



**Camera di Commercio
Savona**

RACCOLTA PROVINCIALE DEGLI USI

2005

**approvata dalla Giunta camerale con deliberazione
n. 141 del 29/11/2005 e n. 164 del 29/12/2006**

Il testo della Raccolta è disponibile anche
sul sito della Camera di Commercio
www.sv.camcom.it

RELAZIONE CONCLUSIVA DEI LAVORI DI REVISIONE DEL PRESIDENTE DELLA COMMISSIONE PROVINCIALE PER LA REVISIONE DEGLI USI

La Commissione Provinciale per la Revisione degli Usi, nominata con deliberazione della Giunta Camerale n. 72 del 23 maggio 2003, ha iniziato i suoi lavori il 30 settembre 2003 e li ha terminati nella riunione del 25 ottobre 2005.

Le operazioni di revisione si sono svolte secondo le procedure previste dagli artt. 34 e 39 del R.D. 20 settembre 1934 n. 2011 nonché dalle “norme organiche” predisposte dal Ministero dell’Industria, Commercio e Artigianato con circolari n. 1695/C del 7 luglio 1964 e n. 1763/C del 28 aprile 1965.

L’atto che ha ufficialmente aperto i lavori della Commissione da me presieduta è stata la trasmissione ai Comuni della Provincia di una copia della vigente Raccolta degli usi provinciali, edita nel 1985, corredata da apposito manifesto illustrativo da pubblicare sull’Albo per quarantacinque giorni consecutivi, onde consentire la formulazione da parte degli interessati di proposte, osservazioni e segnalazioni di modifiche ed integrazioni degli usi medesimi.

Del pari, copia della Raccolta del 1985 è stata inviata alle Facoltà ed agli Istituti Universitari di Giurisprudenza, Economia e Commercio, Scienze Politiche liguri, agli ordini professionali, alle organizzazioni di categoria (ivi comprese quelle dei consumatori) ed a tutti gli altri enti ed uffici interessati. Il termine sopra indicato è stato prorogato dalla Commissione per ulteriori trenta giorni, come previsto dall’art. 9 della Circolare Ministeriale 1695/C del 1964.

Alla scadenza la Commissione ha esaminato i singoli usi contenuti nella Raccolta del 1985, valutando anche le osservazioni pervenute alla Segreteria e quindi, nel rispetto delle disposizioni di cui agli artt.14 -16 delle “Norme organiche”, ha provveduto a redigere lo schema provvisorio della nuova Raccolta.

La bozza dalla Raccolta provinciale degli Usi per il 2005, approvata dalla Giunta Camerale con deliberazione n. 42 del 12 aprile 2005 è stata quindi trasmessa a tutti i comuni della provincia per una nuova pubblicazione sull’albo, nonché agli altri enti, uffici ed organizzazioni interessate, unitamente ad una circolare recante l’invito a formulare ulteriori osservazioni e proposte.

A seguito di tale pubblicazione sono pervenute nuove proposte, che sono state esaminate dalla Commissione nella riunione del 28 luglio 2005, mentre una ulteriore riunione si è resa necessaria al fine di decidere in ordine alla abolizione e/ modificazione di alcuni articoli relativi agli usi in materia di olio, vini, generi di profumerie e farmaceutici. All’esito di tale ultima riunione, tenutasi il 25 ottobre 2005, si è deliberata la trasmissione del nuovo schema provvisorio alla Giunta Camerale perché la stessa approvi il testo definitivo per il 2005.

In questa sede la scrivente non può non rilevare come la revisione effettuata sia stata particolarmente complessa, intervenendo a distanza di venti anni dalla precedente (in proposito è vero che con delibera n. 652 del 18 dicembre 1990 la Giunta Camerale aveva nominato la Commissione Provinciale per la revisione degli usi, la quale aveva terminato i suoi lavori il 14 aprile 1992, ma in quella sede si era proceduto ad una revisione “in forma ridotta”,

tanto che la Giunta, con delibera n. 428 del 9 luglio 1992, si era limitata a confermare gli usi del 1985), ed operando in materie nelle quali si sono verificate una serie di interferenze tra i comportamenti consolidati nei vari settori economici e la legislazione nel frattempo intervenuta, senza contare la continua accelerazione dei rapporti commerciali.

Tra le modifiche apportate particolarmente significative sono quelle in materia di compravendita e locazione di immobili urbani, nel settore creditizio nonché in materia di servizi alberghieri, dove sono stati acquisiti nuovi elementi.

Per quanto concerne il primo dei settori sopra elencati, la Commissione ha incaricato due suoi membri di effettuare una ricerca fra gli operatori immobiliari, provvedendo nel contempo ad accertare gli usi vigenti in materia nelle province finitime.

A seguito di tali approfondite ricerche, i cui risultati sono stati oggetto di ampia discussione, la Commissione ha raccolto idonei elementi probatori i quali hanno portato ad una modifica degli usi relativi alla misura delle provvigioni di mediazione immobiliare.

Nel settore bancario ci si è d'altra parte conformati ai mutamenti legislativi nel frattempo intervenuti.

Sono stati altresì rinvenuti i caratteri della consuetudine per quanto concerne una serie di norme relative ai contratti alberghieri e, in particolare, alle strutture di tipo "residence" (affermatesi negli ultimi anni).

Nuovi usi sono stati pure riscontrati in materia di agricoltura, e precisamente in relazione alle cosiddette "lavorazioni stagionali".

Infine, la Commissione ha provveduto ad eliminare alcuni usi del tutto desueti oltre che, naturalmente, quelli nel frattempo divenuti *contra legem*, nonché ad aggiornare i riferimenti contenuti in diverse norme alla moneta avente corso legale.

Va ribadito che nella sua opera di revisione la Commissione ha prestato particolare attenzione nell'accertare che gli usi non fossero *contra legem*, evitando altresì di accogliere le aspettative o, addirittura, le pretese, di determinate categorie ove non sorrette da idonei elementi di prova circa la formazione dell'uso (come avvenuto invece, alla luce di quanto sopra detto, per i mediatori immobiliari).

In conclusione, nonostante le difficoltà incontrate in relazione al lungo tempo trascorso dall'ultima verifica, alla varietà delle materie trattate ed alla scarsa collaborazione prestata da molte delle categorie economiche interessate, e ad onta delle perplessità manifestate in sede di delibera di nomina dalla Giunta Camerale (secondo la quale sarebbe risultato "pressoché impossibile constatare modifiche nell'osservanza degli usi ormai codificati nella raccolta" ed "il processo di revisione non" avrebbe potuto "che confermare l'esistente") la Commissione ha operato una indubbia revisione degli usi, proponendo uno schema di raccolta che si compone di 489 articoli (nove in più rispetto alla edizione precedente), di cui 461 sono gli articoli confermati, 13 quelli modificati, 15 quelli accertati *ex novo* e 6 quelli abrogati in quanto *contra legem* o del tutto desueti. Al termine dei lavori, non mi resta che esprimere a tutti i membri della Commissione ed al suo Segretario dr. Marco Tisconi i miei più vivi apprezzamenti e ringraziamenti per la fattiva collaborazione prestata.

Savona, 29 ottobre 2005

IL PRESIDENTE
(Dott.ssa Fiorenza GIORGI)

TITOLO I

USI RICORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE (*)

- Qualifiche (*)
- Denominazioni (*)
- Clausole principali (*)
- Mediazioni in genere (*)
- Provvigioni e sconti (*)
- Termini (*)
- Contratti in fiera e in borsa merci (*)

TITOLO II

COMUNIONI TACITE FAMILIARI (*)

- Generalità (*)
- Organizzazione (*)
- Patrimonio e sua divisione (*)
- Diritto e doveri dei partecipanti (*)
- Recesso, scioglimento ed allontanamento (*)

(*) Non è stata rilevata l'esistenza di usi.

TITOLO III
COMPRAVENDITA E LOCAZIONI DI IMMOBILI URBANI

Cap. 1) COMPRAVENDITA

(33 - Mediazione)

Art. 1

Modalità - Le spese sopportate dal mediatore per condurre a buon fine l'affare sono a suo carico; gli devono, però, essere rimborsate nel caso di revoca dell'incarico, quando questo sia stato concesso con carattere di esclusività.

Art. 2

Provvigione - La provvigione spettante al mediatore professionale nella compravendita di beni immobili urbani e terreni edificabili è come segue (con precisazione che le differenti percentuali si applicano sull'intero importo del prezzo pattuito e non per scaglioni):

- da 1 a 200.000 Euro: provvigione al 3% (tre per cento) a carico del venditore e al 3% (tre per cento) a carico del compratore.
- da 200.001 a 400.000 Euro: provvigione al 2,5% (due e cinque per cento) a carico del venditore e al 2,5% (due e cinque per cento) a carico del compratore.
- oltre 400.000 Euro: provvigione al 2% (due per cento) a carico del venditore e al 2% (due per cento) a carico del compratore.

Cap. 2) LOCAZIONE

Art. 3

Durata e disdetta del contratto ed oneri relativi - Le locazioni fatte senza determinazione di tempo, s'intendono stipulate per un periodo della durata di un anno, purché il pagamento del canone di locazione sia effettuato a trimestri. In tale caso la disdetta dovrà essere intimata da una delle parti mediante lettera raccomandata, tre mesi prima della scadenza dell'anno.

Quando il pagamento viene effettuato a periodi inferiori a tre mesi, la locazione s'intende mensile e la disdetta può essere data di mese in mese con preavviso di un mese. Il pagamento del canone di locazione, sia mensile che trimestrale, è sempre anticipato.

Le spese per la registrazione del contratto di locazione sono a carico del conduttore.*

* N.B. - Gli usi di cui all'art. 3 sono rilevanti esclusivamente in relazione ai contratti non disciplinati dalla L. 27 luglio 1978, n. 392 c.d. sull'equo canone e successive modificazioni.

Art. 4

Provvigione di mediazione nella locazione di immobili urbani vuoti

- Nella locazione di immobili vuoti, la provvigione per la mediazione è pari ad una mensilità del canone per ciascuna delle parti.

Per le locazioni di durata inferiore ad un anno, la provvigione è pari al 10% del canone complessivo, sempre per ciascuna delle parti.

Art. 5

Provvigione di mediazione nella locazione di camere mobiliate - Nella locazione di camere mobiliate la provvigione è del 10% (dieci per cento), di cui il 5% (cinque per cento) a carico del locatore ed il 5% (cinque per cento) a carico del locatario sul canone complessivo, relativo alla sua durata.

Art. 6

Provvigione di mediazione per rinnovazione contratto di locazione - La provvigione per la mediazione nelle locazioni in genere non è dovuta per ulteriore durata della locazione a seguito di rinnovazione tacita od espressa.

TITOLO IV COMPRAVENDITA, AFFITTO E CONDUZIONE DI FONDI RUSTICI

Cap. 1) COMPRAVENDITA DI FONDI RUSTICI

(7 - Specie di vendita)

Art. 7

Vendita «a misura» - Nella vendita «a misura» s'intende la misura reale, previo accertamento dei confini, e non quella catastale.

Art. 8

Vendita «a corpo» - Nella vendita «a corpo» viene indicata una misura approssimativa.

Art. 9

Vendita «a cancello chiuso» - Nella vendita «a cancello chiuso» s'intende che viene acquistato il terreno come sta, compresi le scorte vive o morte ed eventuali contratti di affitto e di mezzadria.

Art. 10

Vendita «franco e libero» - Nella vendita «franco e libero» s'intende che il venditore deve consegnare il fondo al compratore libero da contratti di affitto, mezzadria, ecc.

(9 - Modo di misurazione)

Art. 11

Spese di misurazione - Le spese di misurazione sono pagate in parti uguali dal compratore e dal venditore.

Cap. 2) AFFITTO DI FONDI RUSTICI

Art. 12

Contratto d'affitto con la clausola «ad estimo aperto» - Si ha l'«estimo aperto» quando all'affittuario uscente viene liquidato un indennizzo per opere di miglioramento fondiario e agrario eseguite a sue spese durante il periodo contrattuale, in aggiunta a quelle già esistenti sulla proprietà, accertate inizialmente con l'atto di consistenza (inventario). L'estimo è pagato all'affittuario uscente dall'affittuario suben-

trante, e, in mancanza di questi, dal proprietario (locatore) del fondo.

