauro oppure un famoso Aristotele Onassis) è andata però scomparendo con l'avvento delle multinazionali del trasporto (le Compagnie di Navigazione) che si sono sostituite ai singoli proprietari (i "vecchi" armatori, appunto).

Oggi la parola ARMATORE (in inglese "OWNER", proprietario) qualifica, indistintamente, la persona fisica e/o la persona giuridica che è proprietaria di una specifica nave.

Poiché con il "noleggio" di una nave altri possono diventare "gestori" di una nave, pur non essendone proprietari, è nata la figura del DISPONENT OWNER.

Nel caso di TIME-CHARTER (ad esempio) il noleggiatore assume la qualifica di DISPONENT OWNER e quindi, nei rapporti con i caricatori e/o proprietari delle merci, diventa punto di riferimento contrattuale a tutti gli effetti.

### ***Una storia italiana***

(La Mediterranean Shipping Company)

All'inizio del 2011 la MSC (Mediterranean Shipping Company) ha superato la MAERSK LINE.

Secondo "Containerisation International" i containers gestiti da MSC sono 1,84 milioni (in teu), mentre la MAERSK è ferma a 1,83 milioni (sempre in teu!).

Cosa c'entra l'Italia, direte voi!

Sappiamo tutti che la MSC è una società svizzera, con sede a Ginevra. E allora lasciatemi raccontare una storia, quella di un ragazzo nato a Sorrento che, non ancora trentenne, compra la sua prima nave e comincia ad occuparsi di trasporti marittimi. Collegando l'Italia con alcuni paesi dell'Africa. Allargando poi il servizio anche ad altri paesi del Mediterraneo. La gestione di quella nave viene fatta da una società tutta italiana (la Aponte Shipping Company). Ma la strada è tutta in salita. Il ragazzo non solo è sveglio ed intelligente, ma anche capace di guardare al futuro. Sa bene che in Italia gli spazi per l'inventiva e la creatività sono limitati. Così decide di emigrare (la fuga dei cervelli non è iniziata oggi, insomma!). Va nel Paese più vicino che trova (la Svizzera, appunto) e, dopo aver dato vita ad una nuova società (la MSC!) inizia la scalata verso il successo. Sono passati quarant'anni da quella "fuga" in solitario ed oggi ecco il risultato: la vetta è stata raggiunta. La creatività tutta italiana è intatta. Oggi le navi sono diventate 430 ... ed i containers 1,84 milioni. Gli uffici sono più di 400, sparsi in 150 Paesi del mondo e la MSC da lavoro ad oltre 30.000 persone. Resta solo l'amarrezza che di italiano ci sia rimasto solo ... un certificato di nascita (quel ragazzino, Gianluigi Aponte, oggi si avvicina ai 70 anni ed ha, ormai da lungo tempo, la nazionalità svizzera!).

### ***Il trasporto "multimodale"***

Con l'avvento del container è cambiato totalmente il modo di concepire il trasporto.

Anziché spostare le merci dal luogo di produzione per caricarle su un camion, poi scaricarle dal camion e caricarle su una nave, poi scaricarle dalla nave e, magari caricarle su un treno, poi scaricarle dal treno e caricarle su un camion per portarle al luogo di destinazione, il carico viene fatto una sola volta ed altrettanto dicasi dello scarico.

Si "stiva" la merce dentro un container e poi non la si manipola più fino a che il container non viene consegnato al destinatario.

Con tutta una serie di vantaggi immediati:

- si evita la “rottura” del carico (con “rottura” si intende la necessità di manipolazione della merce per caricarla/scaricarla da un qualche mezzo di trasporto)
- si riducono i costi di imballaggio (il “container” diventa esso stesso l’imballo per le merci che ci si mettono dentro. Sostituendo, nei fatti, un qualche grande cassone che altrimenti si sarebbe dovuto predisporre)
- si riducono i costi assicurativi (vista la minore incidenza di danni e/o mancanze e/o furti)
- si riducono i tempi di trasporto (tra scaricare da un camion 100 rotoli di tessuto per poi caricarli nella stiva di una nave e spostare da terra a bordo un singolo container, risulta chiaro come le tempistiche variano, e non di poco)
- si riducono i costi complessivi del trasporto (proprio perché si evitano operazioni di scarico/carico delle merci che altrimenti comporterebbero un notevole impiego di manodopera)

Visto che il container può viaggiare indifferentemente sulla nave, sul treno e sul camion, siamo arrivati al concetto di trasporto multimodale (trasporto di un unico “imballo” movimentato con “diversi” mezzi di trasporto).

E così anche la figura del “VETTORE” (colui che si impegna con mezzi propri ad effettuare un trasporto) si è evoluta.

Negli anni abbiamo assistito ad una “lotta” tra le COMPAGNIE di NAVIGAZIONE (che, curando anche la tratta terrestre dei trasporti, aspiravano a diventare MTO = Multimodal Transport Operator) e gli SPEDIZIONIERI (che, assumendosi l’onere di gestire l’intero trasporto, intendevano affidarsi alle Compagnie Marittime per la sola tratta “in acqua”, utilizzando altri mezzi - propri – per le operazioni a terra).

Il mercato (quindi i clienti finali, cioè importatori ed esportatori) si sono equamente suddivisi nelle scelte:

- chi ha traffici regolari e continuativi sempre sulla stessa tratta (ad esempio, un’azienda che vende sempre e solo in India) preferirà sottoscrivere un contratto di trasporto con una specifica Compagnia di Navigazione
- chi, invece, ha traffici indirizzati su più mercati mondiali oppure ha bisogno di poter contare su molteplici servizi marittimi (ad esempio, un’azienda che pur vendendo in India ha bisogno di imbarcare una volta da Genova ed un’altra da Rotterdam, oppure necessita di partenze continuative e quasi giornaliere) preferirà affidarsi ad uno Spedizioniere Internazionale

Poiché poi, spesso e volentieri, i maggiori clienti delle Compagnie di Navigazione sono proprio gli Spedizionieri, diventa una scelta commerciale importante (per le Compagnie di Navigazione) decidere se vendere i propri servizi a quegli stessi esportatori e/o importatori che sono “anche” clienti degli spedizionieri stessi (mettendo in piedi un qualche “conflitto di interessi” che potrebbe danneggiarli nei loro rapporti con quelli che sono, a tutti gli effetti, i loro maggiori clienti). Insomma, la politica commerciale delle Compagnie di Navigazione e degli Spedizionieri può essere in regime di concorrenza oppure di collaborazione.

La scelta non è facile e non sta a noi decidere cosa sia meglio.

Ciò che a noi interessa è sapere che il problema esiste.

Un dato eclatante è legato all’emissione delle Polizze di Carico (Bill of lading): per anni sono state di pertinenza esclusiva delle Compagnie di Navigazione.

Con l’avvento del trasporto multimodale, anche gli Spedizionieri hanno iniziato ad emettere le proprie e, dopo una lunga fase di stallo, in quanto le Camere di Commercio internazionali non ne riconoscevano il valore legale, oggi sono valide a tutti gli effetti e riportano clausole in molto simili, se non uguali, a quelle emesse dalle Compagnie di Navigazione.

Questo grazie soprattutto all’associazione mondiale degli spedizionieri (FIATA) che ne ha voluto fortemente il riconoscimento. Tale associazione (FIATA è un acronimo francese che significa “associazione internazionale delle associazioni nazionali” - Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés), fondata nel 1926, ha sede a Basilea, in Svizzera, e conta oggi circa 40.000 aziende associate nel mondo.

Dagli anni ’70 esiste dunque la FIATA BILL OF LADING che ha ormai decisamente preso piede per quanto concerne i trasporti multimodali, emessa a copertura dell’intero trasporto dal luogo di origine al luogo di destinazione.

Restando, alle Compagnie di Navigazione, la OCEAN BILL OF LADING, che viene emessa solo per la copertura della tratta marittima, dal porto di imbarco al porto di sbarco.

In un certo qual senso possiamo dire che lo SPEDIZIONIERE che agisce come MULTIMODAL TRANSPORT OPERATOR si incarica di un trasporto da un luogo dell’interno di un Paese ad un altro luogo dell’interno di un altro Paese (emettendo la FIATA BILL OF LADING) sub-appaltando poi il trasporto da un porto all’altro ad una

Compagnia di Navigazione (che emetterà la OCEAN BILL OF LADING).

## I CONTRATTI

### *Il diritto marittimo (codice della navigazione)*

Le leggi che regolamentano il trasporto marittimo sono, per quanto riguarda l'Italia, ormai datate: ci si rifà ad un Regio Decreto del 1942. Solo nel 2010 un Decreto Legge ha apportato alcune modifiche, ma solo per la parte che riguarda il trasporto aereo (fino ad allora anche i traffici "aerei" erano regolati dal Codice della Navigazione).

Il Codice della Navigazione riporta questi punti ed affronta tutti questi argomenti

#### DISPOSIZIONI PRELIMINARI

(Art. 1-14)

Disposizioni preliminari

#### LIBRO PRIMO

Dell'ordinamento amministrativo della navigazione

(Art. 15-27) Degli organi amministrativi della navigazione

(Art. 28-61) Dei beni pubblici destinati alla navigazione

(Art. 62-112) Dell'attività amministrativa, della polizia e dei servizi nei porti

(Art. 113-135) Del personale della navigazione

(Art. 136-178) Del regime amministrativo delle navi

(Art. 179-202) Della polizza della navigazione

(Art. 203-212) Degli atti di stato civile in corso di navigazione marittima

(Art. 213-231) Disposizioni speciali

#### LIBRO SECONDO

Della proprietà e dell'armamento della nave

(Art. 232-244) Della costruzione della nave

(Art. 245-264) Della proprietà della nave

(Art. 265-322) Dell'impresa di navigazione

(Art. 323-375) Del contratto di arruolamento

#### LIBRO TERZO

Delle obbligazioni relative all'esercizio della navigazione

(Art. 376-468) Dei contratti di utilizzazione della nave

(Art. 469-481) Della contribuzione alle avarie comuni

(Art. 482-488) Della responsabilità di urto di navi

(Art. 489-513) Dell'assistenza e salvataggio, del recupero e del ritrovamento dei relitti

(Art. 514-547) Delle assicurazioni

(Art. 548-577) Dei privilegi e dell'ipoteca

#### LIBRO QUARTO

Disposizioni processuali

(Art. 578-584) Dell'istruzione preventiva

(Art. 585-609) Delle cause marittime

(Art. 610-619) Della liquidazione delle avarie comuni

(Art. 620-642) Dell'attuazione della limitazione del debito dell'armatore

(Art. 643-686) Dell'esecuzione forzata e delle misure cautelari

(Art. 687-1079) Omissis

#### LIBRO QUINTO

Disposizioni Penali e Disciplinari

(Art. 1080-1087) Disposizioni generali

(Art. 1088-1160) Dei delitti in particolare

(Art. 1161-1234) Delle contravvenzioni in particolare

(Art. 1235-1248) Disposizioni processuali

Qui esamineremo alcuni articoli fra i più importanti.

#### **Art. 302** - *Provvedimenti per la salvezza della spedizione*

*1. Se nel corso del viaggio si verificano eventi che mettono in pericolo la spedizione, il comandante deve cercare di assicurarne la salvezza con tutti i mezzi che sono a sua immediata disposizione o che egli può procurarsi riparando in un porto ovvero richiedendo l'assistenza di altre navi.*

*2. Se a tal fine è necessario procurarsi denaro, il comandante deve provvedere ai sensi dell'articolo 307.*

*3. Se è necessario sacrificare o danneggiare parti della nave o del carico, egli deve, per quanto è possibile, procedere cominciando dalle cose di minor valore e da quelle per cui più utile si appalesa il sacrificio e meno indispensabile la conservazione.*

L'articolo 302 va visto collegandolo a quest'altro:

#### **Art. 469** - *Avarie comuni*

*Le spese e i danni direttamente prodotti dai provvedimenti ragionevolmente presi, a norma dell'articolo 302, dal comandante, o da altri in sua vece, per la salvezza della spedizione, sono avarie comuni, e vengono ripartiti fra tutti gli interessati alla spedizione stessa, sempre che il danno volontariamente prodotto non sia quello stesso che si sarebbe necessariamente verificato secondo il corso naturale degli eventi.*

Cioè, se la nave subisce dei danni (per colpa del mare grosso, ad esempio) saranno i proprietari delle merci presenti a bordo a dover contribuire alle spese.

Se poi, in conseguenza dell'AVARIA della nave (avaria causata dal mare grosso, sempre per stare sullo stesso esempio) ci sono stati danni alle merci, NON è responsabilità della nave rimborsarne il valore.

Quindi nel caso di un danno DOPPIO (danno alla nave e danno alle merci) saranno i proprietari delle merci a dover rimborsare la nave e non/mai viceversa.

Per questo, quando si effettua una spedizione per nave, diventa importante assicurarsi: non tanto per ottenere il rimborso dei danni che potessero verificarsi alla "proprie" merci, ma anche per quanto potrebbe doversi pagare alla nave per danni subiti dalla nave stessa.

**Art. 492 - Indennità e compenso per salvataggio di cose**

*Il salvataggio di cose, che non sia effettuato contro il rifiuto espresso e ragionevole del comandante della nave o dell'aeromobile in pericolo o del proprietario delle cose, dà diritto, nei limiti stabiliti nell'articolo precedente, al risarcimento dei danni, al rimborso delle spese, nonché, ove abbia conseguito un risultato anche parzialmente utile, a un compenso determinato a norma del predetto articolo.*

Quando una nave è in pericolo e lancia l'S.O.S., tutte le navi che si trovano nelle vicinanze sono obbligate ad intervenire. Ma, altresì, chi effettua il salvataggio di una nave ha diritto ad un "compenso". Tale compenso può arrivare ad essere pari alla metà del valore della nave salvata. Capite bene come talvolta una nave in difficoltà cerchi, per quanto possibile, di rimandare il momento della richiesta di aiuto: dal momento che lancia l'S.O.S. sa che, se verrà salvata, le costerà comunque caro!

Il problema non si pone quando una nave è assicurata: l'eventuale pagamento del compenso dovuto al "salvatore", sarà di competenza dell'assicurazione.

Per questo è fatto obbligo alle navi in servizio di dotarsi di idonea copertura assicurativa che le vede associarsi in un qualche "P & I (Protection and Indemnity) club".

Sono una decina i principali clubs attivi al giorno d'oggi. Tutti poi riuniti nell'associazione dei P&I Clubs.

Come risulta sul sito web dell'associazione: *"Each Group club is an independent, non-profit making mutual insurance association,*

*providing cover for its shipowner and charterer members against third party liabilities relating to the use and operation of ships. Each club is controlled by its members through a board of directors or committee elected from the membership. Clubs cover a wide range of liabilities including personal injury to crew, passengers and others on board, cargo loss and damage, oil pollution, wreck removal and dock damage. Clubs also provide a wide range of services to their members on claims, legal issues and loss prevention, and often play a leading role in the management of casualties.”*

## **Contratti di trasporto**

I contratti di utilizzazione della nave sono il mezzo attraverso il quale l'industria dell'armamento, della navigazione e del trasporto esplicano le loro attività.

Con il passare del tempo, in quasi tutti i paesi marittimi si è forgiata una disciplina legale che fissa dei principi sui quali, nella pratica, sono stati predisposti formulari standard, redatti ed approvati dalle categorie interessate che rappresentano la disciplina convenzionale.

Quando un Vettore assume l'obbligo di trasportare prodotti o merci, tra porti o aree geografiche, nasce l'ipotesi del trasporto di carico, il quale avverrà a determinate e pattuite condizioni e contro il pagamento del corrispettivo (nolo)

La classificazione dei contratti di utilizzazione della nave prevede:

- Locazione: concessione del godimento della nave, in uso al conduttore, che ne diventa Armatore (Bare Boat Charter).
- Noleggio: che interessa i rapporti tra l'Armatore e colui che acquisisce il diritto alle prestazioni del mezzo (noleggiatore)
- Trasporto: che interessa i rapporti tra il Vettore ed i caricatori.
- Quest'ultimo settore si divide poi in due tipologie di trasporto che possiamo riconoscere in:
  - Trasporto di carico su nave determinata (voyage charter)
  - Trasporto di merci in colli, su nave in servizio di linea (liner terms – trasporto a condizioni di polizza).

La Locazione di nave può essere:

- a scafo nudo : quando il Conduttore pensa sia all'armamento e all'equipaggiamento della nave che alla sua gestione commerciale
- a scafo armato: quando la nave è completamente armata ed equipaggiata dal Locatore, mentre il Conduttore pensa soltanto alla

parte commerciale ed in ambedue i casi il Conduttore diventa Armatore disponente (Disponent Owner).

In caso di “Noleggio” la nave rimane sempre sotto il controllo dell’Armatore ed esegue tutte le istruzioni/ordini che provengono dal Noleggiatore. L’Armatore noleggiante deve ovviamente sempre garantire la piena efficienza del mezzo.

Il Noleggiatore, nel caso di noleggio, assume la qualità di Vettore, portando ad uno sdoppiamento dell’impresa di navigazione tra le funzioni tipiche dell’impresa di Navigazione, in senso tecnico, e quelle dell’impresa di trasporto.

L’Armatore infatti, con la messa a disposizione della nave al Noleggiatore, trasferisce allo stesso anche la facoltà di dare ordini al Comandante, per quanto riguarda l’impiego commerciale.

Avviene anche la suddivisione dei rischi.

Infatti rimangono a carico del Noleggiante i rischi tecnici della navigazione e della efficienza strumentale della nave, nonché i costi che ricadono sotto la voce “costi nave”, che sono fissi, qualunque sia l’impiego della stessa (stipendi, spese di manutenzione, lubrificanti, ecc).

Invece, i rischi attinenti all’utilizzazione commerciale della nave (imbarco e sbarco del carico, stivaggio, spese e tasse portuali, combustibile, canali ecc.), nonché le spese e le altre forniture necessarie e connesse al compimento del viaggio, sono a carico del Noleggiatore.

Le obbligazioni delle parti secondo la Legge

### ***La locazione***

Le obbligazioni del Locatore consistono nel consegnare al Conduttore la cosa locata, vale a dire la nave, mantenendola in stato di servire all’uso dichiarato e garantendone il pacifico godimento per tutta la durata del contratto.

Egli deve principalmente curarsi del fatto che la nave sia:

- munita dei documenti necessari alla navigazione.
- mantenuta in tale stato durante tutto il tempo della locazione, provvedendo alle riparazioni necessarie, dovute a forza maggiore o a logorio per il normale uso della nave.
- in stato di navigabilità al momento della consegna, che avviene per mano del locatore stesso.

- idonea all'impiego convenuto e che non riporti eventuali vizi o difetti che potrebbero portare anche alla risoluzione del contratto
- coperta dalla regolare assicurazione "P&I", la cui spesa è di norma a carico del locatore.

Le obbligazioni del Conduttore, invece consistono nel prendere in consegna la nave, servirsene con diligenza, secondo l'uso convenuto, e pagare regolarmente il nolo pattuito, in particolare:

- prendere in consegna la nave nel luogo e nel tempo convenuto.
- provvedere alle formalità per il passaggio della qualifica di Armatore a suo nome.
- farne uso conforme alle caratteristiche tecniche della nave, usando media diligenza.
- pagare, mensilmente anticipato, il nolo convenuto presso il domicilio del Locatore o la sua Banca.
- riconsegnare la nave nello stesso stato in cui si trovava alla consegna, salvo normale deperimento.
- riconsegnare la nave, al termine della locazione, nel luogo precedentemente accordato, senza ritardi.

In caso di eventuali ritardi, eccedenti il decimo della durata del contratto, spetterà al locatore, per tutto il periodo del ritardo, un corrispettivo in misura doppia di quello stabilito nel contratto stesso.

Il Noleggio a Scafo Nudo (Bare Boat Charter )

Il contratto di Locazione non è un contratto di larga diffusione, anche a causa dei rischi a cui il proprietario va incontro per effetto del trasferimento del possesso della nave, che normalmente prevede una lunga durata. Ciò può comportare difficoltà per il controllo dell'impiego, della manutenzione, specialmente nel caso in cui si tratti di contratto di locazione a "scafo nudo".

La disciplina della Locazione è contemplata da appositi formulari a stampa, predisposti da operatori Marittimi o da Enti Pubblici.

In Italia, La Camera di Commercio di Genova ha redatto, con la collaborazione delle Associazioni interessate al campo marittimo, il formulario ITALSCAFO 1992.

La Baltic and International Maritime Commission di Copenhagen nel 1989 ha redatto e diffuso il BARECON 89

In generale i Formulari sono divisi in tre parti:

- prima parte: da compilarsi a mano, reca tutte le condizioni proprie del singolo contratto.

- seconda parte: a stampa, contiene le condizioni generali del contratto
- terza parte: (eventuale) contiene altre clausole specifiche di volta in volta stabilite tra le parti.

### Il Noleggio a tempo

Secondo l'Art 384 del Codice della Navigazione, *il noleggio è il contratto in base al quale l'Armatore (noleggiante), in cambio di un nolo espressamente pattuito, si obbliga a compiere, con una nave determinata, uno o più viaggi prestabiliti, ovvero, entro il periodo di tempo convenuto ad eseguire tutti i viaggi ordinati dal Noleggiatore, alle condizioni stabilite dal contratto e dagli usi.*

In questo tipo di contratto, la qualifica di Armatore resta al noleggiante, il quale fornisce al noleggiatore la nave in piena efficienza, garantendo, a proprie spese e rischio, la navigazione e la lavorabilità della nave stessa.

L'attività di trasporto viene invece assunta dal Noleggiatore, il quale, ottenuta la piena disponibilità della nave, la utilizza per proprio conto o per conto terzi, di fronte ai quali assume la qualità di Vettore.

Anche per il Noleggio a tempo esistono una varietà di formulari che rispecchiano nel dettaglio le obbligazioni reciproche.

Le clausole comuni a tutti i formulari riguardano, in generale, la descrizione della nave, il luogo in cui deve essere messa a disposizione del noleggiatore e quello in cui dovrà essere riconsegnata, al termine del contratto, la data ultima di presentazione (cancello), entro cui la nave deve presentarsi, la misura del nolo, i limiti ed il tipo di traffici ai quali la nave potrà essere adibita.

La descrizione della nave, che appare nel preambolo del contratto, deve essere fatta dal Noleggiante con la massima esattezza, così come devono essere indicate correttamente le caratteristiche commerciali (velocità, consumi, pescaggio, ecc)

La durata del contratto è indicata in mesi o anni, se il noleggio è a tempo determinato, oppure se il noleggio riguarda uno o più viaggi predeterminati, comprende le date del tempo necessario al compimento del viaggio (o dei viaggi).

All'atto della messa a disposizione viene fatto constatare lo stato della nave, che apparirà in uno specifico "Verbale Ricognitivo", firmato dai rappresentanti delle parti. Analogo verbale verrà redatto all'atto della riconsegna.

Tra i tanti obblighi che incombono sul Comandante, uno dei più importanti è quello dell'emissione, per le merci imbarcate, della

Polizza di Carico a nome del Noleggiatore-Vettore di cui egli è diventato Rappresentante.

Nella pratica, talvolta succede che la prescrizione di emettere la Polizza di Carico a nome del Noleggiatore non sia osservata, (per ignoranza di chi compila le polizze, per dimenticanza, per malafede o per omesso controllo del Comandante stesso).

In quel caso, l'Armatore (sempre individuabile attraverso l'indicazione del nome della nave) risponde di fronte ai terzi "portatori della polizza di carico" in quanto responsabile delle obbligazioni assunte dal Comandante.

L'Armatore potrà poi rivalersi sul Noleggiatore-Vettore di quanto sarà tenuto a versare a terzi per indennizzi, sempre che ne venga a conoscenza prima del termine del rapporto di Noleggio (magari con sparizione del Noleggiatore).

Nei Contratti di Noleggio, sono normalmente inserite apposite clausole a tutela dell'Armatore - noleggiante.

Qui di seguito indichiamo alcuni dei nomi di formulari di TIME CHARTER PARTY più usati:

- New York Produce Exchange Form – (Ass. of Shipbrokers & Agents USA).
- ASBATIME (ASBA New York).
- New York Produce Exchange Form (Recomended by Bimco – Fonasba - Code Name NIPE 93).
- Government Form (approved by NYPE)
- SHELLTIME 4 Contratto di noleggio a tempo predisposto dalla Shell nel 1984.

### ***Il Trasporto Marittimo***

Se una nave viene adibita al trasporto di carichi per conto del caricatore si possono verificare due ipotesi contrattuali (Codice della Navigazione, Art. 419):

- Trasporto di Carico Totale: ha per oggetto il trasferimento di un carico totale o parziale di merci omogenee (solide, liquide, gassose) da uno o più porti di carico per uno o più porti di scarica, mediante una nave determinata.
- Trasporto di cose determinate: ha per oggetto il trasferimento da un luogo ad un altro di cose singole (merci varie in colli, o merci unitizzate, pallets, contenitori, casse mobili, ecc.) su una nave determinata.

Nel trasporto di carico totale, tipico del traffico libero, esercitato da navi volandiere (tramps), la prestazione del Vettore è caratterizzata dalla messa a disposizione della nave per il trasporto dell'intera capacità, in peso e in volume, come chiaramente descritto nel contratto di Trasporto.

Di estrema importanza sono la data di presentazione all'imbarco, i tempi di carico/scarico ed ovviamente le caratteristiche commerciali e tecniche della nave.

Nel trasporto di cose determinate, tipico del traffico di linea, la determinazione della nave è irrilevante, (spesso le Compagnie sostituiscono la nave, noleggiando a volte spazi su navi altrui), mentre fondamentali sono le condizioni di trasporto, concordate e pattuite sulle polizze di Carico.

Questi non sono gli unici elementi discriminanti per le due specie contrattuali.

Sia nell'attività tecnica che in quella commerciale si riscontrano altre importanti differenze che attengono principalmente alla navigazione, alla specialità del mezzo da mettere a disposizione, al prezzo ed alle condizioni del trasporto, alla regolarità o meno del servizio, alla diversa organizzazione commerciale e di agenzia, tutte cose che coinvolgono pesantemente anche l'organizzazione a terra.

### ***Il Trasporto di Carico***

Ricorre l'ipotesi del trasporto di carico (voyage charter party) quando un Vettore (che può essere l'Armatore o il noleggiatore a tempo) assume l'obbligo di trasportare un carico completo tra porti o aree definite.

Il trasporto di carico è il più diffuso fra i contratti di utilizzazione della nave, esso trova il suo campo di applicazione nei traffici serviti da navi che non hanno prestabilito itinerario da osservare (le cosiddette navi "libere" o "tramps") che vanno a cercare il carico là dove si trova, attraverso la libera contrattazione.

Questo contratto può essere stipulato anche per più viaggi consecutivi, come può pure riguardare ingenti quantitativi di merce, da trasferire in lotti, con una certa frequenza, entro un determinato tempo.

### ***I Formulari tipo***

Sono normalmente predisposti da organizzazioni internazionali di categoria ed indicano chiaramente tutte le condizioni pattuite per il trasporto.

Ogni Formulario ha un suo nome convenzionale ed il suo contenuto viene aggiornato periodicamente, attraverso successive edizioni.

Le organizzazioni più importanti che curano queste pubblicazioni sono:

The General Council of British Shipping.

- BIMCO - The Baltic and International Maritime Conference.
- FONASBA - Associazione mondiale degli Agenti Marittimi e dei Brokers.
- ASBA - Association of Shipbrokers & Agents of USA-New York.

*Abbiamo TRE possibili contratti:*

- *quello per NOLEGGIARE una nave intera o parte di essa (il Gencon Charter Party)*
- *quello sottoscritto con la Compagnia di Navigazione per il trasporto di containers INTERI (FCL/FCL)*
- *quello sottoscritto con il “consolidatore” per il trasporto di containers PARZIALI (LCL/LCL)*

### ***Noleggio di nave intera (o part cargo)***

Gli elementi fondamentali che danno una particolare fisionomia ad ogni contratto sono:

- la qualità del carico da trasportare. Esistono formulari specifici per il trasporto di: carbone, legname, grano o altri cereali, e per il trasporto di cemento, fosfati, fertilizzanti, sale, oli minerali, prodotti petroliferi, prodotti petrolchimici, .ecc.,
- le rotte da percorrere (la provenienza e la destinazione dei carichi),
- la specializzazione della nave,
- le particolari condizioni dei porti di carico e scarica e gli usi prevalenti.
- Saranno poi da aggiungere, per ogni contratto, tutti i dati relativi alla nave, alla sua capacità, al suo pescaggio, ecc, e saranno indicati inoltre:
  - la data di presentazione della nave al porto di imbarco,
  - la data di cancello,
  - la quantità e la qualità della merce da trasportare,
  - le stallie,

- la rata di nolo,
- eventuali controstellie ed aggravii per stivaggio, rizzaggio ecc.

I formulari più diffusi nel mondo sono quelli cosiddetti “Raccomandanti-Approved form” i quali contengono, non solo le disposizioni che caratterizzano il trasporto del carico, ma anche tutte quelle particolari convenzioni internazionali e/o introdotte dagli Usi (relativi al tipo di traffico per cui il Formulario è stato predisposto).

Chi sottoscrive un formulario “Approved” sa di assumere gli stessi impegni che tutti gli altri operatori assumono per trasporti analoghi.

Il NOLEGGIO di una NAVE INTERA si suddivide poi in due grandi “sezioni”:

- il noleggio a VIAGGIO
- il noleggio a TEMPO

Le differenze sono evidenti: nel caso di noleggio a VIAGGIO, si indicherà la tipologia del viaggio richiesto, da quale porto di partenza a quale porto di arrivo. Nel caso di noleggio a TEMPO, si indicherà invece la lunghezza del periodo di noleggio, da quale giorno di inizio a quale giorno di fine.

Però TEMPO e SPAZIO si mescolano nei due contratti.

Nel contratto a VIAGGIO, non basta indicare da quale porto di partenza a quale porto di arrivo, ma anche il QUANDO (viene stabilita una data almeno per la partenza).

Nel contratto a TEMPO, non basta indicare da quale giorno di inizio noleggio a quale altro giorno di fine noleggio, ma anche DOVE viene “presa” la nave e dove verrà “riconsegnata”.

Per fare un esempio: quando prenotate un TAXI fate un contratto a viaggio (gli date indicazioni precise del luogo di partenza – magari avete bisogno di farvi venire a prendere sotto casa – e del luogo di destino – per farvi portare alla stazione del treno o all’aeroporto!). Quando invece nolegiate un’auto (alla Hertz o all’Avis) fate un contratto a tempo (stabilite il luogo ed il giorno nel quale ritirate l’auto e contrattate altresì il giorno ed il luogo dove la riconsegnerete).

Per entrambe le tipologie di contratto esistono i formulari standard (elaborati, per lo più, dalla BIMCO). Ma c’è un terzo tipo di contratto standard: è redatto in base alla tipologia della merce. Esistono una quarantina di formulari differenti: uno per il trasporto di FERTILIZZANTI, ad esempio, ed uno per il PETROLIO. Uno per il

CARBONE ed uno per il GAS. Uno per la FARINA ed uno per gli ALIMENTARI in genere.

### ***Voyage charter party***

Le clausole contrattuali presenti nel VOYAGE CHARTER PARTY sono queste:

**SHIPBROKER:**

va inserito il nome del mediatore marittimo che tutela gli interessi di entrambe le controparti

**PLACE AND DATE:**

luogo e data ove il contratto viene sottoscritto

**OWNERS:**

una delle due controparti: l'ARMATORE

**CHARTERERS:**

l'altra controparte: il NOLEGGIATORE

**VESSEL:**

il nome della nave

**GT/NT:**

sono questi alcuni dei principali dati identificativi della nave: GT significa GROSS TONNAGE ed indica il volume "LORDO" della nave NT significa NET TONNAGE ed indica il volume "NETTO" della nave Entrambi i termini sono stati codificati a seguito della International Convention on Tonnage Measurement of Ships, 1969, e sono il risultato di calcoli piuttosto complicati. Vengono entrambi riportati nei documenti di bordo.

**DWT:**

Dead Weight Ton, è il dato che più ci interessa: ci dice quale capacità di carico ha la nave. Però include TUTTO ciò che "ha un peso", quindi anche l'acqua, il carburante, l'equipaggio, le provviste di bordo! Poiché questo dato cambia in base alla stagione ed alla zona da percorrere, quello da indicarsi (ricordate l'anello di Plimsoll!?) è il dato riferito alla "SUMMER LOAD LINE", espresso in tonnellate metriche.

#### PRESENT POSITION:

Va indicato dove si trovi la nave al momento della sottoscrizione del contratto. Se stiamo “trattando” un noleggio di una nave per effettuare un viaggio tra Genova e Tunisi, ad esempio, e la nave attualmente si trova a New York, diventa difficile ipotizzare che possa essere disponibile nel giro di una settimana!

#### EXPECTED READY TO LOAD:

Bisogna accordarsi su quale sia una possibile data per iniziare le operazioni di carico. Se stiamo “trattando” una nave per fare un viaggio (Genova-Tunisi) fra un mese, può essere influente sapere che oggi si trova a New York. Ma anche se abbiamo un carico in approntamento tra un mese, può essere l’armatore a cercare un altro contratto, qualora avesse la nave già in porto a Genova alla ricerca di un carico di merce!

#### LOADING PORT:

Nel nostro esempio, sarà Genova!

#### DISCHARGING PORT:

Sempre nel nostro esempio sarà Tunisi

#### CARGO:

Trattandosi di un carico completo, tenuto conto dei dati navi (GT – NT – DWT) andrà comunque dettagliata la tipologia della merce, il tipo di imballo, la quantità in tonnellate ed in metri cubi. Qualora si intenda noleggiare solo una parte della nave, anche questo punto andrà chiaramente indicato (specificando “PART CARGO”). L’armatore sarà allora libero di “completare” la nave con altra merce anche se NON sulla stessa rotta.

#### FREIGHT RATE:

Si pattuisce il prezzo, che può essere una unica somma globale per l’utilizzo dell’intera nave, oppure essere calcolato in base al peso. Ad esempio se abbiamo fissato un carico completo per 3.000 tonnellate, potremo poi fissare il prezzo a 100 dollari a tonnellata. Così se alla fine caricheremo 2.900 tonnellate pagheremo 290.000 dollari e se ne caricheremo 3.100 pagheremo 310.000 dollari. Per questo nell’indicare la quantità di merce in tonnellate si può indicare una percentuale di variazione possibile (come: +/- 5 per cento)

### FREIGHT PAYMENT:

Dove, come e quando debba essere effettuato il pagamento. Normalmente il pagamento avviene contestualmente alla fine della caricazione e/o al momento della partenza della nave.

### CARGO HANDLING GEAR:

Poiché il caricamento della merce può essere effettuato con le gru del porto oppure con le gru della nave, questo dato va specificato. È chiaro che una nave senza gru di bordo, dovrà essere caricata sempre e solo con le gru di terra! Può essere importante quindi sapere se esistano gru di bordo da poter utilizzare. Talvolta si noleggiavano navi per arrivare in porti sperduti dell’Africa dove non esistono gru di terra e quindi l’unico modo per scaricare una nave è quello di utilizzare le gru di bordo. Non è pensabile di noleggiare una nave senza gru ... e poi non essere in grado di effettuare lo sbarco a destino!

### LAYTIME

Da “LAY” (giacere) e “TIME” (tempo): tempo durante il quale la nave potrà restare a “giacere” in porto! È una delle caratteristiche basilari del contratto. Viene concordato un tempo minimo/massimo entro il quale la nave andrà caricata/scaricata. Mentre il tempo da dedicare al viaggio è di pertinenza della NAVE (sarà il Comandante a tracciare la rotta, a decidere la velocità, ad organizzare il viaggio), quello da dedicare alle operazioni nel porto è sotto il controllo della MERCE, quindi va fissato in maniera precisa. Sulla base delle tipologie merceologiche, nonché delle strutture portuali ed anche delle caratteristiche della nave è facile ipotizzare quanto tempo sarà necessario alla caricazione. Ovviamente se si ipotizzano tre giorni, il noleggiatore – per essere sicuro – chiederà di avere la nave per quattro o cinque. Al che l’armatore proporrà di fare le operazioni alla svelta e concederà due giorni. Questa trattativa è molto importante perché può determinare un aumento dei costi di trasporto non indifferente. Aumento dei costi per l’armatore (ogni giorno la nave – anche se resta ferma – consuma carburante, l’equipaggio consuma provviste, i membri dell’equipaggio prendono il loro salario ...) ma anche, e soprattutto, aumento dei costi per il noleggiatore: superando il tempo concesso, scattano le SOSTE (costi fissi per ogni ora o giorno di fermo della nave). Che, in inglese, si chiamano

### DEMURRAGE

È poi possibile fissare un tempo per il carico ed un tempo per lo scarico, separatamente (ad esempio, 3 giorni al carico e 4 giorni allo scarico) oppure congiuntamente (ad esempio 7 giorni tra carico e scarico). Qual è la differenza? Che nel primo caso se la nave viene caricata in 2 giorni e scaricata in 5, non ci saranno DEMURRAGE al carico, ma si pagherà UN GIORNO di DEMURRAGE allo scarico. Nel secondo caso (pur caricando in 2 giorni e scaricando in 5) invece NON ci saranno DEMURRAGE da pagare. Sembrerebbe chiaro che la richiesta di fissare un tempo TOTALE tra carico e scarico sia favorevole al noleggiatore (perché, così facendo, potrà giostrarsi al meglio le due operazioni), ma così non è. Qualora, infatti, il noleggiatore consumasse TUTTO il tempo disponibile già al carico, la nave risulterebbe essere in SOSTA (quindi soggetta al pagamento delle DEMURRAGE) fin dall'arrivo al porto di sbarco, indipendentemente dal fatto che siano cominciate le operazioni di sbarco. Normalmente il tempo si conta dall'inizio delle operazioni portuali, ma se una nave è "già" in sosta il tempo si conta fin dal momento dell'arrivo al porto.

#### SHIPPERS

Colui che provvede al carico nel porto di imbarco. Può essere l'esportatore o un suo rappresentante o anche uno spedizioniere che ha avuto incarico di curare le operazioni di imbarco da terzi. Questa informazione serve soprattutto al Comandante per sapere chi deve contattare per coordinare le operazioni di imbarco.

#### AGENTS (loading)

Quando una nave entra in un porto, deve esserci un RACCOMANDATARIO MARITTIMO "locale" che la rappresenta per tutte le questioni legali e burocratiche che la riguardano. Normalmente tutte le Compagnie di Navigazione hanno dei propri agenti in tutti i porti. Nel caso di noleggio, si può dare facoltà al noleggiatore di scegliere lui il RACCOMANDATARIO MARITTIMO che dovrà operare (in questo caso nel porto di imbarco) a nome e per conto della nave.

#### AGENTS (discharging)

La stessa cosa si verifica poi al porto di sbarco.

#### DEMURRAGE RATE

Quando si supera il tempo massimo concesso per le operazioni portuali, il noleggiatore deve pagare all'armatore una somma giornaliera debitamente concordata e fissata. Questa somma va ad aggiungersi al NOLO (del punto 13). Per lo più la si indica per ogni GIORNO in più, ma la si può calcolare anche per ogni singola ORA in più (specificando il PRO-RATA). Talvolta, onde incentivare il caricatore a sveltire le operazioni portuali, viene pattuito anche un DESPATCH, cioè un rimborso che l'armatore paga al noleggiatore per ogni GIORNO/ORO risparmiata. Solitamente si tratta di una somma pari alla metà di quella delle DEMURRAGE. Facciamo un esempio: si indica un LAYTIME di tre giorni, con DEMURRAGE pari a u.s.doll. 5.000 al giorno e l'indicazione "HALF DESPATCH". Se la nave impiegherà 5 giorni a completare le operazioni portuali, il noleggiatore pagherà 10.000 dollari all'armatore, oltre al nolo. Se, viceversa, la nave dovesse impiegare solo 2 giorni a completare le operazioni, l'armatore sconterà 2.500 dollari dal totale del NOLO a lui dovuto.