Art. 13

Contratto d'affitto con la clausola «ad estimo chiuso» - Si ha l' «estimo chiuso» quando tutte le opere di miglioramento fondiario e agrario che vengono eseguite sul fondo, durante il corso del contratto, sono eseguite e pagate dal locatore. In questo caso non si deve alcun indennizzo all'affittuario.

Art. 14

Durata, decorrenza e disdetta del contratto - La decorrenza del contratto di affitto di fondi rustici coincide con l'inizio dell'anno agrario che varia a seconda dei diversi mandamenti:

Mandamento Albenga	- S. Michele (29 settembre)
Mandamento Varazze	- S. Martino (11 novembre o 1° marzo)
Mandamento Finale Ligure	- S. Simone (28 ottobre) o S. Martino (11 novembre)
Mandamento Savona	- S. Martino (11 novembre)
Mandamento Cairo M.te	- S. Martino (11 novembre o 1° marzo).

La disdetta del contratto deve essere data sei mesi prima della scadenza.

Art. 15

Canone - Il canone di affitto può essere pagato in rate semestrali anticipate, oppure in rata annuale posticipata.

Art. 16

Manutenzione e riparazione immobili - Sono a carico dell'affittuario i lavori di imbiancatura delle camere della casa colonica, della stalla e la sostituzione dei vetri rotti. Tuttavia nella zona ad agricoltura silvo-pastorale le predette spese sono a carico del proprietario.

Art. 17

Manutenzione opere miglioramento fondiario - La manutenzione delle opere di miglioramento fondiario è a carico del proprietario.

Art. 18

Ripartizione di piante morte e abbattute - Per morte naturale, fortuita e per

abbattimento il tronco è sempre di spettanza del proprietario; le radici ed i rami sono di spettanza dell'affittuario. Il ricavo della potatura annuale delle piante di alto fusto è di spettanza dell'affittuario.

Qualora in detto ricavo siano prodotti pali che possono essere usati come piantoni per alberi o palatura da vite, tali pali debbono essere usati esclusivamente nel fondo stesso.

Art. 19

Rilascio del fondo - L'affittuario deve lasciare libero il fondo e la casa colonica alla scadenza del contratto.

Per quanto riguarda la casa è consuetudine lasciare un locale a disposizione dell'affittuario per completare la raccolta dei frutti delle annate pendenti.

Nello stesso tempo il proprietario, o chi per esso, è in facoltà di accedere al fondo prima della scadenza del contratto nei terreni che non potranno più essere impegnati dall'affittuario per colture che si esauriscono nell'annata agraria.

Per le olive è consentito all'affittuario, dopo la scadenza del contratto, l'accesso sul fondo per la raccolta dei frutti che si effettua gradatamente con la caduta naturale di essi (annata pendente).

Art. 20

Annata pendente - Per annata pendente oppure frutti pendenti s'intendono i frutti (olive, uva, frutti vari) in via di maturazione al momento del rilascio del fondo, ma che non hanno raggiunto la maturazione utile, commerciale e di trasformazione.

Nei rapporti di affittanza i frutti pendenti sono di spettanza dell'affittuario uscente.

Quando i frutti vengono ceduti sono pagati a prezzo di stima.

Quando l'affittuario è entrato godendo dei frutti pendenti in tutto o in parte, deve rilasciare il fondo con i frutti pendenti che egli all'entrata ha goduto e perciò senza compenso.

Art. 21

Estimo - I miglioramenti oggetto dell'estimo sono:

- a) scasso, allivellamenti, riporti, decespugliamenti, spietramenti, muri a secco, drenaggi, fossi, terra grassa, terra mezza grassa, apporto di sabbia e simili;
- b) colture erbacee poliennali (asparago, carciofo, fragola);
- c) colture legnose da frutto.

Cap. 3) CONDUZIONE A MEZZADRIA

Non è stata rilevata l'esistenza di usi.

Cap. 4) CONDUZIONE A COLONIA PARZIARIA O IN COMPARTICIPAZIONE

Non è stata rilevata l'esistenza di usi.

Cap. 5) CONDUZIONE A COLONIA MIGLIORITARIA

Non è stata rilevata l'esistenza di usi.

Cap. 6) CONDUZIONE IN ENFITEUSI

Non è stata rilevata l'esistenza di usi.

Cap. 7) ALTRE FORME DI CONDUZIONE

Non è stata rilevata l'esistenza di usi.

RAPPORTI DI VICINATO

Art. 22

Rapporti di vicinato nella raccolta delle olive - Le olive che cadono sul fondo del vicino appartengono al proprietario della pianta.

Questi può entrare nel fondo e pulire la zona sottostante alla pianta, facendo un'area semicircolare delimitata da un rialzo di terra: «revelin». L'ampiezza dell'area viene determinata tirando una perpendicolare dalla fronda più sporgente sino al suolo.

Se il fondo del vicino è coltivato, il proprietario della pianta può raccogliere il frutto, ma deve rifondere gli eventuali danni causati alle colture.

Se esistono piante prospicienti, appartenenti a diversi proprietari e le cui fronde si intrecciano, la zona di raccolta viene determinata di comune accordo.

Durante la bacchiatura del frutto, i proprietari si accordano circa il giorno in cui intendono effettuarla, in modo che l'operazione non avvenga nello stesso tempo.

Prima di bacchiare, il proprietario delle piante deve accertarsi che quello del fondo vicino abbia provveduto a raccogliere i frutti caduti.

In caso di bacchiatura siccome i frutti possono essere proiettati lontano sul fondo confinante, non si procede alla delimitazione di un'area di raccolta.

Quando le olive cadono su un viottolo o su una strada da piante prospicienti, appartenenti a diverso proprietario, la raccolta dei frutti si effettua dividendo con una linea longitudinale la strada o il viottolo, in relazione alla maggiore o minore sporgenza delle piante.

Poiché l'uso di raccolta a mano delle olive sta rapidamente diminuendo a seguito dell'introduzione delle reti, il proprietario del fondo confinante consente, in alternativa al «revelin», la sistemazione della rete con il minor danno, sino al termine della raccolta.

TITOLO V - COMPRAVENDITA DI PRODOTTI

Cap. 1) PRODOTTI DELLA ZOOTECNIA

a) Bovini da vita, da latte e da macello

(7 - Specie di vendita)

Art. 23

Bovini da vita e da latte - La compravendita dei bovini da vita, su bestiame in piedi, avviene:

- buoi-manzi: «a vista», «a capo», «a peso»; buoi e manzi da lavoro anche «a paio»;
- vitelli: «a vista», «a capo», «a peso»;
- vacche: «a vista», «a capo».

Per la compravendita di animali selezionati o iscritti ai libri genealogici, i soggetti devono essere accompagnati dal certificato di iscrizione o di origine rilasciato dagli organi ufficialmente competenti; le spese di certificazione sono a carico del venditore.

Art. 24

Bovini da macello - La compravendita dei bovini da macello avviene «a peso vivo», «a peso morto», «a capo» ovvero «a vista», ovvero «a botta».

Con la clausola «a vista» s'intende che il compratore acquista l'animale come lo vede. Con la clausola «a capo» s'intende che il compratore acquista gli animali a numero. Con la clausola «a peso» s'intende che il compratore acquista l'animale tenendo conto esclusivamente del peso.

Con la clausola «a botta» s'intende il peso che viene stimato a colpo d'occhio senza bisogno della bilancia.

(9 - Modo di misurazione)

Art. 25

Bovini da macello - Nella compravendita «a peso morto», questo viene accertato pesando le «mezzene» scuoiate dopo aver tolto la testa, le zampe dal ginocchio e dal garretto e i visceri (stomaco, intestino, milza, fegato, polmone e cuore), mentre la rognonata resta in sito. Qualora la mammella sia in lattazione viene asportata ed esclusa dal peso.

Nel caso di compravendita «a peso morto» la testa, le zampe, i visceri e la pelle, pur non essendo calcolate nel peso, restano di proprietà del compratore.

Le spese del mandriano, dell'eventuale stallaggio, del trasporto, i diritti d'ingresso

al mercato, le spese di pesatura, di foraggiamento, di macellazione sono a carico del venditore.

Le spese di trasporto della carne macellata sono a carico del compratore. Nella compravendita «a peso vivo» questo viene accertato pesando l'animale vivo previo digiuno di 12/24 ore e dal peso si toglie un chilogrammo per la corda.

Nel caso di compravendita di bovini «a peso vivo» su fiere e mercati il peso avviene entro mezzogiorno per le contrattazioni che si svolgono al mattino.

(20 - Ricevimento)

Art. 26

Obblighi del compratore durante il periodo di garanzia - Il compratore, durante il periodo di garanzia, deve:

- far lavorare l'animale come il bestiame normale;
- conservare l'animale da buon padre di famiglia;
- effettuare accertamento della mancata fecondità a mezzo del veterinario entro 16 giorni da quello del contratto.

Se durante il tempo di garanzia l'animale si ammala è obbligo del compratore di avisare il venditore e curare l'animale coscienziosamente.

(23 - Pagamento)

Art. 27

Bovini da macello - Il pagamento del bestiame bovino da macello, contrattato «a peso morto», è dovuto a riconoscimento di sanità ed accertamento di peso morto avvenuto; per quello contrattato «a peso vivo» o «a capo» il pagamento avviene alla consegna.

(24 - Obblighi di garanzia del venditore)

Art. 28

Bovini da vita e da latte - Il periodo normale di garanzia è di 8 giorni per la produzione del latte e di 40 giorni per tutte le malattie, i difetti e i vizi che danno luogo ad azione redibitoria.

Non facendosi alcun cenno s'intende venduto con garanzia di legge.

I contratti di compravendita del bestiame da vita, da latte e da allevamento avvengono:

- con «garanzia di legge», quando l'animale è venduto con la frase «buono, sano e franco per i difetti di legge», oppure «da galantuomo»; con questa formula il venditore si obbliga di garantire il bestiame venduto dai difetti o vizi non appariscenti

-
- che, dagli usi locali, sono stati riconosciuti come redibitori;
- con «garanzia convenzionale», ossia garantito da certi difetti o malattie (es. maggiore o minore produzione di latte, ecc.): i contraenti possono a loro piacimento stabilire le clausole che credono;
 - con «esclusione di ogni garanzia» (vendita aleatoria), quando l'animale viene venduto con la frase «alla riga», «morto», «alla corda». Il venditore è tenuto, però, dopo la contrattazione a denunciare se l'animale dà di cozzo o ha altri vizi d'animo pericolosi per l'incolumità dell'acquirente.

Per i vitelli da allevamento non si fa garanzia e in caso di morte il danno è a carico del compratore.

Nelle permutе s'intendono garantiti i vizi e i difetti occulti.

È per consuetudine esclusa la garanzia per i difetti manifesti e visibili anche dal profano.

Quando si stabilisce la clausola «a piacimento» è data facoltà al compratore di restituire la bestia dopo pochi giorni. Le condizioni della prova sono limitate al carattere ed in genere all'attitudine al lavoro dell'animale, non alla quantità di latte.

Art. 29

Decorrenza del termine della garanzia - La garanzia decorre dal giorno successivo al contratto; in caso di ritardata consegna decorre dal giorno della consegna dell'animale.

Art. 30

Bovini da macello - I bovini da macello s'intendono garantiti per l'uso a cui sono destinati.

(25 - Difetti ed adulterazione della merce - avarie)

Art. 31

Bovini da macello - Verificandosi da parte dell'autorità sanitaria sequestri di bovini macellati, sia che essi siano destinati alla distribuzione sia che siano destinati alla bassa macelleria, il danno conseguente è sopportato dal venditore, ad eccezione delle spese del mandriano e di eventuale stallaggio che restano a carico del compratore.

Se il sequestro è limitato ai visceri il danno è sopportato dal compratore.

Quando le carni risultano infestate da cisticerco (panicatura), al compratore spetta una riduzione del 20% (venti per cento) del prezzo dell'animale se, dopo la bonifica, le carni sono ammesse al libero consumo. Nell'eventualità che le stesse vengano destinate alla bassa macelleria o alla distruzione, il relativo danno resterà a carico del venditore.

(26 - Reclami)

Art. 32

Termine per la denuncia - Le malattie, i difetti o vizi debbono essere denunciati, salvo patto contrario, non oltre 40 giorni dalla consegna dell'animale.

(27 - Azione redibitoria per vizi occulti)

Art. 33

Spese per la verifica dei vizi - L'onorario del veterinario per le prestazioni relative alla verifica ed alla prova dell'eventuale esistenza di malattie, difetti e vizi dei bovini in genere, è a carico del venditore.

Art. 34

Modalità per la verifica dei vizi dichiarati - Verificandosi qualche difetto redibitorio il compratore ne deve fare denuncia, come suol dirsi «farne riferita», al venditore entro il periodo di garanzia.

Il venditore procede alla verifica del difetto al più presto possibile e in ogni caso entro otto giorni dall'avenuta denuncia.

Trascorsi i termini senza che il venditore si sia presentato alla verifica del difetto denunciato, il compratore può consegnare le bestie ad uno stallaggio pubblico o ad una persona di comune fiducia.

Dopo la denuncia per riferita non è permesso al compratore di usare l'animale per lavoro né procedere a contrattazioni di compravendita dell'animale stesso.

Se il venditore alla verifica del difetto redibitorio, riscontra che l'animale non è più nello stato in cui fu ceduto, prima di entrare in merito al difetto denunciato, può richiedere che l'animale venga rimesso nelle condizioni in cui si trovava al momento della vendita.

Art. 35

Vizi redibitori - Le malattie, i difetti ed i vizi dei bovini in genere, che danno luogo all'azione redibitoria e per i quali si dà garanzia per consuetudine, comprendono i seguenti:

- mal della biscia o lingua serpentina;
- dar di cozzo;
- ematuria;
- prollasso della vagina;
- prollasso dell'utero;

-
- vizio di trattenere il latte;
 - il succhiarsi il latte;
 - epilessia o mal caduco;
 - rustichezza e tutti i vizi d'animo;
 - la mancata gravidanza conseguente a sterilità;
 - il non lasciarsi mungere;
 - il non dare il latte al vitello;
 - cenuro cerebrale o capostorno;
 - tosse cronica;
 - zoppia intermittente o doglia vecchia;
 - capezzoli ostruiti;
 - malattie infettive gravi a carattere cronico;
 - inabilità alla monta, per i tori riproduttori.

Nel caso di una vacca venduta con «garanzia di gravidanza» e che non risulti gravida, il venditore deve rifondere al compratore il 20%-30% (venti per cento - trenta per cento) del prezzo pagato.

Il ritardo del parto dopo il 29° giorno, obbliga il venditore a rifondere al compratore una indennità giornaliera equivalente al valore di kg. 10 di fieno fino al giorno del parto compreso.

(28 - Risoluzione del contratto)

Art. 36

Morte dell'animale durante il periodo di garanzia - La risoluzione ha luogo anche quando la morte del bovino garantito è dovuta a malattia occulta e preesistente al contratto.

Art. 37

Risoluzione in genere - Per tutte le specie, anche se si tratta di bestiame da macello e anche quando non sia stata pattuita la garanzia, il contratto si risolve nel caso dell'esistenza delle malattie infettive e contagiose contemplate dal vigente regolamento di polizia veterinaria di cui al D.P.R. 8.2.1954, n. 320, nonché al D.P.R. 23.1.1975, n. 845 .

Cap. 1) PRODOTTI DELLA ZOOTECNIA

b) Equini

(7 - Specie di vendita)

Art. 38

Vendita «a capo», «a vista», «a peso» - La compravendita di equini, sul bestiame in piedi, avviene: «a capo», «a vista», «a peso».

Lo svolgimento delle contrattazioni è lo stesso di quello dei bovini.

(24 - Obblighi di garanzia del venditore)

Art. 39

Termine di garanzia - Il periodo normale di garanzia è fino a 40 giorni per gli equini da lavoro.

(27 - Azione redibitoria per vizi occulti)

Art. 40

Usi applicabili - Si osservano, in quanto applicabili, gli usi previsti per i bovini.

Art. 41

Vizi redibitori - Le malattie, i difetti e i vizi degli equini, che danno luogo all'azione redibitoria e per i quali si dà garanzia per consuetudine comprendono i seguenti:

- oftalmia periodica o mal della luna;
- zoppia intermittente;
- sindrome bolsaggine;
- corneggio (paralisi dei nervi laringei);
- ticchio;
- rustichezza e tutti i vizi d'animo;
- idrocefalo cronico o capostorno.

Cap. 1) PRODOTTI DELLA ZOOTECNIA

c) Suini

(7 - Specie di vendita)

Art. 42

Vendita «a peso» e «a capo» - La compravendita di suini, sul bestiame in piedi, avviene «a peso». I lattinzoli possono essere venduti anche «a capo».

(24 - Obblighi di garanzia del venditore)

Art. 43

Garanzia per i lattinzoli - Per i lattinzoli, qualora la garanzia sia pattuita, questa opera soltanto in caso di morte che si verifichi entro otto giorni, in tal caso viene restituita la metà del prezzo.

Art. 44

Sequestri dell'autorità sanitaria - Verificandosi sequestri di suini da parte dell'autorità sanitaria il danno conseguente è sopportato dal venditore.

(27 - Azione redibitoria per vizi occulti)

Art. 45

Termine per la denuncia - Le malattie, difetti e vizi che danno luogo ad azione redibitoria debbono essere denunciati entro 40 giorni dalla consegna dell'animale.

Cap. 1) PRODOTTI DELLA ZOOTECNIA

d) Ovini e caprini

(7 - Specie di vendita)

Art. 46

Vendita «a capo» e «a peso» - La compravendita di ovini e caprini sul bestiame avviene «a capo», eccettuati gli agnelli ed i capretti che vengono venduti «a peso». La compravendita degli ovini e caprini da macello avviene «a peso».

(23 - Pagamento)

Art. 47

Luogo e termine - Il pagamento è effettuato all'atto della consegna.

(27 - Azione redibitoria per vizi occulti)

Art. 48

Termine per la denuncia - Le malattie, difetti e vizi, che danno luogo ad azione redibitoria, debbono essere denunciati entro quaranta giorni dalla consegna dell'animale.

Cap. 1) PRODOTTI DELLA ZOOTECNIA

e) Animali da cortile

e¹) Pollami

(5 - Clausole speciali)

Art. 49

Clausola «vista, accettata e gradita» - La clausola «vista, accettata e gradita» apposta al contratto significa che non possono essere avanzati reclami sulla qualità della merce.

Art. 50

Clausola «senza merce in vista» - Quando il contratto è concluso con la clausola «senza merce in vista» devono essere dettagliatamente specificati il peso, la qualità, il colore e la categoria della merce.

(11 - Requisiti della merce)

Art. 51

Classificazione - I polli sono classificati a seconda del sistema di allevamento.

(13 - Imballaggio)

Art. 52

Modalità - Gli imballaggi sono a rendere.

(15 - Consegna)

Art. 53

Luogo - La consegna avviene franco magazzino del grossista.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 54

Spese e rischi - Le spese di trasporto sono a carico del compratore e la merce viaggia a suo rischio e pericolo.

(26 - Reclami)

Art. 55

Termine per il ritorno della merce - Il compratore ha diritto di rifiutare la merce, se non rispondente a requisiti stabiliti in contratto, entro 24 ore dal ricevimento per contratti stipulati in provincia; entro 48 ore per contratti stipulati fuori provincia. In qualunque caso deve essere conservata a regola d'arte.

PRODOTTI DELL'APICOLTURA

Art. 56

Attività apistica - L'attività apistica si esercita sia in forma familiare che intensiva, sia in forma stanziale che nomade.

Art. 57

Distanze tra gli apiari - Se la distanza minima tra gli apiari non è stabilita da leggi o regolamenti, essa si determina in m. 100 calcolati in linea d'aria.

L'apiario già installato conserva il diritto di precedenza nei confronti di eventuali altri impianti, relativamente alle distanze prescritte.

(11 - Requisiti della merce)

Art. 58

Qualità del miele - Il miele viene classificato in base al contenuto pollinico. Si considera miele unifloresale il miele il cui contenuto pollinico proviene per almeno il 45% da un unico fiore.

Art. 59

Caratteristiche commerciali del miele - Il miele viene commerciato filtrato, decantato, maturato e conservato in recipienti atossici, muniti di coperchio idoneo ad evitare l'assorbimento di umidità.

(4 - Forma del contratto)

Art. 60

Contrattazione del prodotto - Il miele viene contrattato sfuso o confezionato. Per miele sfuso si intende il prodotto naturale delle api, ottenuto da smelatura per centrifugazione e posto in contenitori di lamiera stagnata normalmente da kg. 25 o in fusti da kg. 300.

Per miele confezionato si intende il prodotto naturale delle api, posto in piccoli contenitori di vetro o di cartone paraffinato o di plastica.

Le contrattazioni del miele sfuso avvengono verbalmente per le piccole partite e per iscritto per le grosse partite, con versamento di caparra pari ad un quinto del prezzo e previa campionatura della partita.

Le contrattazioni tra persone lontane, sia per il miele sfuso che per quello confezionato, avvengono sempre per campionamento, con doppio campione sigillato, di cui uno deve essere conservato intatto dall'acquirente per il caso di contestazioni.

(8 - Unità di base di contrattazione)

Art. 61

Quotazione del prodotto - Il prezzo del miele è determinato per chilogrammo per merce resa al domicilio del produttore.

Il prezzo di regola è a peso netto.

Cap. 2) PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

a) Frumento

(7 - Specie di vendita)

Art. 62

Vendita a peso netto - Il peso convenuto nella vendita tra produttore e commerciante s'intende netto.

Art. 63

Vendita «su campione» o «con descrizione merce» - Se il contratto avviene «su campione» o «con descrizione merce», la merce deve essere conforme al cam-

pione o alla descrizione, e in mancanza di campione s'intende venduta «sana, leale, mercantile».

(8 - Unità di base di contrattazione)

Art. 64

Sistema metrico - L'unità di base di contrattazione è il quintale.

(10 - Campioni e analisi)

Art. 65

Conservazione del campione - Il campione viene trattenuto dal compratore per la verifica della merce all'atto della consegna.

(11 - Requisiti della merce)

Art. 66

«Condizionamento» - Per «condizionamento» s'intende il complesso di tutte le caratteristiche su aspetto, consistenza e stato di conservazione, dipendenti dal modo in cui la merce fu raccolta, conservata e consegnata.

Le formule principali per determinare il condizionamento hanno il significato seguente:

- «sana», è la merce ineccepibile in tutte le sue caratteristiche;
- «leale», è la merce che non ha subito manipolazioni tendenti ad occultarne in tutto o in parte vizi e difetti;
- «mercantile», è la merce che non ha difetti speciali che impediscano di classificarla nella media dei prodotti dell'annata a seconda della provenienza;
- «stagionata», s'intende la merce che ha un grado di umidità non superiore a quanto comporti la stagione in cui si consegna, avuto riguardo alla buona media dell'annata;
- «secco», s'intende quel cereale scorrevole alla mano, che dà la risonanza tipica della propria specie e che sia secco naturalmente.

(13 - Imballaggio)

Art. 67

Tele - Le tele sono fornite normalmente dal compratore. Qualora siano fornite dal produttore vengono restituite immediatamente alla consegna della merce.

(15 - Consegna)

Art. 68

Termine e luogo - La merce è resa franco magazzino del compratore, salvo quanto previsto dal successivo articolo 73 circa le spese di trasporto per ferrovia. All'atto dell'acquisto viene anche stabilito un termine tassativo di consegna.

(19 - Tolleranza)

Art. 69

Percentuale di impurità - Le tolleranze si ammettono solo sulle impurità nella misura dell' 1% (uno per cento).

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 70

Spese e rischi - La merce viaggia a rischio e pericolo del venditore sino al magazzino del compratore.

Qualora la spedizione avvenga tramite ferrovia, le spese sono a carico del compratore.

(29 - Pagamento)

Art. 71

Termine e luogo - Il pagamento avviene per contanti alla consegna.

Cap. 2) PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

b) Granturco

(34 - Rinvio)

Art. 72

Usi applicabili - Nella vendita del granturco vengono osservati gli usi vigenti per il frumento, in quanto applicabili.

Cap. 2) PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

c) Riso

(34 - Rinvio)

Art. 73

Usi applicabili - Nella vendita del riso vengono osservati gli usi vigenti per il frumento, in quanto applicabili.

Cap. 2) PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

d) Cereali minori (segala, orzo, avena, ecc.)

(34 - Rinvio)

Art. 74

Usi applicabili - Nella vendita di cereali minori (segala, orzo, avena, ecc.), vengono osservati gli usi vigenti per il frumento, in quanto applicabili.