#### CANCELLING DATE

Questa è una data particolarmente importante e delicata. È la data entro la quale il contratto può essere cancellato, da parte del noleggiatore, se la nave non si presenta al porto di imbarco. Qualora la nave ritardi l'arrivo, il Comandante dovrà avvisare il noleggiatore chiedendo se sia possibile "estendere il cancello", cioè modificare il contratto spostando questa particolare data. In questo caso il noleggiatore ha facoltà di accondiscendere alla richiesta oppure di ritenere nullo il contratto. Se però la nave si presenta al porto di imbarco entro la data limite fissata, il noleggiatore non può più rifiutarsi di cancellare il contratto, pena il pagamento di una somma pari all'ammontare del nolo concordato.

#### GENERAL AVERAGE

L'Avaria Generale è regolamentata in maniera diversa in base alle legislazioni dei diversi Paesi. Se si vuole applicare la legislazione di uno specifico Paese o se si vuole fare riferimento ad una specifica clausola concernente (ad esempio) il luogo ove gestire la pratica (normalmente è Londra) va chiaramente indicato in questo punto.

#### FREIGHT TAX

Nei vari Porti del mondo si pagano tasse specifiche non solo sulle merci (nel qual caso si parla di Dazio e/o Iva) ma anche sui NOLI. Va

dunque chiarito chi, tra armatore e noleggiatore, debba farsi carico del pagamento di queste somme.

#### BROKERAGE COMMISSION

Per l'intermediazione prestata, il mediatore marittimo (quello del punto "1", lo SHIPBROKER) ha diritto ad una commissione da calcolarsi sul nolo (e, talvolta, anche sulle DEMURRAGE). Quale sia tale percentuale va chiaramente indicato qui.

#### LAW AND ARBITRATION

Come per la "GENERAL AVERAGE" i contratti di noleggio vanno assoggettati ad una specifica legislazione. Anche qui se si vuole applicare la legislazione di uno specifico Paese o se si vuole operare in arbitrato (evitando le lungaggini dei Tribunali) va chiaramente indicato in questo punto.

#### ADDITIONAL CLAUSES

Per le "ADDITIONAL CLAUSES" abbiamo uno spazio molto ristretto. Eppure le "additional clauses" spesso sono lunghe e complesse. Questo spazio serve solo per riportare il riferimento ad una qualche pagina che verrà allegata al contratto e che ne diventa parte a tutti gli effetti.

#### ***Time charter party***

Le clausole contrattuali presenti nel TIME CHARTER PARTY sono queste:

dalla "1" alla "6" sono esattamente uguali a quelle del VOYAGE CHARTER PARTY.

Si passa poi a dettagliare molto più a fondo le caratteristiche della nave, anche perché con il "TIME CHARTER", il noleggiatore potrà gestire la nave a suo piacimento ma dovrà anche preoccuparsi dei costi di carburante, quindi è importante sapere quanto la nave consumi, a che velocità media sia in grado di andare.

#### CLASS

Le navi sono classificate in base alla categoria (nave passeggeri, peschereccio, nave da carico) ed in base all'area operativa (fino a quante miglia dalla costa possono allontanarsi).

#### INDICATED HORSE POWER

Una differenziazione importante consiste nella potenza del motore e dei suoi “cavalli”

#### TOTAL TONS D.W.

Cosa sia il Dead Weight lo abbiamo già spiegato sopra.

#### CUBIC FEET

I “piedi cubi” sono la misura del volume della stiva. È vero che noi siamo più familiari con i metri cubi, ma nel mondo marittimo ancora si usa calcolare i pesi ed i volumi con unità diverse dalle nostre. Il volume viene indicato con due numeri: uno per quanto riguarda la possibilità di carico di merce sfusa (come le granaglie) che può infilarsi in tutti gli angoli della stiva ed uno per quanto riguarda il carico di merce imballata (come nel caso di un carico pallettizzato) che non può certo sfruttare appieno la volumetria della stiva. I due numeri danno, a grandi linee, un’idea sufficientemente precisa delle potenzialità di carico offerte.

#### PERMANENT BUNKERS

Qui viene indicata la quantità di carburante presente a bordo al momento della presa in carico da parte del noleggiatore. Una identica quantità dovrà trovarsi a bordo al momento della riconsegna, salvo il pagamento, a conguaglio, della differenza (in più o in meno) che fosse presente.

#### SPEED CAPACITY IN KNOTS ON A CONSUMPTION IN TONS

È importante sapere quale sia la velocità di crociera della nave e quanto carburante consumi di media

#### PRESENT POSITION

Indica il luogo dove si trova la nave al momento della firma del contratto

#### PERIOD OF HIRE

Si stabilisce il periodo (la durata) del noleggio

#### PORT OF DELIVERY

Si concorda il luogo (per lo più ... il PORTO) dove la nave dovrà essere ufficialmente consegnata al noleggiatore

#### TIME OF DELIVERY

E si pattuisce anche il GIORNO: quando la nave dovrà essere restituita all'armatore

#### TRADE LIMITS & CARGO - RESTRICTIONS AND EXCLUSIONS

Se ci sono particolari limiti ai quali attenersi, sia per quanto riguarda i MARI che per quanto riguarda la tipologia della MERCE, queste vanno chiaramente indicate

#### BUNKERS ON RE-DELIVERY

Per lo più viene indicata la stessa quantità di carburante che era a bordo al momento della presa in carico (quella della casella 11, per intenderci) ,a si può concordare anche qualcosa di diverso. Basta scriverlo chiaramente!

#### CHARTER HIRE

E veniamo alla questione economica: va indicato il "quantum" (normalmente si pattuisce una somma giornaliera o mensile)

#### HIRE PAYMENT

Specificando anche come debba avvenire il pagamento (se anticipato, magari su base mensile ... un po' come succede quando si affitta un'auto o un appartamento)

#### PLACE OR RANGE OF REDELIVERY

Si concorda il luogo (per lo più ... il PORTO, ma l'operazione può anche avvenire in ALTO MARE, basta specificare l'area, il RANGE, della zona di mare) dove la nave dovrà essere ufficialmente riconsegnata all'armatore

#### WAR

Oggi come oggi ci sono molte zone a rischio, zone cosiddette di guerra (dove la guerra c'è già o può cominciare da un giorno all'altro, o anche può scoppiare all'improvviso). Va chiarito come comportarsi nel caso in cui la nave si trovi in acque pericolose.

Queste ultime clausole sono analoghe a quelle del VOYAGE

#### CANCELLING DATE

#### CHARTER PARTY

#### PLACE OF ARBITRATION

## BROKERAGE COMMISSION ADDITIONAL CLAUSES

*Terminologia (dall'inglese all'italiano):*

LAYTIME = STALLIA

Il significato di LAYTIME lo abbiamo già spiegato. Va solo aggiunto che in italiano si traduce con STALLIA: non è certa l'etimologia della parola. Potremmo genericamente spiegarla come derivante da "stare lì"! In fondo indica il tempo che la nave rimane ferma (lì) nel porto

LAYCAN = CANCELLO

È l'abbreviazione di LAYTIME CANCELLING: quindi periodo di tempo dopo il quale il contratto può essere cancellato. Nell'uso comune la parola "CANCELLO" ha anche assunto un secondo significato, quello di arco di tempo entro il quale il contratto può essere confermato o annullato, quasi come fossimo davanti al CANCELLO di un palazzo avendo la possibilità di entrare oppure restarne fuori.

DEMURRAGE = CONTROSTALLIE

Se le STALLIE sono i giorni concessi per le operazioni di imbarco/sbarco, il loro contrario (CONTRO) sono i giorni NON concessi e per i quali, dunque, va pagata una penalità

DESPATCH = RIMBORSO

Visto che DESPATCH ha il significato contrario di DEMURRAGE, se le

DEMURRAGE comportano un pagamento di una qualche penalità, ecco che DESPATCH prevede invece un rimborso sul prezzo fissato

BILL OF LADING = POLIZZA DI CARICO

FREIGHT = NOLO

DEADFREIGHT = NOLO A VUOTO

Parola derivante da "DEAD" che vuol dire morto. Si tratta, in effetti, di pagare un trasporto di ... niente! Per rendere l'idea, è come affittare un appartamento ma poi non andarci ad abitare. Se il proprietario non ha la possibilità di utilizzare l'appartamento diversamente, il locatore non può rifiutarsi di pagargli l'affitto. La stessa cosa avviene

nel caso di un contratto sottoscritto per effettuare un qualche viaggio con una certa nave. Se poi il noleggiatore non è in grado di caricarla (perché la merce non è ancora pronta, oppure perché non si è regolarizzato il contratto di compravendita della merce), il NOLO è comunque dovuto. Anzi, vi dirò di più: il NOLO è sempre e comunque dovuto al momento della partenza, anche se poi la nave dovesse affondare e quindi non arrivasse mai a destinazione!

**STEM = Subject To Enough Merchandise**

Questo acronimo si usa talvolta al momento della sottoscrizione di un contratto di noleggio (a viaggio) quando il noleggiatore non è sicuro, al momento della firma, che la merce da trasportare sarà tutta pronta nei tempi previsti.

### ***Le procedure operative***

Una volta sottoscritto il contratto di noleggio (sia esso un contratto a VIAGGIO oppure a TEMPO) ci sono tutta una serie di procedure operative da mettere in atto.

Queste procedure vengono, di norma, chiaramente indicate nelle **CLAUSOLE AGGIUNTIVE**.

Poiché la data di arrivo al porto di partenza è, solitamente, indicativa, si chiede al Comandante di farsi parte diligente ed informare costantemente il noleggiatore.

Inviando dei messaggi (per lo più con telegramma) confermano la posizione della nave (e quindi ri-confermando la previsione di arrivo) con cinque giorni di anticipo. Poi ribadendolo con tre giorni di anticipo. Ed infine con 24 ore di anticipo.

Anche perché il noleggiatore dovrà predisporre tutte le pratiche portuali per assicurare tempestivamente l'ormeggio della nave e per organizzare le operazioni di carico.

Immaginiamo di dover caricare 5.000 tonnellate di tondino di ferro, prodotte nel bresciano, su una nave noleggiata per un viaggio da La Spezia a Jeddah, in Arabia Saudita.

Le 5.000 tonnellate vanno trasferite dalla fabbrica al porto ed il trasporto può avvenire a mezzo treno oppure camion.

Considerato che un camion può trasportare mediamente 27/28 tonnellate di tondino di ferro, capite bene che saranno necessari almeno 180 camion.

Se però una parte della merce viene spedita al porto via ferrovia (ogni carro ferroviario può portare anche fino a 55 tonnellate) ecco che possono bastare 90 vagoni.

Facciamo metà e metà? Metà del carico arriverà al porto “via camion” e l'altra metà “via ferrovia”.

Si tratta sempre di utilizzare 90 camion e 45 vagoni.

I vagoni (il treno impiega più tempo ad andare da Brescia a La Spezia, rispetto al camion) andranno caricati almeno una settimana prima dell'arrivo della nave.

Invece i camion vanno caricati il giorno prima (ad evitare che rimangano “in sosta” al porto, aspettando la nave).

Poi bisogna conoscere le tempistiche portuali: quanti giorni ci vorranno per caricare e stivare 5.000 tonnellate di tondino di ferro sulla nave?

E qui si apre un altro discorso: se la nave ha una unica stiva, sarà possibile “lavorare” con una unica gru che “aggancia” i fasci di tondino di ferro (prelevandoli dal camion o dal vagone, arrivati in banchina) e li trasferisce a bordo.

Ma se la nave avesse due stive separate, oppure un'unica stiva ma con un'apertura molto ampia, sarebbe possibile “lavorare” con due gru contemporaneamente, quindi la quantità di merce caricabile in una giornata automaticamente raddoppierebbe.

Ecco perché al momento della firma del contratto bisogna avere già le idee chiare: sapere quante stive ha la nave e quindi con quante gru sarà possibile “lavorare” contemporaneamente.

Facciamo un'ipotesi: l'operatività portuale di La Spezia permette di caricare 1.000 tonnellate al giorno, per ogni gru.

Quindi se abbiamo noleggiato una nave con una sola stiva (ed un piccolo boccaporto) saranno necessari 5 giorni per completare le operazioni di imbarco.

Caricare tutti i camion insieme e farli arrivare al porto il primo giorno è inutile: quattro quinti resterebbero in sosta (con notevole aggravio di costi) per essere caricati nei giorni successivi.

Allora sarà il caso di caricare, a stabilimento, una ventina di camion al giorno per farli arrivare al porto così da avere merce sufficiente per le operazioni di carico ed, allo stesso tempo, evitare soste “camionistiche”.

Intanto ci sarà sempre la merce fatta affluire con il treno (anche i vagoni vanno in sosta, ma il costo della sosta di un vagone è proporzionalmente molto più basso rispetto a quello di un camion).

Riepilogando:

- abbiamo la nave in arrivo ed il Comandante ci tiene informati sul giorno e l'ora, in maniera sempre più esatta, così che sappiamo quando si presenterà all'imboccatura del porto
- manteniamo il contatto con il Porto per avere la disponibilità immediata della banchina non appena la nave si presenta
- teniamo in pre-allarme i gruisti per essere certi che una gru sia disponibile per curare le operazioni di imbarco
- stiamo facendo affluire al porto 45 vagoni già carichi con 2.500 tonnellate di tondino di ferro e seguiamo il viaggio del treno per evitare sorprese
- abbiamo 90 camion in pre-allarme per essere carichi (a 18 alla volta) nei prossimi giorni

Cosa può succedere?

- la nave ritarda e allora la banchina viene concessa ad un'altra nave: così quando finalmente arriva la "nostra" nave, la banchina non è più libera e ci tocca aspettare (intanto il tempo disponibile si consuma e così si rischia di pagare le DEMURRAGE)
- la gru viene concessa ad un'altra nave arrivata prima ed ormeggiata lungo la nostra stessa banchina. Così restiamo senza gru per il carico e ci tocca aspettare. Possiamo magari ovviare se la nave ha delle gru di bordo. Però la gru di bordo non riesce a garantire la "resa" di 1.000 tonnellate al giorno, ma solo 700. È sempre meglio che tenere la nave completamente ferma. Ma intanto non è più possibile caricare tutta la merce arrivata con i 18 camion di quel giorno. Salvo ridurre i quantitativi da prelevare dai vagoni e dare la priorità ai camion
- per correre ai ripari, il giorno dopo chiediamo di poter utilizzare due gru, così da raddoppiare le operazioni e recuperare il tempo perso (sempre che la stiva abbia un boccaporto sufficientemente ampio da permettere il lavoro "in doppio")

Come potete capire gestire tutte le operazioni comporta un'alta professionalità (conoscenza della nave, per determinare la capacità di carico giornaliera; conoscenza del porto, per essere in grado di assicurarsi lo spazio in banchina; conoscenza delle strutture portuali, per stabilire numero di gru ed orari di lavoro da utilizzare; conoscenza della portata dei mezzi nonché della viabilità ferroviaria e camionistica, per determinare il numero di vagoni e di camion da far caricare).

Per questo lo spedizioniere è anche detto l'ARCHITETTO DEL TRASPORTO: proprio come un architetto ha bisogno di elettricisti, muratori, geometri, per "tirare su" una casa, allo stesso modo lo

spedizioniere ha bisogno di autotrasportatori, ferrovie, porti, armatori, per “mettere insieme” un trasporto a livello globale.

### ***La lettera di prontezza***

Quando finalmente la nave arriva al porto deve mandare un AVVISIO UFFICIALE di arrivo, che – in inglese – si chiama: N.O.R. (Notice Of Readiness). Con tale comunicazione il Comandante afferma di essere arrivato e che la nave è pronta a caricare.

Tale AVVISIO DI PRONTEZZA è normalmente notificato con un telegramma.

Dal momento in cui la N.O.R. è stata notificata, inizia a calcolarsi il tempo concordato per le operazioni di carico o scarico.

Nelle “CLAUSOLE ADDIZIONALI” si fissano anche i termini di accettazione della PRONTEZZA da parte del noleggiatore.

Si può concordare che la N.O.R. possa essere notificata (tendered) solo durante l’orario d’ufficio.

Si può concordare che la N.O.R. possa essere notificata (tendered) solo dopo che la nave è arrivata in banchina ed è ormeggiata.

Tutte le trattative sono lasciate alle parti (armatore e noleggiatore) ma solitamente sono queste le clausole: WCCON WIBON WIFPON WIPON.

Poiché tutti i rischi legati al porto (disponibilità di banchina, disponibilità di gru, regolazione delle questioni doganali) sono – per lo più – di competenza del noleggiatore, si indica che la N.O.R. va accettata sempre:

WCCON = Whether Customs Cleared Or Not (la NOR va accettata anche se la nave non ha ancora ottenuto il permesso DOGANALE per svolgere le operazioni in porto)

WIBON = Whether In Berth Or Not (la NOR va accettata anche se la nave non ha ancora ormeggiato, ma si trova “in rada”)

WIFPON = Whether In Free Pratique or not (la NOR va accettata anche se la nave non ha ancora ottenuto il permesso da parte della CAPITANERIA DI PORTO per svolgere le operazioni in porto)

WIPON = Whether In Port Or Not (la NOR va accettata anche se la nave non è ancora “entrata” nel porto: magari si trova “fuori la diga” in attesa che i rimorchiatori vengano ad agganciarla per trainarla dentro il porto)

Altre clausole importanti possono essere queste:

*Notice given at the pilot station*

Si può stabilire che la N.O.R. vada comunicata quando la nave si trova nello spazio di mare dove normalmente si permette la salita a bordo del “pilota del porto”, incaricato di guidarla all’interno del porto stesso

#### *Tendering NOR before first layday*

Ipotizziamo che la nave arrivi in anticipo rispetto al tempo stabilito. Il noleggiatore accetterà la notifica, ma comunque il calcolo del tempo comincerà nel giorno indicato dal contratto. Se però le operazioni di imbarco/sbarco iniziassero prima del periodo stabilito, l’extra time verrà “accreditato” al noleggiatore a valere su eventuali demurrage che dovessero maturare. Almeno, questo è l’uso comune. Poi anche su questo punto si possono concordare condizioni “ad hoc” ed inserirle nella ADDITIONAL CLAUSES

#### *Vessel to be ready to receive cargo*

Non basta che la nave notifichi l’arrivo (N.O.R.) e che vengano rispettate le date previste dal contratto. È anche necessario che la nave sia PRONTA per essere caricata e/o scaricata. Se, ad esempio, ci fossero dei cassoni con altre merci caricati sopra i boccaporti che ne impediscono l’apertura e quindi si rende necessario “prima” togliere le casse, la nave viene considerata NON pronta per l’imbarco ed il tempo NON può cominciare. Se la nave dovesse caricare del tondino di ferro (materiale soggetto facilmente alla ruggine, se viene a contatto con l’acqua) e ci si accorge che c’è dell’acqua nella stiva, ovviamente il noleggiatore può rifiutare la nave stabilendo che non è PRONTA per essere caricata, almeno fintanto che la stiva non fosse perfettamente asciugata.

La situazione che si verifica più spesso è quella relativa all’apertura dei boccaporti: perché la nave sia “PRONTA” a caricare la merce, bisogna che la stiva sia “aperta”.

Però spesso le stive sono “chiuse” con dei pesanti boccaporti che possono essere spostati solo con l’utilizzo di grosse gru. Se la nave ha delle gru di bordo, può aprire i boccaporti e dichiararsi così PRONTA a ricevere le merci. Se però la nave ha bisogno di essere ormeggiata e solo con le gru portuali si potranno aprire i boccaporti, ecco che la situazione cambia: la nave sarà PRONTA solo “dopo” che i boccaporti verranno aperti. E allora come ci si comporta per tutto il tempo che passa dal momento dell’arrivo della nave all’imbocco del porto a quando finalmente la nave viene ormeggiata e le stive aperte? In mancanza di clausole chiare, il tempo NON potrà cominciare a

contare, in quanto la nave non è PRONTA a ricevere le merci finché le stive non sono aperte. Anche in questo caso, solitamente, si puntualizza il tutto nella ADDITIONAL CLAUSES.

L'esperienza di anni e anni di "contratti" ha ormai sviscerato tutte le diverse possibilità e quindi oggi le sorprese sono quasi impossibili.

### ***Lo "statement of facts"***

È il documento che riporta tutti i fatti rilevanti e la sequenza degli eventi. Va firmato dai rappresentanti di entrambe le parti (noleggiatore e armatore). Serve per conteggiare i tempi utilizzati che, rapportati ai termini contrattuali, portano a calcolare le somme dovute, quale DEMURRAGE o quale DESPATCH, dall'uno all'altro e viceversa.

Ci sono degli appositi stampati, per cui basta semplicemente inserire dei numeri: date, orari, quindi basta seguire le istruzioni. Allo stesso tempo, l'esposizione dei fatti non è la "verità solo" e in alcuni casi essere firmato solo da parte di uno o più "per la ricezione solo" per indicare che sia il tutto, o almeno in parte, della dichiarazione è non necessariamente accettato. In caso di controversia continua a contenzioso, i fatti di ciò che è accaduto in un dato momento può tuttavia essere difficile da stabilire e sarebbe certamente costoso ottenere sia le dichiarazioni dei testimoni o anche una prova diretta di audizione di testimoni rilevanti - a volte molto tempo dopo l'evento.

Ecco i campi da compilare:

Agents:

Si indica il nome di chi materialmente compila il documento: normalmente è colui che ha operato come "agente" della nave durante le operazioni ed è, quindi, riconosciuto da entrambe le parti (sia dall'armatore che dal noleggiatore)

Vessel's name

Port

Owners

Vessel berte

Loading commenced

Loading completed

Cargo

Dicharging commenced

Dicharging completed

Cargo documents on board

Vessel sailed  
 Charter Party  
 Working hours/meal hours of the port  
 Bill of lading weight/quantity  
 Outturn weight/quantity  
 Vessel arrived on roads  
 (blank)  
 Notice of readiness tendered  
 (blank)  
 Nest tide available  
 (blank)

Details of daily working:

Date	Day	Hours worked	Hours stopped	No. of gangs	Quantity load/disch	Remarks

Date: si riporta il giorno NUMERICO (ad esempio, 7 aprile)

Day: si riposta il giorno SETTIMANALE (ad esempio, mercoledì)

Hours worked: da che ora a chi ora si è lavorato

Hours stopped: da che ora a che ora si è rimasti senza lavorare (nella colonna “remarks” spiegheremo poi la motivazione della sosta: può trattarsi di una motivazione dovuta al tempo – pioggia, vento, etc – oppure del fatto che c’era la pausa pranzo, o magari perché era finita la merce disponibile qual giorno per essere imbarcata, o per u qualche guasto alla gru ...)

No. of gangs: numero delle gru utilizzate (questo dato è importante, perché nel CHARTER PARTY può essere concessa una diversa tempistica per le operazioni portuali, sulla base delle stive caricabile contestualmente)

Quantity load/disch: è anche utile sapere quanta merce è stata caricata durante le ore lavorative

Remarks: ogni cosa ritenute importante per avere il quadro della situazione va inserita qui.

E per finire:

General Remarks	
Place and date	Name and signature (Master)
Name and signature (Agents)	Name and signature (for the

General Remarks: oltre alle annotazioni riportate a margine di ogni singola operazione, qui abbiamo lo spazio per inserire qualsiasi altra informazione ritenuta utile

Place and date: ovviamente si riporta il LUOGO e la DATA di stesura dello Statement of Facts che, firmato dall'Agente che lo ha materialmente compilato, va fatto controfirmare anche al Comandante della nave nonché al rappresentante del Noleggiatore.

È chiaro che se il Comandante deve firmare lo "Statement of Facts" questo va preparato velocemente, perché appena finite le operazioni di imbarco/sbarco, la nave deve essere lasciata libera di partire evitando soste e attese inutili.

Per portarsi avanti con il lavoro, l'AGENTE è solito aggiornare lo STATEMENT OF FACTS mano a mano che le operazioni portuali procedono.

Quando la nave sta per completare le operazioni, l'AGENTE si reca a bordo e con lo STATEMENT OF FACTS precompilato: ha bisogno di aggiungere solo l'orario di fine delle operazioni.

Per permettere la partenza della nave ci sono altre procedure non meno importanti.

Solitamente il Comandante deve firmare le BILL OF LADING (e questo lo farà solo dopo che la merce è stata interamente caricata).

Poi deve ottenere dall'AGENTE il Manifesto di Carico nonché il permesso rilasciato dalla Capitaneria di Porto che autorizza la partenza.

E non è solo la Capitaneria di Porto a dover dare l'autorizzazione alla partenza: anche la Guardia di Finanza deve accertare che le pratiche doganali siano in ordine.

Tutte queste operazioni vengono espletate dall'AGENTE della nave e ne parleremo in un capitolo apposito.

### ***Customary quick despatch***

Questa è la clausola, normalmente inserita nel CHARTER PARTY, che specifica come la nave debba essere messa in condizione di partire in un tempo ragionevolmente breve.

Non c'è una regola fissa né una tempistica standard.

Se però, normalmente, in un porto ci vogliono due ore per avere l'autorizzazione alla partenza, nessuno reclamerà se l'AGENTE impiega tre ore.

Ma se costringesse la NAVE ad aspettarne dieci, ovviamente il Comandante protesterà e l'Armatore potrà chiedere al Noleggiatore il pagamento di un extra per la sosta, non prevista e non giustificata, della nave nel porto

### ***Heavy delay in loading due to shortage of cargo***

Va regolamentato anche il tempo che la nave resta in attesa della merce. Perché magari solo una parte del carico è disponibile. Se una nave ha contrattato un trasporto per 5.000 tons e dopo due giorni ne ha caricate 3.000, non le resta che aspettare il resto. È vero che il noleggiatore pagherà le DEMURRAGE ma talvolta il danno che ne deriva all'Armatore è ben oltre quella somma. Magari l'armatore aveva pensato di caricare in cinque giorni, viaggiare per altri cinque, poi usarne altri cinque per sbarcare l'intero lotto. E allora aveva sottoscritto un nuovo contratto per un altro trasporto che doveva avvenire dopo una quindicina di giorni (trovando, fortunatamente, un carico da imbarcare proprio nello stesso porto dove avrebbe dovuto sbarcare il carico precedente). Se adesso l'attesa di protrae troppo a lungo, l'altro contratto verrà cancellato. E questo è sicuramente un danno notevole.

Ma sono moltissimi i punti che possono dare adito a discussioni a posteriori (per questo, l'esperienza dovrebbe insegnare a prevedere tutto e, di conseguenza, regolamentare ogni possibile situazione).

Questi sono solo alcuni:

- *Laytime at multiple discharge ports*
- *Laytime exception clauses*
- *Laytime exceptions - wind*
- *Laytime - weather working day*
- *Prolonged stay in port*
- *Recommencement of laytime*
- *Reversible laytime*
- *Time counting when vessel is forced to leave berth*
- *Weather exceptions*

### ***Contratti di vendita***

L'ho già detto ma "repetita iuvant": ci sono DUE tipi di contratto:

- **il contratto di VENDITA** (che regola il rapporto tra chi vende e chi compra, tra chi esporta e chi importa, e riguarda il passaggio di proprietà della merce)
- **il contratto di TRASPORTO** (che regola il rapporto tra chi trasporta e chi gli affida l'incarico di trasporto. Nel contratto di trasporto si concorda anche CHI PAGA CHE COSA).

## **INCOTERMS 2010**

Qui dunque parliamo del **CONTRATTO** di **VENDITA**. Onde uniformare le modalità contrattuali sul piano internazionale, le Camere di Commercio mondiali hanno stilato delle regole “universali” proprio per quanto riguarda il **TRASPORTO** delle cose vendute. Sono le **INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS**, acronomizzato in **INCOTERMS**.

La prima versione è del 1936. Ma da allora sono state apportate numerose modifiche per adattare sempre più la contrattualistica alle esigenze del mercato.

Mediamente ogni 10 anni gli **INCOTERMS** vengono aggiornati: nel 2000 era stata pubblicata la settima revisione degli **INCOTERMS**.

Una delle più importanti revisioni fu quella del 1980, resasi necessaria per i grandi cambiamenti avvenuti nel mondo del trasporto anche e soprattutto in relazione alle nuove tecnologie informatiche.

Oggi abbiamo già l’ottava revisione, entrata in vigore il primo gennaio 2011 e denominata **INCOTERMS 2010**.

Le grandi modifiche intervenute con questa ultima edizione sono legate a **DUE** grandi cambiamenti: quelli dovuti all’istituzione di procedure antiterrorismo e quelli che hanno esteso gli **INCOTERMS** (prima riservati ai trasporti internazionali) anche ai traffici nazionali.

E poi nei dieci anni che vanno dal 2000 al 2010 ci sono state novità non da poco, come l’adozione nel 2002 della Risoluzione ONU ISPM 15 per il trattamento antiparassitario di imballaggi in legno, così come di provvedimenti contro il dual use, e per finire con la presentazione nel 2009 sia delle Regole di Rotterdam sul trasporto marittimo che con l’introduzione nello stesso anno delle nuove ICC (Institute Cargo Clauses)

Delle nuove ICC ne parleremo in un altro capitolo.

Qui limitiamoci alle questioni legate agli **INCOTERMS**.

Le tipologie contrattuali sono suddivise in 11 condizioni standard che sono:

7 valide per qualsiasi tipo di trasporto e 4 valide solo per i trasporti marittimi.

Eccole tutte:

Regole valide per qualsiasi tipo di trasporto:

(EXW) – EX WORKS

(FCA) – FREE CARRIER

(CPT) – CARRIAGE PAID TO

(CIP) – CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO

(DAT) – DELIVERY AT TERMINAL

(DAP) – DELIVERY AT PLACE

(DDP) – DELIVERED DUTY PAID

Regole valide esclusivamente per vendita di merce assoggettata al trasporto marittimo:

(FAS) – FREE ALONGSIDE SHIP

(FOB) – FREE ON BOARD

(CFR) – COST AND FREIGHT

(CIF) – COST INSURANCE AND FREIGHT

Ed ora esaminiamole in dettaglio, ma prima lasciatemi puntualizzare ancora una volta che gli INCOTERMS nulla hanno a che fare con il CONTRATTO di TRASPORTO, ma riguardano solo i “termini” di resa della merce stabiliti con il CONTRATTO di VENDITA (ci sono altre parti del contratto di vendita che nulla hanno a che vedere con i termini di resa, come, per esempio, le tipologie del pagamento, la moneta di scambio e di fatturazione, dove e quando avvenga il passaggio di proprietà delle merci, la modalità di composizione delle possibili vertenze, la decisione di avvalersi di certi vettori specifici): gli INCOTERMS dunque sono sempre e solo utilizzati per descrivere le obbligazioni delle parti in termini di oneri e rischi riguardanti la funzione di consegna delle merci oggetto di compravendita.

Si va dall’ EXW (EX WORKS) per cui “tutto”, ma proprio tutto ciò che riguarda il trasporto viene pagato da chi compra al DDP (DELIVERY DUTY PAID) ) per cui “tutto”, ma proprio tutto ciò che riguarda il trasporto viene pagato da chi vende.

Le altre 9 “condizioni” prevedono che qualcosa sia pagato da chi vende e qualcos’altro da chi compra.

Verrebbe da dire: “se io vendo, scelgo di vendere EXW, così è il mio cliente che pensa a tutto ciò che riguarda il trasporto ed io me ne lavo le mani”

Questo, detto francamente, è il pensiero della maggior parte degli esportatori (italiani).

Ma non è tutto oro ciò che luccica.

Infatti, ci sono non pochi lati oscuri:

la prima, perché il problema c’è e rimane (e sono innumerevoli gli esempi. Se, ad esempio, avete una lettera di credito negoziabile contro presentazione di un certo documento di trasporto emesso dal vettore scelto da altri, se quel vettore TARDA a spedire la merce e vi consegna il documento in ritardo, magari nel frattempo la lettera di credito scade!)

Il documento di trasporto (la polizza di carico) è un contratto ed anche se vendete EX WORKS siete sempre contraenti vostro malgrado, quindi responsabili "a vostra insaputa" e vi prendete dei rischi che non sapete nemmeno di correre, salvo accorgersene quando è impossibile rimediare.

Mettendo la vostra merce in mano ad un vettore "sconosciuto", o comunque NON di vostra fiducia, rischiate che i vostri documenti finiscano in mano ad un qualche vostro concorrente: magari domani sarà lui a produrre il vostro stesso prodotto e, conoscendo finanche i vostri prezzi, venderlo soffiandovi il cliente.

E poi perché il trasporto genera comunque un beneficio economico per chi lo effettua: se "scegliete" voi un operatore italiano, il beneficio resta, per così dire, in famiglia: sarà un bene per l'economia italiana. Se la scelta la fanno altri (esteri) anche il beneficio economico finirà all'estero. Affidarsi ad un operatore italiano è anch'esso un modo per difendere il MADE IN ITALY.

### ***EXW = Ex Works – Franco Fabbrica***

La merce deve essere IDENTIFICATA ed IMBALLATA: messa a disposizione del compratore che, tramite un suo incaricato, provvederà a farla prelevare.

Richieste particolari, in tale ambito, vanno fatte al compratore prima della consegna e cioè in fase di trattativa, così come quelle relative al rilascio di documenti particolari di (esclusivo) interesse del compratore. Va qui precisato che per l'emissione di licenze di esportazione, certificazioni di sicurezza o altro riguardanti il fatto dell'esportazione, il venditore si attiverà per richiederle per conto del compratore e quindi non potrà esimersi dal prestare la propria collaborazione in tal senso, ma a titolo di mera collaborazione che gli deve essere espressamente richiesta, sia chiaro, perché l'onere e il rischio (del mancato rilascio) è a carico del compratore. I rischi del venditore con resa EXW – escluso quello di deperimento della merce durante il viaggio, che incombe totalmente ed esclusivamente sul compratore fin dalla presa in consegna – sono numerosi e rappresentano delle vere e proprie criticità quando non sono preventivamente riconosciuti e pianificati. La corretta interpretazione di "EX WORKS" prevede che il carico della merce sul camion debba avvenire a cura del compratore. In pratica, mentre prima si usavano (per il carico delle merci) mezzi ed uomini presenti in loco (mezzi di proprietà della fabbrica esportatrice e personale alle sue dipendenze)

adesso bisogna far arrivare mezzi ed uomini dall'esterno. Lo spedizioniere italiano non dovrà più semplicemente inviare un camion, ma dovrà inviare un camion con mezzi idonei al carico e con personale da utilizzare per la necessaria manodopera. È chiaro, quindi, che il COSTO globale del trasporto aumenterà notevolmente rispetto al passato. Poiché nella scelta del fornitore due sono i fattori importanti, (1) il costo della merce ed (2) il costo del trasporto, alla fine quello stesso prodotto che prima poteva essere interessante per il compratore in quanto competitivo, adesso costerà – semplicemente – di più.

Si tratterà di un'ulteriore batosta per l'esportazione delle nostre merci.

Tutto questo perché?

Perché una cosa semplice (io, compratore, mando un camion a prelevare la merce comprata e tu, venditore, me la carichi sul camion) che era nell'uso e nella prassi comune, adesso, grazie alla rielaborazione degli INCOTERMS, diventa una cosa complicatissima. L'alternativa? Che gli italiani si decidessero ad assumere il controllo del trasporto, smettendola di vendere sempre e solo su base EX-WORKS.

I vantaggi sarebbero molteplici:

- gli esportatori italiani avrebbero "sempre" il controllo delle merci (ed il "guadagno" sul trasporto, andrebbe a finire nelle tasche dell'esportatore!)
- gli spedizionieri italiani tornerebbero a beneficiare dei traffici "italiani" (e questo non può che aiutare la nostra economia!)
- i prodotti italiani tornerebbero ad essere competitivi (evitando le complicità qui dettagliate)

Una soluzione alternativa è usare un termine più appropriato: Franco Fabbrica Caricato ovvero EXW Loaded (on the departing vehicle). Non si neutralizza, sia ben chiaro, il (maggiore) rischio del venditore, ma almeno la circostanza va palesata sui documenti perché se fosse sottaciuta ci sarebbe, per lui, anche il rischio di sentirsi accusare di autonoma, e quindi unilaterale e non consensuale, modifica dei termini del contratto di compravendita (1341 C.C.).

Altra conseguenza della vendita EXW è la citazione sul documento di trasporto del nome del venditore in qualità di mittente. Per legge, infatti, è mittente chi rilascia la lettera di vettura al vettore (1684 C.C.) contenente tutti i dati e gli estremi della spedizione (1683 C.C.), compresi quelli che al venditore EXW non sono noti ma che sono forniti dal compratore e indicati nella lettera di vettura della cui

compilazione – nonostante sia avvenuta a cura del compratore o del vettore da lui designato/pagato – è responsabile il mittente (Convenzione CMR). Opportuna, anche in questa circostanza da parte del venditore un'accortezza che è quella di rendere nota la sua posizione di (mero) mandatario del trasporto per conto del compratore/destinatario.

In pratica, allora, il venditore con resa EXW, indotto per tutta una serie di motivi a comparire al n. 1 della CMR quale mittente – che dovrà poi anche firmare il n. 22 – dopo la sua ragione sociale e prima di quella del destinatario, al n. 2, farà bene a indicare l'espressione “per conto di”, a significare il suo ruolo di mandatario del compratore, come si è detto, e prendere le distanze da eventuali rischi e responsabilità del trasporto.

Non dimentichiamo poi le responsabilità legate alle pratiche doganali di esportazione: è vero che l'operazione compete a chi compra, ma se il venditore non ottiene la bolla doganale di esportazione che attesta l'avvenuta esportazione, è lui (il venditore) ad essere tenuto, nei confronti dell'agenzia delle entrate, al rimborso dell'IVA: IVA che non ha incassato vendendo all'estero ma che, non riuscendo a provare l'avvenuta esportazione, sarà costretto a versare nelle casse dello Stato.

### ***FCA = Free Carrier – Franco Vettore***

Certamente un miglioramento rispetto all'EXW, questo termine si usa quando il venditore decide di farsi parte diligente nel caricare la merce su un mezzo del vettore oppure nel consegnare la merce in un magazzino di terzi (del vettore) indicatogli dal compratore. Avviene così uno sdoppiamento tra i locali del venditore e un luogo diverso dagli stessi. In altre parole, qui le parti possono concordare che il luogo di consegna sia rappresentato dai locali (deposito, fabbrica ecc.) del venditore o, in alternativa, da tutt'altro luogo. La doppia opzione, presente solo nel FCA risponde a una logica ben precisa: la quantità della merce. Infatti se l'entità della spedizione è tale da giustificare il riempimento, da pare di un unico caricatore (in questo caso il venditore) di un'intera unità di carico (camion, vagone, rimorchio, container, ecc.), sarà il venditore che si occuperà dell'intera procedura dalla accettazione del mezzo o unità di carico, alla sua caricazione e riempimento, fino alla chiusura delle porte e, ove necessario, della sigillatura dopo lo sdoganamento (che qui, potrebbe anche essere effettuata “fuori circuito”, ossia presso i suoi locali). Per merce di

quantità inferiore, il venditore provvede a consegnare la spedizione parziale al vettore/spedizioniere comunque nominato dal compratore, già sdoganata all'esportazione (oppure accordandosi col vettore/spedizioniere nominato da compratore, per le operazioni di sdoganamento, il cui costo e rischio è del venditore). Due diverse situazioni, anche di rischio. Nella prima, cioè la consegna presso i suoi locali, il venditore deve accertarsi sotto la sua responsabilità e rischio, che il mezzo o unità di carico messogli a disposizione dal compratore, innanzitutto sia compatibile con le attrezzature di sollevamento disponibili e/o con le altre condizioni per poter effettuare le relative manovre. Prima ancora, però, dovrà sotto la sua responsabilità, verificare le condizioni dei mezzi pervenutigli vuoti per il riempimento. Un accertamento di merito sulla qualità, sulla pulizia, sulla integrità del rimorchio o del vagone o del container. Non fosse considerato adeguato, il venditore ha il diritto/dovere di rifiutarlo. Di un danno in viaggio alla merce a causa di un foro, per esempio, sul telone del rimorchio o del tetto del container, non rilevato al momento dell'affidamento del 'vuoto, il vettore non risponde se i documenti non riportano le relative riserve. Per il resto, è il compratore che ha il rischio del trasporto per l'intero itinerario. Nel caso invece di spedizione parziale, il venditore ha l'onere e il rischio del trasporto della spedizione fino ai locali del vettore/spedizioniere nominato. Qui, l'operatore (vettore/spedizioniere) provvederà a onere e rischio del compratore allo scarico della merce dal mezzo del venditore.