Cap. 2) PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

e) Patate

(19 - Tolleranza)

Art. 75

Calo peso - Durante il trasporto con autotreno o ferrovia il calo delle patate primaticce è del 4% (quattro per cento); il calo delle patate non primaticce è dell'1% (uno per cento).

(34 - Rinvio)

Art. 76

Usi applicabili - Nelle vendite di patate si osservano gli usi vigenti per la frutta fresca, in quanto applicabili.

Cap. 2) PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

f) Ortaggi

(19 - Tolleranza)

Art. 77

Calo peso - Durante il trasporto con autotreno o ferrovia il calo è tollerato nei seguenti limiti:

- piselli, fave, fagiolini, fagioli rossi	5%
- verdure a fogliame	10%
- cipolle primaticce	5%
- cipolle	2%
- aglio verdi	15%
- aglio secchi	2%

(34 - Rinvio)

Art. 78

Usi applicabili - Nella vendita di ortaggi si osservano gli usi vigenti per la frutta fresca, in quanto applicabili.

Cap. 2) PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

g) Uva e mosto

(5 - Clausole speciali)

Art. 79

Clausola «sana mercantile» - Le uve vendute alla condizione di merce «sana mercantile» devono essere alla vista, tanto sotto come sopra, di maturazione perfetta e non devono presentare traccia di uva marcia, o ammuffita, o secca, di grandine, di crittogama, di peronospera.

Se nello scarico delle uve viene riscontrato qualcuno dei difetti enunciati nell'uso precedente, è in facoltà del compratore di rifiutare la merce.

I rilievi e le proteste debbono essere fatti senza asportare la merce ed accertati con perizia.

Qualora venga effettuata la verifica, cessa ogni responsabilità del venditore.

(7 - Specie di vendita)

Art. 80

Uva - La vendita delle uve provenienti dai centri di produzione a mezzo ferrovia o a mezzo autocarro, viene effettuata a punto di arrivo.

Art. 81

Mosto - Le compravendite dei mosti avvengono a quintale grado svolto e da svolgersi, e, comunque, coll'indicazione se con feccia o defecati.

I mosti esistenti nei magazzini o depositi della piazza, sono contrattati in presenza del compratore sulla base del peso. Il prezzo è sempre riferito a quintale.

(19 - Tolleranza)

Art. 82

Mosto - Nei mosti defecati è ammessa la tolleranza di un massimo del 2% (due per cento) di feccia.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 83

Spese - Nel prezzo fissato non è compreso il trasporto a domicilio delle uve la cui spesa è a carico del compratore.

(23 - Pagamento)

Art. 84

Termine e luogo - Il pagamento delle uve s'intende sempre per pronti contanti, dopo l'accertamento del peso netto.

È in diritto del venditore di esigere all'atto della consegna della merce verificata conforme, una somma equivalente al peso netto approssimato.

Cap. 2) PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

- Oliva (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

h) Agrumi

(19 - Tolleranza)

Art. 85

Calo peso - Il calo delle arance, dei mandarini e dei limoni, nelle prime 24 ore dall'apertura del vagone o dell'autocarro, varia dal 3% (tre per cento) al 5% (cinque per cento).

(34 - Rinvio)

Art. 86

Usi applicabili - Nella vendita degli agrumi si osservano gli usi vigenti per la frutta fresca, in quanto applicabili.

Cap. 2) PRODOTTI DELL' AGRICOLTURA

i) Frutta fresca

(7 - Specie di vendita)

Art. 87

Vendite all'ingrosso - Per i seguenti tipi di frutta e verdura la vendita è effettuata a numero: carciofi.

Per i seguenti tipi di frutta e verdura la vendita è effettuata a mazzi: aglio, basilico, cipolline, porri, radici con foglia, rapanelli.

Per i seguenti tipi di frutta e verdura la vendita è effettuata a collo: frutta secca (in confezioni contenenti più di una specie).

Per i prodotti ortofrutticoli importati dai paesi esteri la vendita è effettuata a collo.

Art. 88

Vendite tramite commissionario - Per le vendite tramite commissionario il prezzo ha per base la quotazione prevalente della mercuriale di mercato della giornata.

(19 - Tolleranza)

Art. 89

Calo peso - Il calo peso della frutta fresca tollerato nelle prime 24 ore dall'apertura del vagone o autotreno è il seguente:

- mele e pere: dal 2% (due per cento) al 4% (quattro per cento);

- albicocche, pesche, ciliege, susine: dal 4% (quattro per cento) al 6% (sei per cento).

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 90

Spese - Per quanto riguarda le merci inviate in conto vendita sui mercati all'ingrosso tradizionali di Torino, Milano e Genova, il trasporto fino al posteggio del commissionario resta a carico del produttore o grossista speditore.

(23 - Pagamento)

Art. 91

Termine e luogo - Per le vendite su mercato, nella zona di Albenga, il pagamento è effettuato in contanti alla consegna.

Cap. 2) PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

l) Frutta secca

(19 - Tolleranza)

Art. 92

Calo peso delle castagne - Il calo peso delle castagne è dell' 1% (uno per cento).

Art. 93

Calo peso della frutta secca in genere - Il calo peso della frutta secca in genere è dell'1 % (uno per cento).

Cap. 2) PRODOTTI DELL' AGRICOLTURA

m) Erbe, sementi e foraggi

(7 - Specie di vendita)

Art. 94

Vendita del fieno - La compravendita del fieno viene fatta su stima o a peso per merce vista, sciolta, o imballata.

(8 - Unità di base di contrattazione)

Art. 95

Sistema metrico decimale - Il prezzo del fieno si riferisce a quintale.

(15 - Consegna)

Art. 96

Consegna del fieno - Il fieno è consegnato franco sul mezzo di trasporto del compratore nel punto più vicino al luogo di caricamento.

Cap. 2) PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

n) Fiori e piante ornamentali

- Piante da vivaio e da trapianto (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Piante officinali e coloniali (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(34 - Rinvio)

Art. 97

Usi applicabili - La vendita dei fiori recisi e delle piante ornamentali avviene a numero; quella delle fronde ornamentali a peso netto, ad eccezione dell'asparagus plumosus che avviene a numero.

Cap. 2) PRODOTTI DELL' AGRICOLTURA

o) Droghe e spezie

o¹) Caffè, cacao, tè, pepe, spezie ed altri coloniali

(5 - Clausole speciali)

Art. 98

Clausola «magazzino B» - La clausola «magazzino B» significa che la merce è sdoganabile su regolare documentazione fornita dal venditore.

Art. 99

«Merce vista e gradita» - Le compravendite effettuate con la clausola «merce vista e gradita» (ovvero «merce vista e visitata», ovvero «visitata ed accettata», ovvero «visitata e gradita»), escludono ogni diritto a reclamo per differenza di qualità o per qualsiasi altro difetto o avaria, anche dipendente da vizio occulto, quando il compratore abbia visitato ed accettato la merce oppure abbia esplicitamente rinunciato alla visita.

Art. 100

«Salvo visita» - In caso di vendita con clausola «salvo visita» il compratore (o il suo fiduciario) ha diritto di effettuare la visita della partita entro i termini previsti dall'uso col titolo: «Termini di ritiro e spese».

Entro tali termini il compratore, previa visita, deve dichiarare se gradisce o no la merce. Trascorsi i termini suddetti, senza che sia stata mossa eccezione, anche se la visita non sia stata effettuata, il contratto s'intende perfezionato.

Art. 101

«Salvo avaria» - «Escluso avaria» - «Escluso avaria non sostituibile» - Le compravendite possono essere fatte con le seguenti clausole:

- «salvo avaria»: il compratore non ha diritto di rifiutare la merce se avariata, ma ha diritto di essere risarcito del danno;
- «escluso avaria»: il compratore ha diritto di rifiutare i colli risultanti avariati e di richiederne la sostituzione;
- «escluso avaria non sostituibile»: il compratore ha diritto di rifiutare i colli risultanti avariati, ma non di richiederne la sostituzione.

Nelle compravendite di «merce pronta», se non altrimenti specificato, la clausola d'uso è la seconda.

(7 - Specie di vendita)

Art. 102

Tipi di vendita - La merce può essere venduta:

- a) «su descrizione», nel qual caso la merce deve corrispondere in ogni particolare alla qualità descritta;
 - b) «su classificazione speciale», nel qual caso la merce deve essere conforme a tale classificazione e la qualità deve corrispondere alla media del raccolto, al luogo ed all'epoca dell'imbarco;
 - c) «su campione-tipo» (su tipo di campione), nel qual caso la merce deve corrispondere nel suo insieme, alle caratteristiche del campione-tipo presentato;
 - d) «su campione prelevato da partita determinata», nel qual caso la merce deve essere quella campionata e corrispondente quindi fedelmente al campione presentato. Il «campione d'esecuzione precedente» ha valore di «campione-tipo».
- Le clausole «a campione» o «su campione della partita» (stock-lot) equivalgono a quella prevista alla lettera d).

(8 - Unità di base di contrattazione)

Art. 103

Prezzo e peso - Nelle condizioni su piazza, sia di merce allo stato estero (Magazzino B), sia di merce nazionalizzata, il prezzo e l'unità di contrattazione s'intendono in Euro per kg. netto.

(10 - Campioni e analisi)

Art. 104

Prelevamento dei campioni - In caso di reclamo il prelevamento dei campioni viene effettuato in contraddittorio, unicamente da colli intatti e con i dovuti accorgimenti, in modo da rappresentare esattamente l'insieme della partita.

La presente disposizione si applica anche alla vendita di merce nazionalizzata.

(13 - Imballaggio)

Art. 105

Forma e spese - Le merci devono essere consegnate in imballaggio originale. Il costo dell'imballaggio è a carico del venditore.

La presente disposizione si applica anche alla vendita di merce nazionalizzata.

Art. 106

Tara - La tara d'uso è quella d'origine. Qualora questa non fosse determinabile, vale la tara reale media.

Il controllo della tara reale, per partite ad imballaggi omogenei, si effettua col pesare da 5 a 10 involucri per ogni 100, e calcolando il loro peso medio.

La determinazione della tara avviene in presenza di ambedue le parti ed a spese del venditore.

Per la merce nazionalizzata le tare d'uso sono:

- per il caffè, quella d'origine;
- per il cacao, quella d'origine;
- per il pepe, kg. 1 se in tela semplice; da kg. 1,600 a kg. 2 se in tela doppia;
- per la cannella Ceylon, kg. 1,200 per fardo da 45 kg.;
- per i chiodi di garofano Zanzibar, kg. 3 per fardo da kg. 65 circa;
- per i chiodi di garofano Madagascar, noci moscate e macis, kg. 1 se in sacco semplice; kg. 2 se in sacco doppio.

Il tè e le altre spezie confezionate in casse, vengono venduti in base al peso netto indicato sull'imballaggio d'origine.

(15 - Consegna)

Art. 107

Posizione della merce - Le compravendite per consegna sulla piazza, possono riguardare:

- a) «merce pronta», nel qual caso la merce si trova già giacente a magazzino;
- b) «merce allo sbarco», nel qual caso viene indicato il nome della nave che sta scaricando;
- c) «merce viaggiante», nel qual caso viene precisato il nome della nave, se la merce viaggia via mare, oppure la data della caricazione ed il mezzo, se la merce viaggia via terra;
- d) «merce da caricarsi», nel qual caso viene indicata l'epoca d'imbarco o di caricazione; il venditore comunicherà al compratore i dati di cui alla lettera c) appena ne sarà a conoscenza.

Per «imbarco pronto» s'intende l'imbarco entro 30 giorni correnti dal giorno successivo alla data della conclusione dell'affare.

Per «imbarco immediato» tale termine è ridotto a 15 giorni.

Art. 108

Epoca d'imbarco - Per determinare l'epoca d'imbarco o di caricazione in caso di contestazione, farà fede - salvo prova contraria - la data della polizza di carico per

merce a bordo o della lettera di vettura.

Per le compravendite d'origine (cioè per imbarco dall'origine), le comunicazioni d'imbarco e di trasbordo date dal venditore al compratore, s'intendono fatte sotto riserva.

La riserva significa che la notizia viene comunicata così come ricevuta dal venditore, senza garanzia da parte dello stesso circa l'esattezza della comunicazione da lui ricevuta.