### ***CPT = Carriage Paid To – Trasporto pagato fino a***

È per molti versi simile al FCA (anche in questo caso, il venditore consegna la merce in un luogo "terzo") però si allunga la distanza. Mentre nell'FCA il luogo dove consegnare la merce sarà vicino al venditore, con il CPT il luogo è invece vicino al compratore. Se un esportatore di Bergamo contratta una vendita con un importatore di Columbus/Ohio, con il FCA (ad esempio FCA MILANO) l'esportatore dovrà consegnare la merce in un magazzino di Milano, scelto dal compratore e da lì in poi il trasporto sarà curato dal vettore scelto dal compratore. Se lo stesso esportatore contratta un CPT (ad esempio CPT NEW YORK), l'esportatore dovrà far arrivare la merce fino a New York. Il ricevitore si arrangerà solo per il trasporto locale da New York a Columbus. È chiaro, quindi, come tutta la tratta marittima sia gestita dall'esportatore al quale spetterà anche la scelta del vettore.

L'obbligazione di consegna di un venditore con resa CPT si adempie con l'affidamento della merce contrattuale – cioè identificata per quella specifica operazione di esportazione – al vettore da lui stesso (e non dal compratore) designato, con l'unica riserva di una vincolante e non del tutto libera scelta del trasporto limitata, come si è visto, a termini usuali e consuetudinari sia del trasporto (compresi mezzi e modalità), sia dell'itinerario, visto che opera in una forma di discrezionalità limitata come quella prevista per lo spedizioniere che nelle sue scelte e decisioni è pur sempre condizionato dagli accordi con il mandante (1739 c.c.). Ciò significa che in una vendita con contratto C, si ribadisce, il venditore non ha totale e assoluta discrezionalità nella determinazione del trasporto e che quindi non potrà sottrarsi del tutto alle richieste del compratore nel caso di sue esigenze particolari in merito.

***CIP = Carriage and Insurance Paid to – Trasporto e assicurazione pagati fino a***

Questo termine è, a grandi linee, simile al CPT con l'aggiunta dell'onere della copertura assicurativa, che viene pagata dal venditore. Ci vuol poco a capire che il venditore cercherà di pagare il meno possibile, sottoscrivendo quindi coperture assicurative che, pur nel rispetto dei contratti generali, riguarderanno solo rischi limitati e, spesso, irrisori. Il compratore, cosa consigliabile, ha facoltà di chiedere al venditore una copertura più ampia o di provvedere da sé per una copertura integrativa o un'assicurazione "ALL RISKS". Meglio ancora, potrebbe comperare senza assicurazione (CPT/CFR), se non, addirittura, FCA/FOB visto che il suo rischio è lo stesso.

E veniamo alle clausole di classe "D":

(DAT) – DELIVERY AT TERMINAL

(DAP) – DELIVERY AT PLACE

(DDP) – DELIVERED DUTY PAID

Le prime due (DAT & DAP) sono decisamente la novità degli INCOTERMS 2010.

Per evitare incomprensioni e confusioni, come spesso accadeva in passato, si è inteso semplificare alquanto:

***DAT = Delivered At Terminal – Reso al terminal***

Il DAT stabilisce le obbligazioni del venditore in una resa a destino che prevede la consegna sia in un porto di mare che in un aeroporto e/o in altri ambiti logistici di ricevimento/rispedizione di merci quali interporti, piattaforme logistiche, ecc. Da quel punto in avanti, il compratore, che riceverà la merce a terra, cioè già scaricata dal mezzo all'arrivo a cura del venditore, provvederà alle successive fasi di movimentazione e inoltre alla destinazione finale che non necessariamente è data conoscere al venditore. La sostanziale differenza con il CPT (Carriage Paid To) sta proprio nelle operazioni di “scarico” a terra. Per rifarsi all'esempio precedente: se un esportatore di Bergamo contratta una vendita con un importatore di Columbus/Ohio, con il CPT (ad esempio CPT NEW YORK), l'esportatore doveva far arrivare la merce fino al porto di New York. Con il DAT (ad esempio DAT NEW YORK) l'esportatore, oltre che far arrivare la merce a New York, deve anche occuparsi del trasferimento dal porto ad un terminal di smistamento, nonché delle operazioni di scarico che si rendono necessarie. Sicuramente con lo sviluppo dei traffici containers, questa modalità è molto più completa e giustificata.

### ***DAP = Delivered At Place – Reso al luogo di destinazione***

È il termine che in definitiva sostituisce il DDU (Delivery Duty Unpaid) che nelle edizioni precedenti poteva creare dei problemi sia di interpretazione – per la non del tutto appropriata citazione dell'espressione duty nelle transazioni intracomunitarie – sia di operatività nel Paese extraeuropeo di destinazione della merce dove la consegna è comunque subordinata al fattore doganale.

Il DAP, come dice l'espressione PLACE, rimuove ogni dubbio sia sulla (un po' speciosa per la verità) esistenza di dazi in ambito intracomunitario, che non ci sono più, sia sulle obbligazioni del venditore quale passivo spettatore suo malgrado di attività doganali di esclusiva pertinenza del compratore, ma i cui riflessi si ritorcono contro di lui, ora però in grado di fissare espressamente il luogo di consegna prima della dogana del Paese di esportazione e comunque al riparo dal rischio che, anche qui, l'espressione duty (ancorché unpaid) vada a evocare dogane e dazi a lui estranei.

### ***DDP = Delivered Duty Paid – Reso sdoganato***

Rappresenta la condizione più impegnativa del venditore, qui obbligato a consegnare a proprie spese e a suo rischio la merce al compratore, mettendogliela a disposizione presso il luogo convenuto già sdoganata all'importazione. È l'esatto contrario dell'EXW (se in quel caso l'esportatore non pagava niente e tutte le spese legate al trasporto erano a carico del compratore, qui l'esportatore paga tutto, finanche le operazioni di sdoganamento nel paese di destino e le tasse!)

La grande e persuasiva dinamica di una vendita del genere comporta però notevoli rischi per il venditore. Non solo di natura logistica, quali cioè quelli legati comunque al trasferimento fisico delle merci, oltre le linee doganali, ma anche e soprattutto proprio quelli di carattere doganale. Per i primi, cioè per i rischi di trasporto il venditore – che qui può contare sulla massima sua discrezionalità di scelta di itinerari, vettori e modalità – dovrà essere obiettivamente in grado di programmare sia oneri che rischi tenendo sempre presente che la sua obbligazione non è “semplicemente” quella di consegnare la merce al vettore in partenza e pagare il trasporto, bensì quella di riconsegnare al destinatario nel luogo di destinazione convenuto, indipendentemente da qualsiasi impedimento che possa frapporsi tra lui e il destinatario finale. Il quale, se ricevesse merce danneggiata o se di quantità inferiore all'ordinato avrebbe facoltà – qui, sì, e non nei termini del gruppo C – di detrarre dal pagamento della fattura la merce danneggiata o non consegnata. Negli acquisti con rese del gruppo C, invece, il compratore in caso di deperimento della cosa non ha alcun diritto di scontare la fattura a suo vantaggio perché il rischio del trasporto è suo e non del venditore. Ma il rischio maggiore, il venditore DDP lo corre nello sdoganamento all'importazione in un paese straniero in cui non è residente – il che rileva ai fini della locale imposta sul valore aggiunto, per esempio – quando per l'importazione, è necessaria la presentazione di documenti particolari quali certificati, autorizzazioni, licenze, ecc. Tutti, come si vede, appartenenti alla sfera di interesse di ogni “normale” importatore; per non parlare poi della rappresentanza in dogana che in alcuni Paesi come gli Stati Uniti per esempio, può rappresentare una criticità se l'operazione doganale di importazione (dichiarazione di definitiva importazione, presentazione della merce) non è eseguita da un soggetto munito di power of attorney, cioè di apposita delega alla rappresentanza doganale, senza la quale il customs broker non può operare per conto di terzi. Senza considerare poi, l'impossibilità da parte di un (esportatore) non-residente di “scaricarsi” la locale

imposta sul valore aggiunto che qui diventerebbe, al pari del dazio, un costo secco. A tale proposito, parrebbe più opportuno che l'esportatore concordasse con il suo cliente per una resa DDP-VAT excluded.

In merito alle operazioni logistiche, va precisato che anche lo scarico della merce dal mezzo all'arrivo è sempre – tranne il solo caso del DAT di cui si è detto – curata dal compratore che se ne assume oneri e responsabilità. Qualora, qui come in tutti gli altri casi, il nolo comprendesse (già) anche tale operazione, il venditore non ha facoltà di chiederne il rimborso al compratore.

Trattandosi di termine delivered cioè di contratto che prevede la riconsegna al destinatario finale, ovvero a un luogo di destinazione concordato in cui, come si è detto, il trasporto (inteso sia come funzione che costo) è influente in relazione all'obbligo di consegna e che quindi il compratore accetti la merce da qualsiasi direzione essa gli pervenga, non si può escludere a priori che in caso di necessità il venditore, impossibilitato a reperire altrimenti la merce oggetto di fornitura, utilizzi una fonte di fornitura di merce analoga disponibile nello stesso paese di destinazione.

C'è un ulteriore aspetto da non sottovalutare (almeno per gli arrivi di merci in Italia, acquistati su base DDP): al momento dell'importazione, la "bolla doganale" va intestata ad un importatore **RESIDENTE IN ITALIA**. Il quale risulterà come **DEBITORE** del dazio e dell'IVA e potrà portarsi quest'ultima in detrazione.

Se però il venditore estero è colui che **PAGA** materialmente dazio ed IVA, si assiste ad un incongruenza: chi **PAGA** l'IVA non può scaricarsela, mentre chi **NON** la **PAGA**, ha la possibilità di portarla in detrazione guadagnandoci quindi a scapito del venditore estero.

E veniamo adesso alle 4 tipologie contrattuali di esclusiva pertinenza del trasporto marittimo:

(FAS) – FREE ALONGSIDE SHIP

(FOB) – FREE ON BOARD

(CFR) – COST AND FREIGHT

(CIF) – COST INSURANCE AND FREIGHT

La grande novità degli INCOTERMS 2010 è proprio questa: i trasporti marittimi hanno una loro identità ben definita. La distinzione, più che necessaria, si è resa opportuna, in senso stretto e operativo, per mettere una sorta di barriera (almeno) psicologica all'indiscriminato ricorso a termini marittimi in differenti situazioni logistiche,

soprattutto quella del trasporto aereo. Non è raro infatti imbattersi (ancora) nella formulazione FOB Aeroporto di partenza che porta con sé la contraddittoria espressione Free On Board con la collocazione del punto critico nelle mani del vettore aereo alla partenza e non a bordo di un aeromobile. Altra occasione di uso improprio di un termine marittimo è data dal CIF Aeroporto di arrivo o del CIF Luogo interno di destinazione (nei trasferimenti door to door).

### ***FAS = Free Alongside Ship – Franco lungo bordo***

Il FAS è il termine che rappresenta la consegna sottobordo della nave. È l'unico dei quattro termini marittimi che non tocca per niente il bordo della nave e che quindi pone al venditore minori obbligazioni sia in termini di oneri che di rischi per l'altissimo adempimento della consegna. Il rischio che qui può correre il venditore è quello che la nave non sia fisicamente attraccata alla banchina di carico – cosa che può avvenire per congestione delle infrastrutture portuali a ciò deputate, oppure per eccesso di escursione della marea o per tante altre cause ancora, non ultima la deliberata scelta della compagnia più interessata a dar sollecitamente corso alle operazioni di scarico/carico (fosse anche dalla rada dove si trova ancorata la nave) piuttosto che aspettare l'agibilità dell'ormeggio assegnatole. Obbligando in questo modo il caricatore a raggiungere la nave in mare a bordo di una chiatta che, qui, funge da banchina, ma con ben altri costi e rischi per il venditore, spesso ignaro della circostanza fino all'ultimo momento.

Una peculiarità del FAS (e degli altri termini del gruppo marittimo) è che la merce in container, cioè unitizzata in container da parte del venditore, la consegna al vettore non avviene materialmente sottobordo (o a bordo negli altri omologhi marittimi), ma al terminal di raccolta/consolidazione del vettore. Dal che, la resa FCA sarebbe qui più indicata.

### ***FOB = Free On Board – Franco a bordo***

È il termine di esclusiva pertinenza marittima in cui l'obbligazione del venditore al carico avviene a bordo di una nave designata dal compratore (a sua convenienza). Rappresenta un avanzamento del punto critico con maggiori oneri e costi per il venditore, ma non un upgrading del FAS in senso stretto perché, anche qui, il venditore non può che attenersi alle scelte e alle decisioni di trasporto interamente

adottate dal compratore. E quindi, rispetto al FAS, nessun pratico vantaggio del venditore. I cui rischi nel FOB dell'edizione 2000 erano decisamente maggiori non solo o non tanto per le operazioni di carico a bordo, ma soprattutto per la possibilità che la nave scelta e designata dal compratore – sempre secondo il suo proprio interesse e tornaconto, com'è ovvio – poteva non essere convenzionale, cioè dotata di murata, bastingaggi e stiva e caricabile dall'alto per mezzo di attrezzature di sollevamento, ma del genere RO-RO o LO-LO, come un ferry boat, in cui il carico da poppa e/o da prua attraverso ponti levatoi, comportava ben altre spese e rischi del venditore, qualora non pianificati o non pianificabili. Proprio per questo, la nuova edizione degli Incoterms non fissa più il punto critico del FOB o del CFR/CIF all'attraversamento della murata della nave, concetto, questo, ora opportunamente abbandonato, ma all'avvenuto carico della merce a bordo. In ciò rendendo meno improbabili e aleatorie le conseguenze contrattuali della contraddizione “punto critico – nave non convenzionale” dato che l'obbligazione alla consegna si perfeziona comunque (cioè per qualsiasi categoria di natante) a bordo. Ciò però, non libera il venditore dal rischio di trovarsi al porto di carico di fronte a una nave particolare con una diversa, per lui, ricaduta economica e di responsabilità (come il fatto, per esempio, di non avere sufficiente tempo per organizzarsi conformemente a una determinata categoria di imbarcazione dal momento dell'avviso/preavviso del compratore).

Il compratore, qui, si impegna a comunicare preventivamente al venditore tutti i dati e le informazioni attinenti alla nave, allo stimato di arrivo (ETA = Estimated Time of Arrival) e di inizio operazioni di carico, a eventuali ritardi e/o variazioni in merito al porto, allo scalo, alla calata, ecc. per consentire al compratore di prendere a sua volta le necessarie misure per poter consegnare nei tempi e nei modi concordati. Omissioni, negligenze o carenze in tale ambito da parte del compratore che comportino ritardi e/o patologie all'imbarco/consegna, liberano il venditore da responsabilità varie non ultima quella del deperimento della cosa. Il termine FOB, oltre alle incertezze suddette, si presta ad altre opinabili discussioni sulle operazioni di stivaggio che, secondo gli incoterms, sono a carico del compratore, ma che secondo gli usi di alcuni Paesi, viene spesso considerato di competenza del caricatore con la formula FOB STOWED.

La resa FOB potrebbe anche porre sul venditore il rischio di venire citato nella polizza di carico marittima in qualità di caricatore (il

mittente di un trasporto marittimo). Cosa che, invece, non è perché il venditore si presta solo a inviare alla Compagnia la Dichiarazione di Imbarco, in nome suo, ma per conto del suo cliente/acquirente che, invece, è il vero mittente del trasporto (1684 c.c.). Ove esigenze particolari (per esempio di una lettera di credito documentaria, o altro), non lo richiedesse, sarebbe più opportuno che il venditore FOB si qualificasse come caricatore contrattuale.

### ***CFR = Cost and Freight – Costo e nolo***

Questo termine assimila diverse caratteristiche e obbligazioni del venditore (già) presenti nelle altre due clausole appartenenti allo stesso gruppo, cioè CPT e CIP oltre che, in quanto termine marittimo, del FOB. Di quest'ultimo, anzi, il CFR (e, sempre, il suo omologo CIF) è non solo il suo più logico e consequenziale up-grading, ma con lo stesso condivide l'essenza. In altre parole il termine FOB e il CFR/CIF sono termini "della stessa natura" in quanto per entrambi valgono, a carico del venditore, le stesse obbligazioni di consegna che si perfeziona all'avvenuto carico della merce a bordo della nave. Con la differenza che nel FOB il trasporto è curato a onere e rischio del compratore, mentre che nel CFR/CIF esso è pagato (e non altro) dal venditore, ma con il rischio sempre a carico del compratore. Condizione, questa, che si ribadisce, fa dire alla nostra giurisprudenza che la resa CFR/CIF è "mera clausola di spesa" per dire che il venditore si limita a fornire oltre alla merce una prestazione aggiuntiva (di natura) meramente economica. Il concetto dell'assunzione da parte del venditore di una sorta di mandato di spedizione in favore del suo cliente, comune ai quattro termini del gruppo C, è qui esaltato dalla modalità di trasporto marittimo in cui il confine tra i rischi del venditore e quelli del compratore è inconfondibile essendo rappresentato dalla nave che, una volta accettata a bordo le merci, diventa il punto critico cioè il luogo e il tempo in cui avviene la consensuale separazione delle obbligazioni del venditore da quelle del compratore. Anche se, per la verità, nell'Edizione 2000, la murata della nave al porto di partenza quale punto critico era strumento formidabile di esattezza nella separazione dei reciproci rischi in quanto, da là in poi, tutti i rischi a cominciare dallo stivaggio passavano in capo al compratore. Qui (cioè nell'Edizione 2010), con la consegna a bordo e non più all'attraversamento della murata, il problema dell'appartenenza e/o attribuzione o meno (dell'onere e del rischio) dello stivaggio al

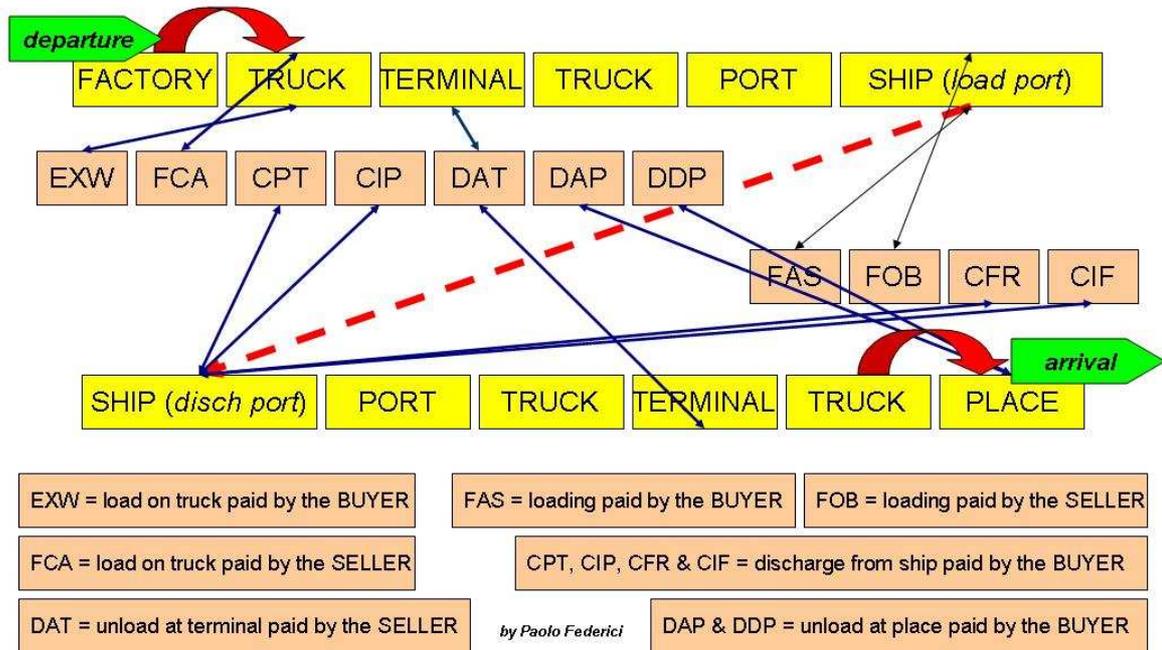
venditore è meno categorico dato che in un nolo marittimo pagato dal venditore – non rileva se per sé stesso o in favore del terzo – è logico che il tiraggio (THC = Terminal Handling Charges) e lo stivaggio siano a suo carico. Ove, allora, per “merce a bordo” – quale criterio di (perfezionamento della) consegna della merce in nave – si intenda il solo (avvenuto) carico “on board” – in cui “on” sta per “sopra con contatto” – il venditore è liberato dal rischio insito nelle operazioni di stivaggio ancorché esso rientri nel pacchetto economico del costo del nolo addebitatogli dalla Compagnia.

***CIF= Cost Insurance Freight – Costo, assicurazione e nolo***

Questo termine rappresenta l'evoluzione del CFR in quanto, come per il CIP (rispetto al CPT) prevede l'obbligo del venditore di provvedere col trasporto anche a una copertura assicurativa di minima ampiezza.

# INCOTERMS 2010

Visit our web to know more:  
www.fortuneitaly.it



special chart by Paolo Federici

<b>Chi paga il trasporto principale</b>	<b>Quando e dove avviene la consegna</b>	<b>Quando avviene il passaggio dei rischi connessi al trasporto</b>	<b>Quali sono le spese accessorie e chi le paga</b>
<b>EXW: Il compratore</b>	Con la messa a disposizione del compratore della merce nei locali del venditore e/o in un punto concordato (non caricato sul mezzo di trasporto)	Al luogo e al momento del perfezionamento della consegna	Il compratore assume tutte le spese
<b>FCA: Il</b>	All'avvenuto carico nel mezzo di		Il venditore sostiene i

<b>compratore</b>	trasporto messo a disposizione dal compratore quando il luogo concordato per la consegna sia rappresentato dai locali (stabilimento, deposito, ecc...) del venditore <i>oppure</i> Con la messa a disposizione della merce presso i locali del vettore designato dal compratore, sul mezzo di trasporto del venditore, non scaricata		costi relativi all'esportazione quali l'emissione e il rilascio dei documenti necessari, nonché dell'eventuale operazione doganale.
<b>CPT/CIP: Il compratore</b>	All'affidamento della merce al (primo) vettore scelto e pagato dal venditore. Ciò può realizzarsi presso i locali del venditore o in quelli del vettore (come per il FCA	Al luogo e al tempo dell'affidamento della merce al (primo) vettore	Il venditore sostiene i costi relativi alla preparazione/allestimento della spedizione richiesti per il "fatto dell'esportazione" quali documenti, licenze, autorizzazioni, sdoganamento, carico della merce sul mezzo in partenza e sistemazione del carico a bordo, ecc...
<b>DAT: Il venditore</b>	Al terminal (coperto o scoperto) convenuto tra le parti, con merce <b>scaricata</b> dal mezzo all'arrivo a opera del venditore	Al luogo e al tempo della messa a disposizione della merce al terminal, scaricata dal mezzo a rischio del venditore	Il venditore sostiene anche gli oneri di scarico e di collocazione della merce nel punto del terminal convenuto
<b>DAP: Il venditore</b>	Nel luogo di consegna concordato, con la merce, <b>non scaricata</b> dal mezzo di trasporto del venditore,	Al luogo e al tempo concordati per la messa a disposizione della merce, non scaricata dal mezzo del	Lo scarico del mezzo all'arrivo al luogo di destinazione è a onere e rischio del compratore

	messa a disposizione del compratore	venditore	
<b>DDP: Il venditore</b>	Nel luogo di consegna concordato, con la merce, <b>non scaricata</b> dal mezzo di trasporto del venditore, messa a disposizione del compratore, sdoganata all'importazione	Al luogo e al tempo concordati per la messa a disposizione della merce, non scaricata dal mezzo del venditore	Lo scarico del mezzo all'arrivo al luogo di destinazione è a onere e rischio del compratore
<b>FAS: il compratore</b>	Sottobordo della nave in un porto di carico designati dal compratore, nei tempi concordati e secondo gli usi di porto	Al luogo della consegna sottobordo	Il trasporto sottobordo e le operazioni di consegna sono costi a carico del venditore e comunque ripartiti secondo gli usi di porto
<b>FOB: Il compratore</b>	A bordo della nave designata dal compratore nei tempi concordati e secondo gli usi di porto	All'avvenuto imbarco a bordo della nave designata dal compratore	Il trasporto e il tiraggio della merce a bordo (THC) escluso lo stivaggio, sono a carico del venditore, e comunque secondo gli usi
<b>CFR/CIF: Il venditore</b>	A bordo della nave designata dal venditore nei tempi concordati e secondo gli usi di porto	All'avvenuto imbarco a bordo della nave designata dal venditore	Il disstivaggio e lo scarico al porto di destinazione convenuto sono a carico del compratore

## ***Il diritto internazionale***

I contratti di compravendita internazionali, per tutto ciò che esula dal solo “trasporto”, sono regolati dalle condizioni generali stilate dalle Camere di Commercio.

La Convenzione sulla Vendita Internazionale di Beni (CISG - Convention on Contracts for the International Sale of Goods) è un trattato internazionale nell'ambito delle Nazioni Unite che si applica unicamente a contratti di vendita di beni, stipulati da parti che risiedono in Paesi diversi che hanno aderito alla Convenzione.

La CISG è stata siglata nel 1980 a Vienna ed è entrata in vigore il 1° gennaio 1988 come accordo multilaterale tra 11 paesi.

La convenzione facilita il commercio internazionale ponendo delle norme comuni che si sostituiscono alle norme di diritto interno che regolano il contratto di vendita e che si devono applicare in caso di vendite che rientrano nei requisiti della convenzione.

L'Italia ha aderito alla CISG nel 1985 (Legge 11 dicembre 1985, n. 765 - Ratifica ed Esecuzione della Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti di Compravendita Internazionale di Merci, adottata a Vienna l'11 aprile 1980 - G.U. n. 303. 27 dicembre 1985, supplemento ordinario).

La convenzione è entrata in vigore, in Italia, il primo gennaio 1988.

Ad oggi gli Stati che hanno ratificato la convenzione sono 75.

Questo significa però che, quando si vuole sottoscrivere un contratto di compravendita, bisogna anche accertarsi che il Paese di residenza del nostro contraente sia uno tra quelli che hanno ratificato la convenzione.

Altrimenti le condizioni stabilite nella Convenzione non avranno valore, in caso di disputa legale.

Ecco l'elenco degli Stati aderenti:

*Albania – Argentina – Australia – Austria – Belarus – Belgium – Bosnia-Herzegovina – Bulgaria – Burundi – Canada – Chile – China (PRC) – Colombia – Croatia – Cuba – Cyprus – Czech Republic – Denmark – Dominican Republic – Ecuador – Egypt – El Salvador – Estonia – Finland – France – Gabon – Georgia – Germany – Greece – Guinea – Honduras – Hungary – Iceland – Iraq – Israel – **Italy** – Japan – Republic of Korea – Kyrgystan – Latvia – Lebanon – Lesotho – Liberia – Lithuania – Luxembourg – Macedonia – Mauritania – Mexico – Moldova – Mongolia – Montenegro – Netherlands – New Zealand – Norway – Paraguay –*

*Perù – Poland – Romania – Russian Federation – Saint Vincent & Grenadines – Serbia – Singapore – Slovakia – Slovenia – Spain – Sweden – Switzerland – Syria – Turkey – Uganda – Ukraine – United States – Uruguay – Uzbekistan – Zambia*

La “CONVENZIONE delle NAZIONI UNITE sui CONTRATTI di COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE di BENI MOBILI” è suddivisa in quattro parti principali (AMBITO di APPLICAZIONE e DISPOSIZIONI GENERALI – FORMAZIONE del CONTRATTO – VENDITA di BENI MOBILI – DISPOSIZIONI FINALI).

La legge applicabile al contratto può, comunque, essere determinata diversamente dalle parti contraenti, nel qual caso va chiaramente indicata nel contratto stesso.

Nella prassi del commercio internazionali si è soliti riferirsi alla “lex mercatoria” (legge mercantile) che è basata sull’uso di regole consolidate e rispettate universalmente.

Come risulta facile capire, lo stesso contratto può essere assoggettato a diverse (e magari “contraddittorie”) regole: la legge “mercatoria”, la legge dello Stato ove risiede il venditore, la legge dello Stato ove risiede il compratore, la legge regolata dalla CISG ... addirittura dalla legge di uno Stato “terzo” richiamato nel contratto (questo succede anche per i contratti di trasporto: per merce che parte dall’Italia ed è destinata in Giappone, può verificarsi il caso che la BILL OF LADING faccia riferimento alla “common law” inglese).

Vediamo in dettaglio i punti salienti:

**OGGETTO:** va chiaramente indicata la descrizione del bene “oggetto” della trattativa di compravendita

**PREZZO:** è importante indicare sia la valuta di riferimento che la somma. Specificando cosa sia incluso/escluso (per quanto riguarda il trasporto, quindi riportando l’INCOTERMS applicabile). Aggiungendo i termini di pagamento (il pagamento può essere “anticipato”, “posticipato”, legato alla consegna della merce o dei documenti di trasporto rappresentativi della merce stessa, effettuato tramite “lettera di credito”, frazionato nel tempo, assoggettato ad idoneo finanziamento, etc).

**OBBLIGHI:** delle controparti. Se da una parte chi compra deve “pagare” il corrispettivo pattuito, dall’altra chi vende deve attivarsi per far trasferire la “proprietà” del bene al nuovo proprietario. Non

basta dunque far avere al compratore il “possesso” del bene, ma bisogna fare in modo che ne abbia anche la “proprietà”. Sulla differenza tra “possesso” e “proprietà” avremo modo di affrontare ancora l’argomento.

**TERMINI di CONSEGNA:** nel contratto vanno stabiliti i termini entro i quali il venditore dovrà consegnare la merce al compratore. La “consegna”, come abbiamo visto dagli INCOTERMS, non è sempre e solo il momento dell’arrivo a destino. Talvolta (come nel caso dell’ EX WORKS) la consegna avviene con la messa a disposizione del compratore della merce nei locali del venditore e/o in un punto concordato (non caricato sul mezzo di trasporto).

**DOCUMENTI:** c’è poi tutta una serie di “documenti” da predisporre (a cura del venditore) per mettere in grado il compratore di ottenere la merce libera da vincoli. I più importanti sono: la FATTURA, il PACKING LIST, il CERTIFICATO di ORIGINE, il DOCUMENTO di TRASPORTO (normalmente la BILL OF LADING), il CERTIFICATO di

ASSICURAZIONE. È poi possibile che vengano richiesti altri documenti specifici, quali, ad esempio, il CERTIFICATO d’ISPEZIONE e/o il CERTIFICATO di GARANZIA. Per alcuni specifici Paesi esiste, ancora oggi, la richiesta della VIDIMAZIONE CONSOLARE. Ma sono sempre meno i Paesi per i quali è richiesta.

## **LA POLIZZA DI CARICO (bill of lading)**

### ***Che cosa è la polizza di carico***

La polizza di carico è un contratto di trasporto a tutti gli effetti. Questo “contratto” non va confuso con il contratto di vendita. Contratto di vendita e contratto di trasporto sono due cose totalmente differenti. Talvolta si tende ad identificare l’uno con l’altro. Ad esempio quando si prendono in considerazione gli INCOTERMS: questi non sono mai riferibili al contratto di trasporto, ma sempre e solo al contratto di vendita. Ovviamente il contratto di trasporto dovrebbe essere sottoscritto in correlazione con il contratto di vendita (se il venditore sottoscrive un contratto di vendita a condizioni CIF, impegnandosi dunque a pagare lui il FREIGHT, cioè il NOLO, dovrebbe analogamente sottoscrivere un contratto di trasporto a condizioni “FREIGHT PREPAID”, cioè con NOLO pagato dal venditore.). Se però il venditore, pur in presenza di un contratto di vendita su base CIF, dovesse poi sottoscrivere un contratto di trasporto su base FOB (quindi con un contratto di trasporto a condizioni contrastanti con il contratto di vendita), il compratore non può esimersi dall’onorare il contratto di trasporto (quindi dal pagare il nolo al vettore). Avrà il diritto di rivalersi sul venditore che non ha rispettato i termini del contratto di vendita. Ma non potrà contestare al vettore la richiesta di pagamento del nolo. Il vettore è responsabile solo del contratto di trasporto sottoscritto in partenza e non è certo tenuto a conoscere né a rispettare i termini di tutto un altro contratto (quello di vendita) a lui interamente estraneo.

La polizza di carico oltre che essere un contratto a tutti gli effetti di legge è anche un TITOLO DI CREDITO. Esattamente come è un titolo di credito l’assegno bancario.

Così come chi possiede un assegno emesso a suo favore ha diritto di andare in banca a reclamare l’importo indicato, chi possiede la polizza di carico ha diritto di presentarsi al porto di arrivo a reclamare le merci indicate nella polizza di carico stessa.

Così come esistono assegni al portatore ed assegni circolari, analogamente esistono polizze di carico al portatore (quelle che non indicano alcun nominativo in chiaro) e polizze di carico nominative (quelle che invece riportano il nominativo del compratore).

Nel primo caso (al portatore) la polizza di carico potrà passare di mano in mano grazie alla girata (sempre per rifarci all’esempio dell’assegno: anche un assegno al portatore può essere girato da uno

all'altro possessore), mentre nel secondo caso (ad un nominativo in chiaro) il paragone è con l'assegno circolare: solo la persona nominata può ritirare la merce.

Non pensiate però che il titolare di una società di importazione debba vagare per il porto alla ricerca della sua merce! Gli basterà controfirmare la polizza di carico e consegnarne l'originale al rappresentante della Compagnia di Navigazione (il vettore). In cambio otterrà un "buono di ritiro" con il quale un qualsiasi suo rappresentante potrà recarsi al porto a prelevare la sua merce.

Sempre per rifarsi all'esempio dell'assegno: se voi andate in banca e versate 1.000 euro, la banca vi rilascia un assegno del valore di 1.000 euro. Poi consegnate questo assegno a chicchessia: questi potrà andare nella stessa banca o in un'altra banca qualsiasi ed ottenere, dietro deposito dell'assegno, analoga somma di 1.000 euro.

Con le merci avviene la stessa cosa: nel momento in cui la merce che avete venduto viene caricata su una nave, il rappresentante della nave vi rilascia la polizza di carico che identifica quella specifica partita di merce. Voi poi consegnerete quella polizza di carico al vostro cliente e questi, nel momento stesso in cui viene in possesso della polizza di carico, diventerà il nuovo proprietario della merce.

La B/L svolge tre funzioni:

- è ricevuta di carico, in quanto attesta la presa in consegna della merce da parte del vettore;
- è prova del contratto di trasporto marittimo e, essendo tale contratto documentato da un titolo di credito, il vettore non può invocare, nei confronti del terzo possessore di polizza diverso dal primo prenditore, condizioni concordate col caricatore prima dell'emissione della B/L ma non riprodotte in essa (cd. principio di autonomia e letteralità dei titoli di credito);
- è titolo che legittima il suo possessore alla consegna del carico.

Tornando al discorso della circolazione della polizza, va evidenziato che, alla luce dell'art. 467 cod. nav., il titolo di credito in esame può essere:

- al portatore ("Bearer's" o "Holder's" B/L) ed in questo caso il possessore dell'originale negoziabile della polizza, che sia il primo prenditore o un terzo, è legittimato alla consegna senza l'osservanza di particolari formalità (ossia non occorre la girata, il cd. "endorsement");

- all'ordine ("To the order of" B/L) ed in tal caso è legittimato il caricatore o il terzo cui la B/L sia stata trasferita in virtù di una serie continua di girate;
- nominativa ("Straight" B/L), ed in tale eventualità legittimato alla delivery è il possessore che figura quale "consignee" in polizza.

Come noto il possessore di polizza non sempre coincide col proprietario della merce che, pertanto, se non è il portatore del titolo, non può chiedere la consegna al vettore, salvo che dimostri di essere il mandante dell'ultimo giratario di polizza e dichiararsi di volersi sostituire al mandatario nell'esercizio del diritto di consegna ex art. 1705 c.c..

In punto pare necessario richiamare la disciplina del contratto di spedizione.

Il contratto di spedizione, in base all'art.1737 c.c., è il "mandato col quale lo spedizioniere assume l'obbligo di concludere, in nome proprio e per conto del mandante, un contratto di trasporto e di compiere le operazioni accessorie". Dall'inquadramento del contratto di spedizione nello schema del "mandato senza rappresentanza" deriva che, ex art.1705 c.c., lo spedizioniere - "mandatario senza rappresentanza" "acquista i diritti ed assume gli obblighi derivanti dagli atti compiuti con i terzi, anche se questi hanno avuto conoscenza del mandato". Il secondo comma dell'art. 1705 c.c. precisa che: "I terzi non hanno alcun rapporto col mandante", il che significa che il terzo vettore non ha relazione contrattuale col mandante che ha commissionato il trasporto allo spedizioniere. È tuttavia fatta salva la facoltà del mandante di sostituirsi al mandatario nell'esercizio dei diritti di credito derivanti dall'esecuzione del mandato.

Riepilogando: lo spedizioniere mandatario esercita in nome proprio, nei confronti del vettore, i diritti derivanti dal contratto di trasporto (e quindi, se ancora gli spettasse, il diritto di contrordine, il diritto alla riconsegna, il diritto ad esigere il risarcimento dei danni per perdita od avaria al carico). Il mandante, tuttavia, può dichiarare al terzo vettore di volersi sostituire allo spedizioniere mandatario nell'esercizio dei diritti di credito, dimostrando di essere lui il titolare dei diritti.

La giurisprudenza di cassazione, invero, limita questa facoltà di subingresso del mandante all'esercizio di uno specifico "diritto di credito", il diritto (di credito) alla consegna del carico, mentre è

piuttosto costante nell'affermare che il mandante non subentra negli altri possibili "diritti di credito" spettanti al possessore della polizza, quali il diritto di contrordine e, soprattutto, il diritto all'azione per danni per perdita od avaria.

Ad esempio, nel 2007 la Cassazione ha stabilito il seguente principio di diritto: *"In tema di mandato senza rappresentanza, la disposizione dell'articolo 1705, secondo comma, cod. civ. (secondo cui "il mandante, sostituendosi al mandatario, può esercitare i diritti di credito derivanti dall'esecuzione del mandato") non può trovare applicazione in caso di domanda di risarcimento danni, atteso che la norma suddetta, proprio per il suo carattere eccezionale ed in forza del chiaro tenore dell'espressione "diritti di credito derivanti dall'esercizio del mandato", è limitata alla possibilità dell'esercizio, da parte del mandante, dei diritti di credito derivanti al mandatario dalla esecuzione del mandato, con esclusione della possibilità di esperire contro il terzo le azioni contrattuali e, in particolare, quelle di risoluzione per inadempimento e di risarcimento dei danni. (Nella fattispecie, relativa all'azione di danni cagionati dal ritardato recapito di macchinari ad una esposizione fieristica, esperita contro lo spedizioniere ed il vettore, quest'ultimo incaricato dal primo del trasporto, la corte di merito aveva ritenuto non sussistere la legittimazione ad agire nei confronti del vettore da parte della società mandante, che ha pertanto lamentato la violazione dell'articolo 1705, secondo comma, cod. civ.) "[Cass. civ., Sez. III, 08/06/2007, n.13375].*

Talvolta capita che il carico giunga al porto di destino prima che la B/L arrivi nella mani del destinatario (perché magari è ferma nel circuito bancario per la negoziazione di un credito documentario soggetto a riserve). Il destinatario può provare ad ottenere il carico, consegnando al vettore una "letter of indemnity", di solito emessa da una banca per suo conto, con cui essa garantisce che il "consignee" è legittimato al ritiro del carico e si obbliga a consegnare un'originale di polizza appena in suo possesso, a pagare tutto quanto dovuto dal destinatario al "carrier", a manlevare quest'ultimo per eventuali azioni di risarcimento danni promossa da terzi che, ancora in possesso di un'originale di polizza, abbiano successivamente chiesto invano al vettore la consegna della merce.

Il vettore non è obbligato ad accettare la "letter of indemnity", essendo tenuto a rilasciare il carico solo al legittimo possessore di un'originale di polizza. Tuttavia non è raro che il vettore accetti la LOI ed esegua la consegna, ferma restando la sua responsabilità verso il

terzo effettivo possessore di polizza per l'ipotesi in cui non adempia o adempia inesattamente all'obbligo di riconsegna del carico nella quantità e qualità indicate in polizza.

Nel momento del passaggio del possesso del documento avviene anche il passaggio di proprietà.

Quindi sarà importante fare in modo che contestualmente al passaggio di proprietà avvenga anche il pagamento.

Ecco che in qualche modo i due contratti (quello di vendita e quello di trasporto) vengono a concatenarsi strettamente.

Ed ecco dunque lo strumento ideale per collegare le due operazioni: la lettera di credito!

### ***La lettera di credito***

i rapporti tra chi vende e chi compra spesso avvengono sulla lunga, anzi sulla lunghissima, distanza. Vendere un macchinario del valore di 100.000 euro ad un cliente che si trova al di là dell'oceano non è semplice: voi che vendete volete essere sicuri di essere pagati. Lui che compra vuole essere sicuro di ricevere la merce ordinata. Nessuno dei due si azzarda a fare il primo passo. Se voi che vendete fate partire la merce, non avete nessuna garanzia di essere pagati. Ma anche lui, se dovesse pagarvi in anticipo non ha nessuna garanzia che poi voi gli spedirete davvero la merce. Ecco allora la necessità di uno strumento pratico ed antico: la lettera di credito. La garanzia, per entrambi le parti, può essere data dalla propria banca di fiducia. Chi compra depositerà i 100.000 euro dell'esempio nella sua banca con l'ordine irrevocabile di utilizzare quella somma per pagare l'acquisto di quello specifico macchinario. La banca del compratore avviserà la banca del venditore (con la trasmissione, appunto, della lettera di credito) che la somma è disponibile dietro presentazione della prova dell'avvenuta spedizione. La banca del venditore avviserà allora il suo cliente che, non appena sarà stata effettuata la spedizione, potrà incassare la somma concordata. A questo punto se il venditore provvede alla spedizione (e quindi ottiene la polizza di carico che la attesta) potrà incassare la somma pattuita. Se invece il venditore non dovesse provvedere alla spedizione, il compratore non pagherà mai niente.

Va detto che la lettera di credito ha anche e sempre una scadenza, per cui si indica un tempo limite entro il quale la spedizione debba essere effettuata. Tale scadenza viene concordata tra le parti al momento della sottoscrizione del contratto di vendita. Ed è la polizza di carico

(documento che riporta la data di partenza della spedizione) a fare testo.

Due sono le caratteristiche basilari della lettera di credito: deve essere irrevocabile (fino alla data stabilita per la scadenza) e confermata.

Irrevocabile perché così chi vende ha la garanzia che quella particolare somma rimane disponibile per tutto il tempo necessario, talvolta, a produrre il materiale messo in vendita.

Confermata perché così è la stessa banca del venditore a garantire il proprio cliente (tra la banca del compratore e quella del venditore devono esistere dei rapporti consolidati)

### ***Procedure relative ai pagamenti***

(per acquisti di merce)

Il credito documentario trae origine dalla esigenza di garanzia e di finanziamento delle parti di una transazione. Nel credito documentario il compratore che incarica la banca di effettuare una specifica prestazione (pagamento a vista - assunzione di impegno al pagamento differito - accettazione di tratta col successivo pagamento - negoziazione di tratte e/o documenti) al venditore è certo che questa sarà effettuata solo alle condizioni che egli stesso ha stabilito; d'altro canto il venditore ha la garanzia della banca emittente o di una terza banca che, presentando i documenti previsti nel credito, riceverà la prestazione stabilita.

In pratica il credito documentario, oltre a realizzare la contestualità delle prestazioni cui sono tenuti i contraenti, consente agli stessi di fruire di una garanzia da parte di una banca.

Il credito documentario diventa indispensabile quando fra compratore e venditore non esistono rapporti di collaudata fiducia.

In particolare, il venditore richiede tale forma di regolamento di norma quando:

- non conosce il compratore (solitamente estero);
- non ripone fiducia nella propria controparte e nella capacità della stessa di far fronte con puntualità ai propri impegni finanziari;
- pur accordando fiducia all'acquirente, si è in presenza di un'operazione di entità tale da necessitare di adeguata garanzia di esito, anche in vista della sicurezza della propria azienda;
- la situazione politico/economica del paese del compratore consiglia un simile atteggiamento, oppure tale modalità è prevista dalla legislazione del proprio paese;

- le caratteristiche tecnico/produttive della merce oggetto del contratto renderebbero problematica, se non impossibile, una diversa collocazione della stessa su altro mercato ed a condizioni accettabili nel caso di problemi con l'acquirente originario.

L'internazionalizzazione del commercio, basato anche sull'uso appropriato di terminologie particolari e sull'univoca interpretazione del significato da dare agli impegni assunti sia da un punto di vista legale che pratico, presuppone che tutte le parti interessate comprendano perfettamente gli accordi e le conseguenti implicazioni giuridiche delle relative clausole.

Questi motivi diedero origine all'esigenza di elaborare, da parte di coloro che si ritrovavano in "prima linea", cioè le Banche, delle norme di comportamento che in qualche modo potessero disciplinare in modo uniforme l'operazione che di norma coinvolgeva più Ordinamenti giuridici interessando diversi Paesi con usi, consuetudini e norme a volte completamente differenti.

Le prime regole uniformi relative alle Lettere di credito ebbero origine dagli accordi raggiunti sulla piazza di New York e di Boston da un rilevante gruppo di Banche, correva l'anno 1920 e tali regole sono conosciute come "Regulation affecting export commercial credits adopted by New York Commercial Credit Conference".

Successivamente, nel 1923 l'associazione bancaria di Berlino adottò le "Regulativ des Akkreditivgeschäfts der Berliner Stempelvereinigung" "accordi per il servizio di crediti documentari".

Ancora, nel 1923 l'Unione sindacale delle Banche di Parigi e della Provenza adottarono "Clauses et modalités applicables aux ouvertures de crédit documentaire".

Poi tra il 1924 e 1930 vennero emanate norme al riguardo da parte delle Associazioni bancarie di Norvegia, Italia, Cecoslovacchia, Svezia, Argentina, Danimarca e Olanda.

In Italia appunto l'ABI nel 1925 emanò: "Norme relative ai crediti documentari utilizzabili in Italia riguardanti merci da spedirsi via mare".

Queste iniziative però erano molto sterili proprio per la loro natura "nazionale"; per questo motivo già dal 1926 la Camera di Commercio Internazionale iniziò un lavoro ponderoso al fine di addivenire ad un corpo normativo che, attraverso il loro recepimento da parte delle varie organizzazioni nazionali partecipanti alla stessa Camera di Commercio desse un carattere più trans-nazionale alle regole con lo scopo di portare ad una possibile uniformità dei comportamenti.

A distanza di così tanti anni possiamo affermare senza ombra di dubbio che lo scopo è stato effettivamente raggiunto.

Le ultime norme, attualmente in vigore sono: le **Norme ed Usi Uniformi** relativi ai Crediti Documentari (Adottate dal Comitato Esecutivo il 23 aprile 1993 – Pubblicazione N. 500 del maggio 1993 entrate in vigore il 1° gennaio 1994) dette anche “UCP” o “NUU”.

In conclusione si vuole sottolineare che la necessità di una regolamentazione uniforme è nata ed è continuamente richiesta da tutte le parti coinvolte e questa é forse la ragione del successo della N.U.U.

### ***Cosa sono i crediti documentari***

Di seguito cercheremo di sintetizzare alcuni aspetti del credito documentario ovviamente senza la pretesa di essere esaustivi.

L'operazione di Credito Documentario si configura in un IMPEGNO DELLA BANCA ad effettuare una certa prestazione, per conto del Compratore ed a favore del Venditore, contro la consegna di documenti stabiliti che rappresentino la fornitura di merce e/o servizi.

#### **AL VENDITORE**

Che il pagamento avverrà solamente dopo la consegna alla banca di documenti che consentano di verificare il rispetto delle condizioni convenute in fase contrattuale (ed indicate nel credito).

#### **AL COMPRATORE**

Che all'atto della consegna dei documenti relativi alla fornitura e richiesti dal credito documentario avverrà tassativamente ed inderogabilmente il pagamento di quanto pattuito .

Come si può notare non si parla più di merci, bensì, esclusivamente di documenti ed è unicamente su questi che faranno riferimento i vari attori del credito.

### ***Le parti interessate***

Nel Credito Documentario intervengono sempre almeno TRE PARTI:

COMPRATORE (ORDINANTE – APPLICANT)

Conferisce l'incarico alla Banca di effettuare il regolamento della prestazione convenuta in contratto, in favore del Beneficiario contro presentazione da parte di quest'ultimo di specifici documenti.

**BANCA (EMITTENTE – ISSUING BANK)**

Assume in proprio, su incarico dell' Ordinante, l'obbligo di effettuare una certa prestazione (pagamento, accettazione o negoziazione) in favore del Beneficiario contro consegna, da parte di quest'ultimo, di documenti conformi a quanto stabilito nel credito.

**VENDITORE (BENEFICIARIO – BENEFICIARY)**

Acquisisce il diritto di ricevere una certa prestazione direttamente dalla banca Emittente o tramite altra Banca presentando documenti conformi ai termini ed alle condizioni riportati nel credito.

Nella maggior parte dei casi però entra in gioco anche una QUARTA figura, questo perché:

l'operazione si svolge in ambito internazionale;

le parti sono distanti tra loro;

il Beneficiario preferisce il coinvolgimento della propria Banca.

La banca EMITTENTE, quindi, si avvale di una corrispondente estera (Quarta Figura) per effettuare la PRESTAZIONE prevista.

Quest'ultima assume al veste di:

**BANCA AVVISANTE e/o DESIGNATA (ADVISING/NOMINATED BANK )**

Il Credito Documentario può essere:

**Revocabile:** quando cioè può essere modificato o annullato dalla banca emittente in qualsiasi momento e senza preventivo avviso al beneficiario; tuttavia la revoca non ha efficacia se perviene alla banca presso la quale il credito era stato reso utilizzabile, dopo che l'utilizzo stesso sia già avvenuto. (Questo tipo di credito è quasi totalmente in disuso);

**Irrevocabile:** costituisce un impegno inderogabile della banca emittente a dar corso alla prestazione prevista dal credito sempreché i documenti prescritti siano presentati e le condizioni e i termini del credito siano rispettati;

Irrevocabile e confermato: si ha quando una banca (Confermante - generalmente la stessa banca Designata) aggiunge il proprio impegno a quello originario della banca emittente, su richiesta o autorizzazione di quest'ultima, ad effettuare inderogabilmente la prestazione prevista dal credito, sempreché i documenti prescritti siano presentati e le condizioni e termini del credito rispettati.

### ***I tipi di credito:***

#### ***CREDITO di PAGAMENTO:***

Se la banca paga subito dopo la verifica dei documenti, si dirà che il credito é a VISTA

Se la banca si impegna a pagare ad una determinata scadenza futura, il credito si dirà di PAGAMENTO DIFFERITO .

#### ***CREDITO di ACCETTAZIONE:***

Le tratte, una volta accettate, diventano una carta cambiaria particolarmente apprezzata. Esse infatti, contenendo l'obbligazione cartolare di una banca, e potrebbero essere agevolmente smobilizzati dal Beneficiario.

Nella odierna prassi internazionale é sempre più frequente che ai crediti di accettazione siano preferiti i crediti a pagamento differito per i quali, non essendovi emissione di tratte, non bisogna sostenere in Italia spese di bollo.

#### ***CREDITO di NEGOZIAZIONE:***

Negoziante significa esborso da parte della banca autorizzata a negoziare a fronte della tratta e/o dei documenti.

### ***I CREDITI DOCUMENTARI E L'INFORMATICA***

Esiste una fortissima correlazione tra la questione della "smaterializzazione" dei documenti cartacei e l'operatività bancaria, con particolare riguardo alla problematica dei regolamenti internazionali.

Considerare infatti i vari aspetti relativi alla trasformazione in un impulso elettronico di un documento cartaceo senza porsi il problema delle implicazioni nella fase di "pagamento" è praticamente impossibile.

Basti pensare che la maggior parte degli scambi internazionali, rivolti a Paesi a maggior rischio, che peraltro rappresentano una percentuale significativa del nostro interscambio, si concretizza con l'intervento di

una banca che viene chiamata a “pagare” sulla scorta di documenti, tra i quali di norma vengono richiesti anche quelli che attestano l'avvenuta presa in carico o la spedizione della merce oggetto della transazione.

Ci riferiamo ai regolamenti a mezzo crediti documentari o contro documenti in generale: di questi tipi di transazioni faremo alcuni cenni nel seguito della trattazione.

In forza di ciò già da alcuni anni il mondo bancario italiano, sulla falsa riga di quello che accadeva all'estero, si è avvicinato al problema della “smaterializzazione”, vuoi per motivi di interesse diretto, vuoi soprattutto per trovarsi pronto al possibile “big bang” e non rimanere “fuori gioco”.

In una prima fase l'interesse era focalizzato sull'uso dell'E.D.I. nelle transazioni con l'estero ed a livello interbancario si studiavano possibili soluzioni da adottare in modo univoco (da uno dei primi Gruppi di Lavoro scaturì anche una circolare ABI, era il maggio 1991). Anche alcune grandi Aziende si orientarono verso tali sistemi e le banche, senza troppa fatica per la verità, sopperirono alle richieste d'adeguamento dotandosi di specifici convertitori di sistema. Ma poi, dall'osservatorio bancario, si è notata una mancanza di “volontà” da parte dei vari attori per incrementare l'uso dell' E.D.I. nel complesso dell'attività, tanto da propendere verso strade alternative.

Successivamente si sono affacciati sul mercato numerosi attori che proponevano diverse metodologie ed applicazioni per la smaterializzazione dei documenti che contemporaneamente prevedevano la creazione di un legame tra il movimento delle merci ed il sistema di regolamento. Veniva a crearsi cioè un tutt'uno tra il trasferimento fisico della proprietà della merce a mezzo del passaggio elettronico di “files” ed il relativo pagamento del prezzo contrattuale basato su una base fiduciaria.

In buona sostanza si doveva creare una “catena” di operatori che si riferivano ad un unico Ente che effettuava il regolamento dopo aver controllato la rispondenza di alcuni termini, con delle esigenze di business conseguenti alle necessità di disporre di elevate linee di credito ed un grande network mondiale.

Il credito documentario elettronico riteniamo essere la valida alternativa a tale procedura nella quale alcuni soggetti si trovano ad operare, si potrebbe dire “fuori campo”. Inoltre, il credito documentario elettronico utilizza procedure e si basa su di un “know how” già consolidato nelle banche e in chi opera abitualmente nel commercio internazionale.

Quasi contemporaneamente ai progetti sinteticamente sopra richiamati, in ambito S.W.I.F.T. (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) che si potrebbe addirittura definire l'unico mezzo o comunque il preponderante canale di trasmissione dei dati (bonifici, crediti documentari, garanzie ecc.) del mondo bancario, si incominciò a parlare di un progetto di smaterializzazione dei documenti correlati all'effettivo regolamento.

In pratica utilizzare i flussi elettronici per trasmettere i documenti e contemporaneamente effettuare il pagamento.

Il Progetto BOLERO (Bill of Lading Electronic Registry Organisation) è diretto a realizzare la produzione e lo scambio di tutta la documentazione utilizzata nel commercio internazionale per via elettronica, eliminando il cartaceo e coinvolgendo tutti i soggetti presenti all'interno del ciclo commerciale:

- Esportatori
- Importatori
- Banche
- Compagnie di Assicurazione
- Vettori (carriers, freight forwarders, terminals and port authorities)

La "sicurezza" dell'introito determinata dall'aver negoziato ed ottenuto il regolamento tramite un Credito documentario viene sovente vanificata da una presentazione "non in ordine" in quanto la stessa presenta discordanze formali sui documenti o non sono state ottemperate prescrizioni temporali o di altro genere richieste dal credito.

Alcune difformità possono essere sanate mediante sostituzione dei documenti difformi o mediante tempestive richieste di modifica del credito.

È quindi estremamente importante, prima della presentazione dei documenti alla banca, effettuare una verifica preventiva.

A tale scopo proponiamo una "griglia di spunta" che facilita tale attività. Ciò non esclude il fatto che, al momento della notifica, sia già stato verificato che il credito corrisponda a quanto negoziato e non contenga clausole che non possano essere ottemperate.

### ***Verifiche***

Esaminare il credito ed inserire tutte le modifiche pervenute, effettuate ed accettate

- Scadenza: verificare che i documenti siano presentati entro la validità del credito ed entro i termini dalla spedizione previsti dal credito o dalle norme
- Verificare la scadenza relativa ai termini di spedizione (anche con riferimento all'art. 44 NUU)
- Ammontare (max – circa – ecc.) art. 39 NUU
- Spedizioni parziali (verificare se ammesse) art. 40 NUU
- Utilizzi parziali (secondo cadenze e termini del credito) art. 40 NUU – art. 39 TOLLERANZE
- Verificare che per tipologia/numero vengano presentati tutti i documenti richiesti dal credito
- Verificare che siano stati regolarmente sottoscritti, quando richiesto o necessario e che vengano presentati il numero di originali e di copie prescritte – art. 20 NUU
- Verificare che i documenti non siano in contrasto tra di loro e che le date di emissione siano congruenti
- Documenti non richiesti: considerare l'opportunità e/o la necessità della loro presentazione art. 13 NUU

#### *TRATTA*

Verificare se necessaria e, se del caso, formalmente corretta, nonché l'importo, la scadenza il trassato, la bollatura, etc.

#### *FATTURA COMMERCIALE – ART. 37 NUU*

Firma: obbligatoria se comprende dichiarazioni (anche se non espressamente previsto dal credito e le norme indicano che la firma non sia necessaria)

Intestazione del beneficiario indicato nel credito corretta. Ragione sociale/nome ordinante completi e corretti (in qualità di compratore)

Descrizione merce: esattamente corrispondente al credito

Resa, marcature, pesi ed altre indicazioni corrispondenti a quanto risulta negli altri documenti e nel credito.

Importi e prezzi corrispondenti e non eccedenti il credito (art. 39 NUU per tolleranze)

#### *POLIZZA di CARICO MARITTIMA (ART. 23 NUU)*

- Se “received for shipment” riporti l'annotazione “on board”
- Venga presentato il giro completo
- Non indichi merce “on deck”
- “Consignee” come da credito – se “to order” correttamente girata

- Eventuale “notify” come richiesto
- Nolo pagato o pagabile a destino (coerente con la resa merce ed i termini del credito)
- correzioni convalidate
- Descrizione merce non contrastante anche se generica
- Non emessa da compagnia non accettabile in base al credito (Boycott list)
- Indica il nome del vettore
- Sottoscritta da “vettore” – “comandante” o “agente” che deve esplicitare tale sua qualità ed esplicitare per conto di chi sottoscrive la polizza
- Attestazione “on board”
- prestampata
- con annotazione aggiunta e datata
- con annotazione aggiunta, datata, più indicazioni del nome della nave e/o porto di imbarco in presenza di annotazione “intended” sul formulario
- trasbordo: verificare che sia ammesso dal credito, per eccezioni vedere punti b-c-d- art. 23

*LETTERA di TRASPORTO MARITTIMO NON NEGOZIABILE (NOT NEGOTIABLE SEA WAYBILL – ART. 24 NUU)*

Valgono le medesime considerazioni della Polizza di carico marittima. Tenere solo presente che la presentazione di tale documento sia ammessa dal credito.

*CHARTER PARTY BILL OF LADING – ART. 25 NUU*

Accettabile solo se espressamente richiesta  
Fare riferimento alle norme per i requisiti

*DOCUMENTO di TRASPORTO MULTIMODALE – ART 26 NUU*

Fare riferimento alle norme per i requisiti

*DOCUMENTI DI ASSICURAZIONE ARTT 34-35-36 NUU*

- Forma richiesta (polizza o certificato)
- Polizza in luogo di certificato accettabile
- Emesso per il corretto importo e nella moneta del credito
- Fare riferimento per i calcoli all’importo lordo della fattura
- Emesso e firmato correttamente (da compagnia o agente)
- Datato non oltre la spedizione (o con corretta decorrenza)

- Copre trasbordi quando necessario
- Copre i rischi previsti dal credito
- Girato quando necessario
- Indicazioni complete : viaggio – nome nave – estremi volo o trasporto
- Descrizione generica e dati identificativi della merce
- Se risulta emesso in più esemplari presentare tutti gli esemplari anche superando le indicazioni del credito

*CERTIFICATO di ORIGINE – ART. 38 NUU*

Autenticato e/o emesso dagli Enti richiesti dal credito

Se necessario emesso nel paese di origine della merce

Congruente con gli altri documenti

*CERTIFICATO di ANALISI E SORVEGLIANZA & CERTIFICATI VARI - ART. 38 NUU*

Emessi e firmati dagli Enti previsti dal credito

Il risultato delle analisi, ispezioni, etc è conforme alle prescrizioni del credito

*LISTA PESI*

Specifica gli esatti pesi lordi e netti

I pesi corrispondono a quelli evidenziati negli altri documenti

*LISTA IMBALLAGGI/CONTENUTI*

Contiene tutti i dettagli necessari relativi alle unità contenute in ciascun imballo

Le marche sono conformi a quelle indicate nei vari documenti

*FATTURA CONSOLARE*

La fattura consolare è conforme alla normativa del Paese di importazione

E' esattamente del modello/tipologia richiesti

Sono state inserite le attestazioni previste (indicazioni importo del nolo, firme di “witness” etc)

***Chi sono i contraenti di un contratto di trasporto marittimo***

la polizza di carico ha raggiunto, negli anni, una forma standardizzata ed univoca, pertanto i modelli esistenti sono molto simili tra loro. Possono differire quanto alla grafica, ma i “campi” ed il contenuto sono pressoché univoci.

Intanto cominciamo a chiamarla con il proprio nome: BILL OF LADING.

Visto che l'inglese è la lingua madre del commercio internazionale, anche i documenti e le terminologie ormai sono sempre e comunque in inglese.

Le varie parti coinvolte nel trasporto marittimo sono riportate chiaramente nella BILL OF LADING (che si usa anche abbreviare in “B/L”):

“**Carrier**” means who issues this B\L and is named on the face of it and assumes liability for the performance of the multimodal transport contract.

“**Merchant**” means and includes the Shipper, the Consignor, the Consignee, the Holder of this B\L, the Receiver and the Owner of the Goods.

“**Shipper**” means the person who concludes the multimodal transport contract with the Carrier.

“**Consignee**” means the person entitled to receive the goods from the Carrier.

Abbiamo queste quattro figure basilari:

Il CARRIER è il VETTORE, colui che si incarica del trasporto.

Il MERCHANT è la CONTROPARTE del vettore. Poiché in tutti i contratti esistono almeno DUE contraenti, essi sono CARRIER e MERCHANT.

In pratica, il CARRIER effettua il trasporto ed il MERCHANT lo paga! Come vedete sotto la voce MERCHANT se ne riportano numerose altre. Questo perché il contratto di trasporto ha valore legale nei rapporti con diverse figure che sono legate alla compravendita ed al trasporto stesso.

Ma il dato di fatto è che chi i sottoscrittori del contratto sono: il CARRIER (il vettore, dunque) e lo SHIPPER (normalmente l'esportatore, il venditore o il suo incaricato).

Se è solo lo SHIPPER che firma il contratto di trasporto, lo fa a nome e per conto di tutti coloro che rivestono la figura di MERCHANT.

Questo significa che all'arrivo della merce a destinazione, il compratore (normalmente il CONSIGNEE) si ritroverà ad avere delle obbligazioni nei confronti del vettore che gli vengono trasmesse insieme alla BILL OF LADING.

Con il passaggio del possesso della BILL OF LADING, passano dal venditore al compratore sia la proprietà della merce che tutti gli oneri previsti nel contratto di trasporto (rappresentato, come abbiamo detto, sempre dalla BILL OF LADING).

Per questo diventa importante non solo preoccuparsi del contratto di vendita, non solo preoccuparsi delle condizioni della lettera di credito, ma anche accertarsi delle condizioni del contratto di trasporto che verrà sottoscritto dal venditore ma poi, nei fatti, fatto valere nei confronti del compratore.

### ***Come si compila una polizza di carico***

I campi principali sono:

- **SHIPPER:** come già abbiamo visto è colui che sottoscrive il contratto di trasporto. Di solito si tratta dello stesso venditore o del suo rappresentante.
- **CONSIGNEE:** letteralmente è il ricevitore della merce nel Paese di destinazione. Di solito si tratta dello stesso compratore o del suo rappresentante.
- **NOTIFY:** il significato del verbo “to notify” è “avvisare, notificare, informare”. Va quindi indicato colui che deve essere avvisato dell’arrivo della merce. Può essere lo stesso CONSIGNEE oppure un suo incaricato, delegato alla gestione delle operazioni di importazione. Il CARRIER si fa parte diligente ed, al momento dell’arrivo della nave, ne dà comunicazione al NOTIFY, anche se questo non rientra tra gli obblighi contrattuali.
- **AGENT TO CONTACT:** così come il NOTIFY è legato al CONSIGNEE, anche il CARRIER ha un suo rappresentante nel luogo di destino. L’indicazione del nominativo di un tale AGENTE fa sì che il possessore della BILL OF LADING possa chiedere informazioni sullo stato della spedizione (quando arriva, quali procedure vanno attivate per ottenere il rilascio delle merci).

Se SHIPPER e CONSIGNEE sono, normalmente, venditore e compratore (quindi le due controparti del contratto di vendita), gli altri due (NOTIFY e AGENT) sono i rappresentanti delle due controparti del contratto di trasporto.

Non c’è un campo da compilare con il nominativo del CARRIER, semplicemente perché questi figura già con il proprio logo sulla BILL OF LADING stessa, quasi si trattasse di una sua personale carta intestata.

Il fatto di riportare ben CINQUE diversi nominativi di aziende/persona coinvolte nell'operazione rende impossibile perdere la traccia della spedizione.

- **FROM:** luogo da dove inizia il trasporto (normalmente il porto di imbarco)
- **TO:** luogo dove termina il trasporto (normalmente il porto di sbarco)
- **VESSEL:** il nome della nave sulla quale viene caricata la merce
- **DESCRIPTION OF CARGO:** considerando che su una stessa nave viaggiano tantissime merci diverse tra loro, è necessaria una chiara descrizione della merce afferente ad una particolare BILL OF LADING. Non basta una qualche descrizione sommaria che potrebbe rendere difficile l'identificazione di una singola partita di merce. Pertanto sono necessarie, oltre alla indicazione della TIPOLOGIA della merce, altre CINQUE informazioni basilari: la TIPOLOGIA dell'imballo dei colli (siano essi casse, pallets, gabbie, fasci, fusti ... etc), il NUMERO dei colli stessi, il PESO lordo, l'UNITA' DI MISURA del peso stesso (questo perché in alcuni Stati, come gli USA, ad esempio, si utilizzano le libbre anziché i chili) e (la cosa più importante di tutte) le MARCATURE che devono essere chiare ed univoche.
- **TERMS OF FREIGHT:** va poi indicato chiaramente CHI sia tenuto a pagare il trasporto. Si indicherà FREIGHT PREPAID se il nolo marittimo viene pagato in origine, prima della partenza della nave. Si indicherà FREIGHT COLLECT se il nolo marittimo dovrà essere pagato a destinazione, prima del rilascio della merce. Bisogna fare molta attenzione perché in caso di discrepanza tra contratto di vendita (ipotizziamo che sia stato sottoscritto con il nolo a carico del venditore) e contratto di trasporto (dove invece potremmo trovarci con un FREIGHT COLLECT), il ricevitore NON può contestare al vettore la richiesta di pagamento del nolo, se questo è riportato nella BILL OF LADING. Potrà (dovrà) invece reclamare con il venditore che non ha rispettato le condizioni del contratto di vendita.
- **FREIGHT CHARGES:** se il nolo è pagato in partenza, non è necessario riportare nella BILL OF LADING l'ammontare pagato. Qualora invece il nolo sia COLLECT, è uso comune indicarne l'ammontare, così da evitare discussioni o fraintendimenti all'arrivo.
- **NUMBER OF ORIGINALS:** le polizza di carico (BILL OF LADING) normalmente viene emessa in TRE originali. Questo in quanto è

prassi comune che UN originale resti al venditore, UN originale alla banca ed UN originale al compratore. Però può verificarsi il caso che di originali ne vengano emessi quattro, oppure solo uno o addirittura nessuno. Proprio per sapere con certezza quale sia la situazione, il numero esatto degli originali emessi viene sempre indicato. Sta di fatto che, presentato UN originale a destino per ritirare la merce, gli altri perdono ogni valore contrattuale. Una precisa clausola riportata sulla BILL OF LADING evidenzia questo fatto: *“one of which being accomplished, the others stand void”*

### ***Chi compila la polizza di carico?***

Come in tutti i contratti che si rispettino, alcune cose sono indicate da una della controparti (lo SHIPPER) mentre altre sono inserite dal vettore (il CARRIER).

Lo SHIPPER compilerà quasi tutti i campi previsti nel documento, mentre il CARRIER dovrà solo aggiungere la DATA (di partenza) e la FIRMA.

In passato lo SHIPPER otteneva dal CARRIER copie “in bianco” della BILL OF LADING, così che aveva modo di controllare tutte le condizioni contrattuali riportate, poteva compilare il documento con tutti i dati pertinenti per poi farlo recapitare al CARRIER insieme alla merce, in modo da ottenerlo indietro DATATO e CONTROFIRMATO. Oggi, nell’uso comune, lo SHIPPER dà direttamente al CARRIER le istruzioni per la compilazione della BILL OF LADING.

Queste istruzioni possono essere trasmesse via fax, oppure via mail, o anche via internet (con la trasmissione dati denominata EDI). Sicuramente il mondo della comunicazione è in continua evoluzione ed il trasferimento di dati avviene in maniera sempre più veloce e sicura.

Un sito web da esaminare attentamente è questo: [www.intra.com](http://www.intra.com)  
Quasi tutti i VETTORI sono presenti su questa piattaforma informatica e quindi la possibilità di inserire i dati per la compilazione dei documenti di trasporto, direttamente via internet, è sempre più facilitata.

### ***Quali sono le principali condizioni di trasporto riportate sulla polizza di carico stessa?***

Nel corso degli anni, molte regole sono state standardizzate. Ci sono nomi entrati a far parte dell’uso comune, come HIMALAYA clause,

oppure PARAMOUNT clause, o anche VISBY rule, finanche COGSA e COGWA.

Fra poco esamineremo in dettaglio ogni singola condizione, ma va detto che ci sono differenziazioni non solo tra le singole clausole che possono essere riportate nella BILL OF LADING, ma anche nella legislazione di riferimento (la BILL OF LADING indica sempre anche quale sia il Paese alla cui legislazione ci si deve attenere. Sono diverse le regole se si applica il diritto civile INGLESE, quello AMERICANO, quello FRANCESE oppure quello ITALIANO, per non parlare del diritto civile CINESE oppure INDIANO).

Non basta dunque prendere una qualunque BILL OF LADING per avere analoghe garanzie e/o analogo trattamento.

In situazioni perfettamente identiche ci si può trovare a dover affrontare problematiche totalmente differenti, a seconda dei termini riportati nella BILL OF LADING afferente a quello specifico trasporto di riferimento.

### ***Vediamo alcune clausole in dettaglio:***

#### ***Hague-Visby***

Le HAGUE-VISBY rules: sono le più importanti e le più note condizioni contrattuali in essere. La loro prima stesura è del 1924, codificata come “International Convention for the Unification of Certain Rules of Law relating to Bills of Lading”. Sono state aggiornate nel 1968, poi nel 1979 e, mentre scrivo, sono all’esame degli esperti alcuni nuovi aggiornamenti e modifiche. Sono state adottate soprattutto a tutela del MERCHANT (il proprietario della merce) nei suoi rapporti con il CARRIER (il proprietario della nave). Il testo che normalmente viene inserito nella BILL OF LADING è questo: *“The Hague Rules contained in the International Convention for the unification of certain rules relating to Bills of Lading, dated Brussels 25th August 1924, or in those countries where they are already in force the Hague-Visby Rules contained in the Protocol of Brussels, dated 23rd February 1968, as enacted in the Country of Shipment, shall apply to all carriage of goods by sea and also to the carriage of goods by inland waterways, and such provisions shall apply to all goods whether carried on deck or under deck.”*

I presupposti per l’applicazione di questa Convenzione sono:

- l'internazionalità oggettiva del trasporto secondo la prospettazione delle parti riportata in polizza, ossia la circostanza per la quale il porto di caricazione ed il porto di scaricazione indicati in polizza siano situati in Stati diversi, a nulla rilevando che gli Stati dei due porti interessati siano contraenti o meno della Convenzione e senza riguardo alla bandiera della nave o alla nazionalità delle parti del contratto di trasporto;
- l'essere il trasporto documentato da una polizza di carico o da documento similare costituente titolo per il trasporto marittimo di merci; se la polizza è stata emessa sulla base di un charter-party la Convenzione si applica solo se:
- la polizza ha circolato e quindi non è nelle mani di chi non è parte del charter-party oppure
- se nella polizza vi è un assoggettamento negoziale alle regole della Convenzione in forza di una cd. Paramount Clause, per cui Shipowner e Charterer regolano i rischi di perdita od avaria al carico in base al regime della Convenzione. Quanto al "documento similare alla B/L" si ritengono equivalenti i documenti che integrano una sorta di preliminare della polizza di carico, ossia che danno diritto ad esigere dal vettore l'emissione della B/L o la consegna delle merci trasportate (es. "received" b/l, master's – mate's receipt, booking note, house B/L).

La Convenzione, ai fini della sua applicazione, richiede, oltre ai due presupposti sopra indicati, la sussistenza di almeno uno dei due seguenti ulteriori criteri di collegamento:

- l'essere il porto di caricazione o il luogo di emissione della polizza di carico ubicato in uno Stato contraente (in Italia si considerano contraenti gli Stati che abbiano ratificato o dato esecuzione alla Convenzione, nel testo originario oppure in quello modificato da uno od entrambi i Protocolli), oppure
- il richiamo negoziale, mediante Paramount Clause, della Convenzione o di una legge nazionale che vi abbia dato attuazione (es. il US COGSA).

Le Regole dell'Aja/Visby non sono derogabili se non in senso più favorevole all'interessato al carico: clausole in polizza più favorevoli al vettore (es. clausole di esonero per fattispecie non contemplate dalla Convenzione o che restringono l'arco temporale di responsabilità o i termini per l'esercizio dell'azione legale) sono nulle.

Le Regole dell'Aja-Visby obbligano il vettore marittimo a: mettere la nave in stato di navigabilità all'inizio del viaggio;

- armare, equipaggiare ed approvvigionare la nave in modo conveniente;
- predisporre e mettere in buono stato le stive, le camere fredde e frigorifere e tutte le altre parti della nave ove la merce viene caricata per il suo ricevimento, trasporto e conservazione;
- provvedere in modo appropriato e con cura alla caricazione, al maneggio, allo stivaggio, al trasporto, alla custodia, alla cura ed allo sbarco delle merci trasportate.

Tutti questi obblighi sono strumentali alla realizzazione dello scopo principale: il trasferimento sicuro delle merci dal luogo di partenza a quello di destino.

Il primo obbligo è quindi quello della navigabilità all'inizio del viaggio.

Navigabilità intesa sia come attitudine della nave, ossia del mezzo e dell'equipaggio efficiente e preparato professionalmente, a compiere in sicurezza il viaggio sotto il profilo prettamente nautico (cd. Seaworthiness), sia come capacità di ricevere, custodire e trasportare il carico commerciale (cd. Cargoworthiness).

Spetta al vettore fornire la prova di aver curato con diligenza la navigabilità all'inizio del viaggio: a tal fine le indicazioni emergenti dal certificato di classe e sicurezza sono considerate al più "presunzioni semplici", suscettibili di essere rovesciate dalla prova contraria.

Il vettore risponde dell'operato dei preposti cui abbia delegato l'obbligo di navigabilità.

Non risponde della innavigabilità sopravvenuta in costanza di viaggio, in particolare se determinata da colpa nautica del Comandante (che integra un pericolo eccettuato nominato e dunque tipica causa di esonero da responsabilità): tuttavia atteso che l'obbligo del vettore è, come detto, quello di assicurare la custodia del carico e di effettuare il trasporto, permane in capo al vettore comunque l'obbligo di attivarsi affinché la nave riacquisti la navigabilità o il carico sia trasbordato in sicurezza per il prosieguo.

Il vettore si presume responsabile delle perdite e delle avarie subite dal carico mentre è nella sua custodia nel lasso temporale definito dall'art. I delle Regole dell'Aja-Visby.

In tal caso particolare rilievo assume la ripartizione degli oneri probatori tra interessato al carico e vettore, fissato dall'art. IV e suddivisibile in tre stadi, ove la soddisfazione dello stadio precedente è condizione necessaria per l'esame dello stadio successivo.

Il primo stadio è quello della prova costitutiva, il cui incombente probatorio grava sull'interessato al carico, il quale deve dimostrare due circostanze: la sussistenza del danno ed il suo essersi verificato in costanza del periodo temporale in cui il carico è nella custodia del vettore.

Quanto alla prova dell'esistenza del danno ricordiamo che l'interessato al carico ha l'onere di denunciare il danno al vettore, immediatamente o entro tre giorni dalla consegna se trattasi di danni non apparenti; in difetto di denuncia tempestiva opera una presunzione semplice di consegna perfetta, rovesciabile con ogni mezzo contrario.

Particolare rilievo assumono sotto il profilo probatorio gli Accertamenti Tecnici Preventivi a cura di periti nominati dal Tribunale ed i certificati di danno emessi dai commissari di avaria, a fini assicurativi. Questi, atteso il potenziale conflitto di interessi tra l'assicuratore e l'assicurato circa la sussistenza del danno, fanno piena prova anche nei confronti del vettore, purché vi abbia partecipato o sia stato messo in condizione di interloquire previa debita convocazione.

Quanto alla prova che il danno si è verificato nell'arco temporale in cui la merce era nella custodia del vettore assume rilievo la descrizione dello stato delle merci in polizza; se la fotografia della B/L (cd. "snapshot") non contiene riserve del vettore sulla descrizione della merce (quantità, qualità, imballaggio) e la perdita od avaria vengono poi constatate a destino, scatta la presunzione di responsabilità del vettore.

In punto si ricorda che il vettore spesso impiega riserve di tipo dubitativo ("said to weigh", "said to contain", "said to be") le quali sono ammissibili solo se il vettore non è in condizione di verificare la veridicità della descrizione della merce fornita dal caricatore: si tende ad escluderne l'efficacia laddove tali riserve siano prestampate in polizza, anziché essere riprodotte manualmente.

Nel trasporto marittimo a mezzo container particolare rilievo assume l'ipotesi di trasporto a condizioni FCL/FCL ("Full container load") per cui il vettore riceve il container già stivato, chiuso e sigillato dal caricatore. In questo caso si evidenzia come la responsabilità per recepto del vettore per danni o ammanchi constatati a destino, una volta aperto il container, va misurata alla luce del grado di cooperazione e di informazione del caricatore. Lo shipper ed il consignee, ossia i creditori della prestazione vettoriale, sono soggetti al generale obbligo di salvamento ex art.1227 c.c. per cui devono

cooperare fornendo al vettore tutte le informazioni utili (es. caratteristiche merceologiche, condizioni di conservazione e di imballaggio) per ridurre od eliminare il rischio di danno. Non è un caso che la Convenzione di Bruxelles del 1924, all'art.4.2 (i) e l'art.422 cod. nav. prevedano tra i pericoli eccettuati, quale causa di esonero della responsabilità vettoriale, "gli atti e le omissioni del caricatore o del proprietario della merce o dei suoi agenti o preposti".

Solo una diffusa informazione ad opera del caricatore permette al vettore di adempiere all'obbligo di "cargoworthiness".