Art. 109

Luogo - Se non diversamente precisato, la merce deve essere consegnata:

- a) se trattasi di merce pronta, franco ripesato magazzino B ove si trova;
- b) negli altri casi, franco ripesato magazzino B dove la merce sarà sbarcata. Se lo sbarco avverrà in Deposito Franco, la consegna sarà effettuata franco ripesato magazzino B del compratore o del suo spedizioniere.

Per il cacao viene indicato il magazzino in cui la partita si trova o dove sarà consegnata.

In caso di consegna in Deposito Franco la clausola «resa», o «consegna», o «ritiro allo sbarco», o «dallo sbarco» significa che la consegna deve effettuarsi nel magazzino di sbarco.

Nelle vendite di merce nazionalizzata, la consegna è effettuata, salvo diversa pattuizione:

- a) franco carro, camion o vagone fuori varco doganale, se la merce si trova in Deposito Franco;
- b) franco carro, camion o vagone partenza, se la merce si trova in altri magazzini.

Art. 110

Termini di ritiro e spese - In caso di merce pronta, il compratore deve ritirare la merce entro e non oltre otto giorni dalla data della conclusione della vendita, festivi esclusi.

Negli altri casi il venditore deve tempestivamente avisare il compratore. Quest'ultimo deve provvedere al ritiro della merce entro i viginti termini di franchigia dei diritti di sosta, mentre il venditore ha l'obbligo di renderla sdoganabile entro i termini predetti.

Tutte le spese antecedenti alla consegna, compresa quella di pesatura ordinaria, sono a carico del venditore.

La spesa di assistenza al peso e quelle successive alla consegna, sono a carico del compratore.

Art. 111

Pesatura - Le compravendite sono regolate sul peso di consegna.

In caso di vendita di merce allo sbarco, viaggiante o da caricarsi, vale la pesatura

effettuata:

- a) all'atto dell'estrazione dal magazzino di sbarco, per la merce che sbarca in Deposito Franco;
- b) all'atto dell'introduzione a magazzino, per la merce che sbarca altrove.

La pesatura è fatta collo per collo, ed i pesi vengono arrotondati ai 200 grammi, per eccesso o per difetto.

Quando una delle due parti richiede l'intervento del pubblico pesatore, la parte richiedente deve pagare la differenza di spesa tra la pesatura ordinaria e quella eseguita con il pubblico pesatore.

Per la merce nazionalizzata il peso è quello constatato in partenza all'atto della consegna al compratore oppure al vettore per la spedizione.

(17 - Verifica della merce)

Art. 112

Modalità - All'atto della consegna si riscontra l'originalità dell'imballaggio, si esegue la pesatura e si verifica la qualità.

(19 - Tolleranza)

Art. 113

«Circa» - Nelle compravendite effettuate con la clausola «circa» è tollerata una differenza nella consegna fino al 5% (cinque per cento) in più o in meno del quantitativo venduto.

La presente disposizione si applica anche alla vendita di merce nazionalizzata.

Art. 114

Calo peso di viaggio - Il calo naturale che la merce può subire durante il viaggio dal porto d'imbarco a quello di destino è mediamente valutato nelle seguenti misure:

- caffè	massimo 1%
- cacao	massimo 1%
- pepe nero e pimento	massimo 2%
- pepe bianco	massimo 3%
- chiodi di garofano e cannella	massimo 3%
- noci moscate e fiori macis	massimo 2%
- tè	massimo 0,50%

Art. 115

Calo peso di giacenza - Il calo naturale annuo nei magazzini di abituale deposito varia a seconda della qualità e dell'ubicazione; esso è mediamente valutato come segue:

- caffè	massimo 1%
- cacao	massimo 1%
- pepe nero e pimento	massimo 1%
- pepe bianco	massimo 2%
- chiodi di garofano e cannella	massimo 2%
- noci moscate e fiori macis	massimo 2%
- tè	massimo 0,50%

(22 - Spedizione, trasporto, assicurazione della merce)

Art. 116

Assicurazione nella vendita C.I.F. - Nelle compravendite con la clausola C.I.F. (costo, assicurazione e nolo) se le condizioni di assicurazione marittima non sono state specificate il venditore deve assicurare la merce con primaria Compagnia per un valore non inferiore a quello di vendita, con la clausola «contro tutti i rischi» (all risks), franchigia 1% (uno per cento), rischio coperto da terra a terra.

Il venditore deve consegnare al compratore la polizza o il certificato di assicurazione o un documento equivalente e fornire a sue spese il certificato d'origine, ove occorra ai fini doganali.

(23 - Pagamento)

Art. 117

Termine - Se non diversamente pattuito, il pagamento viene effettuato per contanti, senza sconto, entro 8 giorni, festivi inclusi, dalla data del ritiro.

Art. 118

Cambiali e bolli - I bolli di fatture ed eventuali tratte o cambiali, sono a carico del compratore, sia nella vendita di merce allo stato estero, sia nella vendita di merce nazionalizzata.

(33 - Mediazione)

Art. 119

Provigione e modalità - Se non diversamente pattuito, la provigione spettante al mediatore nelle compravendite di merce estera e nazionalizzata è dell'1% (un per cento) a totale carico del venditore.

Se la vendita è fatta in valuta estera, la provigione deve liquidarsi in Euro al cambio di chiusura della borsa valori di Milano del giorno in cui la vendita è stata fatta.

Cap. 2) PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

p) Funghi

(7 - Specie di vendita)

Art. 120

Vendita dei funghi - La compravendita dei funghi freschi s'intende a peso netto.

Cap. 3) PRODOTTI DELLA SILVICOLTURA

a) Legna da ardere

- Carbone vegetale (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(11 - Requisiti della merce)

Art. 121

Classificazione - La legna da ardere si tratta nelle seguenti qualità: legna forte (rovere, olmo, faggio, frassino, carpino, olivo, acero, quercia, acacia, ceppi di erica, ceppi di corbezzolo, nocciolo); legna dolce (castagno, larice, pioppo, conifere mediterranee).

(15 - Consegna)

Art. 122

Luogo - La consegna della merce avviene in strada nel punto più vicino al luogo di raccolta del venditore.

(19 - Tolleranza)

Art. 123

Calo naturale - La tolleranza per calo naturale per legna di essenza forte da ardere depositata in cataste in montagna è la seguente:

a) all'aperto: nel primo anno di giacenza fino al 30% (trenta per cento);

b) in locali chiusi: nel primo anno di giacenza fino al 20% (venti per cento).

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 124

Pesatura - La spesa per la pesatura è a carico del venditore.

Cap. 3) PRODOTTI DELLA SILVICOLTURA

b) Legname rozzo

b¹) Pali da vite e tronchi per doghe

- Sughero, ecc. (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(11 - Requisiti della merce)

Art. 125

Classificazione - Nelle vendite di pali di castagno selvatico lavorato si distinguono, normalmente, le seguenti qualità:

a) pali da vite;

b) pali da vetrina o serra per fiori.

I pali da vite hanno la seguente classificazione:

- «Palina»: deve avere il diametro da cm. 3 a cm. 6 all'altezza di m. 1,50 ed essere di lunghezza minima di m. 3.

- «Mezzo Palo» o «Palo Piemonte»: deve avere il diametro da cm. 6 a cm. 10 all'altezza di m. 1,50 ed essere di lunghezza minima di m. 3,50.

- «Palo» o «Palo Modena»: deve avere il diametro da cm. 8 a cm. 18 all'altezza di m. 1,50 ed essere di lunghezza da m. 4 a m. 4,50, salvo ordinazioni speciali.

I paloni, o tronchi per doghe, di castagno selvatico greggio devono avere un diametro minimo di cm. 8 in punta e non devono essere cipollati.

I pali di castagno adibiti a linee elettriche devono avere un diametro minimo di cm. 8 in punta ed essere di lunghezza minima di m. 7.

Cap. 4) PRODOTTI DELLA CACCIA E DELLA PESCA

a) Pesce fresco e congelato

- Cacciagione (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

- Pelli da pellicceria (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(7 - Specie di vendita)

Art. 126

Prodotti della pesca destinati alla lavorazione e salagione - La vendita dei prodotti destinati alla successiva lavorazione e manipolazione viene effettuata per «collo» il cui contenuto netto può variare da un minimo di kg. 8 ad un massimo di kg. 10.

Le alici dirette alla salagione debbono essere uniformi nella pezzatura e dichiarate, all'atto della contrattazione, nel loro esatto rapporto «numero-chilogrammo». Il contratto può essere risolto con le conseguenti spese a carico del venditore, qualora l'accertato rapporto numero-chilogrammo non corrisponda al dichiarato con una tolleranza massima del 2% (due per cento).

Art. 127

Prodotti ittici congelati e surgelati - Nella vendita del prodotto congelato e surgelato il prodotto viene venduto a peso netto.

Il venditore, al momento della consegna, deve conservare il prodotto negli appositi contenitori con gradazione adeguata nonché con la piena osservanza delle norme igienico-sanitarie.

(11 - Requisiti della merce)

Art. 128

Prodotti ittici allo stato fresco - I prodotti ittici allo stato fresco si dividono nelle seguenti categorie:

- pescato a «strascico» a mezzo di trazione meccanica;
- pescato a mezzo di «fonti luminose» a cianciole;
- pescato a mezzo di «reti da posta» (palamiti, bogare, tramagli, lenze, ecc.);
- pescato a mezzo di «tonnare volanti».

Pescato a «strascico»: la vendita del prodotto pescato a mezzo di moto-pescherecci avviene a mezzo di «asta» nel mercato ittico all'ingrosso, al netto di tara.

L'asta viene svolta a mezzo di apposito incaricato. Dal prezzo base sono accettate offerte «a salire» con un minimo di € 0,005 al Kg. Il prodotto deve essere uniforme nella qualità e nella pezzatura.

Pescato a mezzo di «cianciole» (pesce azzurro): il prodotto pescato con tale mezzo viene venduto a «collo» il cui peso netto può variare dagli 8 ai 10 kg. cad. La contrattazione è libera ed avviene per cassetta o per partite di cassette.

Pescato a mezzo di «reti da posta»: viene venduto a mezzo di «asta» e pesato al netto. I pesci spada, verdoni, palombi o nocchie, gattucci e comunque pesci «squaloidi» debbono essere «sventrati» e non decapitati prima della vendita. Nessun abbuono di

peso è dovuto quando lo sventramento è avvenuto in forma completa.

Pescato a mezzo di «tonnare volanti»: tale prodotto viene venduto:

- intero nello stato in cui viene pescato. È d'obbligo, a determinazione di prezzo avvenuta, la concessione a favore dell'acquirente di un abbuono peso pari al 16% per il calo peso rappresentato dalla presenza delle «interiora» e delle «branchie polmonari»;
- sventrato con l'asportazione completa delle interiora e delle branchie polmonari con un abbuono peso, a carico del venditore ed a determinazione di prezzo avvenuta, pari al 3% (tre per cento).

La merce s'intende venduta franco banchina, con a carico del produttore la sola operazione di sbarco e pesatura.

(13 - Imballaggio)

Art. 129

Imballaggi - Tutto il prodotto ittico deve essere venduto in cassette di legno, dal contenuto netto variante dagli 8 ai 10 kg. e non possono essere usate che una sola volta. Il costo dell'imballaggio viene assorbito come segue:

- 1/3 a carico del produttore;
- 1/3 a carico del commerciante all'ingrosso;
- 1/3 a carico dell'acquirente, il quale ultimo, però, usufruisce della definitiva proprietà dell'imballaggio medesimo.

(23 - Pagamento)

Art. 130

Forma di pagamento e servizio cassa - L'acquirente ha l'obbligo di provvedere al pagamento della merce, entro le 48 ore successive, qualora sia classificato «affidato» dall'istituto di credito che gestisce il Servizio Cassa Mercato.

Mancando tale condizione l'acquirente ha l'obbligo del pagamento per contanti. Al commissionario o mandatario fa carico lo «star del credere» nella misura del 100% (cento per cento).

(33 - Mediazione)

Art. 131

Mandatari e commissionari - Ai mandatari o commissionari che svolgono l'operazione di vendita della produzione ittica di qualsiasi categoria, è dovuta una provvi-

gione a carico del produttore pari all'11% (undici per cento) sul prezzo del pescato venduto; sono a carico dei mandatari o commissionari tutte le spese inerenti alle operazioni di vendita; sono a carico del produttore soltanto le spese di recapito della merce nell'area del mercato.

Il mandatario o commissionario è tenuto, a vendita ultimata, al pagamento immediato a favore del produttore.