Appare emblematica la vicenda trattata da una sentenza del Tribunale di Genova del 1994, che ha escluso la responsabilità del vettore per i danni subiti da una partita di noci di cocco "sbarbate", in quanto il caricatore non aveva chiesto di indicare, mediante specifica descrizione nella polizza (ove il prodotto era genericamente descritto come "sacchi di noci di cocco"), lo specifico trattamento (la sbarbatura) che aveva reso il prodotto più delicato e più facilmente deperibile. Il Consulente Tecnico di Ufficio, nominato dal Tribunale di Genova, evidenziava infatti che la sbarbatura rendeva le noci più esposte alle temperature elevate rispetto alle noci di cocco intere, che sono provviste di epicarpo e mesocarpo carnoso e fibroso, costituenti un'ottima protezione e che assolvono una funzione ammortizzante e di coibentazione.

È poi interessante notare che vi è un orientamento consolidato nella giurisprudenza di legittimità e di merito secondo cui, in presenza di un trasporto a condizioni FCL/FCL, il vettore è esonerato da responsabilità ove venga constatata a destino l'integrità dei sigilli.

In realtà è opportuno operare un distinguo anche nel caso di trasporto FCL/FCL e cioè:

- se il container è stato caricato e sigillato dallo shipper, il vettore si trova nell'impossibilità di controllare analiticamente le merci a lui dichiarate, anche se questa impossibilità non è assoluta perché, come affermato da App. Firenze 4 novembre 1992, il vettore può pur sempre verificare almeno il peso della merce, pesando il container e detraendo da tale misura la tara standard del container per appurare se il peso della merce stivata coincide col peso dichiarato in polizza;
- se il container è stato caricato dallo shipper ma non da questi sigillato, il vettore può accedere al container e, prima di emettere la polizza, può e deve verificare la veridicità dei dati relativi al carico comunicatigli dallo shipper.

Una volta fornita dal ricevitore la prova del danno (tipologia ed entità), quindi soddisfatto il primo stadio del test, si passa al secondo stadio.

Il secondo stadio è quello in cui il vettore, per sottrarsi alla presunzione di responsabilità, deve fornire la cd. prova impeditiva

Anche il vettore deve fornire una doppia prova:

- individuare la causa del danno ed il nesso tra causa ed evento dannoso;
- dimostrare che nella genesi della causa non abbia contribuito con colpa personale o colpa commerciale dei suoi preposti.

La Convenzione facilita il lavoro del vettore, individuando ipotesi provate le quali scatta una presunzione di fortuito, di non imputabilità dei danni in capo al vettore.

Trattasi dei cd. pericoli eccettuati tipici [art.IV, da lett. (a) a lett. (p)]:

- atti o colpe del comandante, di marinai, del pilota o dei preposti del vettore nella navigazione o nell'amministrazione della nave (cd. colpa nautica) [la colpa nautica si suole tradizionalmente distinguere dalla colpa commerciale. Colpa nautica è la colpa del comandante o dell'equipaggio "in the navigation", ossia nell'espletamento delle attività strettamente nautiche ricollegabili al governo dello scafo (es. errore di rotta, errore di manovra, ancoraggio non a regola d'arte); colpa nautica è altresì colpa "in the management of the ship", ossia nella manutenzione dello scafo, delle macchine e delle ancore; per esclusione "colpa commerciale" è quella inerente alla manutenzione degli organi della nave preposti alla caricazione (es. paranco), conservazione e trasporto (es. strumenti di rizzaggio, celle fredde o frigorifere)];
- incendio non provocato da fatto o colpa del vettore;
- pericoli di mare;
- atto di Dio;
- fatti di guerra;
- fatto di nemici pubblici;
- provvedimento di pubblica autorità o sequestro giudiziario;
- restrizione per quarantena;
- atto od omissione del caricatore o del proprietario delle merci, o di un loro agente o rappresentante;
- scioperi, serrate, arresti o impedimenti frapposti al lavoro, per qualsiasi causa, in modo parziale o totale;
- rivolte o sommosse civili;

- salvataggio o tentativo di salvataggio di vite o beni in mare [cd. deviation: la deviation va valutata alla luce del parametro della ragionevolezza; mentre la ragionevolezza appare in “re ipsa” laddove il mutamento di rotta sia dettato dalla necessità di salvare la vita umana, all’opposto non appare ragionevole e quindi meritevole di tutela il mutamento determinato da ragioni opportunistiche del vettore, che incrementa il rischio sotteso alla spedizione marittima (come nel caso in cui la nave tocchi un porto fuori dalla rotta indicata nel contratto di trasporto). Tuttavia è dato notorio che il vettore inserisca in polizza dettagliate “liberty clauses” che gli lascino la facoltà di scalare: il che si ritiene soddisfare il requisito della ragionevolezza perché solo grazie a questa flessibilità il vettore è in grado di fornire agli utenti del trasporto quel servizio di linea, regolare e frequente, di cui anche l’utente beneficia];
  - calo di volume o di peso o qualsiasi altra perdita o danno derivante da vizio occulto, natura speciale o vizio proprio della merce [l’ “inherent defect” o “vizio occulto” è la condizione patologica d’origine della merce, non scopribile all’esame esterno (es. infestazione, acidificazione); la “quality” o “qualità speciale della merce” riguarda la merce che normalmente è esente da vizi ma che è soggetta a degrado per lo stress da trasporto];
  - insufficienza di imballaggio;
  - insufficienza o imperfezione di marche;
  - vizi occulti che sfuggono ad una ragionevole diligenza;
- a tutti questi pericoli eccettuati tipici si aggiunge la possibilità di dimostrare l’esistenza di un pericolo eccettuato atipico, ossia :
- qualsiasi altra causa non proveniente da fatto o colpa del vettore o dei suoi preposti o dipendenti, purché il vettore provi che né la colpa sua personale né la colpa dei preposti od agenti ha concorso alla perdita od al danno (ad es. l’umidità di stiva: si tratta di una condizione di elevata concentrazione igroscopica negli ambienti della nave, dipendente non da contatto con acque vere e proprie o da danni all’opera viva, ma dal transito della nave in zona di forte umidità o soggetta a repentino cambiamento da zona calda a zona fredda).

Come detto, spetta sempre al vettore dimostrare la causa dell’evento dannoso, la sua riconducibilità ad un pericolo eccettuato tipico o atipico, la sua non imputabilità a sua colpa personale o colpa commerciale dei preposti ed agenti: ne consegue che il danno da causa ignota finisce per gravare sul vettore, incapace di fornire la prova impeditiva!

Provando a verificare la difficile prova che deve essere fornita dal vettore per andare esente da responsabilità, occorre elencare di seguito le ipotesi più frequenti di danni occorsi in un trasporto a mezzo container:

- Perdita totale o mancata consegna del container: la prova esimente resta regolata dai principi generali, essendo il danno riferito al bene (container) che il vettore si è obbligato a custodire e trasferire dal porto di partenza a quello di destino;
- Ammanco (shortdelivery): si è detto che la giurisprudenza di legittimità afferma che il vettore si libera se prova l'apposizione dei sigilli da parte del caricatore e la loro integrità a destino. Tale affermazione tuttavia non è del tutto convincente perché in realtà l'interessato al carico può provare a fornire la prova, certo non agevole ma possibile, che l'ammenco sia stato determinato non da effrazione dei sigilli, bensì da diversa apertura del container, ossia mediante sbullonamento della porta o smontaggio di parete senza intaccare i sigilli. Qualora il danneggiato fornisse tale prova, allora spetterebbe al vettore fornire la prova liberatoria secondo i principi generali;
- Avaria: la casistica più ricorrente è la seguente:
- Danno da bagnamento: il bagnamento dipende da penetrazione di acqua all'interno del container. La prova della causa del danno è a carico del vettore. Fondamentale è la verifica delle condizioni del container, essendo possibile che la penetrazione sia dipesa da difetti dello stesso, apparenti (buchi o fenditure) o no (mancata tenuta stagna delle porte). Il vettore, se non ha rilevato i difetti apparenti all'atto del ricevimento, facendone espressa riserva in polizza, deve fornire la prova della loro preesistenza: prova difficile e che diventa irrilevante nel caso in cui il container sia stato fornito dal vettore. In caso di difetti non apparenti di container fornito dal caricatore, il vettore va esente da responsabilità. In caso di bagnamento da acqua dolce attraverso fori e fenditure di container fornito dal caricatore, spetta all'interessato al carico dimostrare l'integrità del container all'atto della sua consegna al vettore;
- Scongelamento di merce in container refrigerato: il vettore deve fornire la prova di una costante, adeguata ed ininterrotta somministrazione di corrente elettrica, risultante dall'apposito disco o nastro di registrazione elettromagnetica.

Il terzo stadio è quello che vede l'interessato al carico fornire la cd. prova di riscontro, per dimostrare che il pericolo eccettuato non sussiste. Ad esempio l'interessato al carico potrà dimostrare che il

danno non è dipeso da colpa nautica del comandante bensì da difetto delle apparecchiature di bordo comportante innavigabilità all'inizio del viaggio.

### ***Himalaya clause***

La HIMALAYA clause: è stata decisa dopo un caso particolare verificatosi sulla nave che ha dato il nome alla clausola stessa. Riguarda il limite di responsabilità vettoriale che, da allora, è stato esteso anche ai sub-vettori. Normalmente, infatti, nel contratto di trasporto si indica un LIMITE massimo della responsabilità vettoriale. Questo valore spesso è inferiore, e anche di molto, al valore effettivo della merce. Il CARRIER, infatti, non può (quasi) mai essere responsabile per l'intero valore della merce (ci torneremo quando parleremo di assicurazioni). Con la HIMALAYA clause si intende far avvalere di questa condizione, a suo modo vantaggiosa per il CARRIER, anche tutti coloro che intervengono nella gestione del trasporto (terminal portuali, agenti, rappresentanti, etc). Il testo che normalmente viene inserito nella BILL OF LADING è questo: *“It is hereby expressly agreed that no servant or agent of the carrier (including every independent contractor from time to time employed by the carrier) shall in any circumstances whatsoever be under any liability whatsoever to the shipper, consignee or owner of the goods or to any holder of this Bill of Lading for any loss, damage or delay of whatsoever kind arising or resulting directly or indirectly from any act, neglect or default on his part while acting in the course of or in connection with his employment and, without prejudice to the generality of the foregoing provisions of this clause, every exemption, limitation, condition and liberty herein contained and every right, exemption from liability, defense and immunity of whatsoever nature applicable to the carrier or to which the carrier is entitled hereunder shall also be available and shall extend to protect every such servant or agent of the carrier acting as aforesaid and for the purpose of all the foregoing provisions of this clause the carrier is or shall be deemed to be acting as agent or trustee on behalf of and for the benefit of all persons who are or might be his servants or agents from time to time (including independent contractors as aforesaid) and all such persons shall to this extent be or be deemed to be parties to the contract in or evidenced by this Bill of Lading.”*

Sembrerebbe tutto chiaro ed univoco, vero? Invece no, perché a questo punto intervengono le legislazioni di ogni Stato che, pur mantenendo unico il concetto di responsabilità, fissano in maniera diversa le somme da rimborsare in caso di danno.

Per non complicarvi troppo le cose, diciamo che ci sono DUE grandi capofila: gli Americani del Nord (Stati Uniti d'America che si rifanno al COGSA - Carriage of Goods by Sea Act, del 1936 - e CANADA che si rifà al COGWA - Carriage of Goods by Water Act, sempre del 1936) che hanno fissato in 500 dollari per collo il limite del rimborso (500 dollari UAS per gli Stati Uniti d'America: 500 dollari canadesi per il Canada), e tutto il resto del mondo che ha stabilito tale limite pari a 666.67 diritti speciali di prelievo per collo oppure 2 diritti speciali di prelievo per chilo (con applicazione del maggiore).

Cosa siano i diritti speciali di prelievo è presto detto: si tratta di una unità di misura ricavata tenendo conto di un "paniere" di valute stabilite dal Fondo Monetario Internazionale.

Al giorno d'oggi un diritto speciale di prelievo (in inglese: SDR = Special Drawing Rights) è pari a circa 1,15 euro, quindi se un collo viene danneggiato da un vettore europeo, il proprietario avrà diritto ad un rimborso di circa 750 euro. Se lo stesso collo venisse danneggiato da un vettore nord-americano, il proprietario avrebbe diritto ad un rimborso di circa 350/370 euro (quasi la metà).

Ma non solo, se quel collo pesasse 1.000 chili, secondo la legislazione italiana avrebbe diritto ad un rimborso fino a 2.000 diritti speciali di prelievo, quindi circa 2.300 euro. Per la legislazione nord-americana, il peso non ha invece alcuna influenza sul calcolo.

Questo significa che bisogna porre la massima attenzione al momento della contrattazione: una diversa BILL OF LADING potrà comportare differenze notevoli qualora si rendesse necessario un reclamo.

Ma sono molte altre le clausole interessanti, presenti normalmente nella BILL OF LADING. Parliamo, ad esempio dell'avaria generale (in inglese GENERAL AVERAGE):

*The Merchant shall indemnify the Carrier in respect of any claims of a General Average nature which may be made on him and shall provide such security as may be required by the Carrier in this connection.*

Questo significa che se la nave (per qualsivoglia ragione, come mare agitato, esposizione prolungata alle intemperie, infiltrazioni d'acqua, etc) subisce dai danni che le impediscono di proseguire nella

navigazione oppure di arrivare sana e salva a destinazione, il MERCHANT deve contribuire a pagare tutte le spese.

In questo caso potrebbe verificarsi non solo che la merce venga danneggiata (magari in conseguenza della perdita di stabilità della nave), e che al proprietario della merce non venga rimborsato alcunché, ma che anzi proprio il proprietario della merce “danneggiata” sia chiamato a contribuire per pagare i danni alla nave. Per questo torniamo al discorso assicurativo. Se anche il proprietario della merce non vuole assicurarsi, decidendo di rischiare che la sua merce venga danneggiata e che possa poi ottenere un rimborso inferiore al valore della merce, ciò che deve sapere è che c’è un altro rischio non da poco: quello di dover pagare per danni che, con la sua merce, non hanno niente a che fare.

Spesso chi affida la propria merce ad un vettore è convinto che, in caso di danni, sarà rimborsato per il valore della merce. Questo non solo non è assolutamente vero, ma anzi è molto peggio: a seconda di come e perché la merce si sia danneggiata, il proprietario della merce potrebbe trovarsi ad essere lui a dover rimborsare altri.

Sopra ho scritto “Il CARRIER, infatti, non può (quasi) mai essere responsabile per l’intero valore della merce”

Il “quasi” è d’obbligo in quanti ci sono casi specifici nei quali invece il CARRIER diventa responsabile del valore della merce.

Infatti se da un lato il Carrier può invocare il beneficio della limitazione del debito, è altrettanto vero che l’avente diritto al carico può a sua volta impedire che il vettore goda di tale beneficio se:

- prova di aver pattuito col vettore e di aver fatto inserire in polizza la cd. dichiarazione speciale di valore integrale, a fronte di una maggiorazione del nolo (ipotesi rarissima nella prassi, visto che il caricatore più frequentemente preferisce stipulare un’assicurazione merci, il cui premio di solito è inferiore al supplemento di nolo);
- prova che la perdita od il danno sono dipesi da atto od omissione del vettore commessi con l’intenzione di provocare il danno oppure temerariamente e con la consapevolezza che un danno ne sarebbe derivato. Mentre l’espressione “intenzione di provocare il danno” non pone problemi interpretativi atteso che essa coincide col concetto di dolo del nostro ordinamento, ermetica appare invece l’espressione “recklessly and with knowledge”, visto che sul piano internazionale è discusso se la condotta temeraria (“reckless”) del vettore debba essere accompagnata da una effettiva consapevolezza (“knowledge”) della concreta possibilità del danno (cd. criterio

soggettivo) o solo da un astratta conoscibilità (cd. criterio oggettivo).

Dobbiamo poi ricordare che la disciplina del codice della navigazione ha applicazione residuale, visto che tendenzialmente esso si applica al solo trasporto marittimo nazionale, mentre per quello internazionale valgono le convenzioni internazionali che, in quanto firmate dallo Stato Italiano, fanno parte del ns. ordinamento.

Ad esempio, nella prassi la disciplina dell'avaria generale non è quella del codice della navigazione ma quella della Regole di York - Anversa 2004.

La convenzione principale è la Convenzione per l'unificazione di alcune regole relative alla polizza di carico, firmata a Bruxelles il 24 agosto 1924, come emendata dal protocollo firmato a Bruxelles il 23 febbraio 1968 e dal protocollo firmato a Bruxelles il 21 dicembre 1979 (in breve "Le Regole dell'Aja/Visby").

Questa convenzione disciplina la responsabilità del vettore marittimo nei casi in cui egli abbia emesso la polizza di carico

### ***Limitazione del debito e sua decadenza***

A norma dell'art. IV.5 (b) delle Regole dell'Aja-Visby il vettore risponde della perdita e delle avarie al carico occorse nell'arco temporale in cui esso è nella sua custodia.

Il danno risarcibile deve essere determinato prendendo a riferimento il prezzo corrente della merce in questione nel luogo ed al tempo della consegna. Questo criterio - nelle intenzioni degli estensori della Convenzione - permetterebbe di non conferire particolare valore alla valutazione soggettiva ed allo specifico interesse del creditore del trasporto ma piuttosto di ancorare la stima del danno a valutazioni oggettive di mercato.

Non vi è dubbio che il vettore debba rispondere dei danni fisici subiti dalla merce, inclusi i danni derivanti da deterioramento del carico a seguito di eccessivo ritardo nella consegna. Dubbio è invece se il vettore debba rispondere anche delle economic losses, ossia dei danni (non fisici bensì) economici conseguenti al ritardo nell'esecuzione del trasporto (es. fermo impianti, danno all'immagine commerciale, perdita di chances).

La Convenzione non regola espressamente la risarcibilità di tale danni e quindi la loro soggezione alla limitazione del debito di cui infra. Ciò non toglie che le economic losses possano essere ugualmente

risarcite, nonostante il silenzio della normativa convenzionale, in base agli ordinari principi del nostro ordinamento, fermo restando che nei contratti di trasporto è rarissimo che il vettore accetti di pattuire termini tassativi di accettazione e/o consegna del carico.

Constatata la perdita o l'avaria al carico, il vettore è ammesso ad invocare la limitazione del debito di cui all'art. IV.5 delle Regole dell'Aja-Visby, secondo i due seguenti schemi:

- 2 SDR (Special Drawing Rights) per chilogrammo di merce oppure
- 666,67 SDR per package o unit, ove il "package" è l'involucro che non permette di scorgere il contenuto (quindi: container, colli, sacchi, casse, balle, botti, cisterne) e "unit" è l'unità di nolo (es. un tronco, una barra di metallo, un impianto).

La scelta tra i due limiti spetta al danneggiato, il quale ragionevolmente opererà per il limite dei 2 SDR in caso di merce pesante e, all'opposto, per il limite dei 666,67 SDR in caso di merce leggera e voluminosa.

La Convenzione ha poi precisato che quando, come avviene nella stragrande maggioranza dei casi, viene impiegato un container, un pallet od altro involucro, se la polizza indica espressamente il numero dei colli ivi stivati, ciascuno di essi dovrà essere considerato ai fini della limitazione del debito rapportato al "package"; se invece la polizza non indica il numero dei colli contenuti nel container, il container sarà considerato come un unico collo ai fini del computo del limite per "package", salva comunque la possibilità di applicare il limite di 2 SDR per chilogrammo

Il vettore non può avvalersi della limitazione del debito in due casi:

- quando ha accettato una dichiarazione di valore integrale del caricatore, a fronte di una maggiorazione del nolo (ipotesi rarissima nella prassi, visto che il caricatore più frequentemente preferisce stipulare un'assicurazione merci, il cui premio di solito è inferiore al supplemento di nolo);
- quando il danneggiato dimostra che la perdita od il danno sono dipesi da atto od omissione del vettore commessi con l'intenzione di provocare il danno oppure temerariamente e con la consapevolezza che un danno ne sarebbe derivato. Mentre l'espressione "intenzione di provocare il danno" non pone problemi interpretativi atteso che essa coincide col concetto di dolo del nostro ordinamento, ermetica appare invece l'espressione "recklessly and with knowledge", visto che sul piano internazionale è discusso se la condotta temeraria ("reckless") del vettore debba essere accompagnata da una effettiva consapevolezza ("knowledge") della concreta possibilità del danno

(cd. criterio soggettivo) o solo da un astratta conoscibilità (cd. criterio oggettivo).

### **Azione risarcitoria**

Tanto l'azione risarcitoria fondata sul contratto quanto l'azione risarcitoria extracontrattuale sono soggette alla medesima disciplina della Convenzione, ossia ai medesimi criteri di ripartizione degli oneri probatori, esoneri e limiti sopra esaminati.

E' fondamentale precisare che le Regole dell'Aja – Visby stabiliscono che l'azione di risarcimento danni deve essere esercitata entro un anno dalla scaricazione.

Tale termine è considerato dalla giurisprudenza come termine di decadenza; pertanto la maturazione della decadenza può essere impedita solo dall'esercizio dell'azione giudiziale od arbitrale secondo il procedimento indicato in polizza.

Ecco, per vostro uso e consumo, il testo intero delle clausole contrattuali previste in una normale BILL OF LADING (in questo caso di tratta della NVOCC BILL OF LADING utilizzata in Italia dai vettori specializzati nella gestione dei “containers groupage”:

#### *Definitions*

- *“Carrier” means the Non Vessel Operating Common Carrier who issues this B\L and is named on the face of it and assumes liability for the performance of the multimodal transport contract as a carrier.*
- *“Merchant” means and includes the Shipper, the Consignor, the Consignee, the Holder of this B\L, the Receiver and the Owner of the Goods.*
- *“Consignor” means the person who concludes the multimodal transport contract with the Carrier.*
- *“Consignee” means the person entitled to receive the goods from the Carrier.*
- *“Taken in charge” means that the goods have been handed over to and accepted for carriage by the Carrier at the place of receipt evidenced in this B\L.*
- *“Goods” means any property including live animals as well as containers, pallets or similar articles of transport or packaging not supplied by the Carrier, irrespective of whether such property is to be or is carried on or under deck.*

### *1. Applicability*

*These conditions shall also apply if only one mode of transport is used.*

### *2. Issuance of this B\L*

#### *2.1. By issuance of this B\L the Carrier*

*a) undertakes to perform and/or in his own name to procure the performance of the entire transport, from the place at which the goods are taken in charge (place of receipt evidenced in this B\L) to the place of delivery designated in this B\L; If only the 'port of loading' and 'port of discharge' are mentioned on the reverse of this B\L same must be intended as "port to port" and not "multimodal" B\L.*

*b) assumes liability as set out in these conditions.*

*2.2. Subject to the conditions of this B\L the Carrier shall be responsible for the acts and omissions of his servants or agents acting within the scope of their employment, or any other person of whose services he makes use for the performance of the contract evidenced by this B\L, as if such acts and omissions were his own.*

### *3. Negotiability and title to the goods*

*3.1. This B\L is issued in a negotiable form unless it is marked "non negotiable". It shall constitute title to the goods and the holder, by endorsement of this B\L, shall be entitled to receive or to transfer the goods herein mentioned.*

*3.2. The information in this B\L shall be prima facie evidence of the taking in charge by the Carrier of the goods as described by such information unless a contrary indication, such as "shipper's weight, load and count", "shipper-packed container" or similar expressions, has been made in the printed text or superimposed on this B\L. However, proof to the contrary shall not be admissible when the B\L has been transferred to the consignee for valuable consideration who in good faith has relied and acted thereon.*

### *4. Dangerous Goods and Indemnity*

*4.1. The Merchant shall comply with rules which are mandatory according to the national law or by reason of International Convention, relating to the carriage of goods of a dangerous nature, and shall in any case inform the Carrier in writing of the exact nature of the danger, before goods of a dangerous nature are taken*

*in charge by the Carrier and indicate to him, if need be, the precautions to be taken.*

*4.2. If the Merchant fails to provide such information and the Carrier is unaware of the dangerous nature of the goods and the necessary precautions to be taken and if, at any time, they are deemed to be a hazard to life or property, they may at any place be unloaded, destroyed or rendered harmless, as circumstances may require, without compensation. The Merchant shall indemnify the Carrier against all loss, damage, liability, or expense arising out of their being taken in charge, or their carriage, or of any service incidental thereto.*

*The burden of proving that the Carrier knew the exact nature of the danger constituted by the carriage of the said goods shall rest on the Merchant.*

*4.3. If any goods shall become a danger to life or property, they may in like manner be unloaded or landed at any place or destroyed or rendered harmless. If such danger was not caused by the fault and neglect of the Carrier he shall have no liability and the Merchant shall indemnify him against all loss, damage, liability and expense arising therefrom.*

#### *5. Description of Goods and Merchant's Packing and Inspection*

*5.1. The Consignor shall be deemed to have guaranteed to the Carrier the accuracy, at the time the goods were taken in charge by the Carrier, of all particulars relating to the general nature of the goods, their marks, number, weight, volume and quantity and, if applicable, to the dangerous character of the goods, as furnished by him or on his behalf for insertion on the B\L. The Consignor shall indemnify the Carrier against all loss, damage and expense resulting from any inaccuracy or inadequacy of such particulars. The Consignor shall remain liable even if the B\L has been transferred by him. The right of the Carrier to such an indemnity shall in no way limit this liability under this B\L to any person other than the Consignor.*

*5.2. The Carrier shall not be liable for any loss, damage or expense caused by defective or insufficient packing of goods or by inadequate loading or packing within containers or other transport units when such loading or packing has been performed by the Merchant or on his behalf by a person other than the Carrier, or by the defect or unsuitability of the containers or other transport units supplied by the Merchant, or if supplied by the Carrier if a defect or*

*unsuitability of the container or other transport unit would have been apparent upon reasonable inspection by the Merchant. The Merchant shall indemnify the Carrier against all loss, damage, liability and expense so caused.*

### *5.3. Containers.*

*goods may be stuffed in containers by the Carrier, also with other goods not represented by the same B\L;*

*if a container has not been stuffed by the Carrier this B\L shall be a receipt only for the Container(s) and the Carrier shall not be liable for loss or damage to the contents and the Merchant shall indemnify the Carrier against any injury, loss, damage, liability or expense incurred by the Carrier if caused by: 1) the manner in which the container has been filled, packed, or stuffed; 2) the unsuitability of the contents for the carriage in container; the unsuitability or defective condition of the container which would have been apparent to the Merchant upon reasonable inspection at or prior to the time of filling, packing, stuffing.*

*If container is supplied by the Carrier the Merchant is bound to reasonably inspect it and its stuffing and using will be prima facie evidence that the container was sound and suitable for use.*

*Merchant is liable for demurrages and storage costs of containers (or other equipment supplied by Carrier) if same are not returned, within the allowed time, to the place indicated by the Carrier, stuffed and ready for shipment at the beginning of the voyage and empty at the end of the voyage. Allowed time of detention, Demurrages, storage costs and detentions fees are indicated in the Carrier's General Conditions which are obtained from Carrier or its Agents upon request. If the general Conditions are not available free time is intended: 2 days at loading, 5 days at delivery. Demurrages are 15 \$ per day for 20' and 20\$ per day for 40'. Storage at the cost charged by the terminal or warehouse.*

## *6. Carrier's Liability*

*6.1. The responsibility of the Carrier for the goods under these conditions covers the period from the time the Carrier has taken the goods in his charge to the time of their delivery.*

*6.2. The Carrier shall be liable for loss of or damage to the goods if the occurrence which caused the loss, damage or delay in delivery took place while the goods were in his charge as defined in Clause 2.1.a, unless the Carrier proves that no fault or neglect of his own, his servants or agents or any other person referred to in Clause 2.2.,*

*has caused or contributed to such loss, damage or delay. However, the Carrier shall only be liable for loss following from delay in delivery if the Consignor has made a declaration of interest in timely delivery which has been accepted by the Carrier and stated in this B\L.*

*6.3. Arrival times are not guaranteed by the Carrier and delay in delivery may be claimed to the Carrier only in case the interest to delivery within a certain time is evidenced in the reverse of this B\L.*

*6.4. If the goods have not been delivered within one hundred consecutive days from the date of the B\L or within 40 days from the date of delivery as determined in Clause 6.3., the claimant may, in the absence of evidence to the contrary, treat the goods as lost. The Carrier liability shall not exceed the limits indicated under point 8.7 of this B\L.*

*6.5. When the Carrier establishes that, in the circumstances of the case, the loss or damage could be attributed to one or more causes or events, specified in a-e of the present clause, it shall be presumed that it was so caused, always provided, however, that the claimant shall be entitled to prove that the loss or damage was not, in fact, caused wholly or partly by one or more of such causes or events:*

*a) an act or omission of the Merchant, or person other than the Carrier acting on behalf of the Merchant or from whom the Carrier took the goods in charge;*

*b) insufficiency or defective condition of the packaging or marks and/or numbers;*

*c) handling, loading, stowage or unloading of the goods by the Merchant or any person acting on behalf of the Merchant;*

*d) inherent vice of the goods;*

*e) strike, lockout, stoppage or restraint of labour*

*6.6. Defences for carriage by sea or inland waterways*

*Notwithstanding Clauses 6.2., 6.3. and 6.4. the Carrier shall not be liable for loss, damage or delay in delivery with respect to goods carried by sea or inland waterways when such loss, damage or delay during such carriage has been caused by:*

*a) act, neglect, or default of the master, mariner, pilot or the servants of the carrier in the navigation or in the management of the ship,*

*b) fire, unless caused by the actual fault or privity of the carrier, however, always provided that whenever loss or damage has resulted from unseaworthiness of the ship, the Carrier can prove that due diligence has been exercised to make the ship seaworthy at*

*the commencement of the voyage.*

*6.7. Nothing in this B\L shall be deemed to waive or operate to deprive the Carrier or lessen the benefits of any right, immunity, limitation or exemption of liability. The Carrier will be entitled to any limitation which may be adopted by any sub-contractor, shipowner, hauler, terminal or whatsoever.*

### *7. Paramount Clauses*

*7.1. These conditions shall only take effect to the extent that they are not contrary to the mandatory provisions of International Conventions or national law applicable to the contract evidence by this B\L.*

*7.2. The Hague Rules contained in the International Convention for the unification of certain rules relating to Bills of Lading, dated Brussels 25th August 1924, or in those countries where they are already in force the Hague-Visby Rules contained in the Protocol of Brussels, dated 23rd February 1968, as enacted in the Country of Shipment, shall apply to all carriage of goods by sea and also to the carriage of goods by inland waterways, and such provisions shall apply to all goods whether carried on deck or under deck.*

*7.3. The Carriage of Goods by Sea Act of the United States of America (COGSA) shall apply to the carriage of goods by sea, whether on deck or under deck, if compulsorily applicable to this B\L or would be applicable but for the goods being carried on deck in accordance with a statement on this B\L.*

### *8. Limitation of Carrier's Liability*

*8.1. Assessment of compensation for loss of or damage to the goods shall be made by reference to the value of such goods at the place and time they are delivered to the consignee or at the place and time when, in accordance with this B\L, they should have been so delivered.*

*8.2. The value of the goods shall be determined according to the current commodity exchange price or, if there is no such price, according to the current market price or, if there are no such prices, by reference to the normal value of goods of the same name and quality.*

*8.3. Subject to the provisions of subclauses 6.7. and 8.4. to 8.9. inclusive, the Carrier shall in no event be or become liable for any loss of or damage to the goods in an amount exceeding the equivalent of 666.67 SDR per package or unit or 2 SDR per*

*kilogram of gross weight of the goods lost or damaged, whichever is the higher, unless the nature and value of the goods shall have been declared by the Consignor and accepted by the Carrier before the goods have been taken in his charge, or the ad valorem freight rate paid, and such value is stated in the B\L by him, then such declared value shall be the limit.*

*8.4. Where a container, pallet or similar article of transport is loaded with more than one package or unit, the packages or other shipping units enumerated in the B\L as packed in such article of transport are deemed packages or shipping units. Except as aforesaid, such article of transport shall be considered the package or unit.*

*8.5. Notwithstanding the above mentioned provisions, if the multimodal transport does not, according to the contract, include carriage of goods by sea or by inland waterways, the liability of the Carrier shall be limited to an amount not exceeding 6,19 Euro per kilogram of gross weight of the goods lost or damaged, unless a lower limit is foreseen by any mandatory national Law or Rule applicable to that particular carriage.*

*8.6. a) When the loss of or damage to the goods occurred during one particular stage of the multimodal transport, in respect of which an applicable international convention or mandatory national law would have provided another limit of liability if a separate contract of carriage had been made for that particular stage of transport, then the limit of the Carrier's liability for such loss or damage shall be determined by reference to the provisions of such convention or mandatory national law. If it would not be possible to find out in which stage of the multimodal transport the loss or damage occurred it will be presumed that it occurred during the sea transport.*

*b) Unless the nature and value of the goods shall have been declared by the Merchant and inserted in this B\L, and the ad valorem freight rate paid, the liability of the Carrier under COGSA, where applicable, shall not exceed USD 500 per package or, in the case of goods not shipped in packages, per customary freight unit.*

*8.7. If the Carrier is liable in respect of loss following from delay in delivery, or consequential loss or damage other than loss of or damage to the goods, the liability of the Carrier shall be limited to an amount not exceeding the equivalent of twice the freight under the multimodal contract for the multimodal transport under this B\L.*

*8.8. The aggregate liability of Carrier shall not exceed the limits of liability for total loss of the goods.*

*8.9. The Carrier is not entitled to the benefit of the limitation of liability if it is proved that the loss, damage or delay in delivery resulted from a personal act or omission of the Carrier done with the intent to cause such loss, damage or delay, or recklessly and with knowledge that such loss, damage or delay would probably result.*

#### *9. Applicability to Actions in Tort*

*These conditions apply to all claims against the Carrier relating to the performance of the contract evidenced by this B\L, whether the claim be founded in contract or in tort.*

#### *10. Liability of Servants and other Persons*

*10.1. These conditions apply whenever claims relating to the performance of the contract evidenced by this B\L are made against any servant, agent or other person (including any independent contractor) whose services have been used in order to perform the contract, whether such claims are founded in contract or in tort, and the aggregate liability of the Carrier and of such servants, agents or other persons shall not exceed the limits in clause 8.*

*10.2. In entering into this contract as evidenced by this B\L, the Carrier, to the extent of these provisions, does not only act on his own behalf, but also as agent or trustee for such persons, and such persons shall to this extent be or be deemed to be parties to this contract.*

*10.3. However, if it is proved that the loss of or such loss or damage to the goods resulted from a personal act or omission of such a person referred to in Clause 10.1., done with intent to cause damage, or recklessly and with knowledge that damage would probably result, such person shall not be entitled to benefit of limitation of liability provided for in Clause 8.*

*10.4. The aggregate of the amounts recoverable from the Carrier and the persons referred to in Clause 2.2. and 10.1., shall not exceed the limits provided for in these conditions.*

#### *11. Method and Route of Transportation*

*Without notice to the Merchant, the Carrier has the liberty to carry the goods on or under deck and to choose or substitute the means, route and procedure to be followed in the handling, stowage,*

*storage and transportation of the goods.*

## *12. Delivery*

*12.1. Goods shall be deemed to be delivered when they have been handed over or placed at the disposal of the Consignee or his agent in accordance with this B\L, or when the goods have been handed over to any authority or other party to whom, pursuant to the law or regulation applicable at the place of delivery, the goods must be handed over, or such other place at which the Carrier is entitled to call upon the Merchant to take delivery.*

*12.2. The Carrier shall also be entitled to store the goods at the sole risk of the Merchant, and the Carrier's liability shall cease, and the cost of such storage shall be paid, upon demand, by the Merchant to the Carrier.*

*12.3. If at any time the carriage under this B\L is or is likely to be affected by any hindrance or risk of any kind (including the condition of the goods) not arising from any fault or neglect of the Carrier or a person referred to in Clause 2.2. and which cannot be avoided by the exercise of reasonable endeavours the Carrier may: Abandon the carriage of the goods under this B\L and, where reasonably possible, place the goods or any part of them at the Merchant's disposal at any place which the Carrier may deem safe and convenient, whereupon delivery shall be deemed to have been made, and the responsibility of the Carrier in respect of such goods shall cease. In any event, the Carrier shall be entitled to full freight under this B\L and the Merchant shall pay any additional costs resulting from the above mentioned circumstances.*

## *13. Freight and Charges*

*13.1. Freight shall be paid in cash, without any reduction or deferment on account of any claim, counterclaim or set-off, whether prepaid or payable at destination. Freight shall be considered as earned by the Carrier at the moment when the goods have been taken in his charge, and not to be returned in any event.*

*13.2. Freight and all other amounts mentioned in this B\L are to be paid in the currency named in this B\L or, at the Carrier's option, in the currency of the country of dispatch or destination at the highest rate of exchange for bankers sight bills current for prepaid freight on the day of dispatch and for freight payable at destination on the day when the Merchant is notified on arrival of the goods there or on the date of withdrawal of the delivery order, whichever rate is*

*the higher, or at the option of the Carrier on the date of this B\L.*

*13.3. All dues, taxes and charges or other expenses in connection with the goods shall be paid by the Merchant. Where equipment is supplied by the Carrier, the Merchant shall pay all demurrage and charges which are not due to a fault or neglect of the Carrier.*

*13.4. The Merchant shall reimburse the Carrier in proportion to the amount of freight for any costs for deviation or delay or any other increase of costs of whatever nature caused by war, warlike operations, epidemics, strikes, government directions or force majeure.*

*13.5. The Merchant warrants the correctness of the declaration of contents, insurance, weight, measurements or value of the goods but the Carrier has the liberty to have the contents inspected and the weight, measurements or value verified. If on such inspection it is found that the declaration is not correct it is agreed that a sum equal either to five times the difference between the correct figure and the freight charged, or to double the correct freight less the freight charged, whichever sum is the smaller, shall be payable as liquidated damages to the Carrier for his inspection costs and losses of freight on other goods notwithstanding any other sum having been stated on this B\L as freight payable.*

*13.6. Despite the acceptance by the Carrier of instructions to collect freight, charges or other expenses from any other person in respect of the transport under this B\L, the Merchant, and in particular the Consignor and the Shipper shall remain jointly and severally responsible for such monies on receipt of evidence of demand and the absence of payment for whatever reason.*

#### *14. Lien*

*The Carrier shall have a lien on the goods and any documents relating thereto for any amount due at any time to the Carrier from the Merchant including storage fees and container demurrages and the cost of recovering same, and may enforce such lien in any reasonable manner which he may think fit.*

#### *15. General Average*

*The Merchant shall indemnify the Carrier in respect of any claims of a General Average nature which may be made on him and shall provide such security as may be required by the Carrier in this connection.*

## *16. Notice*

*16.1. Unless notice of loss or damage to the goods, specifying the general nature of such loss or damage, is given in writing by the consignee to the Carrier when the goods are delivered to the consignee in accordance with clause 12, such handing over is prima facie evidence of the delivery by the Carrier of the goods as described in this B\L.*

*16.2. Where the loss or damage is not apparent, the same prima facie effect shall apply if notice in writing is not given within 3 consecutive days after the day when the goods were delivered to the consignee in accordance with clause 12.*

## *17. Time bar*

*The Carrier shall, unless otherwise expressly agreed, be discharged of all liability under these conditions unless suit is brought within 12 months after the delivery of the goods, or the date when the goods should have been delivered, or the date when in accordance with clause 6.4. failure to deliver the goods would give the consignee the right to treat the goods as lost.*

## *18. Partial Invalidity*

*If any clause or a part thereof is held to be invalid, the validity of this B\L and the remaining clauses or a part thereof shall not be affected.*

## *19. Jurisdiction and applicable law*

*Actions against the Carrier may be instituted only in the Court of the town where the Carrier has his place of business as stated on the reverse of this B\L and shall be decided according to the law of the country in which that place of business is situated.*

## **Curiosità**

La necessità di riportare i dettagli della merce caricata su una nave esisteva già fin dall'antichità. Qui abbiamo un esempio di manifesto di carico babilonese:



Vs. 1 6 karpāt karānu a-na aq-ru-ti  
 2 5 karpāt karānu a-na amil i-ti-nu-ti  
 3 kūr še eli ki-me-nu  
 4 kūr eli sa-bu-na-'u  
 5 amil al bu<sup>2</sup>-x  
 6 6 kūr i-na al<sup>1</sup> wa-ri-a-te  
 7 qet šī-di-na mār pa-di-ya  
 8 10 kūr kunasū eli fi-pa-ni al<sup>1</sup> ya-a-li  
 9 kunasū al<sup>1</sup> a-ga-na al<sup>1</sup> a-ru-te  
 10 nap̄sar 18 kūr kunasū  
 11 ša i-na<sup>2</sup>-a

Rs. 1 1 karpāt šamnu eli ili-ya-sa  
 2 4 karpāt samnu MIN ya-ku-ni  
 3 15<sup>2</sup> kūr še al<sup>1</sup> a-bi<sup>2</sup>-hē  
 4 mār ku-ya-ba al<sup>1</sup> ju-wa-a  
 5 5 kūr al<sup>1</sup> ap<sup>2</sup>-su<sup>2</sup>-na-a<sup>2</sup>  
 6 5 kūr al<sup>1</sup> šal<sup>2</sup>-na-a<sup>2</sup>  
 7 6<sup>2</sup> kūr al<sup>1</sup> šal<sup>2</sup>-lir-bi-ya  
 8 nap̄sar 12 kūr a-gab-šu  
 9 še ir-te-eh eli ni-a-a  
 10 kūr<sup>2</sup> a-ib<sup>2</sup>-na<sup>2</sup>-li<sup>2</sup>



### Manifesto di carico “babilonese”

Siete curiosi? Se volete anche la traduzione, eccola!  
 su un lato (fronte) c'è scritto:

*6 giare di vino per Agruti  
 5 giare di vino per Itinuti  
 1 kor di grano in carico a Kimenu  
 1 kor di ..... in carico a Sabuna'u  
 abitante di Bu  
 6 kor per la città di Mariate  
 nelle mani di Sidina figlio di Padiya  
 10 kor di spelta in carico a Sigani di Ya'ali  
 spelta per la città di Agana e Arute  
 totale 18 kor di spelta  
 di quella consegnata  
 sull'altro lato (retro) invece:  
 1 giara di olio in carico a Iliyana  
 4 giare di olio MIN per Yakuni  
 15 kor di grano per Abihe*

*da parte del figlio di Kuyaba di Suwa'a  
5 kor per la città di Apsuna  
6 kor per la città di Sallirbiya  
5 kor per la città di Salma'a  
totale 12 kor per Agabsu  
che restano ad pagare a carico di NI-a-a  
kor per Aibnali*

Si tratta di una tavoletta in argilla, con un testo commerciale, a caratteri cuneiformi, in lingua babilonese, la cui datazione è XV/XVI sec. A.C.

È il dettaglio di un carico “groupage”, quindi la si può considerare una antenata della MASTER BILL OF LADING, così in uso oggi nel nostro settore, quello degli NVOCC!

In modo particolare l'ultimo riferimento (“che restano ad pagare a carico di”) indica anche che almeno una “H-BL” è su base COLLECT! Il fatto che siano riportati anche i nomi di diversi destinatari è la prova ulteriore che si tratta davvero di un carico CONSOLIDATO!

### ***Master bill of lading vs House bill of lading***

Ho appena parlato di MASTER BILL OF LADING, quindi questo concetto va spiegato a fondo!

I rapporti tra le parti sono almeno due: quello tra l'esportatore e lo spedizioniere e quello tra lo spedizioniere e la compagnia di navigazione.

Lo spedizioniere rilascia all'esportatore un documento (la BILL OF LADING) che copre l'intero trasporto dallo stabilimento dell'esportatore a quello del destinatario (facciamo un esempio: da Milano a Columbus (Ohio)). Però la Compagnia di navigazione rilascia (allo spedizioniere) un'altra BILL OF LADING che copre solo la tratta marittima (per restare nell'esempio, da Genova a New York).

Mentre quest'ultima è dunque la polizza di carico “principale” (la MASTER), l'altra diventa una sotto-polizza di carico che riguarda un sub-appalto interno (la HOUSE).

### ***Come si prepara un manifesto di carico***

Sopra una stessa nave si caricano tante merci, di diversi esportatori, destinate ad altrettanti clienti esteri, dislocati nei porti che la nave scalerà durante il suo viaggio. È quindi necessario preparare un documento unico che riassume la globalità del carico. Tale

documento si chiama MANIFESTO e viene consegnato alle autorità doganali dei porti di arrivo affinché siano informate su tutto quanto verrà sbarcato nel loro porto. Il manifesto riporta TUTTI i dati indicati nelle singole BILL OF LADINGS, ed in modo particolare SHIPPER, CONSIGNEE, NOTIFY, DESCRIPTION OF GOODS, PORT OF DEPARTURE e PORT OF ARRIVAL.

Al momento della partenza della nave, il rappresentante dell'armatore provvede a compilare il MANIFESTO, consegnarne copia al comandante, a bordo della nave, ed a trasmetterne copia al rappresentante dell'armatore in ognuno dei porti di destinazione.

## LAVORARE NEL SETTORE MARITTIMO

### *Le associazioni di categoria*

#### **FEDESPEDI**



#### *Condizioni Generali di spedizione*

Costituita l'11 giugno 1946, Fedespedi è ad oggi l'organizzazione imprenditoriale del settore dei trasporti che rappresenta e tutela gli interessi della quasi totalità delle imprese di spedizioni internazionali.

Complessivamente le 2.200 aziende associate hanno 80.000 addetti ed offrono occupazione a quasi 100.000 lavoratori autonomi, producendo un fatturato di oltre 20 miliardi di euro.

Le imprese associate, diffuse su tutto il territorio nazionale, organizzano il trasporto delle merci utilizzandone tutte le modalità (stradale, ferroviario, marittimo, aereo e combinato). Esse sono da sempre impegnate in un ruolo chiave della filiera logistica, con una conoscenza ed una professionalità che spazia sulle molteplici attività di quest'ultima e con una vocazione naturale all'internazionalizzazione dei mercati.

Molte di queste sono oggi identificate come Multimodal Transport Operator o Logistics Services Provider, soggetti cioè capaci di curare, tutelare, progettare l'attività trasportistica nel suo complesso, così come gli interessi della propria clientela e del sistema produttivo del Paese.

Fedespedi è presente sull'intero territorio nazionale attraverso 30 associazioni territoriali.

Sono affiliate a Fedespedi:

- Anama (Associazione Nazionale Agenti Merci Aeree)
- Antep (Associazione Nazionale Terminalisti Portuali)
- Fisi (Federazione Italiana Spedizionieri Industriali)

Nel 2005 è stato fondato il Gruppo Giovani Spedizionieri. Fedespediti aderisce a Confetra (Confederazione Generale Italiana dei Trasporti e della Logistica) e rappresenta l'Italia, a livello mondiale, nella Fiata e, a livello europeo, nel Clecat.

### 1. Premessa

Le presenti Condizioni Generali disciplinano (salvo che sia diversamente stabilito in virtù di accordo scritto ed in modo espresso tra le parti) le obbligazioni nascenti dai rapporti contrattuali stipulati dallo Spedizionario e da atti o fatti posti in essere da impiegati, agenti ed incaricati di quest'ultimo; tali Condizioni Generali inoltre definiscono, nella misura e con le modalità previste, la responsabilità dello Spedizionario.

Le presenti Condizioni sono pubblicate in formato digitale sul sito [www.fedespediti.it](http://www.fedespediti.it).

### 2. Definizioni

Nelle presenti Condizioni Generali i seguenti termini hanno il significato di seguito specificato:

a) Spedizionario: il soggetto che riceve il mandato di spedizione per la stipulazione del contratto di trasporto e/o per il compimento di una o più operazioni accessorie

b) Spedizionario-vettore: il soggetto che materialmente esegue in tutto o in parte il trasporto, o assume (per effetto di pattuizione ad hoc) in modo espresso l'esecuzione dello stesso

c) Mandante: il soggetto che conferisce il mandato di spedizione per la stipulazione del contratto di trasporto e/o per il compimento di una o più operazioni

accessorie

d) Mittente: il soggetto che risulta mittente o caricatore nell'ambito del contratto di trasporto stipulato dallo spedizionario

e) Vettore: il soggetto che esegue materialmente o assume l'esecuzione del trasporto.

Il termine Spedizionario si intende riferito anche allo Spedizionario-vettore, a meno che la disposizione non tenga distinte le due fattispecie. Il termine

Spedizionario-vettore si intende invece sempre riferito in modo specifico ed esclusivo alla fattispecie di cui alla lettera b) che precede.

### 3. Ambito di applicazione

Il Mandante accetta espressamente, sia qualora agisca per proprio conto, sia qualora agisca per altri nella stipulazione del contratto di spedizione e/o di

trasporto, che le presenti Condizioni Generali hanno e trovano piena ed incondizionata applicazione a tutti i rapporti contrattuali con lo Spedizionario, nonché a tutte le azioni e reclami, anche di natura extracontrattuale, nei confronti di quest'ultimo.

#### 4. Assunzione/accettazione degli incarichi

Lo Spedizionario, per effetto del mandato ricevuto, di regola per iscritto, provvederà a stipulare il contratto di trasporto nonché a compiere le operazioni accessorie, agendo con la discrezionalità necessaria, con facoltà di effettuare la spedizione della merce raggruppandola con altra (salvo diverso ordine scritto) sempre operando con la massima diligenza, agendo quale spedizionario e non già quale spedizionario-vettore.

Lo Spedizionario, salvo previo accordo scritto, non accetta lo svolgimento di attività di spedizione e/o di trasporto relativa a merci pericolose, che possono recare pregiudizio a persone, animali, altre merci o cose, oppure siano soggette a deterioramento, siano prive di imballo o munite di imballo insufficiente/inadeguato, nonché di valori, monete, beni preziosi, opere d'arte. In via esemplificativa e non esaustiva per merci pericolose si intendono le merci classificate come pericolose da IATA, IMO, ICAO, o contemplate nella disciplina ADR/RID.

Qualora tali merci vengano affidate allo Spedizionario senza suo previo assenso, o lo Spedizionario accetti il mandato sulla base di indicazioni errate, incomplete o non veritiere in relazione alla natura o al valore della merce, lo Spedizionario ha il diritto di risolvere il contratto, ovvero, qualora le circostanze lo richiedano, di rifiutare, depositare o comunque disporre delle merci, o anche, in caso di pericolo, di procedere alla loro distruzione, ed il Mandante e/o il Mittente sono tenuti in tal caso a rispondere per tutte le conseguenze dannose e per le spese che possano derivarne a vario titolo.

Lo Spedizionario potrà chiedere corrispettivi calcolati su base forfetaria ai sensi dell'articolo 1740 c.c. agendo in tal caso quale spedizionario e non quale spedizionario-vettore.

#### 5. Termini di consegna

Lo Spedizionario non garantisce il rispetto di termini di consegna, e pertanto non può essere tenuto in nessun caso responsabile per ritardi nel prelievo e trasporto e/o consegna di qualsiasi spedizione indipendentemente dalla causa di tali ritardi o da richieste del Mandante per particolari termini di resa anche se risultanti dai documenti di spedizione.

#### 6. Dichiarazioni e garanzie del Mandante/Mittente

Il Mandante ed il Mittente garantiscono e perciò dichiarano:

- che la spedizione è stata correttamente ed accuratamente descritta in tutti i documenti di trasporto;
- che hanno preso atto delle merci o beni che lo Spedizioniere ha dichiarato non accettabili per il trasporto, e che le stesse non sono state incluse nella spedizione;
- che la natura della merce, il numero, la quantità, la qualità, il contenuto dei colli, il peso lordo (comprensivo del peso di imballi e palette e dell'ingombro degli stessi), le dimensioni ed ogni altra indicazione fornita sono veritiere e corrette;
- che l'imballaggio e l'etichettatura utilizzati, in relazione alla merce contenuta ed alla modalità di trasporto, sono ritenuti idonei.

Il Mandante ed il Mittente dichiarano espressamente di manlevare e tenere lo Spedizioniere indenne da ogni danno, reclamo o spesa di qualsivoglia natura che possa derivare dalla violazione delle garanzie sopra indicate, nonché dalla mancanza, insufficienza o inadeguatezza dell'imballaggio, o dalla mancata segnalazione sulle merci ed i colli delle cautele necessarie per il loro maneggio e sollevamento.

Qualora venga affidato allo Spedizioniere mandato di svolgere e curare operazioni doganali il Mandante e/o il Mittente garantiscono che la documentazione che accompagna la merce è autentica, completa e priva di irregolarità e che la merce corrisponde rigorosamente alla tipologia descritta, è conforme alle normative vigenti, è di libera esportazione/importazione ed è in regola con la marcatura.

Il Mandante e/o il Mittente sono inoltre tenuti a fornire in tempo utile tutte le informazioni, i dati, i codici doganali, la voce e la classificazione doganale della merce e tutti i documenti necessari per dar corso alle operazioni doganali.

Inoltre il Mandante e/o il Mittente autorizzano lo spedizioniere alla gestione di tutti i dati della spedizione, eventualmente anche di quei dati che potrebbero avere natura di c.d. dato sensibile, al fine di consentire allo spedizioniere il disbrigo di tutte le pratiche, a carattere amministrativo e/o operativo, che si rendesse necessario adempiere a livello telematico al fine di garantire alla spedizione la migliore assistenza.

#### 7. Quotazioni dello Spedizioniere

Le quotazioni dello Spedizioniere e le pattuizioni relative a prezzi e condizioni si riferiscono solo e sempre a prestazioni specificate e non includono, salvo diverso accordo, costi supplementari risultanti da operazioni svolte fuori dai normali orari di lavoro. Qualora non sia

stato diversamente convenuto, si intendono vincolanti solo per merci di volume, dimensioni, peso e qualità normali, in relazione alla modalità di trasporto prevista. 8. Anticipi e crediti dello spedizioniere Qualora per effetto delle pattuizioni esistenti lo Spedizioniere provveda ad anticipare noli, corrispettivi del trasporto, noleggio dei contenitori, dazi e spese ed altre somme, a qualunque titolo, il Mandante e/o il Mittente sono tenuti al versamento del corrispettivo dovuto per tale anticipo, agli interessi per eventuali ritardi e le eventuali perdite per variazioni nel rapporto di cambio tra valute.

Il Mandante e/o il Mittente sono tenuti a tenere indenne integralmente lo Spedizioniere da richieste di pagamento per noli, dazi, imposte, contribuzioni di avaria, multe o altre somme a qualunque titolo richieste allo Spedizioniere. Qualora le somme ed i corrispettivi dovuti allo Spedizioniere siano posti a carico del destinatario o di terzi, il Mandante e/o il Mittente restano tenuti all'immediato pagamento delle stesse qualora per qualunque ragione lo Spedizioniere non riceva il tempestivo e spontaneo pagamento delle somme dovutegli.

Salvo diversa pattuizione, nessuna somma dovuta allo spedizioniere potrà essere compensata con altre somme reclamate dal Mittente e/o Mandante, a qualunque titolo.

#### 9. Diritto di ritenzione

Lo Spedizioniere ha, nei confronti del Mandante, del Mittente e di ogni altro soggetto con cui contrae, privilegio e diritto di ritenzione sulle merci ed altri beni in suo possesso in relazione a crediti scaduti o in scadenza, e può vantare tale diritto anche nei confronti del destinatario e/o proprietario delle merci.

10. Eccezioni operative: ritardo o rifiuto a caricare o ricevere la merce Il Mittente e/o il Mandante sono tenuti a rimborsare e tenere indenne lo Spedizioniere in relazione a qualunque somma o costo dovuti, inclusi quelli per soste dei mezzi di trasporto, ivi compresi container, casse mobili e simili, per il ritorno della merce a magazzino, per il deposito e la successiva riconsegna.

In caso di rifiuto o di irreperibilità del destinatario lo Spedizioniere, qualora tempestivamente informato della giacenza e legittimato ad intervenire, può adottare le misure necessarie o opportune per la custodia della merce e la sua restituzione, agendo in nome e per conto del Mandante e/o del Mittente, sul quale grava il rischio di eventuali perdite, danneggiamenti o sottrazioni.

#### 11. Responsabilità

11.1 Lo Spedizioniere non è responsabile dell'esecuzione del trasporto

ma esclusivamente dell'esecuzione del mandato ricevuto, nonché delle eventuali obbligazioni accessorie.

11.2 La responsabilità dello Spedizioniere-vettore, quando prevista ed a lui imputabile, in relazione a qualsivoglia danno e richiesta di risarcimento nascente dalle operazioni di spedizione e/o trasporto affidate, incluse eventuali soste tecniche, non potrà eccedere il limite risarcitorio invocabile dallo spedizioniere e/o dal vettore in base e per effetto della normativa uniforme applicabile a ciascuna singola spedizione o della legge nazionale applicabile al singolo trasporto e/o spedizione, inclusa la legge italiana, ed in ogni caso il limite risarcitorio applicabile ed invocabile dal vettore che effettivamente esegue il trasporto.

Per sosta tecnica si intende la sosta della merce in un'area di stoccaggio, o in un deposito o terminal o in un'altra area di ricovero, per esigenze connesse alla esecuzione o alla prosecuzione del trasporto, o comunque legate alla necessità di custodire la merce nel corso del trasporto o in attesa che si proceda alla consegna al vettore o al destinatario.

#### 12. Danni occorsi in tratta ignota

Per l'eventualità che sia impossibile individuare il tratto del trasporto nel quale il danno o la perdita si sono verificati, come anche per l'eventualità che il danno o la perdita si verifichino in una fase di stoccaggio e/o di deposito non configurabile come sosta tecnica (incluso pertanto il deposito a titolo gratuito o di cortesia) eseguito dallo Spedizioniere avvalendosi di proprie strutture o da suoi ausiliari, o ancora per l'eventualità che il depositario o l'ausiliario nella fase del deposito e/o della movimentazione non possano invocare limiti risarcitori, troverà applicazione il limite massimo di 8,33 diritti speciali di prelievo per chilo di merce perduta o danneggiata.

#### 13. Danni indiretti

E' in ogni caso escluso, e tanto si prevede anche in deroga degli artt. 1223 e segg. c.c., qualsivoglia risarcimento dovuto dallo Spedizioniere per danni indiretti (quali, con indicazione che ha natura puramente esemplificativa e non è in alcun modo esaustiva: mancato guadagno, perdita di interessi o danni derivanti da ritardi nell'esecuzione del trasporto).

In particolare, per spedizioni di campioni e di beni o merci che il mandante o il mittente abbiano espressamente indicato come destinate a fiere, esposizioni, eventi e simili, il risarcimento (se dovuto) è limitato all'importo del nolo pattuito.

#### 14. Reclami

Qualunque reclamo per perdita, errata consegna, avaria o danno deve essere fatto per iscritto e inviato allo Spedizionario tassativamente entro i termini

applicabili per effetto della disciplina uniforme o di legge di cui all'articolo 11.

#### 15. Assicurazione

Qualora il Mandante intenda assicurare il rischio di danni o perdite alla merce, può dare mandato allo Spedizionario affinché provveda alla stipulazione di copertura assicurativa per conto di chi spetta. Le spese della predetta copertura verranno in tal caso specificate nella quotazione dello Spedizionario.

In mancanza di istruzioni espresse da parte del Mandante l'eventuale copertura, sempre che richiesta, viene stipulata solo per i rischi ordinari, nelle forme usuali dell'assicurazione per conto di chi spetta o per conto altrui o in abbonamento. In nessun caso lo Spedizionario può essere considerato come assicuratore o coassicuratore.

In alternativa il Mandante può provvedere ad assicurare direttamente la spedizione e/o il trasporto, restando inteso che, in tale eventualità, la relativa polizza dovrà contenere espressa rinuncia al diritto di rivalsa nei confronti dello Spedizionario da parte dell'assicuratore.

Lo Spedizionario non ha l'obbligo di agire per conseguire l'indennizzo assicurativo, interrompere termini di prescrizione, curare lo svolgimento dell'attività peritale, salvo incarico in tal senso da parte del Mandante a fronte di corrispettivo da pattuirsi ad hoc.

#### 16. Cause di forza maggiore

Lo Spedizionario non è in alcun caso responsabile per perdite, danni, ritardi, errate o mancate consegne causati da caso fortuito, da cause esimenti previste nella disciplina uniforme o di legge di cui all'articolo 11, e comunque da circostanze al di fuori del proprio controllo. Queste comprendono, a titolo esemplificativo ma non esaustivo: a) calamità naturali b) casi di forza maggiore quali guerre, incidenti/avarie a mezzi di trasporto o embarghi, sommosse o rivolte civili; c) difetti, caratteristiche intrinseche o vizi delle merci; d) atti, inadempimenti od omissioni del Mittente, del destinatario o di chiunque altro vanti un interesse nella spedizione, dell'Amministrazione dello Stato, doganale o postale o di altra Autorità competente e) scioperi, serrate o conflitti di lavoro.

## **FEDERAGENTI**



Federazione Nazionale  
Agenti Raccomandati Marittimi  
e Mediatori Marittimi

Federagenti è la Federazione Nazionale degli Agenti Raccomandati Marittimi e Mediatori Marittimi ed opera su tutto il territorio nazionale attraverso le singole associazioni di categoria presenti in 22 città che coprono tutti i 144 porti italiani (unica associazione imprenditoriale del settore marittimo portuale).

Gli agenti marittimi operano nel settore container, crociere, tramp (assistenza a navi che trasportano petrolio, carbone, ed altre rinfuse secche), nella gestione navale, nello yachting (assistenza ad imbarcazioni da diporto a motore e vela) e nel brokeraggio (intermediazione e ricerca noli e compravendita navale).

L'attività di Federagenti si sviluppa in diverse direttrici:

promozione della portualità nazionale e sviluppo dei traffici marittimi;

promozione della collaborazione fra Associazioni Federate e categorie associate;

tutela delle Associazioni Federate e delle categorie associate presso tutte le sedi e amministrazioni nazionali ed internazionali e presso le organizzazioni sindacali di datori di lavoro e prestatori d'opera;

svolgimento di funzioni arbitrali e di conciliazioni nelle controversie tra le Associazioni Federate, i loro Associati e le categorie aderenti.

## **CONFETRA**



La Confetra, costituita il 13 aprile 1946, rappresenta a livello politico, economico, sociale e sindacale le categorie imprenditoriali operanti

nei settori del trasporto, della spedizione, della logistica e del deposito delle merci, nonché in settori a questi connessi ed ausiliari.

## ***FIATA***



International Federation of Freight Forwarders Associations  
Fédération Internationale des Associations de Transitaires et  
Assimilés  
Internationale Föderation der Spediteurorganisationen

FIATA's main objectives are:

to unite the freight forwarding industry worldwide

to represent, promote and protect the interests of the industry by participating as advisors or experts in meetings of international bodies dealing with transportation

to familiarise trade and industry and the public at large with the services rendered by freight forwarders through the dissemination of information, distribution of publications, etc.

to improve the quality of services rendered by freight forwarders by developing and promoting uniform forwarding documents, standard trading conditions, etc.

to assist with vocational training for freight forwarders, liability insurance problems, tools for electronic commerce including electronic data interchange (EDI) and barcode

## LEGISLAZIONE VIGENTE

### *Il PIANO della LOGISTICA: LE DIECI LINEE STRATEGICHE PER IL PROGRAMMA DI ATTUAZIONE DEL PIANO DELLA LOGISTICA*

#### I riferimenti del Piano

- Il Piano della Logistica parte del “ Programma nazionale di riforma per l'attuazione della Strategia per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva - Europa 2020”
- Decisione Finanza Pubblica 2011: Piano Strategico delle Infrastrutture e Linee di intervento della Consulta
- Patto della logistica 2
- Piano per il Sud
- Expo 2015
- Le politiche di settore nella logica di un sistema portante dei trasporti per il Paese
- Riforma Autorità portuali
- Intermodalità, co-modalità e sistema a rete degli interporti: sollecitazioni e priorità
- I Piani della rete TEN-T: protocollo delle Alpi e Società di corridoio
- Rete portante ferroviaria
- Il ruolo del sistema portuale ed il finanziamento
- Le vie del mare
- Trasporto aereo: una prima sperimentazione da FOB a CIF con estensione agli altri settori di trasporto
- Il sistema fluviale
- Le piattaforme logistiche e gli interventi di scala nazionale
- Il contributo delle Commissioni parlamentari per il monitoraggio delle politiche di intervento
- Coordinamento con la 8<sup>a</sup> Commissione del Senato della Repubblica
- Coordinamento con la IX Commissione della Camera dei Deputati
- Riforma Autorità Portuali (8<sup>a</sup> Commissione Senato della Repubblica)
- Gli accordi interministeriali per un programma condiviso degli interventi
- Accordo con il Ministero dell'Interno
- Accordo con il Ministero degli Affari Esteri
- Accordo con il Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali

- Accordo con il Ministero dell’Ambiente e Tutela del Territorio e del mare – Piattaforma
- telematica
- Accordo con il Ministero della Economia e Finanze
- Accordo con il Ministero per le Politiche Europee
- Accordo con il Ministero dello Sviluppo Economico
- Accordo con il Ministero del Lavoro e Politiche sociali
- Accordo con il Ministero per i Rapporti con le Regioni
- Accordo Enti Locali e Regioni – Patto per la Logistica 2
- Authority per i trasporti e la logistica
- I processi di riforma e di rilancio del settore dell’autotrasporto
- Autotrasporto conto proprio, conto terzi, cabotaggio, stradale
- Normalizzazione Albi provinciali e nazionale
- Controlli e banca dati dell’autotrasporto
- Autotrasporto: regolamentazione tempi di carico e scarico, tempi di pagamento, regolarità
- contributiva, corresponsabilità
- Disincentivi per ridurre i viaggi a vuoto e procedure definite per i divieti di circolazione
- L’Osservatorio dei costi in seno alla Consulta
- Attivazione di un tavolo di esperti per la semplificazione normativa nel settore dei trasporti
- Realizzazione di un “Atlante per la logistica”
- I processi di filiera
- Distribuzione urbana delle merci e processi di premialità
- Best practice per la filiera dei beni di largo consumo
- Best practice filiera del farmaco
- Best practice Elettrodomestici
- Best practice Automotive
- Dal piano delle merci a quello della mobilità urbana
- Norme e regole e le politiche: disincentivi e premialità
- Sportello unico doganale
- Premialità all’outsourcing logistico
- Ferrobonus ed Ecobonus
- Misure per la riduzione del costo del lavoro nel settore dei trasporti e della logistica
- Ammodernamento parchi rotabili
- Misure per le politiche di intervento nei diversi settori

- Norme e regole per l'attuazione del Piano
- Politica fiscale per la logistica (Riforma Iva, credito Iva, Iva in dogana)
- Tremonti-Ter per le aggregazioni con estensione agli altri settori di trasporto
- Piattaforma telematica, sistema di ICT e Progetto Galileo
- Sistemi intelligenti di trasporto: Piattaforma telematica nazionale
- Progetto Galileo
- Programma di formazione per una diversa "cultura" dei trasporti e della logistica
- Progetto formazione per i trasporti e la logistica
- Soggetto attuatore del Piano
- Le priorità: tempi e modalità di attuazione del Piano della Logistica
- Le valutazioni degli effetti degli interventi da attuare
- Le misure di intervento, monitoraggio e valutazione degli effetti

### ***Lo spedizioniere marittimo***

Vediamo in dettaglio che cosa faccia uno spedizioniere marittimo:

- Mette a disposizione un magazzino dove raccogliere la merce nell'attesa di autorizzazione per la spedizione.
- S'incarica dell'espletamento di tutte le formalità doganali prescritte.
- Esegue le operazioni d'imbarco/sbarco e di controllo sottobordo nave, nonché di predisposizione della documentazione necessaria (polizze di carico, ecc).
- Negozia il nolo marittimo e consiglia la Compagnia di Navigazione più idonea al trasporto.
- Controlla le operazioni nel paese di destino, tramite un proprio agente che s'incaricherà di far proseguire la merce dal porto di sbarco fino alla destinazione finale
- Mantiene i contatti con la Compagnia di Navigazione per essere costantemente a conoscenza della posizione della nave prevista per l'imbarco e potere quindi procedere all'avvio della merce al porto in tempo utile.
- Invia alla clientela un "Avviso di spedizione " comunicando tutti i dettagli dell'imbarco il giorno stesso in cui questo avviene
- Trasmette immediatamente (lo stesso giorno del ricevimento) tutta la documentazione rappresentativa della merce al cliente ,

incaricandosi dove richiesto , di curarne l'eventuale negoziazione in banca

- Mantiene i contatti a destino per comunicare la data esatta in cui la merce è stata sbarcata e posta a disposizione del destinatario per il ritiro.
- Compila una “cartellina” con tutti i dati della spedizione. All'interno vi tiene tutti i documenti necessari.
- Registra costi e ricavi per avere sempre sotto controllo la “gestione” contabile della singola operazione

Grazie alla fitta rete di propri corrispondenti in tutto il mondo, lo SPEDIZIONIERE è in grado di seguire la spedizione in tutta la sua tempistica dalla partenza fino a domicilio del ricevitore.

Lo SPEDIZIONIERE tutela gli interessi del proprietario della merce nel “rapporto” con il proprietario della nave che è invece l'ARMATORE, rappresentato nel porto dall'AGENTE MARITTIMO.

Tale RAPPORTO è regolato da un CONTRATTO i cui termini sono riportati nella POLIZZA DI CARICO.

### ***Gestione di una spedizione***

Per coordinare al meglio una spedizione di merce, non basta avere gli strumenti operativi (un magazzino, una rete di camioncini per curare la distribuzione ed i ritiri di merce, accordi con gli auto-trasportatori per i “posizionamenti” dei container, contratti con le Compagnie di Navigazione per quanto riguarda i “noli marittimi”, rappresentanti nei Paesi esteri per seguire quanto succede al di là dal mare): bisogna essere in grado di preparare delle tariffe, da sottoporre alla clientela in base alle esigenze che vengono prospettate.

### ***Preparazione delle tariffe***

Il reparto commerciale è quello dedicato alla preparazione delle “offerte” e dei preventivi da sottoporre alla clientela.

Ma per sottoporre le proprie tariffe ad un cliente, lo spedizioniere deve prima di tutto conoscere i propri costi.

- per quanto riguarda i ritiri e le consegne, lo spedizioniere avrà in essere degli accordi con qualche “corriere” dal quale avrà delle tabelle riportanti i prezzi calcolati sulla base di almeno tre variabili: (1) la distanza tra il luogo di ritiro e quello di consegna, (2) la

quantità di merce, per lo più espressa in unità di 100 chili, quello che una volta si chiamava quintale e che, nell'ambiente, è ancora menzionato proprio con questo nome ed (3) un codice relativo al rapporto volumetrico. Quest'ultimo "codice" è importante per chiarire la tipologia merceologica. Si va dal 250 chili per metro cubo al 330 chili per metro cubo. Se, dunque, il ritiro da Bergamo a Milano costa (ad esempio) 10 euro al quintale per merce con codice 250, significa che 10 metri cubi di merce pagheranno come se pesassero 2.500 chili (salvo, ovviamente, che il peso "reale" sia superiore). Cioè pagheranno 250 euro. Ma se il prezzo fosse più basso, ad esempio 9 euro al quintale, ma il codice più alto (ad esempio 330), ecco che gli stessi 10 metri cubi di merce pagherebbero 297 euro.

- per quanto riguarda le operazioni a magazzino, lo spedizioniere dovrà avere accordi con i gestori del magazzino stesso. Si possono ipotizzare prezzi al quintale (come per il punto precedente), legati al diverso "codice" che misura il rapporto tra il peso ed il volume. Oppure si possono avere prezzi "a giornata", sulla base del numero di operai da impiegare. Per questo esistono le "cooperative" di manovalanza che mettono a disposizione la manodopera in base alla necessità. Con costi fissi in base al numero degli uomini ed alle ore di lavoro richieste.
- per quanto riguarda le operazioni di trasporto della merce tra il magazzino ed il porto (spostamento che, per lo più, viene fatto utilizzando i containers) sarà necessario avere accordi con le società di auto-trasporto. Negli ultimi tempi una legge (di agosto 2010) ha inteso fissare i prezzi minimi per i trasporti camionistici in genere. Quindi non è sufficiente sottoscrivere un accordo "tariffario": bisogna evitare di indicare somme "inferiori" ai minimi previsti dalla legge.
- per quanto riguarda la gestione delle operazioni doganali, erano stata fissate delle tariffe di riferimento, assoggettate al valore della merce. Un apposito decreto ministeriale del 1986 le aveva indicate, ma poi sono state abrogate. Per cui non esistono né tariffe di massima né tariffe di riferimento. È lasciato tutto alla libera contrattazione tra le parti.
- per quanto riguarda le condizioni di NOLO, una volta questo era indicato con una sola cifra (un "tanto" per il 20' ed un "tanto" per il 40'). Poi le differenziazioni (e le complicanze) hanno cominciato a farsi sentire. A seguito della continua variazione del costo del petrolio (il costo del "carburante" è importantissimo per una nave,

viste le quantità enormi che vengono consumate) alcune Compagnie Marittime hanno inserito un'addizionale chiamata BAF (Bunker Adjustment Factor). Ben presto tutti si sono adeguati. Così per confrontare le condizioni di nolo proposte da una Compagnia Marittima, non bastava più confrontare NOLO con NOLO. Bisognava confrontare (e sommare) "NOLO + BAF" con "NOLO + BAF". Poi si è aggiunto il CAF (Currency Adjustment Factor): la variabile legata all'andamento del Dollaro Americano nel mercato dei cambi. Poiché in ogni Paese i "noli" vengono pagati nella moneta locale, un prezzo di 1.000 dollari poteva avere una valenza diversa da un mese all'altro. Per controbilanciare la perdita di potere d'acquisto del "dollaro", ecco dunque inserire il CAF, spesso e volentieri espresso in percentuale da calcolarsi e aggiungersi sul NOLO. E così i calcoli cominciavano a farsi più complicati: il "NOLO + BAF + CAF" proposto da una Compagnia Marittima andava confrontato con il "NOLO + BAF + CAF" proposto da un'altra. Facendo attenzione perché a parità di cifre, "NOLO + BAF + CAF" è diverso da "NOLO + CAF + BAF". Sembrerebbe una plateale contraddizione nei confronti di uno dei più vecchi principi matematici, ma la variabile di CAF, non dimentichiamolo, è calcolata in percentuale su quanto precede. Dopodiché addizionali, surcharges, extra costs, voci tra le più improbabili e disparate sono andate crescendo. L'addizionale se la nave passa da Suez o da Panama (d'altronde il passaggio dai Canali ha un costo); l'addizionale se la nave transita da Aden, l'addizionale se i traffici sono sbilanciati tra due mercati e quindi si rende necessario riportare indietro un numero importante di containers (vuoti!). Ad esempio, se importiamo moltissime merci dalla Cina e ne esportiamo un quantitativo pari alla metà, è chiaro che il 50 per cento dei containers dovranno essere riportati in Cina vuoti! Ma anche questo costo deve essere recuperato, in qualche modo.

- per quanto riguarda le somme da pagarsi all'agente nel Paese di destino, incaricato di "curare" i nostri interessi e quelli dei clienti che si affidano ai nostri servizi

Una volta pronti con tutte le tabelle, le tariffe, i numeri, le variabili, si può finalmente tracciare la rotta: elaborare i "costi" che dobbiamo sostenere nella gestione dell'intero trasporto ed arrivare così a calcolare i "prezzi" di vendita da proporre alla clientela.

Spesso però le proposte vengono "calcolate" al momento: con i dati specifici di una qualche partita di merce, lo spedizioniere dovrà calcolare non solo i costi da sopportare, ma anche tipologia e numero

dei containers necessari, decidendo al meglio sulla quantità dei mezzi e sull'instradamento.

Per quest'ultima voce (instradamento) va tenuto presente che non sempre la distanza più breve è quella da preferirsi.

Come abbiamo già spiegato altrove, può essere più conveniente (e magari più veloce) portare della merce da Milano a Rotterdam, anziché a Genova, per poi imbarcarla per il Brasile o per l'Argentina, nonostante sia il tratto terrestre che quello marittimo siano entrambi più lunghi!

### ***Gestione operativa***

Esaminiamo in pratica una spedizione di merce.

Come abbiamo detto si comincia con un contatto tra spedizioniere e cliente: quest'ultimo deve spedire in Canada un macchinario prodotto a Brescia.

Il cliente darà "MANDATO" allo spedizioniere (compilando l'apposito modulo) del quale ecco un elenco/fac-simile dei dati da riportarvi

#### MANDATO DI SPEDIZIONE

*Data odierna:*

*(Mittente) - Ragione Sociale (con partita IVA):*

*Indirizzo            Città/Stato            Telefono            Fax            @mail*

*(Destinatario) - Nome:*

*Indirizzo            Città/Stato            Telefono            Fax            @mail*

*(Notify - nel caso sia necessario) - Nome:*

*Indirizzo            Città/Stato            Telefono            Fax            @mail*

*Termini (INCOTERMS 2010) della Spedizione:*

*Documenti (Allegati) per la Spedizione*

*Accordi Commerciali di riferimento*

*Assicurazione (se a nostra cura) - Valore Da Assicurare*

*Fatturazione (se diverso dal mittente) - Nome (e partita IVA):*

<i>Indirizzo</i>	<i>Città/Stato</i>	<i>Telefono</i>	<i>Fax</i>	<i>@mail</i>
<i>Luogo di ritiro/consegna - Nome:</i>				
<i>Indirizzo</i>	<i>Città/Stato</i>	<i>Telefono</i>	<i>Fax</i>	<i>@mail</i>
<i>Descrizione Merce:</i>				
<i>Numero dei colli</i>	<i>Chilogrammi</i>	<i>Metri Cubi</i>	<i>Dimensioni</i>	
<i>Voce doganale</i>				
<i>Servizi richiesti</i>				
<i>Dogana</i>	<i>Import/Export</i>	<i>Ritiro</i>	<i>Consegna</i>	
	<i>Assicurazione</i>			
<i>Mandante (se diverso dal mittente):</i>				
<i>Indirizzo</i>	<i>Città/Stato</i>	<i>Telefono</i>	<i>Fax</i>	<i>@mail</i>
<i>Timbro e firma:</i>				

Il cliente, dunque, tramite il “mandato di spedizione” comunica i dettagli della merce: tipo di imballo, numero dei colli, peso, volume, valore, nonché destinazione e condizioni di vendita.

Ipotizziamo si tratti di una cassa contenente un macchinario: il peso della cassa è di 1.000 chili e le misure della cassa sono: cm 200 x cm 150 x cm 100 (quindi si tratta di 3 metri cubi).

Va spedita a Montreal.

Lo spedizioniere, sulla base delle sua tabelle tariffarie, preparerà un preventivo di spesa da sottoporre al cliente per l’approvazione.

Ecco come viene predisposta l’offerta:

1. ritiro da Brescia: euro 10 al quintale
2. spese riempimento a nostro centro di raccolta (MILANO): euro 25 alla tonnellata
3. pre-carriage (INLAND CONTRIBUTION FEE) da MILANO a FOB porto di imbarco: euro 25 al metro cubo
4. spese fisse per spedizione (emissione polizze di carico - diritto fisso - ns competenze - operazione doganale export): euro 100
5. nolo mare 'prepagato': euro 70 al metro cubo

Se l'offerta viene accettata, lo spedizioniere organizza il RITIRO della merce e dallo stabilimento del cliente la trasporta nel proprio magazzino di MILANO.

A MILANO lo spedizioniere provvede a caricare la merce all'interno di un container.

A MILANO si sdogana la merce (ottenendo l'autorizzazione doganale all'esportazione)

Il container viene avviato al porto di Genova.

A Genova prende imbarco su una nave in partenza per Montreal.

A questo punto lo spedizioniere rilascia al cliente la POLIZZA di CARICO (B/L) che, come sappiamo, è un CONTRATTO di trasporto.

Quindi in cambio della consegna della merce, lo spedizioniere "consegna" il documento rappresentativo (la B/L).

Quella stessa B/L (originale) dovrà essere "presentata", al corrispondente canadese dello spedizioniere, da chi avrà titolo per ritirare la merce.

Intanto, cosa paga il cliente (esportatore)?