Cap. 5) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE

a) Minerali metalliferi

a¹) Minerale cromomanganese

(19 - Tolleranza)

Art. 132

Calo peso - Per il minerale cromomanganese il calo è dell'1 % (uno per cento) se proveniente dall'India e dal Sud Africa e del 2% (due per cento) se proveniente dalla Turchia e dalla Russia.

Il calo non è applicabile nelle vendite stipulate sul peso di sbarco.

(34 - Rinvio)

Art. 133

Usi applicabili - Nella vendita di minerali metalliferi in genere, si osservano gli usi vigenti per ghisa, ferro, acciaio, ecc., in quanto applicabili.

Cap. 5) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE

b) Minerali non metalliferi

b¹) Zolfo

(11 - Requisiti della merce)

Art. 134

Grado di purezza - Il grado di purezza per lo zolfo doppio raffinato in pani, zolfo ventilato puro, zolfo ventilato ramato al 3% (tre per cento), al 5% (cinque per cento) e all'8% (otto per cento), è del 99/100% (novantanove-cento per cento).

(15 - Consegna)

Art. 135

Luogo - Nelle vendite di zolfo la consegna avviene per merce franco vagone Savona o su carro od autocarro al magazzino deposito.

(18 - Collaudo)

Art. 136

Analisi presso stabilimento venditore - La garanzia, sia per la purezza di tutte le qualità, sia per la finezza del ventilato, s'intende prestata per l'analisi presso lo stabilimento del venditore, prima della partenza della merce.

(19 - Tolleranza)

Art. 137

Calo peso - Per lo zolfo doppio raffinato pani alla rinfusa, proveniente dalla Sicilia, il calo naturale è dell'1 % (uno per cento). Per la merce insaccata non è ammesso alcun calo.

(20 - Ricevimento)

Art. 138

Peso di consegna - Per le provenienze dalla Sicilia di zolfo doppio raffinato pani, s'intende peso di consegna quello risultante dalla polizza di carico. Per la merce in partenza da Savona il peso di consegna è quello riconosciuto dalla ferrovia.

Art. 139

Carichi completi - Lo zolfo doppio raffinato pani, proveniente dalla Sicilia, viene

ricevuto a carichi completi di navi, alla rinfusa, e per consegna «F.O.B.» porti dalla Sicilia e «C.I.F.» Savona.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 140

Spese verifica tara - Le spese di verifica tara sono a carico di chi la richiede.

Cap. 5) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE

b) Minerali non metalliferi

b2) Carbone fossile

(5 - Clausole speciali)

Art. 141

Pronta caricazione - La condizione «per pronta caricazione» nelle vendite di carbone, significa che il carico o la partita venduta deve essere caricata sulla nave sollecitamente e in ogni caso non oltre dieci giorni dalla data in cui viene fissata la vendita.

(7 - Specie di vendita)

Art. 142

Vendita F.O.B. - Il venditore del carbone fossile alla condizione F.O.B., quando si è riservato il noleggio, ha l'obbligo di informare subito il compratore dell'avenuto noleggio, dei termini dello stesso e della posizione della nave sulla quale caricherà il carbone.

(11 - Requisiti della merce)

Art. 143

Pezzatura - Nella vendita di un certo numero di vagoni di carbone fossile, le condizioni di pezzatura devono considerarsi nel complesso della consegna e non per ogni singolo vagone.

(15 - Consegna)

Art. 144

Delivery order - Nelle vendite a condizione C.I.F. il «delivery order» può tener luogo di polizza di carico purché vistato dal raccomandatario o dall'armatore della nave, quando il venditore non abbia a sua disposizione una polizza di carico per quantità corrispondente a quella venduta.

Il possessore di un «delivery order» per il ritiro di una partita di carbone fossile ha diritto di prendere cognizione dei regolari documenti del carico a mano del venditore o chi per esso e cioè: del «contratto di noleggio», del «certificato di miniera», della «polizza di assicurazione» e anche del «piano della nave».

Art. 145

Consegna su vagone - Nella consegna di carbone fossile su vagone la responsabilità del venditore e del vettore relativamente al peso cessa quando il vagone è preso in consegna dall'amministrazione ferroviaria.

Art. 146

Vendita su carri non ferroviari - Nella vendita di carbone fossile su carri non ferroviari per consegna nel porto, il compratore deve provvedere agli stessi ed accordarsi preventivamente col venditore circa il momento in cui i carri devono essere pronti per il carico.

Art. 147

Consegna di partita di una sola nave - La consegna di una partita di carbone fossile alle condizioni C.I.F. col patto della carica entro uno specifico termine, s'intende da eseguire su un solo piroscalo.

(19 - Tolleranza)

Art. 148

«Circa» - Nella vendita di carbone fossile alla condizione C.I.F. o su vagone, se pattuito il «circa», è in facoltà del venditore di consegnare il 10% (dieci per cento) in più o in meno del quantitativo totale venduto.

Art. 149

Tolleranza di minuto - Per le provenienze via mare le percentuali di minuto tollerate nel carbone fossile su vagone sono le seguenti:

- Cardiff e/o Newport (Walsh large): 30% (trenta per cento);
- Carboni a fiamma lunga, inglesi (Yorkshire, East Midland, North UMBERLAND): 20% (venti per cento);
- Carbone inglese da gas: 60% (sessanta per cento);
- Antracite primaria large colliery screened: 15% (quindici per cento);
- Americano: a seconda della qualità dal 20% (venti per cento) al 60% (sessanta per cento);
- Tedesco da macchina: 40% (quaranta per cento);
- Tedesco da gas: 60% (sessanta per cento);
- Tedesco fiamma lunga (Gasflammstueck): 30% (trenta per cento);
- Polacco Alta Slesia: 15% (quindici per cento);
- Polacco Alta Slesia da gas: 60% (sessanta per cento).

La percentuale tollerata di minuto nei carboni lavati e grigliati che provengono direttamente dai Paesi di estrazione, come noci inglesi a fiamma lunga e noci polacche, è del 12% (dodici per cento).

- Noci del Galles e tedesche: 15% (quindici per cento);
- Noci del Nord Francia: 20% (venti per cento).

Nelle compravendite di antracite crivellata e lavorata da deposito, grossa scelta a mano, cobbles, arancio, noce, pisello, la tolleranza di polvere e minuto è del 5% (cinque per cento).

L'accertamento della percentuale di carbone minuto nel carbone grosso viene fatta mediante grigliatura, usando una griglia con maglia avente un'apertura di mm. 10 di lato, con inclinazione da 30 a 45 gradi a seconda che il carbone sia asciutto o bagnato.

Art. 150

Calo peso - Il calo naturale ammesso per il carbone fossile trasportato via mare è del 2% (due per cento). Nei trasporti dai luoghi di origine e con polizze affermanti il peso, il calo ammesso è dell' 1 % (uno per cento).

Art. 151

Tolleranza di umidità - L'umidità naturale tollerata nel carbone è del 4% (quattro per cento) eccettuati i carboni lavati all'origine e i carboni della Scozia e dell'Alta Slesia, per i quali sono tollerate percentuali maggiori da stabilirsi nei relativi contratti.

(20 - Ricevimento)

Art. 152

Ritiro proporzionale da tutte le stive - Nelle vendite C.I.F. il ricevitore ha diritto di ricevere il carbone proporzionalmente da tutte le stive, salvo il caso di specifica indicazione nei documenti di carico, stabilendo le modalità del ritiro all'inizio dello scarico.

Art. 153

Direzione della discarica - Spetta al ricevitore della maggior partita di decidere, da buon padre di famiglia, sul modo di scaricare la nave e ripartire le spese tra tutti i ricevitori.

Qualora il contratto di noleggio contenga la clausola «non pesare» che comporta l'abbuono del 2% (due per cento) sul prezzo del nolo, il ricevitore della maggior partita decide di avvalersi o meno della predetta clausola. In caso positivo l'abbuono viene diviso proporzionalmente fra ciascun ricevitore.

Art. 154

Vendite stipulate durante la discarica - Il compratore di carbone fossile, per vendite stipulate durante la discarica della nave, deve ritirare il carbone in proporzione allo sbarco giornaliero e per tutta la durata della discarica.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 155

Carico C.I.F. su nave di quantitativo contrattato - Il venditore di un carico completo non ha facoltà di caricare sulla stessa nave un quantitativo maggiore di quello stabilito nel contratto di vendita, neppure se sia disposto a trattenere l'eccedenza per suo conto. Così pure il venditore non ha facoltà di caricare sopra una nave una quantità di carbone inferiore a quella stabilita come oggetto della vendita e caricare il completamento su altra nave.

Art. 156

Spese di pesatura e ricevimento - Nelle vendite di carbone fossile da bordo a condizioni italiane, la spesa per il peso e ricevimento è per metà a carico del compratore e per l'altra metà a carico del venditore.

La spesa di peso e ricevimento per i carichi per i quali il tiraggio è pagato dalla

nave è divisa in parti uguali tra la nave ed i ricevitori se il nolo viene liquidato sul peso di resa.

Art. 157

Spese per chiatte nelle vendite sotto paranco o fuori bordo - Nelle vendite sotto paranco o fuori bordo la spesa per il movimento chiatte alla banda della nave, da chiunque ordinato, è a carico del ricevitore.

Art. 158

Computo delle stallie - Per i carichi di carbone, la determinazione dei periodi di stallia viene fatta in base al quantitativo indicato nella polizza di carico.

Quando, malgrado il tempo cattivo (giornata o parte di giornata non lavorativa per dichiarazione dell' Autorità portuale) viene effettuata ugualmente la scarica, il tempo cattivo non viene computato nel conteggio delle stallie.

Art. 159

Assicurazione marittima - L'assicurazione marittima di ogni carico di carbone fossile o di partita, deve coprire il 10% (dieci per cento) in più del valore della merce.

(32 - Usi tecnici relativi alle singole merci)

Art. 160

Tonnellata inglese - Nel commercio di carboni fossili la tonnellata inglese viene ragguagliata a kg. 1.015 (millequindici) per i carichi provenienti dall'Europa e a kg. 1.016 (mille sedici) per i carichi di provenienza extra Europa.

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

a) Riso brillato

(34 - Rinvio)

Art. 161

Usi applicabili - Nella vendita di riso brillato si osservano gli usi vigenti per il frumento, in quanto applicabili.

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

b) Farina, semola e sottoprodotti della macinazione

- Paste (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

- Prodotti della panetteria (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(34 - Rinvio)

Art. 162

Usi applicabili - Nella vendita di farina, semola e sottoprodotti della macinazione si osservano gli usi vigenti per il frumento in quanto applicabili.

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

c) Zucchero e prodotti dolciari

c¹) Zucchero

(13 - Imballaggio)

Art. 163

Sacchi e casse - Le compravendite di zucchero in sacchi avvengono a quintale lordo, tela per merce, oppure in sacchi di carta da kg. 50 lordo, carta per merce, oppure in casse, a quintali, al netto della cassa e al lordo della carta, cassa gratis.

(15 - Consegna)

Art. 164

Termine e luogo - Il termine di consegna o spedizione dello zucchero è, salvo casi di forza maggiore, di otto giorni da quello in cui sarà pervenuto al venditore regolare ordinativo e relativo finanziamento.

Le consegne di zucchero da parte di ditte grossiste s'intendono franco magazzino venditore, salvo accordi fra le parti.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 165

Rischi - Nelle compravendite fra zuccherifici e grossisti ogni responsabilità del venditore cessa dopo consegnata la merce a chi ne assume il trasporto; la merce viaggia a rischio e pericolo del compratore.

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

c) Zucchero e prodotti dolciari

c²) Prodotti dolciari

(13 - Imballaggio)

Art. 166

Onere - Gli imballaggi se non fatturati o designati da restituire, s'intendono ceduti gratis.

(23 - Pagamento)

Art. 167

Termine e luogo - Per pagamento a contanti s'intende: su piazza, che deve essere fatto all'atto del ritiro della merce contro presentazione di fattura quietanzata; fuori piazza, che deve essere fatto entro dieci giorni dalla data della fattura.

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

d) Carni fresche, congelate, preparate e frattaglie

(9 - Modo di misurazione)

Art. 168

Prezzo della carne congelata - I prezzi s'intendono riferiti alle seguenti denominazioni: quarti compensati; posteriori taglio normale; posteriori taglio pistola; cosciotti rounds, anteriori taglio crop.

(15 - Consegna)

Art. 169

Consegna della carne congelata - Le carni congelate s'intendono sempre consegnate franco carro o vagone frigorifero ed il peso è quello lordo per cento.