1. ritiro da Brescia: euro 10 al quintale, quindi  $10 \times 10 = 100$
  2. spese riempimento a nostro centro di raccolta (MILANO): euro 25 alla tonnellata, quindi  $25 \times 1 = 25$
  3. pre-carriage (INLAND CONTRIBUTION FEE) da MILANO a FOB porto di imbarco: euro 25 al metro cubo, quindi  $25 \times 3 = 75$
  4. spese fisse per spedizione (emissione polizze di carico - diritto fisso - ns competenze - operazione doganale export): euro 100, quindi 100
  5. nolo mare 'prepagato': euro 70 al metro cubo, quindi  $70 \times 3 = 210$
- Il totale sarà pari ad euro  $100 + 25 + 75 + 100 + 210 =$  euro 510

### ***Preparazione della documentazione***

Come abbiamo visto, normalmente i prezzi sono basati su due unità di misura: i 100 chili (il quintale), il peso/misura.

I noli marittimi delle singole partite sono basati sul peso/misura (in inglese w/m = weight/measurement).

Cioè si prende il peso (espresso in tonnellate) ed il volume (espresso in metri cubi) e si calcola quello maggiore tra i due.

Con alcune accortezze:

nel calcolo del volume va tenuto conto dello spazio occupato, ma anche dello spazio che "non" può essere utilizzato per sistemarci altra merce. Il "classico" è il caso del FUSTO: la geometria ci porterebbe a

calcolare “area di base x altezza”. Però se abbiamo casse o gabbie o pallet da affiancare a quel fusto, è chiaro che resterà dello spazio vuoto. Quindi nel calcolo del volume va sempre fatta la quadratura: si calcola larghezza “massima” per lunghezza “massima” per altezza “massima”. Nel caso del fusto sarà “diametro x diametro x altezza”!

Se poi abbiamo un macchinario che finisce, in alto, con una forma conica o piramidale, è chiaro che NON possiamo caricarci altra merce sopra, quindi per calcolare il volume occupato non basta moltiplicare le misure di base (larghezza e lunghezza) per l’altezza “massima”, ma va calcolata tutta l’altezza interna del container.

Movimentare merce “non imballata” è sempre complicato e rischioso. Al giorno d’oggi tutte le merci sono, quantomeno, pallettizzate (cioè sistemate su pallets che ne permettono facilmente la movimentazione con appositi forklift, detti anche “muletti”).

Se una merce NON è imballata (magari si tratta di un macchinario con manopole sporgenti!) il calcolo del volume diventa ancora più complicato: se ci sono manopole sporgenti (ad esempio), può essere rischioso affiancarci altre casse, quindi può essere necessario preparare delle pareti divisorie “ad hoc”.

Insomma, ogni spedizione ha delle peculiarità diverse e ... non si finisce mai di imparare!

## LE FIGURE ED I RUOLI

### *Spedizioniere vs agente marittimo*

Le due grandi sezioni contrapposte sono la “NAVE” e la “MERCE”. Se da una parte (NAVE) l’armatore è il proprietario della nave, il comandante ne è il gestore responsabile e l’agente marittimo ne è il rappresentante al porto, dall’altra (MERCE) l’esportatore/importatore ne sarà il proprietario mentre lo spedizioniere ne è il gestore nonché il rappresentante al porto.

In breve: l’agente marittimo cercherà di tutelare gli interessi dell’armatore (quindi della NAVE), mentre lo spedizioniere si darà da fare per curare gli interessi del proprietario della spedizione (quindi della MERCE).

Un po’ come immaginare una diatriba legale dove ogni controparte è rappresentata dal suo avvocato.

Ecco spiegata l’importanza dello spedizioniere: per conto del suo cliente cercherà di ottenere le migliori condizioni contrattuali dall’armatore, dialogando con l’agente marittimo che lo rappresenta.

### *I servizi portuali*

Quando una nave arriva in porto, sono molti i servizi dei quali ha bisogno. Guidare una nave in mezzo al mare non è facile: diventa molto più difficile guidarla dentro ad un porto. Per questo, all’arrivo all’imboccatura del porto, normalmente il Comandante chiede l’aiuto e l’assistenza di un “esperto”, il pilota. Se ci pensiamo bene, una cosa analoga succede con gli aerei: i controllori di volo, dalla torre di controllo, guidano l’aereo nelle fasi più delicate del viaggio, la partenza e l’arrivo. Esattamente la stessa cosa succede con le navi. Solo che, anziché guidarle da lontano, da fuori, il pilota sale a bordo e si mette al timone, conducendo da dentro.

### *Il pilota*

La “compagnia” dei piloti è composta, per lo più, da comandanti di navi mercantili che hanno preferito la pace e la tranquillità di un posto fisso all’avventura per i mari del mondo. Questi uomini conoscono il loro porto a menadito e quindi danno la massima garanzia al Comandante: la sua nave sarà “parcheggiata” a dovere. Sì,

proprio come quando arriviamo, con l'auto, al Grand Hotel e lasciamo le chiavi al ragazzo incaricato del posteggio. Certo il mezzo e le responsabilità sono ben altre: il Comandante rimane sempre e comunque al comando ed il pilota può solo "suggerire" le operazioni da fare, ma in ultima analisi è il Comandante della nave che decide come muovere la sua nave.

Quando la nave è in avvicinamento, contatta la sede della compagnia dei piloti e si accorda per l'ora ed il luogo dove trovarsi: il pilota esce con la sua barchetta veloce (la "pilotina") e fa in modo di raggiungere la nave mentre questa si avvicina al porto. Arrampicandosi su per la fiancata della nave, con una scala (talvolta di ferro, altre volte di corda!) raggiunge la plancia ed immediatamente concorda, con il Comandante, il da farsi.

### ***I rimorchiatori***

Una delle prime cose da decidere insieme (Comandante e Pilota) riguarda la necessità di utilizzare i rimorchiatori. Soprattutto se la nave è grande, le possibilità di manovra diventano molto più difficili. Per questo è necessario farsi aiutare dai rimorchiatori: piccole navi molto potenti capaci di trainare o spingere la nave per spostarla velocemente. Più e grossa la nave e più aumenta il numero di rimorchiatori necessari per le operazioni. Sta di fatto che l'utilizzo dei rimorchiatori ha un costo, quindi il Comandante, nel fare l'interesse dell'armatore, cercherà di ridurre al minimo il numero. Ma valutando a fondo anche i rischi: un numero insufficiente di rimorchiatori potrebbe voler dire perdita del controllo della nave. È sempre l'esperienza (del Comandante, ma anche del Pilota) che farà scegliere il numero giusto di rimorchiatori.

I rimorchiatori si avvicinano alla nave: con un gioco di lanci di "gomene" (le gomene sono quelle grosse corde che servono per ormeggiare le navi) la nave viene agganciata ai rimorchiatori che, così, sono in grado di trainarla. Se, invece, debbono spingerla, allora si appoggeranno allo scafo (protetti dal rivestimento di gomma che circonda tutto il loro scafo). In questo gioco di tira e molla, la nave viene portata verso la banchina.

### ***Gli ormeggiatori***

Mentre la nave si sta avvicinando alla banchina, ecco entrare in gioco una nuova categoria di operatori portuali: gli ormeggiatori. Un nuovo

lancio di “gomene” (le “gomene” hanno una corda più sottile agganciata all’asola che verrà poi sistemata sulla bitta. Queste corde sottili, terminano con una grossa palla che permette dei lanci molto precisi, quasi fossero palle da baseball) e gli ormeggiatori recuperano le gomene, preoccupandosi di fissare le asole sulle bitte (le bitte sono quegli spunzoni a forma di fungo che sporgono dalla banchina). A questo punto i rimorchiatori si staccano e, mettendo in “tiro” le gomene, la nave piano piano si affianca alla banchina. Finalmente è arrivata. Non resta che calare la scala e scendere a terra. Ma prima bisogna ottenere l’autorizzazione alla “libera pratica”

### ***Capitaneria di porto***

Sono tante e diverse le autorità portuali che debbono dare il loro benessere. Cominciamo dall’autorità militare: la Capitaneria di porto. All’arrivo della nave, un ufficiale della Capitaneria di Porto va a bordo per controllare la documentazione della nave. Verifica la nazionalità, la regolarità delle certificazioni, l’esistenza delle attestazioni in merito ai controlli periodici.

### ***Polizia portuale***

Anche un poliziotto sale a bordo: il suo compito, invece, è quello di controllare la regolarità dei documenti dell’equipaggio. Passaporti, carte d’identità, libretti di navigazione. Tutto quanto attesti che le persone che si trovano sulla nave hanno diritto a scendere sul suolo italiano. Può ispezionare la nave alla ricerca di clandestini, verificare l’esistenza di lavoratori sfruttati (nel qual caso scatterà una denuncia e l’intervento del magistrato), ricevere denunce di qualsivoglia reato perpetrato a bordo durante la navigazione. Insomma, svolge il normale compito che fanno i poliziotti quando fermano un’auto per controllarla.

### ***Ufficio d’igiene portuale***

E poi c’è il dottore: anch’egli sale a bordo per controllare che stiano tutti bene, che non ci siano epidemie in corso. Per accertare ogni e qualsivoglia necessità di assistenza medica. La nave, all’arrivo al porto e fino a che il medico non ha dato il suo benessere, deve issare la bandiera gialla a significare che la nave è posta in quarantena.

Quarantena che termina immediatamente non appena il dottore autorizza l'ammaina bandiera!

### ***Servizi doganali***

Ma quanta gente sale a bordo, direte voi? C'è anche la guardia di finanza, incaricata dei controlli doganali. Poiché sulle navi vige il "duty free", cioè l'esistenza di viveri esclusi dal pagamento dei dazi (inclusi alcolici e tabacchi), il Comandante deve presentare alla Guardia di Finanza l'elenco esatto e dettagliato di tutto quanto assoggettato a dazio. Tutto questo materiale deve essere rinchiuso in un magazzino idoneo e sigillato, dalla Guardia di Finanza, ad evitare che generi come alcol e tabacchi siano consumati durante la sosta nel porto. Il sigillo, a piombo, è numerato ed il numero riportato sull'elenco del materiale contenuto nel magazzino, chiamato Manifesto Doganale. Quando la Guardia di Finanza tornerà a bordo, al momento della partenza, verificherà che il sigillo non sia stato rimosso e che tutta la merce dichiarata nel Manifesto Doganale sia ancora conservata nel magazzino di bordo.

### ***Il chimico del porto***

Quando una nave trasporta prodotti "chimici", diventa necessario il controllo, da parte del chimico del porto, dell'idoneità all'entrata nell'area portuale nonché all'ormeggio in banchina.

Soprattutto se i prodotti trasportatori sono pericolosi, come, ad esempio, gas e petroli.

Il D.Lgs. 25/2002 "Attuazione della direttiva 98/24/CE sulla protezione della salute e sicurezza dei lavoratori contro i rischi derivanti da agenti chimici durante il lavoro" è entrato in vigore il 23 giugno 2002 per le attività già avviate alla data di entrata in vigore del decreto.

La valutazione dei rischi derivanti dalla presenza di agenti chimici è stata quindi inserita nel D.Lgs. 626/94 al titolo VII.

Il campo di applicazione del decreto è estremamente vario poiché le norme si applicano sia ad ogni attività in cui si utilizzano agenti chimici pericolosi, indipendentemente dalle loro quantità, ma anche ad attività che comportano la loro manipolazione, l'immagazzinamento o l'eliminazione ed il trattamento dei rifiuti che risultano dall'attività lavorativa.

## ***L'agente marittimo***

Dunque, ricapitolando: a bordo deve salire il pilota, prima di tutti, Poi l'ufficiale della Capitaneria di Porto, il poliziotto, il doganiere, il medico. Ma chi coordina il tutto? L'agente marittimo. Colui che rappresenta gli interessi dall'armatore nel porto. Sapendo in anticipo la previsione di arrivo della nave, l'agente marittimo si tiene in contatto con le autorità portuali per concordare la visita a bordo, necessaria per autorizzare l'inizio delle operazioni commerciali. Per lo più l'agente marittimo, insieme agli altri quattro "delegati", sale a bordo una volta che la nave è ormeggiata. Ma se ci sono motivi di urgenza, è anche possibile raggiungere la nave insieme al pilota. Quando sale a bordo il pilota, saliranno anche tutti gli altri. Così, mentre la nave prosegue nelle operazioni di entrata in porto ed ormeggio, sarà possibile sbrigare tutte le pratiche burocratiche ed evitare ritardi all'inizio delle operazioni commerciali non appena la nave è attraccata.

Vedere ufficiali di Marina, poliziotti e doganieri arrampicarsi su per le scalette di corda che vengono fatte penzolare per permettere la salita a bordo non è così inusuale.

Ma questo succede con le piccole navi. Le grosse navi portacontainer che solcano i mari oggi giorno, hanno dei portelloni a livello del mare per permettere l'entrata a bordo senza doversi arrampicare per scaloni di corda o di ferro.

Anche il fascino di una scalata su per la fiancata di una nave sta scomparendo.

## ***Le forniture di bordo***

Le necessità di una nave sono molteplici: non si tratta solo di rifornirsi di cibarie, ma anche di carburante, di pezzi di ricambio, di detergenti e pitture per mantenere la nave in ordine. In ogni porto ci sono società specializzate: gli "Ship Chandlers".

Se viveri e dotazioni di bordo possono coinvolgere diversi fornitori, ci sono alcune cose che sono esclusive, come la fornitura di acqua. Questa viene data in concessione ad una società di servizi che, per conto dell'autorità portuale, gestisce questa particolare fornitura secondo tutta una serie di regole precise (riportate in specifiche "ordinanze" stilate dall'Autorità Portuale stessa).

## ***La lavanderia***

Al giorno d'oggi, le navi sono per lo più dotate di tutte le comodità moderne. Hanno, quasi sicuramente, un servizio di lavanderia a bordo. Ma questo può essere limitato alle esigenze legate agli indumenti personali. Le "grandi" esigenze (tovaglie, lenzuola, coperte) vengono, per lo più, delegate alle lavanderie industriali presenti nei porti.

Ecco dunque una ulteriore opportunità di lavoro per chi opera nell'ambito portuale: i servizi di lavanderia!

## ***Le imprese portuali***

Con l'avvento della privatizzazione dei porti, anche la gestione delle operazioni commerciali è passata alle aziende private. Sono nate, così, le imprese portuali. Quelle che prima erano regolamentate come cooperative portuali, dipendendo quindi, a livello economico, dallo Stato, sono diventate aziende a tutti gli effetti, con propri bilanci e propri capitali. Evitando di gravare sullo Stato in situazioni di perdita e diventando produttrici di guadagno per i soci finanziatori, quando i risultati sono diventati positivi. Però questo ha anche comportato il passaggio del controllo ad aziende estere: il porto di Gioia Tauro, ad esempio, è gestito da una società tedesca, mentre quello di Voltri (il "nuovo" porto dedicato ai containers nell'area genovese) è gestito da una società di Singapore.

Per lo più sono state le grosse compagnie di navigazione ad assumere il controllo dei terminal portuali, in un'ottica di sinergia e di unione delle finalità commerciali.

Questo per quanto riguarda l'Italia: nella maggior parte degli Stati Esteri una tale situazione era già in essere da tempo.

## ***I terminal portuali***

Con il passare del tempo, la portualità è cambiata. I porti si sono trasformati in terminal portuali dedicati principalmente alla movimentazione (carico e scarico) di containers.

Ovviamente rimangono anche terminal di altro tipo, legati per lo più a specifiche tipologie di merce:

- terminal petroliferi: dove attraccano le petroliere per caricare o scaricare petrolio (grezzo) o carburante (raffinato). Per lo più si tratta di piattaforme galleggianti che permettono solamente il collegamento, tramite grossi tubi flessibili, tra la nave e le cisterne sistemate a terra. Un sistema di pompe provvederà poi a pompare il liquido (“pump in” quando il liquido viene caricato sulla nave, “pump out” quando, viceversa, il liquido viene scaricato dalla nave)
- terminal gasiere: dove attraccano le navi che trasportano gas, come il metano. Analogamente a quanto avviene nel terminal petrolifero, grossi tubi vengono collegati alla nave per “travasare” il gas.
- terminal carbonifero: poiché il carbone viene caricato “sfuso” nella stiva di una nave, per caricarlo e/o scaricarlo sono necessarie alcune procedure particolari. Una “scala mobile” speciale viene inserita nella stiva, così il carbone sale per essere riversato nei grossi silos carboniferi portuali.



Terminal carbonifero

Ecco il nuovo sofisticato mezzo navale per la movimentazione di carbone: siamo in Indonesia, da dove partono ogni anno circa 180 milioni di tonnellate di carbone per la produzione di energia.

- terminal silos: tutta una serie di prodotti che vengono trasportati “sfusi”, nella stiva di una nave, vanno poi aspirati e trasferiti in grossi silos costruiti nel porto. I prodotti sono per lo più alimentari, quali mais, grano, farina, riso ...



Terminal Silos

- terminal cemento: un altro prodotto che ha bisogno di strutture particolari è il cemento. Anche per questo “prodotto” esistono costruzioni specifiche.



Terminal cemento

### ***Lo spedizioniere doganale***

La gestione delle pratiche doganali (sia riferite alle merci trasportate che riferite alle forniture di bordo) sono demandate ad una figura professionale particolare: lo spedizioniere doganale. Trattasi di persona dotata di una speciale “patente” che lo autorizza a mantenere i rapporti con le autorità doganali (un po’ come succede con i notai, delegati dallo Stato a redigere atti ufficiali). Operano a nome e per conto del proprietario delle merci (esercitando la rappresentanza diretta prevista dal codice doganale comunitario).

### ***Lo spedizioniere “nave”***

Abbiamo esaminato la figura dello spedizioniere internazionale e dello spedizioniere doganale. Un'altra tipologia di spedizioniere è il cosiddetto “spedizioniere” nave. Anziché gestire la spedizione delle merci, gestisce la “spedizione” (pratiche relative all'arrivo ed alla partenza) della nave. Svolge nell'interesse della nave le pratiche amministrative doganali inerenti il carico e le provviste di bordo, sia all'arrivo che alla partenza della nave; predispone e segue le operazioni durante la sosta della nave in porto, sempre in relazione alle attività da svolgere verso le autorità doganali e portuali (pagamento delle tasse e soprattasse di ancoraggio, svolgendo le pratiche sanitarie, segnando i movimenti dell'equipaggio).

## **LA MERCE PERICOLOSA**

Un capitolo a parte spetta alla questione relativa alla merce pericolosa. Non si può semplicisticamente pensare di NON trasportare merce pericolosa. Bisogna preoccuparsi di trasportarla nella massima sicurezza possibile.

Intanto vediamo quali sono le classi e come è suddivisa la merce pericolosa:

- Esplosivo

- Gas

- Liquido infiammabile

- Solido infiammabile

- Comburente

- Prodotto tossico

- Prodotto radioattivo

- Prodotto corrosivo

- Pericolo di reazione violenta spontanea

Le classi, dunque, sono nove.

Per ogni classe sono predisposte idonee etichette da apporre sugli imballi per segnalare immediatamente e visivamente la tipologia del prodotto e della sua pericolosità.



LIQUIDO INFIAMMABILE



INFIAMMABILE SOLIDO



PRODOTTO AUTO-INFIAMMABILE



PRODOTTO CHE EMANA GAS INFIAMMABILI A CONTATTO CON L'ACQUA



PERICOLO DI ESPLOSIONE



COMBURENTE O PEROSSIDO



GAS COMPRESSI



MERCI CORROSIVE



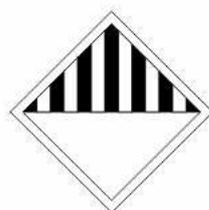
MERCI RADIOATTIVE



PRODOTTI TOSSICI



MATERIALI INFETTIVI



RISCHI DIVERSI

## Le etichette per la merce pericolosa

Un elenco articolato delle merci pericolose (UNDG = United Nations Dangerous Good) riporta tutte le differenti tipologie di merci codificate secondo un sistema accettato universalmente.

Ogni prodotto è elencato utilizzando 4 numeri che, preceduti dalla sigla UN, lo identificano in maniera univoca e precisa.

I numeri vanno da 0001 a 3500 (quindi abbiamo all'incirca 3500 diversi prodotti classificati e codificati).

Un piccolo esempio:

<i>UN number</i>	<i>class</i>	<i>name</i>
2501	6.1	Tris-(1-aziridinyl)phosphine oxide
2502	8	Valeryl chloride
2503	8	Zirconium tetrachloride
2504	6.1	Tetrabromoethane
2505	6.1	Ammonium fluoride
2506	8	Ammonium hydrogen sulfate
2507	8	Chloroplatinic acid, solid
2508	8	Molybdenum pentachloride
2509	8	Potassium hydrogen sulfate

2511	8	2-Chloropropionic acid
2512	6.1	Aminophenols (o-; m-; p-)
2513	8	Bromoacetyl bromide
2514	3	Bromobenzene
2515	6.1	Bromoform
2516	6.1	Carbon tetrabromide
2517	2	1-Chloro-1,1-difluoroethane
2518	6.1	1,5,9-Cyclododecatriene
2520	3	Cyclooctadienes

Come risulta chiaro ad ogni numero codificato corrisponde UNA sola tipologia di merce. Tra l'altro per prodotti tra loro simili (Ammonium fluoride e Ammonium hydrogen sulfate, ad esempio) può verificarsi l'appartenenza a diverse classi di pericolosità (l'ammonium fluoride è classe 6,1, quindi tossico, mentre l'ammonium hydrogen sulfate è classe 8, quindi corrosivo).

Se poi l'UNDG codifica le merci pericolose per i trasporti MARITTIMI, sono altre le normative di riferimento per le diverse tipologie di trasporto internazionale:

ADR – per il trasporto via strada

IATA – per il trasporto via aerea

IMDG o IMO – per il trasporto via mare

RID – per il trasporto via ferrovia

ADN – per il trasporto via fiume o canale (formalmente non applicato in Italia!)

Pertanto trasportare merce in intermodale può voler dire dover sottostare a diverse regolamentazioni in base alla tratta percorsa: una merce pericolosa inviata via camion da Bergamo al terminal di raccolta di Milano, poi via ferrovia da Milano al porto di imbarco, poi via mare dal porto italiano al porto estero, sarà assoggettata alla normativa ADR nel primo tratto, al RID nel secondo ed all'IMDG nel terzo.

Oltre che classificare le tipologie di merce e determinare le regole legate al trasporto, c'è un altro componente importante: l'imballo.

Il tipo di “packaging” è anch'esso determinato a livello di normativa.

Tanto è vero che la stessa merce può avere una differente classificazione sulla base del tipo di imballo.

Quindi, dopo aver indicato il NUMERO identificativo del prodotto (preceduto da “UN”), la CLASSE di appartenenza, il NOME SCIENTIFICO ... va indicata anche la TIPOLOGIA di imballo.

Gli imballi sono dunque classificati in base alla pericolosità del prodotto ed alla necessità di maggiore protezione, utilizzando i numeri romani: si va dal “PACKING GROUP I” per merce altamente pericolosa, al “PACKING GROUP II” per merce mediamente pericolosa, al “PACKING GROUP III” per merce la cui pericolosità è limitata.

Per ogni prodotto viene predisposta una DICHIARAZIONE che contiene le caratteristiche principali della merce: ad esse va sempre allegata la SCHEDE TECNICA che riporta le procedure da seguire sia per garantire la sicurezza durante il trasporto, sia per conoscere le procedure di pronto intervento nel caso di danni, fuoriuscite, contaminazioni e quant’altro.

### ***Curiosità***

Per iniziare a discutere di “uniformità” di regole a livello mondiale (creando una Convenzione Internazionale che regolamentasse la sicurezza in mare), fu necessario aspettare che si verificasse uno dei più grandi incidenti: l’affondamento del Titanic.

La maggior parte dei morti fu una conseguenza dell’inadeguatezza dei mezzi di salvataggio presenti.

Nel 1914, la prima versione dell’accordo fu interamente dedicato alla sicurezza dei passeggeri, determinando il numero minimo di salvagente e di scialuppe di salvataggio da essere presenti a bordo. Ovviamente dovevano essere in numero sufficiente per mettere in salvo tutti coloro che si trovavano sulla nave.

Da allora si sono avvicinate altre versioni della Convenzione (abbreviata in SOLAS, da International Convention for the Safety of Life at Sea).

## NVOCC

### *Lo shipping act*

The Shipping Act Of 1984 - United States of America (now replaced by The Shipping Act of 1998)

Con l'avvento del container si è reso necessario anche regolamentarne i trasporti.

Ecco dunque nascere la figura dell'NVOCC (Non Vessel Operating Common Carrier).

Se prima il trasporto (e tutte le responsabilità connesse) erano di pertinenza esclusiva dell'armatore, ora appare evidente come anche il proprietario dei containers possa diventare "vettore" a tutti gli effetti.

E così come non è necessario essere proprietario di una nave per esserne armatore (abbiamo visto, nella sezione noleggi navi, la figura del DISPONENT OWNER) allo stesso modo non c'è nemmeno bisogno di essere proprietario di un container per essere NVOCC.

Ecco la definizione di NVOCC: Vettore marittimo che non possiede navi proprie ma acquista "quote" di capacità di carico su navi operate di altri armatori, condividendone in parte il rischio di impresa.

Il container dunque oltre ad aver cambiato il modo di fare i trasporti, oltre ad aver creato la multi-modalità, ha anche determinato la nascita di nuove figure giuridiche, prima inesistenti.

E gli Stati Uniti fin dal 1967, ma poi con maggior incidenza nel 1984, ne hanno stabilito tutti i crismi.

Per controllare e regolamentare sia l'attività delle COMPAGNIE di Navigazione che quella degli NVOCC, nel 1984 è stata costituita la FMC (Federal Maritime Commission).

In effetti la FMC già esisteva in precedenza (essendo stata fondata nel 1961) ma il cambiamento di ruolo e l'acquisizione di importanza strategica si è avuta a seguito dello Shipping Act del 1984.

Oggi i suoi compiti sono:

- monitoraggio delle attività dei vettori marittimi, degli operatori di terminali marittimi, delle conferenze, dei porti, delle società che operano nel commercio estero degli Stati Uniti
- controllo del commercio e del programma progettato per aiutare le imprese regolamentate a raggiungere la conformità, e di individuare e porre rimedio appropriato agli illeciti ed alle violazioni di cui alla sezione 10 della legge spedizione

- monitoraggio delle legislazioni e delle prassi di governi stranieri che potrebbero avere un impatto discriminatorio o comunque negativi sulle condizioni di spedizione negli Stati Uniti
- imposizione di requisiti speciali applicabili ai vettori, di proprietà o controllati da governi stranieri
- controllo dei processi e degli accordi contenuti nei contratti di servizio del cliente
- pubblicazione delle tariffe che devono essere precise ed accessibili a tutti
- rilascio di licenze per operare come “OTI” (Ocean Transportation Intermediary) a soggetti qualificati negli Stati Uniti, verificandone la consistenza finanziaria.

### ***FMC – la storia***

The Federal Maritime Commission (FMC) was established as an independent regulatory agency by Reorganization Plan No. 7, effective August 12, 1961. Prior to that time, the Federal Maritime Board was responsible for both the regulation of ocean commerce and the promotion of the United States Merchant Marine. Under the reorganization plan, the shipping laws of the U.S. were separated into two categories: regulatory and promotional. The newly created FMC was charged with the administration of the regulatory provisions of the shipping laws. The Commission is responsible for the regulation of ocean-borne transportation in the foreign commerce of the U.S. The passage of the Shipping Act of 1984 brought about a major change in the regulatory regime facing shipping companies operating in the U.S. foreign commerce. The subsequent passage of the Ocean Shipping Reform Act of 1998, with its deregulatory amendments and modifications to the Shipping Act of 1984, further signaled a significant paradigm shift in shipping regulation. The principle statutes or statutory provisions administered by the Commission are: the Shipping Act of 1984, the Foreign Shipping Practices Act of 1988, section 19 of the Merchant Marine Act, 1920, and Public Law 89-777. Most of these statutes were amended by the Ocean Shipping Reform Act of 1998, which took effect on May 1, 1999.

The Federal Maritime Commission:

Monitors activities of ocean common carriers, marine terminal operators, conferences, ports, and ocean transportation intermediaries (OTIs) who operate in the U.S. foreign commerce to

ensure they maintain just and reasonable practices, and oversees the financial responsibility of passenger vessel operators.

Maintains a trade monitoring and enforcement program designed to assist regulated entities in achieving compliance, and to detect and appropriately remedy malpractices and violations set forth in section 10 of the Shipping Act.

Monitors the laws and practices of foreign governments which could have a discriminatory or otherwise adverse impact on shipping conditions in the U.S.

Enforces special regulatory requirements applicable to ocean common carriers owned or controlled by foreign governments ("controlled carriers").

Processes and reviews agreements and service contracts.

Reviews common carriers' privately published tariff systems for accessibility and accuracy.

Issues licenses to qualified OTIs in the U.S. and ensures all maintain evidence of financial responsibility.

Ensures passenger vessel operators demonstrate adequate financial responsibility for casualty and non-performance.

### ***Il consolidatore marittimo***

Con l'instaurazione della figura del NVOCC, la conseguenza immediata è stata la nascita del CONSOLIDATORE: anziché porsi come intermediario tra EXPORTATORE e COMPAGNIA di Navigazione per la gestione dei trasporti a mezzo container "completo" (cioè interamente caricato con la merce di un unico cliente), il consolidatore si pone come intermediario per la gestione di piccole spedizioni.

Riceve, dunque, dai suoi clienti (esportatori) diverse partite di merce destinate allo stesso mercato estero.

Le "consolida" (cioè le carica in un unico container) e provvede così alla spedizione di quel container al suo corrispondente estero.

Una volta arrivato a destino, il corrispondente preleverà il container al porto, lo porterà al proprio magazzino di "de-consolidamento" e provvederà poi a consegnare ogni singola partita inserita nel container ad ogni singolo (diverso) ricevitore.

Il consolidatore va visto come un "armatore" che, anziché essere proprietario di una nave da "riempire" di merce, è proprietario di un singolo container, da "riempire", comunque, di merce.

Pertanto assume la veste di VETTORE nei confronti dei singoli esportatori che gli affidano le loro piccole partite di merce; mentre assume, contestualmente, la veste di SHIPPER (contraente) nei confronti della Compagnia di Navigazione alla quale affida il trasporto di un intero container.

Sta di fatto che chi prima “acquistava” tanta merce così da riempire un intero container (ma poi, all’arrivo, doveva tenere la merce ferma in un magazzino magari per mesi prima di averla venduta tutta), oggi preferisce acquistare piccole partite su base mensile, affidandosi al consolidatore ed evitando di anticipare grosse somme (per l’acquisto di grossi quantitativi tutti insieme), potendo poi contare sulla vendita dell’intero quantitativo all’arrivo, senza bisogno di gravarsi di spese legate al magazzinaggio, come succedeva in precedenza.

### ***Consolidatori “neutrali”***

Il mercato ha determinato, con il tempo, una ulteriore suddivisione tra i “consolidatori”. Quelli cosiddetti neutrali, in quanto offrono i loro servizi solo ed esclusivamente agli spedizionieri e quelli che, invece, offrono i loro servizi agli esportatori e/o agli importatori.

Se è vero che il numero degli esportatori/importatori è molto maggiore rispetto al numero degli spedizionieri (e quindi il “parco” clienti al quale rivolgersi per acquisire traffici è più ampio) è anche più difficile trovare, tra centinaia di migliaia di aziende di import-export, quelle che hanno merce per uno specifico mercato.

Dovendo caricare un container “consolidato” per (esempio) Montreal, il “consolidatore” dovrebbe cercare tra innumerevoli potenziali clienti: questo comporterebbe la necessità di dotarsi di uno spropositato numero di addetti all’attività commerciale dai costi ingentissimi.

Scegliendo invece di rivolgersi al mercato degli spedizionieri, la ricerca si restringe alquanto.

Anche perché ogni singolo spedizioniere ha un suo “ricco” parco clienti.

Proponendo ad uno spedizioniere un servizio “consolidato” per Montreal, si avrà immediato accesso a tutti i suoi clienti.

Insomma, se un esportatore accetta di affidarci le sue spedizioni per Montreal, ne avrà comunque un numero limitato.

Se è, viceversa, uno spedizioniere ad accettare di affidarci le spedizioni dei suoi clienti per Montreal, il numero crescerà in maniera esponenziale.

E poi c'è il fattore “concorrenza”: se uno spedizioniere ha una piccola spedizione di merce, difficilmente si affiderà ad un altro spedizioniere (tra quelli che offrono i propri servizi consolidati agli esportatori). Se la cosa fosse risaputa, il cliente (esportatore) potrebbe essere tentato di abbandonare il suo attuale spedizioniere per affidarsi all'altro.

Così come potrebbe essere proprio lo spedizioniere consolidatore a sollecitare direttamente l'esportatore per traffici futuri.

Rischio che non esiste affidandosi al consolidatore neutrale.

### ***Consolidatori “globali”***

Anche la figura del consolidatore (soprattutto di quello “neutrale”) ha visto una crescita ed uno sviluppo non da poco. Se prima ogni azienda si affidava ad un qualche corrispondente nei Paesi esteri, qualcuno ha iniziato ad aprire propri uffici nei principali porti del mondo per arrivare, nel corso degli anni, a coprire il mondo intero.

Grazie magari a fusioni (così come è successo per le Compagnie di Navigazione) ed acquisizioni, i grossi gruppi sono sempre più numerosi.

Ci sono, ovviamente, anche delle negatività: avere un proprio ufficio in un Paese estero, comporta l'obbligo di affidarsi a quella specifica azienda locale.

In caso di problemi o contestazioni non è possibile, semplicemente, cambiare agente.

D'altronde il settore è in crescita e quindi dovrebbe esserci spazio per tutti.

### ***Come si gestisce un servizio “consolidato”***

La società che intende gestire servizi di “consolidato” marittimo ha alcune necessità basilari:

- avere un magazzino ove “raccolgere” le merci (trattandosi di spedizioni appartenenti a molteplici esportatori, sarà necessario trasferire ogni singola partita di merce nel magazzino del consolidatore. In quello stesso magazzino verrà poi portato il container da riempire. Avendo tutte le merci sotto mano, sarà più facile predisporre un piano di carico ottimale. L'alternativa sarebbe quella di far transitare il container fermandosi in ogni singolo luogo di produzione. Ma questo, oltre che avere un costo maggiore legato al trasporto, presenterebbe delle difficoltà oggettive nella gestione

del carico. Mentre avendo TUTTE le merci in un unico magazzino è possibile scegliere cosa caricare per prima, cosa dopo, cosa sotto e cosa sopra ... qualora il container passasse a ritirare le singole spedizioni, la “caricazione” verrebbe completamente stravolta. La prima spedizione dovrebbe essere caricata obbligatoriamente sul fondo del container e sopra il pianale. Magari si tratta di una partita di cartoni che potrebbe essere stivata SOPRA altra merce, ma farlo in seguito vorrebbe dire dover scaricare e ricaricare l’intera partita.

- poter contare su una operatività doganale, così da poter espletare le formalità doganali direttamente nel magazzino stesso. La dogana, infatti, può rilasciare delle autorizzazioni a terzi per operare con la cosiddetta “procedura semplificata”: allo spedizioniere viene consentito di sostituirsi al doganiere nella compilazione dei documenti doganali. Ovviamente gli incaricati della dogana hanno facoltà, in qualsiasi momento, di effettuare dei controlli e delle ispezioni. Ma poter gestire in proprio le formalità doganali è sicuramente un vantaggio per quanto riguarda le tempistiche.
- mantenere accordi e relazioni con qualche auto-trasportatore di fiducia al quale affidare i ritiri delle merci dalle varie fabbriche di produzione e qualche altro specialista del trasporto di containers per movimentarli tra il porto ed il magazzino.
- nominare un operatore portuale al quale demandare lo svolgimento delle pratiche portuali (in primis, la registrazione sul documento doganale dell’avvenuta uscita dai confini italiani della merce)
- utilizzare una o più Compagnie di Navigazione per il trasporto del container pieno dal porto italiano al porto estero di pertinenza
- essere in contatto con un agente presente nel Paese di destino, capace di operare in senso contrario: cioè preparato per ottenere il rilascio del container dalla Compagnia di Navigazione, strutturato in modo da poter trasferire il container dal porto al suo magazzino, equipaggiato per seguire le operazioni di svuotamento del container, attrezzato per poter provvedere alle operazioni di sdoganamento e importazione, organizzato per effettuare le consegne delle singole partite di merce ai vari importatori coinvolti

La situazione può essere vista anche in senso contrario: il consolidatore italiano agisce pure come “ricevente” di containers consolidati caricati all’estero e quindi le operazioni partono dal porto di sbarco (in Italia) ed anziché di “export” parleremo di “import”.

Seguendo il giro della “carta” (i documenti che vengono emessi) abbiamo:

- molteplici bolle doganale di esportazione, una per ogni singola spedizione, emesse dalla dogana di partenza (normalmente della dogana più vicina al luogo di carico, se non predisposta dal consolidatore stesso quando titolare di procedura semplificata) e vidimate poi dalla guardia di finanza dislocata al confine (nel nostro caso, il porto!)
- tante singole polizze di carico emesse dal consolidatore (le House Bill of Lading) che valgono come contratto di trasporto tra esportatore e vettore (il consolidatore stesso) per ogni singola partita di merce
- una polizza di carico “oceanica” (la Master Bill of Lading) che è il contratto sottoscritto tra il consolidatore e la Compagnia di Navigazione.
- un manifesto riepilogativo delle varie House Bill of Lading il cui contenuto viene rispecchiato nella Master Bill of Lading
- molteplici bolle doganali di importazione, una per ogni singola spedizione, emesse dalla dogana nel paese di destino

## ASSICURAZIONE

### *Assicurazione della merce*

Una prima netta distinzione va fatta: una cosa è l'assicurazione della merce ed altra è l'assicurazione del trasporto.

L'assicurazione, dunque, può essere di diversi tipi, coprire rischi differenti, rimborsare somme più o meno alte.

Nel momento in cui chi esporta decide di vendere merce con condizioni di pagamento dilazionate nel tempo, può assicurare il credito. Garantirsi, insomma, che il suo lavoro e la sua merce sarà pagata.

In questo caso non si parla di danni, di mancanze, di perdita.

Eppure siamo in presenza di un contratto di assicurazione con emissione di una relativa polizza assicurativa.

Oppure, chi importa può assicurare la consegna della merce: se, dopo averla pagata, la merce non dovesse arrivargli, magari perdersi, forse rompersi o quant'altro, lui potrà, se non altro, recuperare la somma pagata.

Quindi, non basta semplicisticamente parlare di "assicurazione" ma va specificato cosa, come, quanto!

E qui torniamo agli INCOTERMS: con le clausole CIP e CIF il venditore si impegna ad "assicurare" (la "I" dell'acronimo sta per "INSURANCE").

Però gli INCOTERMS non chiariscono quali rischi debbano essere assicurati.

Chi vende, dunque, cercherà di sottoscrivere un'assicurazione che abbia un costo minimo: ma questo andrà a discapito di chi compra che, credendo di avere una copertura assicurativa "massima" si troverà, invece, in mano una copertura "minima".

Facciamo un passo indietro e vediamo cosa sia un contratto di assicurazione: ci si garantisce contro il verificarsi di un evento futuro e incerto (rischio), generalmente dannoso per la propria salute o patrimonio. L'assicurazione ha lo scopo precipuo di "trasformare il rischio in una spesa". Infatti attraverso la stipula di un contratto, l'assicurando "quantifica" il danno patrimoniale che esso avrebbe se l'evento garantito (il rischio) si verificasse.

Non basta dunque parlare di "rischio": bisogna stabilire quale rischio si intenda assicurare.

Per ovviare a questo elemento di dubbio, esiste la clausola "ALL RISK": ci assicurano TUTTI I RISCHI e quindi "tutti" vuol dire "tutti".

Per lo più, chi compra a condizioni CIP o CIF è convinto che il venditore sottoscriva una polizza “ALL RISKS”, ma così non è. Sarà il caso di puntualizzarlo al momento della contrattazione!

### ***Assicurazione del trasporto***

Un errore in cui incorrono in tanti è quello di pensare che affidando il trasporto ad un qualche vettore, questi, in caso di danno, debba rimborsarne il valore.