(19 - Tolleranza)

Art. 170

Calo peso della carne congelata - Il calo peso tollerato della carne congelata dal porto di origine allo sbarco è dell'1% (uno per cento).

Art. 171

Calo peso del lardo - Il calo naturale del lardo di produzione italiana è di circa l'1% (uno per cento), a seconda della stagionatura; per provenienze estere è dall' 1,5% (uno e mezzo per cento) al 2% (due per cento).

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

e) Pesci preparati

- Prodotti surgelati (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Conserve alimentari (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Latte e derivati (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(7 - Specie di vendita)

Art. 172

Alici salate - Le alici salate in fusti sono vendute a barile per merce e il peso si accerta dopo aver tolto il coperchio del barile ed il primo strato di sale.

Art. 173

Anguilla marinata - L'anguilla marinata viene venduta a barile o latta peso netto, esclusa quindi la concia e il peso del barile, o latta, confezionata gratis.

Art. 174

Salacche di Spagna - Le salacche di Spagna sono vendute in barili ed il peso si determina defalcando dal peso lordo una tara del 12% (dodici per cento).

Art. 175

Salacche inglesi - Le salacche inglesi sono vendute a barili, peso nominale barile per merce.

Art. 176

Aringhe - Le aringhe salate e le aringhe affumicate sono vendute a barili, mezzi barili, terzini del peso rispettivo di circa kg. 70, 30 e 20 ciascuno, a peso nominale, barile per merce; oppure a cassette da kg. 8 circa, peso netto, imballaggio per merce. Il prezzo si riferisce a barile, mezzo barile, terzino o cassetta.

(9 - Modo di misurazione)

Art. 177

Pezatura dello stoccafisso - Normalmente lo stoccafisso di qualunque marca o provenienza, è contrattato sulla grammatura del pesce.

Quando viene semplicemente indicato come Piccolo o Titolino - Medio - Grosso, s'intende pesce da un minimo di gr. 200 fino a gr. 400 per il Piccolo, da gr. 400 a gr. 700 per il Medio e oltre i gr. 700 per il Grosso.

(11 - Requisiti della merce)

Art. 178

Denominazione dello stoccafisso - Il merluzzo essiccato è conosciuto sotto la denominazione di stoccafisso.

Per stoccafisso Splites s'intende lo stoccafisso spaccato prima dell'essiccazione.

Art. 179

Denominazione del baccalà - Il merluzzo salato è conosciuto sotto la denominazione di baccalà.

(13 - Imballaggio)

Art. 180

Peso stoccafisso e baccalà - Lo stoccafisso e il baccalà in balle si vendono a peso lordo d'imballaggio. Se si tratta di quantità inferiori ad una balla si vendono a peso netto.

Art. 181

Tonno all'olio - Il peso del tonno all'olio in latta è tara merce.

(19 - Tolleranza)

Art. 182

Calo peso - Per il merluzzo secco e lo stoccafisso provenienti via mare, in carichi completi e senza trasbordo, non vi è tolleranza per eventuale calo. Se in partite o con trasbordo, gli stessi possono avere un calo fino al 3% (tre per cento).

Per i merluzzi di mezza seccagione (come Labrador Style, Labrador Lavée) il calo è di circa il 3% (tre per cento).

Per i merluzzi freschi (Islanda salato, Islanda lavato e pressato, Norvegese salato), il calo è di circa il 12% (dodici per cento).

Art. 183

Peso delle latte - Il peso delle latte, inferiori a mezzo chilogrammo, contenenti sardine all'olio, salmone, tonno all'olio, alici salate, anguilla marinata e pesci preparati di qualunque specie, s'intende nominale.

Se, invece, detti generi sono confezionati in latte superiori a mezzo chilogrammo, il peso è quello reale, latta per merce.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 184

Merluzzo - La spesa di pesatura di carichi di merluzzo da bordo è sopportata dal ricevitore.

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

f) Olio di oliva

(7 - Specie di vendita)

Art. 185

Marche speciali - Nella vendita di olii designati in commercio con marche speciali il compratore è tenuto a ritirare la merce senza preventivo assaggio sempreché tali olii siano consegnati nell'imballaggio originale e integro.

(10 - Campioni e analisi)

Art. 186

Vendita su campione - Nei contratti stabiliti in base a campione e non su denominazione o marchi, i campioni vengono suggellati: uno è consegnato al compratore, l'altro rimane a mani del venditore. Nel caso in cui il contratto si faccia in base a campione aperto, questo fa egualmente fede a favore del compratore come se fosse suggellato.

Art. 187

Prelevamento campioni - Se il compratore intende fare il prelevamento in contraddittorio, deve, in assenza del venditore, darne a questi avviso e tenere la merce a disposizione per tre o cinque giorni.

I campioni prelevati in contraddittorio fra venditore e compratore o dai loro rappresentanti, sono tratti da tutti i recipienti per formare le così dette «comunelle» onde poter stabilire il tipo medio della partita.

(11 - Requisiti della merce)

Art. 188

Olio non filtrato - L'olio d'oliva quando non è espressa la condizione «filtrato» s'intende di mosto mercantile con percentuale di impurità e umidità non eccedenti lo 0,20% (zero e venti per cento).

(13 - Imballaggio)

Art. 189

Onere - Se le latte contenenti olio di oliva si trovano in casse e cartoni questi sono dati gratis.

(15 - Consegna)

Art. 190

Termine e luogo - Per affari relativi a merce esistente nella provincia la consegna viene effettuata nel magazzino del venditore purché non si tratti di frantoiani, per i quali la pesatura e la verifica della qualità dell'olio da loro venduto si effettua nel magazzino del compratore se anche questi si trova nella provincia.

Quando la merce deve essere spedita fuori provincia essa viene consegnata, cioè pesata e controllata sotto ogni rapporto nel magazzino del venditore.

Per «consegne entro un dato termine» s'intende che è lasciata al venditore la facoltà di stabilire il giorno di consegna, sempre s'intende, nel rispetto del termine pattuito.

Per «ritiro entro un dato termine», è il compratore che sceglie il giorno del ritiro, sempre nel rispetto del termine pattuito.

In entrambi i precedenti casi, nei rapporti tra commercianti e industriali della provincia, deve essere dato un preavviso di almeno 48 ore.

Per «consegna immediata» s'intende che la consegna debba avvenire al più tardi entro tre giorni dalla stipulazione della vendita.

Per «consegna pronta» si intende che la consegna debba avvenire al più tardi entro 10 giorni dalla stipulazione della vendita.

Art. 191

Peso di consegna - Per gli olii di oliva venduti franco arrivo, il peso è quello riscontrato alla consegna detratta la tara.

Per gli olii venduti franco partenza vale il peso netto riscontrato al magazzino del venditore.

(19 - Tolleranza)

Art. 192

Reversibilità - Le contrattazioni di olio di oliva lampante si fanno in base ad una percentuale di acidità dichiarata e con un conguaglio detto «reversibilità».

Quando la merce contrattata sia consegnata oltre i limiti stabiliti è facoltà del compratore di rifiutarla e/o pretenderne l'immediata sostituzione, oppure applicare la reversibilità che è: di 1,50% (uno e cinquanta per cento) per il superamento sino a 2

gradi; di 2% (due per cento) per ulteriore superamento di 2 gradi (ad esempio: una partita a base 5° massimo 8° se viene consegnata di 9° oppure di 11°, il compratore ha la facoltà di respingerla e/o richiedere immediatamente la sostituzione, oppure di applicare dagli 8° ai 10° la reversibilità dell'1,50% (uno e cinquanta per cento) e dai 10° agli 11° la reversibilità del 2% (due per cento).

Art. 193

Tolleranza per umidità e impurità - Negli olii d'oliva lampanti è ammessa un'impurità ed un'umidità dello 0,50% (zero e cinquanta per cento) complessivamente, l'eventuale eccedenza viene dedotta dal peso.

Per le impurità e umidità eccedenti complessivamente il 2% (due per cento) viene applicata una riduzione dell' 1,50% (uno e cinquanta per cento) sul prezzo.

Se la percentuale di impurità ed umidità complessivamente supera il 3% (tre per cento) il compratore ha diritto di rifiutare la merce.

Per gli olii al solfuro la riduzione di prezzo sulla base dell' 1 % (uno per cento) viene applicata oltre il 5% (cinque per cento) di impurità.

Art. 194

Tolleranza di quantità - Nelle compravendite di partite di olio superiori a quintali 50 e quando la merce si trova fuori piazza, è facoltà del venditore di consegnare il 5% (cinque per cento) in più o in meno, ancorché sul contratto non figuri la parola «circa» aggiunta alla quantità.

Quando vi è la parola «circa» la tolleranza è sempre del 5 % (cinque per cento) ed è ammessa anche per le partite inferiori a quintali 50.

(23 - Pagamento)

Art. 195

Clauseole particolari - Nel commercio all'ingrosso degli olii commestibili, la clausola «pagamento a contanti» significa pagamento entro 30 giorni.

Per «pagamento pronto», «a bocca di pila», «a consegna merce» «a cassa fulminante» e «sulla botte» s'intende che il pagamento deve essere effettuato all'atto della consegna della merce.

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

g) Olii e grassi vegetali per usi alimentari e industriali

g¹) Olii vegetali alimentari

(13 - Imballaggio)

Art. 196

Tara e onere - Per gli olii di semi vale la tara d'origine qualora indicata sul recipiente, diversamente vale la tara reale.

Se non è espressa la condizione fusto gratis s'intende imballaggio a parte.

(34 - Rinvio)

Art. 197

Usi applicabili - Nella vendita di olii vegetali alimentari si osservano gli usi vigenti per l'olio d'oliva, in quanto applicabili.

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

g) Olii e grassi vegetali per usi alimentari e industriali

g²) Olii e grassi vegetali per uso industriale

(15 - Consegna)

Art. 198

Termine - La consegna pronta deve effettuarsi entro 15 giorni dall'ordine. Per materie prime d'importazione la consegna deve effettuarsi secondo gli arrivi delle navi sulle quali viaggia la merce contrattata, sempreché l'imbarco sia avvenuto nei termini di contratto o, meglio, se è stato declinato in anticipo il nome della nave.

(19 - Tolleranza)

Art. 199

Olio di cocco Ceylon - L'acidità massima tollerata è dell'1 % (uno per cento).

Art. 200

Acidi grassi distillati vegetali - L'umidità e le impurità tollerate negli acidi gras-

si vegetali ammontano all'1% (uno per cento).

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

h) Olii e grassi animali per usi alimentari e industriali

h¹) Olii e grassi animali per uso industriale

(11 - Requisiti della merce)

Art. 201

Sego di produzione nazionale - Il sego di produzione nazionale deve avere il titolo di 43-44 gradi e un'acidità massima non superiore al 7% (sette per cento).

Art. 202

Sego di produzione U.S.A. - Tipo Fancy - Il sego di produzione U.S.A. tipo Fancy deve avere un titolo minimo di 41,5 gradi; colore 5/7 scala F.A.C.; acidità massima 4% (quattro per cento).

Art. 203

Piccolo sego - Il piccolo sego deve avere un titolo minimo di 40 gradi.

Art. 204

Grasso d'ossa all'acqua - Il titolo minimo è di 36 gradi.

Art. 205

Grasso d'ossa al solvente - Il titolo minimo è di 36 gradi.

(15 - Consegna)

Art. 206

Termine - La consegna pronta deve effettuarsi entro 15 giorni dall'ordine. Per materie prime d'importazione la consegna deve effettuarsi secondo gli arrivi delle navi sulle quali viaggia il prodotto.

(19 - Tolleranza)

Art. 207

Sego di produzione nazionale - Segò U.S.A. tipo Fancy - Piccolo segò

- La tolleranza di acqua, impurezze e insaponificabili per il segò di produzione nazionale, il segò U.S.A. tipo Fancy e il piccolo segò è sino all'1% (uno per cento).

Art. 208

Grasso d'ossa all'acqua e al solvente - La tolleranza massima di umidità e impurità per il grasso d'ossa all'acqua e al solvente è del 3% (tre per cento).

Art. 209

Oleina di saponificazione - Per oleina di saponificazione s'intende l'oleina animale con un massimo di impurità ed umidità del 2% (due per cento), insaponificabili 1,50% (uno e cinquanta per cento), sostanze neutre 15% (quindici per cento).