Il rimborso del valore lo si ottiene solo se si è sottoscritta una POLIZZA ASSICURATIVA ALL RISKS (quella del punto precedente). Altrimenti in caso di danno, il diritto al rimborso non sarà MAI pari al valore della merce, ma soggetto a LIMITAZIONI legate, per lo più, al peso.

E non solo: le limitazioni sono diverse a seconda della tipologia del trasporto.

Una merce danneggiata durante un trasporto terrestre ha diritto al rimborso di una somma totalmente diversa da quella che spetta in caso di danno durante il trasporto marittimo, o quello aereo oppure ferroviario.

Veniamo ai diversi limiti di responsabilità?

### ***Limiti di responsabilità vettoriale***

Trasporto marittimo nazionale	Il risarcimento dovuto dal vettore non può, per ciascuna unità di carico, essere superiore a euro 103,29 o alla maggior cifra corrispondente al valore dichiarato dal caricatore anteriormente all'imbarco
Trasporto marittimo internazionale	2 DSP al chilo oppure 666,67 DSP per “package” o “unit”, ove il “package” è l’involucro che non permette di scorgere il contenuto (quindi: container, colli, sacchi, casse, balle, botti, cisterne) e “unit” è l’unità di nolo (es. un tronco, una barra di metallo, un impianto). La scelta tra i due limiti spetta al danneggiato, il quale ragionevolmente opterà per il limite dei 2 DSP in caso di merce pesante e, all’opposto, per il limite dei 666,67 DSP in caso di merce leggera

	e voluminosa
Trasporto terrestre nazionale	1 euro al chilo
Trasporto terrestre internazionale	8,33 DSP al chilo (Convenzione CMR)
Trasporto ferroviario nazionale	<p>Quanto al <u>trasporto ferroviario nazionale</u> soggetto alle Condizioni Generali di Trasporto (C.G.T.) si distingue:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- con riferimento alla responsabilità per ritardo nella resa, il vettore, pur in assenza di perdita ed avaria della merce, è tenuto oggi al risarcimento dei danni subiti dal mittente, ma solo se sussiste colpa grave e comunque (in deroga alle regole sulla liquidazione del danno previste nel codice civile) nei limiti di un quinto del danno stesso per ogni giorno di ritardo. In ogni caso il risarcimento del danno non può superare l'ammontare del corrispettivo e, cumulato a quello per avaria, non può superare il risarcimento dovuto per perdita totale della merce (art. 48 C.G.T.);</li> <li>- in caso di perdita totale o parziale della merce trasportata, il vettore risponde nei limiti del valore dimostrato dall'avente diritto, sino ad un massimo di € 18,08 per kg lordo di merce mancante, fatta salva l'eventuale dichiarazione di valore da parte del mittente (46.1 C.G.T.);</li> <li>- In caso di avaria della merce oggetto del trasporto, il vettore risponde del deprezzamento subito dalla merce trasportata ma senza che si possa superare l'indennità (così definita) dovuta in caso di perdita. In caso di perdita, il vettore rimborsa, per intero o proporzionalmente, il corrispettivo del trasporto pagato, esclusa l'imposta. Il valore delle merci si desume dalla regolare fattura o, in mancanza, dai prezzi desunti dalle mercuriali del luogo di partenza, o ancora in base a quanto indicato dal codice civile (art. 46.3 C.G.T.).</li> </ul> <p>Se la perdita o l'avaria sono stati causati da dolo</p>

	o colpa grave del vettore, l'avente diritto può pretendere di essere risarcito, ai sensi degli artt. 1223 e 1225 c.c., dei danni che provi di avere subito, fino alla concorrenza del doppio delle indennità massime previste, a seconda dei casi, nelle Condizioni generali (art. 49 C.G.T.)
Trasporto ferroviario internazionale	16,66 DSP al chilo (Convenzione Cotif/CIM)
Trasporto aereo nazionale	19 DSP al chilo (il nuovo art.951 c.n. stabilisce, infatti, che "Il trasporto aereo di cose, compresa la sua documentazione tramite lettera di trasporto aereo, è regolato dalle norme internazionali")
Trasporto aereo internazionale	17 DSP al chilo (Convenzione di Varsavia) Nel <u>trasporto aereo internazionale regolato dalla Convenzione di Montreal il limite è stato aumentato a 19 DSP</u> , a far data dal 30 dicembre 2009, sulla base della determinazione da parte dell'ICAO del 22/5/2009 del tasso di inflazione del 13,1% nel periodo 2003-2008.
Trasporto "multimodale"	<u>N.B. La Convenzione di Ginevra sul Trasporto Multimodale (24 maggio 1980) non è mai entrata in vigore !</u> In base all'art.18 il vettore multimodale può limitare il proprio debito ad un importo parti a 920 DSP per collo o altra unità o a 2,75 DSP per chilogrammo lordo di merce persa o avariata (a seconda di quale ammontare risulti più alto) nel caso in cui il trasporto multimodale comprenda una tratta via mare ed a 8,33 DSP. di peso lordo della merce persa o danneggiata negli altri casi in cui, cioè, non sia previsto un trasferimento via mare. I danni causati da ritardo nella riconsegna delle merci possono essere risarciti fino ad un massimo pari a due volte e mezzo il corrispettivo del trasporto pagato per le merci pervenute in ritardo se non eccedente il corrispettivo totale.

Con DSP si intende DIRITTI SPECIALI di PRELIEVO, una unità di misura della quale abbiamo già parlato (Cosa siano i diritti speciali di prelievo è presto detto: si tratta di una unità di misura ricavata tenendo conto di un “paniere” di valute stabilite dal Fondo Monetario Internazionale. Al giorno d’oggi un diritto speciale di prelievo (in inglese: SDR = Special Drawing Rights) è pari a circa 1,15 euro)

Vanno poi tenuti presenti anche i TERMINI di PRESCRIZIONE: per ogni tipologia di trasporto esistono tempi diversi. Esaminiamoli in dettaglio:

### **Responsabilità del Vettore**

(art. 1693 del CC) e termini di prescrizione

Tipo di trasporto	Riserve da comunicare entro	Termine di prescrizione
Terrestre nazionale	CC art 1698 prevede 8 gg	<b>1 anno (2951 - 1917 CC)</b>
Terrestre internazionale	7 giorni	<b>12 mesi , con le modalità previste dall’art. 32 della CMR 36 mesi in caso di dolo o colpa grave</b>
Marittimo nazionale	Art. 435 Codice della nav. gg 3	<b>6 mesi (art. 438 Cod della navigazione)</b>
Marittimo internazionale	3 giorni	<b>1 anno. Si interrompe solo con una azione legale. Si può chiedere proroga al termine di prescrizione con dichiarazione dell’avente diritto</b>
Ferrovioario nazionale	le FFSS Prevedono 3 gg	<b>1 anno</b>
Ferrovioario internazionale	7 giorni	<b>1 anno</b>

Aereo nazionale		<b>6 mesi art. 438 richiamato da art. 955 codice della nav.</b>
Aereo internazionale	14 giorni	<b>2 anni</b>

E poi abbiamo la responsabilità dello SPEDIZIONIERE:

### ***Responsabilità dello Spedizionario***

Alla base di tutto, salvo deroghe:

Risarcimento per fatto illecito ex art 2043

Responsabilità contrattuali: ex art.1218 cc.

<b>Tipo Attività</b>	<b>Limite di indennizzo</b>	<b>Legge di riferimento</b>
<p><b>Spedizionario Contrattuale.</b> Quando cioè esegue il mandato di concludere con il vettore in nome proprio e per conto del mandante, un contratto di spedizione e di compiere le operazioni accessorie. ( nella fattura di prestazione compare la dicitura: Per intermediazione contratto di trasporto con il Vettore:.....)</p>	<p>Il Codice Civile non prevede alcun limite di responsabilità a favore dello Spedizionario, quando è semplice mandatario. Risponde quindi per il danno causato al proprio mandante, ma:  Ma l'Art. 1739, stabilisce che i suoi obblighi riguardano unicamente la scelta della via, del mezzo e delle modalità di trasporto.</p>	<p>Art. 1737 del CC ( contratto di spedizione),  Art. 1739 del CC ( obblighi)</p>
<p>Spedizionario Vettore Quando lo spedizionario con mezzi propri altrui</p>	<p>Quanto applicabile al vettore</p>	<p>Art. 1741 del Codice civile Spedizionario Vettore</p>

assume l'esecuzione del trasporto in tutto o in parte, ha gli stessi obblighi e diritti del vettore ( nella fattura di prestazione compare la dicitura: Per trasporto da a )		
Giacenza in Deposito	Il Codice civile non prevede alcun limite di responsabilità , per cui il depositario risponde per l'intero valore della merce	Codice Civile
Giacenze in Transito	Valgono i limiti del rispettivo trasporto	

Quindi abbiamo una plateale incongruenza: lo “spedizionario” che agisce come coordinatore senza assumere la veste di vettore (quindi colui che NON tocca fisicamente la merce e non può quindi causare “materialmente” il danno) è responsabile per l'intero valore della merce.

Invece il “vettore” (quindi colui che “guida” il camion, oppure “comanda” la nave ... insomma l'unico che può, con una manovra sbagliata, causare un incidente e un danno!) è “protetto” dalla legge che gli riconosce dei limiti nella sua responsabilità.

Al momento in cui scrivo, la questione è all'esame del Parlamento: una modifica della responsabilità dello spedizionario “puro” (quello, per intenderci, che NON assume la veste di vettore ma è solo il coordinatore del trasporto) è attesa in tempi brevi.

Va anche detto che, al giorno d'oggi, la maggior parte degli spedizionieri agiscono come vettore e quindi “godono” dei limiti di responsabilità previsti dalle varie leggi sopra ricordate.

Ci sono stati casi, in passato, per cui lo spedizionario che aveva affidato una partita di merce ad un vettore (un unico collo di merce, poi andata persa) si è trovato a dover rispondere (pagare!) per l'intero valore della merce (magari 100.000 euro) potendosi poi rivalere sul vettore solo per 500 dollari (somma dovuta a rimborso per un collo perso, così come previsto dal COGSA).

A questo punto dobbiamo esaminare due diverse tipologie di copertura assicurativa: quella per lo spedizioniere “non” vettore e quella per lo spedizioniere vettore.

Se in passato il primo rischiava grosso, trovandosi a dover rimborsare, di tasca sua, l'intero valore delle merci (senza poi poter ottenere analogo rimborso dal vettore effettivo al quale si era affidato), oggi tale rischio non dovrebbe esistere più: lo spedizioniere “non” vettore (secondo le nuove normative di legge) non potrà mai essere chiamato a pagare somme superiori a quelle che, a sua volta, potrà reclamare dal vettore.

Quindi può anche decidere di NON dotarsi di copertura assicurativa. Tra l'altro le Condizioni Generali di Spedizione (art. 15) recitano:

#### *15. Assicurazione*

*Qualora il Mandante intenda assicurare il rischio di danni o perdite alla merce, può dare mandato allo Spedizioniere affinché provveda alla stipulazione di copertura assicurativa per conto di chi spetta. Le spese della predetta copertura verranno in tal caso specificate nella quotazione dello Spedizioniere.*

*In mancanza di istruzioni espresse da parte del Mandante l'eventuale copertura, sempre che richiesta, viene stipulata solo per i rischi ordinari, nelle forme usuali dell'assicurazione per conto di chi spetta o per conto altrui o in abbonamento. In nessun caso lo Spedizioniere può essere considerato come assicuratore o coassicuratore.*

***In alternativa il Mandante può provvedere ad assicurare direttamente la spedizione e/o il trasporto, restando inteso che, in tale eventualità, la relativa polizza dovrà contenere espressa rinuncia al diritto di rivalsa nei confronti dello Spedizioniere da parte dell'assicuratore.***

*Lo Spedizioniere non ha l'obbligo di agire per conseguire l'indennizzo assicurativo, interrompere termini di prescrizione, curare lo svolgimento dell'attività peritale, salvo incarico in tal senso da parte del Mandante a fronte di corrispettivo da pattuirsi ad hoc.*

Ma anche lo spedizioniere-vettore può evitare di dotarsi di copertura assicurativa appellandosi a questo stesso articolo.

È sufficiente specificarlo al momento della firma del contratto di trasporto, basta che lo spedizioniere-vettore indichi: *“la merce si intende SEMPRE assicurata a vostra cura, senza rivalsa sul vettore,*

*e quindi senza alcuna possibilità di rivalsa su di noi (come, d'altronde, indicato nelle Condizioni Generali, art 15: Qualora l'assicurazione venisse coperta dal mittente o dal destinatario, questi si impegnano ad ottenere che nelle condizioni di assicurazione sia escluso il diritto di rivalsa dell'assicuratore nei nostri confronti ed a fornirci copia del contratto di assicurazione prima che il trasporto evidenziato dalla polizza di carico abbia inizio)”*

Nella norma, però, tutti gli spedizionieri (siano essi spedizionieri “non” vettori e/o spedizionieri vettori) tendono a dotarsi di copertura assicurativa idonea.

Questo perché le assicurazioni tendono sempre ad “agire in rivalsa” su qualcuno.

Cioè, dopo che la Compagnia di Assicurazione ha pagato al suo cliente un qualche danno, la stessa Compagnia di Assicurazione “cerca” un qualche altro responsabile dal quale farsi rimborsare.

Facciamo un esempio?

La ditta “ALFA” deve spedire merce alla ditta “BRAVO”. Le condizioni INCOTERMS sono CIF e quindi “ALFA” assicura la merce su base ALL RISK.

Poi affida il trasporto allo spedizioniere “CHARLIE”.

CHARLIE movimentata la merce in Italia, tramite la società di autotrasporto “DELTA”, fino a farla arrivare in porto, alla società portuale “ECHO”.

E poi per la tratta marittima si affida a “FOXTROT”.

FOXTROT è uno spedizioniere-vettore che utilizza la compagnia di Navigazione “GOLF”.

Sono TUTTI assicurati, quindi ci sono almeno 7 Compagnie di Assicurazione che incassano “premi” assicurativi a copertura di un possibile DANNO alle merci.

Ma il danno, se anche avverrà, potrà avvenire una sola volta.

Quindi già qui assistiamo ad una evidente incongruenza: sette diversi operatori pagano sette diverse Compagnie di Assicurazione per cautelarsi per lo stesso rischio.

La merce si perde e non è possibile verificare dove, come, quando si sia persa.

Quindi ALFA si rivolgerà alla sua assicurazione per il rimborso del danno.

La Compagnia di Assicurazione rimborserà ALFA, ma poi andrà in rivalsa su BRAVO per ottenere il rimborso di quanto pagato.

BRAVO si rivolgerà alla sua Compagnia di Assicurazione che, così, inizierà a discutere con la Compagnia di Assicurazione di ALFA sul “quantum” da rimborsare.

Intanto la Compagnia di Assicurazione di BRAVO andrà in rivalsa sulla Compagnia di Assicurazione di CHARLIE.

Alla fine le SETTE Compagnie di Assicurazione saranno tutte in ballo per stabilire chi debba effettivamente rimborsare il danno.

Ma anche i sette operatori coinvolti (ALFA, BRAVO, CHARLIE, DELTA, ECHO, FOXTROT, GOLF) dovranno discutere e produrre documenti a supporto della loro posizione.

Insomma, un mega-lavoro (coinvolgendo sette aziende e sette Compagnie di Assicurazione) solo perché la merce, anziché essere stata assicurata solo una volta è stata assicurata sette volte!

Alla fine magari succede che le sette Compagnie di Assicurazione si defilano ed uno, a caso, tra i sette “operatori” si ritrova con il classico cerino in mano ed è costretto a pagare (pur essendo assicurato, ma trovandosi ad essere “abbandonato” dalla sua assicurazione grazie ad un cavillo contrattuale!).

Proprio per evitare queste spiacevoli sorprese bisognerebbe “accordarsi” (tra i SETTE operatori coinvolti nel trasporto) perché venisse stipulata UNA SOLA polizza assicurativa (magari suddividendo il costo tra i sette!) così da evitare discussioni tra sette diverse Compagnie di Assicurazione.

Insomma, in caso di danni bisognerebbe che ci fosse UNA (ed una sola) Compagnia di Assicurazione chiamata in causa, la quale dovrebbe PAGARE per il danno senza avere la possibilità di iniziare azioni di rivalsa contro terzi.

D'altronde cosa fa una Compagnia di Assicurazione?

*Tramite un contratto di assicurazione ci si garantisce contro il verificarsi di un evento futuro e incerto (rischio), generalmente dannoso per la propria salute o patrimonio. L'assicurazione ha lo scopo precipuo di "trasformare il rischio in una spesa". Infatti attraverso la stipula di un contratto, l'assicurando "quantifica" il danno patrimoniale che esso avrebbe se l'evento garantito (il rischio) si verificasse.*

Quindi se io pago per assicurarmi ci sono due casi:

il danno NON si verifica e quindi l'assicurazione guadagna incassando un “premio” senza avere alcuna spesa.

il danno si verifica e quindi l'assicurazione paga per rimborsare l'assicurato.

FINE della questione.

L'anomalia del rimborso con diritto di rivalsa fa sì che i casi sia "altri" due:

il danno NON si verifica e quindi l'assicurazione guadagna incassando un "premio" senza avere alcuna spesa.

il danno si verifica e quindi l'assicurazione paga per rimborsare l'assicurato. Poi va a farsi rimborsare da qualcun altro, quindi "recupera" la potenziale perdita, cioè guadagna anche in questo caso.

Ma allora tanto vale NON assicurarsi ed avvalersi personalmente del diritto di rivalsa, no?

## INTERNET

### *Il trasporto su "internet"*

Con l'avvento di INTERNET è cambiato anche il modo di gestire i trasporti. Grazie soprattutto allo sviluppo dell'e-commerce.

Oggi, infatti, è possibile effettuare tutta una serie di operazioni legate al trasporto senza bisogno di telefonare né di muoversi da casa o dall'ufficio.

Lo spiega bene questa presentazione di un'azienda che punta proprio sull'e-commerce:

*Sono le due del mattino e finalmente avete concluso la trattativa per vendere una piccola partita di merce in Argentina. Prima di andare a dormire dovrete però dare alcune informazioni al vostro cliente: quando partirà la merce, come si chiama la nave, quando è previsto l'arrivo a Buenos Aires, come si chiama il "vettore" e chi è il suo agente in Argentina, ma soprattutto volete sapere quanto vi costerà l'intera operazione di trasporto.*

*Collegandovi al sito \*\*\*\*\* ecco che potete disporre "on line" di tutte le informazioni che vi servono: sapete quando verrà caricato il prossimo container "groupage", disponete dell'indirizzo del magazzino ove recapitare la merce, potete calcolare il costo globale del trasporto ed anche fare la prenotazione (booking).*

*In meno di due minuti, anche se è notte fonda, avete tutto quanto vi serve, senza attese, senza perdite di tempo e soprattutto in maniera chiara e per iscritto.*

*Se poi volete qualcosa di più, potete andare a controllare le condizioni del contratto (polizza di carico), potete visitare tutto il sito e rendervi conto di chi siamo, quanti siamo, dove siamo, da quanto tempo ci siamo. Insomma, non abbiamo segreti per voi!*

*Lo stesso servizio "completo" è disponibile nel caso "opposto", cioè quando siete voi a comprare. Magari oggi vi siete svegliati all'alba per concludere un affare con il Giappone. Ora sono le sette di mattina ed avete bisogno di sapere: quando partirà la merce da Tokyo, come si chiama la nave, quando è previsto l'arrivo a Milano, come si chiama il "vettore", e soprattutto volete sapere quanto vi costerà l'intera operazione di trasporto. Sempre collegandosi allo stesso sito \*\*\*\*\* potete verificare tutto quanto vi serve: in questo*

*caso anziché compilare il modulo del “booking”, potete stampare il “routing order” così da trasmetterlo tempestivamente al vostro fornitore giapponese, con tutte le istruzioni per la corretta gestione del trasporto.*

*Poi mettetevi comodi e seguite, sempre su internet, il viaggio della vostra merce, controllando la situazione della spedizione in qualunque momento: questo servizio è offerto gratuitamente nella pagina “tracing”. Insomma, grazie alle nuove applicazioni del mondo di internet ed alla “@-commerce”, anche il trasporto diventa un gioco da ragazzi: senza attese al telefono, senza troppa carta né troppa burocrazia! Basta un “click” e siete subito serviti. Provate adesso: \*\*\*\*\**

### ***Il servizio INTTRA***

Oggi tutte le principali Compagnie di Navigazione del mondo hanno creato una piattaforma internet per sviluppare proprio la e-commerce.

Il sito è [www.inttra.com](http://www.inttra.com) e questa ne è la presentazione:

*usando l'ecommerce network INTTRA, gli Shipper/Forwarder sono in grado di gestire cargo e bookings, accedere alle schedule, inviare istruzioni polizza, correggere le draft bl, stampare le polizze, creare i report delle loro spedizioni per Carrier/NVOCC, seguire la spedizione nel mondo attraverso il track & trace. Di conseguenza per gli Shipper/Forwarder che fanno parte del network INTTRA risultano:*

- *riduzione dei costi diretti (riducendo i costi del processo manuale e valutando di eliminare connessioni in house dirette verso i Carrier)*
- *tempi più veloci di processing (riducendo carta, fax, telefonate, etc)*
- *maggior data quality (eliminando il data entry e ricevendo file elettronici che hanno già passato i rigidi standard di validazione dati INTTRA)*
- *aumentata visibilità (per gestire meglio il processo di inizio della spedizione)*

*Da oggi con la piattaforma ecommerce INTTRA NVOCC gli Shipper/Forwarder possono automatizzare la gestione delle spedizioni per LCL e FCL verso gli NVOCC.*

*Questo ha consentito agli Shipper/Forwarder di:*

- unificare il processo operativo, per inviare transazioni sia ai Carrier che agli NVOCC, possono usare lo stesso prodotto INTTRA (I LINK edi , I ACT (web), I DESKTOP) per inviare richieste booking ed istruzioni polizza a qualsiasi Carrier o NVOCC del network INTTRA
- usare una singola connessione per relazionarsi con i loro trading partner del network INTTRA
- INTTRA con una completa linea di prodotti per automatizzare i processi delle spedizioni consente una connettività Globale verso gli attuali Carrier/NVOCC del network INTTRA ed in continua espansione verso chi al momento non ne fa attivamente parte una piattaforma flessibile consentendo la vostra connessione al nostro network attraverso connessioni EDI/XML/ANSI (I LINK), applicazioni desktop (I DESKTOP) o vis web ( I ACT)

## QUESTIONARIO & ESERCITAZIONI

### ***Domande ed esercizi pratici***

- *A chi ci si deve rivolgere per il regolamento contributivo di avaria comune, in caso di procedura giudiziale?*
- *A cosa serve la Tavola dei Tempi (Time Sheet)?*
- *A quando risale il primo testo delle Regole di York?*
- *A quanto ammonta il fatturato annuo della Logistica in Italia?*
- *Alla fine degli anni '80, quanti interporti esistevano?*
- *Che caratteristica presenta il Servizio di Pilotaggio?*
- *Che cos'è il "Pick Up"?*
- *Che cos'è il "Pre Carriage"?*
- *Che cos'è il Capitolato di Trasporto?*
- *Che cos'è il Contratto di utilizzazione della nave?*
- *Che cos'è la "Laydays date"?*
- *Che cos'è la Centrale Adriatica?*
- *Che cos'è la Container Freight Station-C.F.S.?*
- *Che cos'è la Lettera di Prontezza?*
- *Che cosa contiene il "Cargo Manifest"?*
- *Che cosa contiene in più il "Freight Manifest" rispetto al "Cargo Manifest"?*
- *Che cosa contraddistingue il Trasporto di Cose Determinate da quello di Carico?*
- *Che cosa copre la Polizza a viaggio?*
- *Che cosa è il "Cancello"?*
- *Che cosa è il Servizio di Rimorchio?*
- *Che cosa è indicato con la qualifica di "collettore dell'intermodalità"?*
- *Che cosa è la locazione?*
- *Che cosa è la Polizza di Carico?*
- *Che cosa è un transtainer?*
- *Che cosa fa la nave, quando le bettoline imbarcano il Combustibile?*
- *Che cosa indica la sigla CY (Container Yard)?*
- *Che cosa indica la sigla M.H. (Merchant Haulage)?*
- *Che cosa prevede il Voyage Charter Party?*
- *Che cosa riporta la "Cargo list"?*

- *Che cosa significa “Noleggio a Scafo Nudo”?*
- *Che dimensioni imprenditoriali hanno i Vettori stranieri, in particolare Nord-europei, rispetto ai nostri?*
- *Che funzione ha l’Impresa Marittima?*
- *Che ruolo ricopre il Mediatore Marittimo?*
- *Che tipo di ruolo riveste la Ferrovia nell’ambito del trasporto intermodale?*
- *Chi compila la “Dichiarazione di imbarco”?*
- *Chi conferisce il mandato di spedizione?*
- *Chi deve predisporre il Manifesto di Bordo?*
- *Chi deve preoccuparsi di pubblicizzare il servizio?*
- *Chi è il Commissario di Avaria?*
- *Chi è il contraente di un contratto assicurativo?*
- *Chi è il Responsabile della spedizione?*
- *Chi è il titolare del diritto di proprietà della nave?*
- *Chi è il Vettore?*
- *Chi è l’”Average Adjuster”?*
- *Chi è l’Armatore Gerente (Disponent Owner)?*
- *Chi è l’Armatore?*
- *Chi emette le Polizze di carico?*
- *Chi nomina lo Spedizioniere Nave?*
- *Chi paga gli stipendi dell’equipaggio, nel noleggio a tempo?*
- *Chi paga gli stipendi dell’equipaggio, nel noleggio a viaggio?*
- *Chi redige la ricevuta di sbarco?*
- *Chi rilascia la Polizza di Carico?*
- *Chi sono le Guardie ai Fuochi?*
- *Chi ufficializza i documenti relativi all’imbarco e li restituisce al caricatore?*
- *Come deve essere predisposta la lettera di Reclamo?*
- *Come è chiamato un periodo di tempo, assegnato per contratto, per eseguire le operazioni di imbarco e sbarco?*
- *Come è espresso, in tutto il mondo, il volume interno di una nave?*
- *Come si chiama comunemente il disbrigo delle pratiche relative allo scalo della nave?*
- *Come si chiama il Mediatore Marittimo che si occupa di compravendita delle navi?*
- *Come si chiama il territorio situato geograficamente a ridosso di un porto?*

- *Come si chiama la necessità di rispondere alle crescenti e mutevoli esigenze del cliente con maggiore velocità?*
- *Come si chiama la parte immersa dello scafo di una nave?*
- *Come si chiamano le apposite strutture a cui si fissano i cavi?*
- *Come viene detto un treno con un'unica trazione senza soste che trasporta contenitori direttamente tra due Terminals?*
- *Come è anche detto il bordo libero della nave?*
- *Con chi avviene la copertura delle responsabilità vettoriali?*
- *Con l'ultima nuova legge, quale lavoro possono gestire direttamente le autorità Portuali?*
- *Con quale settore aziendale la logistica ha creato una alleanza indissolubile?*
- *Cos'è la FONASBA?*
- *Cos'è una Avaria nella merce trasportata?*
- *Cosa comporta la perdita del Cancelli?*
- *Cosa copre l'assicurazione con P. & I. Clubs?*
- *Cosa copre la Polizza Stock and Transit?*
- *Cosa disciplinano le Regole di York e Anversa?*
- *Cosa è che si definisce "Preavviso"?*
- *Cosa è e come si indica il dislocamento di una nave scarica?*
- *Cosa è e come si indica il dislocamento pesante?*
- *Cosa è e cosa significa Demurrage?*
- *Cosa è e cosa significa Despatch?*
- *Cosa è il formulario GENCON 94?*
- *Cosa è il Manifesto di Sbarco?*
- *Cosa è il Trasporto "Door to Door"?*
- *Cosa è l'"On Carriage"?*
- *Cosa è la copertura assicurativa "I. & S."?*
- *Cosa è la diga foranea?*
- *Cosa è la Through Bill of Lading?*
- *Cosa è lo "Stato dei fatti"?*
- *Cosa è un porto commerciale?*
- *Cosa riguardano le perdite e i danni da Avaria Comune?*
- *Cosa riportano i registri di proprietà navale?*
- *Cosa si può usare per un rapido trasporto e spostamento da vagone a chassis?*
- *Cosa significa E.T.A.?*
- *Cosa significa il termine "Under Ship's tackle"?*

- *Cosa significa il termine L.C.L. (Less than container load)?*
- *Cosa significa la sigla C.H. (Carrier Haulage)?*
- *Cosa sono i Distripark?*
- *Cosa sta a significare il termine F.C.L. (Full container load)?*
- *Da che lingua proviene l'etimologia della parola "Logistica"?*
- *Da chi è redatto il Certificato di Avaria?*
- *Da chi ottiene la licenza l'impresa di Sbarco?*
- *Da chi può essere stipulato il Voyage Charter Party?*
- *Da chi viene direttamente arruolato il Comandante della nave?*
- *Da chi viene emesso il Survey Report?*
- *Da chi viene scelta la quantità dei rimorchiatori necessari per la manovra?*
- *Da chi viene sottoscritto il Chirografo di Avaria?*
- *Da cosa protegge la copertura Strike Risk?*
- *Da dove derivano i rapporti nascenti tra nave e carico?*
- *Di che cosa si occupa anche l'Operatore della Logistica?*
- *Di chi è a carico il contratto di assicurazione?*
- *Di cosa si deve occupare il Protecting Agent, dopo e se viene nominato?*
- *Di cosa tratta il "Noleggio di nave a scafo Armato"?*
- *Di fronte all'Autorità Marittima chi assume ufficialmente l'esercizio della nave?*
- *Dove furono approvate le Regole di York e Anversa del 1974?*
- *Dove possiamo trovare, in Italia, Interporti e Distripark?*
- *Dove sono collocati gli Inland Terminal?*
- *Dove vengono annotati i nomi dei proprietari di una nave?*
- *Fino alla fine del XVII secolo, chi accentrava su di se tutte le mansioni?*
- *Generalmente, da quante parti è formato il Regolamento di Avaria Comune?*
- *I tempi di scaricazione e riconsegna possono variare a seconda del tipo di merci (di rinfusa o varie)?*
- *Il carro ferroviario può arrivare anche dove non ci sono rotaie?*
- *Il Gruppo Ormeggiatori è dotato anche di mezzi nautici?*
- *In caso di avaria particolare si deve informare subito l'assicurazione?*
- *In che ambito viene utilizzata la denominazione di "Perdite o Sinistri"?*
- *In che anno è entrata in vigore la conferenza di Ginevra?*

- *In che anno il Legislatore si occupò per la prima volta del raccomandatario?*
- *In che settori, i costi della Logistica e insieme del trasporto incidono maggiormente su quelli finali?*
- *In quale "mondo" si trovava più diffusamente l'utilizzo del termine Logistica?*
- *In quanti "Carati" si può dividere la proprietà di una nave?*
- *Intorno a che periodo, il piroscifo in ferro con propulsione ad elica si affermò definitivamente?*
- *La Casa di spedizioni, per sua natura, è abilitata ad operare in Dogana?*
- *La copertura War Risks, da cosa protegge?*
- *Le "York Antwerp rules 1994" raggruppano i danni e le perdite in tre categorie, quali?*
- *Nel trasporto "Liner Conditions" la polizza di carico riporta le condizioni contrattuali: è dunque un vero e proprio contratto di trasporto?*
- *Nel Voyage Charter le condizioni di trasporto sono esclusivamente stampate sul contratto?*
- *Oltre quale distanza è conveniente il trasporto combinato?*
- *Perché i Vettori Nord-europei riescono ad essere più competitivi di quelli Italiani, per quanto riguarda il prodotto?*
- *Prima dell'inizio delle operazioni di carico, a chi viene consegnata una copia della Cargo List?*
- *Qual è il massimo carico trasportabile, su rotaia, da un singolo treno?*
- *Qual è il nome dell'organizzazione che tiene sotto attento controllo ogni aereo in arrivo, in volo e in partenza?*
- *Qual è il più lungo fiume navigabile del mondo?*
- *Qual è il tipo di Avaria comune?*
- *Qual è la copertura assicurativa più ampia per la nave?*
- *Qual è la cosa più importante nel campo dei trasporti marittimi?*
- *Qual è la durata del Noleggio a tempo di una nave?*
- *Qual è la lunghezza totale dei canali navigabili in Italia?*
- *Qual è la media di automezzi posseduti da ogni azienda di autotrasporto italiana?*
- *Qual è la percentuale di merci che viaggia per via aerea?*
- *Qual è la più antica "via" di trasporto?*

- Qual è la portata massima di un Airbus A 380, in termini di passeggeri?
- Qual è la portata media delle chiatte fluviali italiane?
- Qual è l'esatta data di apertura del Canale di Suez?
- Quale fattore non è importante per la navigazione?
- Quale fattore viene oggi ritenuto dannoso per lo sviluppo dell'industria?
- Quale paese ha emanato provvedimenti legislativi per obbligare il trasporto di merci pericolose su ferrovia?
- Quale sono i due tipi di logistica?
- Quale tipo di merci può essere trasportato con il sistema del trasporto intermodale?
- Quando deve essere inviata la riserva scritta per danni alle merci?
- Quando è che il Noleggiatore assume la qualità di Armatore?
- Quando e come deve essere pagato il nolo a Time Charter?
- Quando è stato costituito il primo Ente Autonomo?
- Quando ha inizio lo sviluppo dei maggiori porti europei?
- Quando il commerciante trasportava anche roba di terzi, che figura assumeva?
- Quando il pilota si trova a bordo della nave, viene inalberata una bandiera di segnalazione, in cui appare la lettera?
- Quando iniziarono ad operare, in Italia, le prime imprese di sbarco?
- Quando la Logistica diventa "Fattore strategico"?
- Quando la Logistica è entrata in fabbrica?
- Quando lo spedizioniere è Mandatario?
- Quando lo spedizioniere nave si occupa di tutte le pratiche operative che gli competono?
- Quando nacquero i primi vettori, totalmente per conto terzi?
- Quando si verifica la perdita parziale della merce?
- Quando una nave chiede l'assistenza del pilota, inalbera una apposita bandiera di segnalazione, in cui appare quale lettera?
- Quanti sono i soggetti coinvolti nelle operazioni di Trasporto Integrato?
- Quanti sono oggi gli Enti Portuali?
- Quanto incide mediamente sul prezzo finale il costo dell'intera operazione logistica?
- Su che cosa è basato il sistema logistico?
- Su cosa offre copertura l' "RC dello spedizioniere"?

- *Su quanti tipi di contratto si basa il commercio internazionale?*
- *Sulla parte esterna, a circa metà nave, è indicato un marchio speciale. Come si chiama?*

# Il trasporto marittimo

Come nasce l'idea di questo libro.....	2
Il trasporto marittimo.....	3
STORIA.....	4
Tutto comincia dal mare.....	4
Come nasce il trasporto .....	5
Come si sviluppa il trasporto marittimo.....	5
Trasporto fluviale .....	6
Curiosità.....	6
La via delle Indie .....	6
Dalla vela al motore.....	7
Dalla circumnavigazione alla costruzione dei canali .....	7
Gli "stretti" .....	8
GEOGRAFIA.....	9
I porti.....	9
La scelta del porto .....	10
Dai porti agli interporti .....	11
I più grandi porti del mondo sono quelli di "transhipment" .....	12
Singapore .....	12
Rotterdam .....	14
Hong Kong .....	14
Altri porti di transhipment.....	14
Da Rotterdam verso l'Europa.....	15
I primi porti del mondo.....	16
I porti italiani .....	16
Gestione dei porti e autorità portuale .....	17
Le autostrade del mare.....	17
Il porto di Milano .....	20
LE NAVI .....	22
Le navi.....	22
Caratteristiche e differenziazioni.....	23
Navi conferenziate e outsider .....	23
Navi charter.....	24
IL CONTAINER.....	25
Come nasce l'idea del container .....	25
Il twist lock .....	26
Il container .....	29
Le navi porta-container .....	32
Le compagnie di navigazione .....	33

Gli armatori .....	34
Una storia italiana .....	34
Il trasporto “multimodale” .....	35
I CONTRATTI .....	39
Il diritto marittimo (codice della navigazione) .....	39
Contratti di trasporto .....	42
La locazione .....	43
Il Trasporto Marittimo .....	46
Il Trasporto di Carico .....	47
I Formulare tipo .....	47
Noleggio di nave intera (o part cargo) .....	48
Voyage charter party .....	50
Time charter party .....	55
Le procedure operative .....	59
La lettera di prontezza .....	62
Lo “statement of facts” .....	64
Customary quick despatch .....	66
Heavy delay in loading due to shortage of cargo .....	67
Contratti di vendita .....	67
INCOTERMS 2010 .....	69
EXW = Ex Works – Franco Fabbrica .....	71
FCA = Free Carrier – Franco Vettore .....	73
CPT = Carriage Paid To – Trasporto pagato fino a .....	74
CIP = Carriage and Insurance Paid to – Trasporto e assicurazione pagati fino a .....	75
DAT = Delivered At Terminal – Reso al terminal .....	75
DAP = Delivered At Place – Reso al luogo di destinazione .....	76
DDP = Delivered Duty Paid – Reso sdoganato .....	76
FAS = Free Alongside Ship – Franco lungo bordo .....	79
FOB = Free On Board – Franco a bordo .....	79
CFR = Cost and Freight – Costo e nolo .....	81
CIF= Cost Insurance Freight – Costo, assicurazione e nolo .....	82
Il diritto internazionale .....	86
LA POLIZZA DI CARICO (bill of lading) .....	89
Che cosa è la polizza di carico .....	89
La lettera di credito .....	93
Procedure relative ai pagamenti .....	94
Cosa sono i crediti documentari .....	96
Le parti interessate .....	96
I tipi di credito: .....	98
Verifiche .....	100

Chi sono i contraenti di un contratto di trasporto marittimo.....	103
Come si compila una polizza di carico.....	105
Chi compila la polizza di carico? .....	107
Quali sono le principali condizioni di trasporto riportate sulla polizza di carico stessa? .....	107
Vediamo alcune clausole in dettaglio: .....	108
Hague-Visby.....	108
Himalaya clause .....	116
Limitazione del debito e sua decadenza .....	119
Azione risarcitoria .....	121
Curiosità .....	131
Master bill of lading vs House bill of lading .....	133
Come si prepara un manifesto di carico .....	133
<b>LAVORARE NEL SETTORE MARITTIMO .....</b>	<b>135</b>
Le associazioni di categoria.....	135
FEDESPEDI .....	135
FEDERAGENTI.....	142
CONFETRA.....	142
FIATA.....	143
<b>LEGISLAZIONE VIGENTE .....</b>	<b>144</b>
Lo spedizioniere marittimo .....	146
Gestione di una spedizione.....	147
Preparazione delle tariffe .....	147
Gestione operativa.....	150
Preparazione della documentazione.....	152
<b>LE FIGURE ED I RUOLI .....</b>	<b>154</b>
Spedizioniere vs agente marittimo .....	154
I servizi portuali .....	154
Il pilota .....	154
I rimorchiatori.....	155
Gli ormeggiatori .....	155
Capitaneria di porto .....	156
Polizia portuale.....	156
Ufficio d'igiene portuale .....	156
Servizi doganali .....	157
Il chimico del porto .....	157
L'agente marittimo .....	158
Le forniture di bordo .....	158
La lavanderia.....	159
Le imprese portuali .....	159
I terminal portuali .....	159

Lo spedizioniere doganale .....	161
Lo spedizioniere “nave” .....	162
LA MERCE PERICOLOSA.....	163
Curiosità .....	166
NVOCC .....	167
Lo shipping act .....	167
FMC – la storia .....	168
Il consolidatore marittimo.....	169
Consolidatori “neutrali” .....	170
Consolidatori “globali” .....	171
Come si gestisce un servizio “consolidato” .....	171
ASSICURAZIONE.....	174
Assicurazione della merce .....	174
Assicurazione del trasporto .....	175
Limiti di responsabilità vettoriale .....	175
Responsabilità del Vettore.....	178
Responsabilità dello Spedizioniere.....	179
INTERNET .....	185
Il trasporto su “internet” .....	185
Il servizio INTTRA.....	186
QUESTIONARIO & ESERCITAZIONI .....	188
Domande ed esercizi pratici .....	188