Art. 210

Oleina distillata - La tolleranza massima di umidità e impurità è del 2% (due per cento), insaponificabili 1,50% (uno e cinquanta per cento).

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

i) Pelli grezze e residui della macellazione

i¹) Pelli fresche

(7 - Specie di vendita)

Art. 211

Vendita a peso - Le pelli di animali bovini ed equini son contrattate a peso. Il prezzo indicato nei contratti s'intende per pelli sane e mercantili, provenienti dalla normale macellazione.

(11 - Requisiti della merce)

Art. 212

Classificazione - I prezzi sono stabiliti a seconda delle suddette categorie:

- 1 - Pelli di vitelli pesanti fino a kg. 6 (morticini e immaturi esclusi);
- 2 - Pelli di vitelli pesanti più di kg. 6 fino a kg. 8;
- 3 - Pelli di vitelli pesanti più di kg. 8 fino a kg. 12;
- 4 - Pelli di vitelloni pesanti più di kg. 12 fino a kg. 20;
- 5 - Pelli di vitelloni pesanti più di kg. 20 fino a kg. 26;
- 6 - Pelli di vacche pesanti fino a kg. 30;
- 7 - Pelli di vacche pesanti più di kg. 30 fino a kg. 40;
- 8 - Pelli di bovetti e scottoni pesanti fino a kg. 30;
- 9 - Pelli di bovetti e scottoni pesanti più di kg. 30 fino a kg. 40;
- 10 - Pelli di buoi pesanti più di kg. 40 fino a kg. 50;
- 11 - Pelli di buoi pesanti più di kg. 50;
- 12 - Pelli di civetti (torelli) pesanti più di kg. 50;
- 13 - Pelli di tori pesanti fino a kg. 40;
- 14 - Pelli di tori pesanti più di kg. 40;
- 15 - Pelli di cavalli di tutti i pesi;
- 16 - Pelli di muli di tutti i pesi;
- 17 - Pelli di asini di tutti i pesi.

Art. 213

Modalità - Le pelli devono essere consegnate senza corna, senza unghie e senza nervature agli orecchi, prive delle ossa di coda e in tale stato di pulitura da non contenere che il pelo e la pelle propriamente detta e devono provenire da animali macellati almeno 24 ore prima.

(15 - Consegna)

Art. 214

Termine e luogo - La consegna delle pelli viene fatta di regola giornalmente, nei singoli negozi dei macellai o al macello pubblico all'incaricato della ditta compratrice.

(23 - Pagamento)

Art. 215

Compenso ai raccoglitori - I raccoglitori per conto di conciatori sono compensati dai conciatori stessi, in base al quantitativo di pelli consegnate.

(25 - Difetti ed adulterazione della merce - avarie)

Art. 216

Abbuono per pelli provenienti da animali morti o difettose - Le pelli provenienti da animali morti, le pelli con difetto di scortico (buchi, tagli, rasure, ecc.), oppure sformate, piagate, marcate a fuoco, stercate, tarolate, ecc., danno al compratore il diritto ad un abbuono corrispondente all'entità dell'imperfezione.

(33 - Mediazione)

Art. 217

Provvigione - Da ciascuna delle parti contraenti è dovuta una provvigione, nella misura dello 0,50% (zero e cinquanta per cento) sul valore delle merci oggetto del contratto ai mediatori che intervengono nelle contrattazioni fra macellatori e raccoglitori.

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

i) Pelli grezze e residui della macellazione

i²) Pelli salamoiate

(7 - Specie di vendita)

Art. 218

Vendita a peso - La contrattazione di pelli salamoiate, provenienti dalla macellazione di bovini e di equini avviene a «peso fresco», «peso coda», oppure a «peso ripesato».

I gropponi sono venduti a peso reale previa impilatura di almeno 100 gropponi che successivamente sono «spazzati» e pesati. Le spalle teste sono. esse pure impilate e spazzate.

I fianchi sono scossi.

(11 - Requisiti della merce)

Art. 219

Pelli gropponate e frassame - Quando le pelli bovine sono vendute anche

«gropponate» con tale espressione s'intende che il groppone è venduto separatamente dai fianchi e dalle spalle (frassame), con coda amputata a circa cm. 15 dal culatto.

Normalmente la gropponatura è calcolata nella proporzione variabile da 42 a 50% (da quarantadue a cinquanta per cento) di groppone per ogni kg. 100 di pelle, se si tratta di pelli di buoi o vacche. Se si tratta di pelli di tori e civetti, la proporzione suddetta è calcolata in proporzione variabile da 35 a 38% (da trentacinque a trentotto per cento).

I frassami devono corrispondere ad una misura minima: per le spalle teste di cm. 70 misurati dal taglio di gropponatura all'inizio del canale dell'orecchio; per i fianchi, da cm. 25 in su al centro e per cm. 5 minimo in su alla punta del petto.

(13 - Imballaggio)

Art. 220

Onere - Il peso della merce è comprensivo anche dell'eventuale imballaggio (legatura con corda).

(15 - Consegna)

Art. 221

Peso ripesato - Nelle consegne a «peso ripesato», la pesatura deve essere fatta durante il ricevimento della merce, oppure a fine del «ricevimento» se le pelli vengono, man mano, confezionate in pacchi di 5 pelli ciascuno.

Art. 222

Peso coda - La consegna delle pelli bovine ed equine a «peso coda» avviene dietro esibizione della distinta in cui sono specificati i dati delle pelli (numero di targhetta con sigla della provincia in cui è avvenuta la macellazione e peso singolo).

Art. 223

Limiti di peso - In ogni caso le pelli consegnate devono rispondere ad una sequenza regolare di pesi compresi tra i limiti di peso minimi e massimi, anche se la media non è indicata in contratto.

Art. 224

Luogo - La merce è resa franca su vagone o automezzo.

(19 - Tolleranza)

Art. 225

Clausola «circa» - Se nei contratti di vendita di pelli salamoiate (compresi i gropponi e frassami) in lotti, il peso delle pelli è indicato in via approssimativa (con l'espressione «circa»), è ammessa nella consegna una tolleranza del 5% (cinque per cento) in più o in meno, sul peso approssimativo indicato.

Art. 226

Limiti minimi e massimi di quantità e di peso - Se nel contratto la quantità delle pelli è indicata con un limite minimo ed un limite massimo (per es.: 1.000-1.200 pelli), il venditore deve consegnare un quantitativo di pelli compreso fra i limiti indicati senza ulteriori tolleranze.

Nei contratti di vendita di lotti di pelli salamoiate (compresi i gropponi e frassami) sono precisati, oltre che la categoria e la qualità delle pelli vendute, gli estremi minimi e massimi di peso e la relativa media cui le pelli devono rispondere.

Gli estremi minimi e massimi non ammettono tolleranze, mentre sulla media indicata è ammessa una tolleranza del 5% (cinque per cento) in più o in meno.

Art. 227

Calo - Il calo delle pelli nei limiti del peso minimo e massimo deve essere in relazione al calo medio riscontrato sull'intera partita.

(20 - Ricevimento)

Art. 228

Gradimento - Il ricevimento da parte diretta del compratore o a mezzo di suo mandatario ha valore di gradimento (leggi «collaudo») della partita oggetto del contratto, in qualità e peso.

(32 - Usi tecnici relativi alle singole merci)

Art. 229

Peso coda e peso salato - La vendita di lotti di pelli di macello può essere fatta tanto a «peso coda» quanto a «peso salato» o ripesato.

Il «peso coda» corrisponde al peso constatato all'entrata nel magazzino di raccolta della pelle non ancora salata, ma raffreddata.

Per «peso salato», s'intende il peso reale delle pelli, constatato dopo averle liberate dal sale, se salate a secco.

Quando invece le pelli siano salate in vasca, il peso si constata dopo che le pelli hanno subito una scolatura della salamoia per 12 ore nella vasca stessa e per 24 ore poste in pila fuori della vasca.

Le «pile» sono formate:

- di 250-300 pelli di vitello da kg. 8 in meno;
- di circa 200 pelli di vitello da kg. 8 in più;
- di circa 150 pelli di bovini;
- di circa 150-200 pelli di equini.

Il compratore ha diritto di assistere alle operazioni di apertura delle vasche per la scolatura e di impilatura.

Per le pelli salate a secco (fuori vasca), il «peso ripesato» è quello constatato alla consegna, senza speciale impilatura. In ambedue i casi il peso ripesato è constatato previa spazzatura del sale aderente alle pelli.

La salatura e la salamoitura dovranno essere eseguite con sale industriale pulito.

(33 - Mediazione)

Art. 230

Provigione - Nelle vendite di lotti di pelli salate la provigione è dell' 1% (uno per cento) a carico del venditore e dello 0,50% (zero e cinquanta per cento) a carico del compratore.

Nel caso in cui il mediatore intervenga nelle operazioni di ricevimento (leggi «col-laudo o gradimento»), della merce, la provigione è dell' 1 % (uno per cento) anche a carico del compratore.

Le stesse percentuali sono d'uso anche per i commissionari e procacciatori d'affari.

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

i) Pelli grezze e residui della macellazione

i³) Pelli bovine, equine, ovine e caprine

(3 - Conclusione del contratto)

Art. 231

Contratto Internazionale C.I.F. - Gli affari di pelli bovine, equine, ovine e caprine, s'intendono sempre soggetti alle clausole del vigente Contratto Internazionale C.I.F.

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

i) Pelli grezze e residui della macellazione

i⁴) Pelli nazionalizzate

(5 - Clausole speciali)

Art. 232

Clausola «franco ripesato vagone magazzino» - I contratti sono conclusi con la clausola «franco ripesato vagone magazzino», cioè la merce deve essere ripesata a spese del venditore al momento della consegna.

(15 - Consegna)

Art. 233

Luogo - La consegna della merce è eseguita nei magazzini generali o magazzini del venditore, all'incaricato del compratore.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 234

Rischi - La spedizione della merce da parte del venditore su ordine del compratore, e sempreché in conformità degli ordini dello stesso, libera il venditore da ogni responsabilità inerente alla consegna della merce.

(24 - Obblighi di garanzia del venditore)

Art. 235

Esclusione garanzia - I venditori non garantiscono la merce come adatta allo scopo per il quale possa essere richiesta o impiegata, né sono responsabili per difetti latenti o altri, che apparissero dopo che le pelli sono state messe in lavorazione.

(25 - Difetti ed adulterazione della merce - Avarie)

Art. 236

Bonifico e ritiro merce - In caso di merce che abbia subito parziali avarie

durante il trasporto marittimo, durante la giacenza in banchina o nei magazzini, il compratore è tenuto:

- a) a ritirare anche la parte di pelli avariate, se questa non supera una percentuale in valore del 2% (due per cento) su tutta la partita; in tal caso ha diritto ad un bonifico;
- b) a ritirare la parte di pelli esenti da avarie, se quella avariata supera il 2% (due per cento) del valore complessivo della partita. Per la parte non ritirata e non consegnata, perché avariata, il venditore resta libero da ogni impegno.

(26 - Reclami)

Art. 237

Inammissibilità del reclamo dopo il gradimento - Nessun reclamo riguardante il peso, la qualità o condizione della merce potrà essere preso in considerazione a ricevimento avvenuto (leggi «collaudo o gradimento») da parte del compratore o chi per esso.

(33 - Mediazione)

Art. 238

Provvigione - Il mediatore che interviene nella stipulazione di contratti di compravendita di pelli esotiche grezze - nazionalizzate - ha diritto ad una provvigione, da parte del compratore, non inferiore allo 0,50% (zero e cinquanta per cento). Le stesse percentuali sono d'uso anche per i commissionari e procacciatori d'affari.

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

l) Vini e vermouth

- Alcool e liquori (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Birra (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(7 - Specie di vendita)

Art. 239

Vendita su campione o provenienza - La compravendita di tutti i vini, esclusi quelli imbottigliati, viene fatta su campione e provenienza, oppure, se per corrispondenza, sulla garanzia della gradazione alcoolica e sull'indicazione della provenienza. Per i vini meridionali la vendita è effettuata per etto grado.

I vini fini da bottiglia (esclusi quelli imbottigliati) sono trattati su campione, in base alla loro provenienza, carattere speciale e profumo, inteso sempre escluso qualunque difetto. Per essi non si usa parlare di gradazione alcolica.

(8 - Unità di base di contrattazione)

Art. 240

Vendita di vino da magazzini - I vini esistenti nei magazzini o depositi della piazza sono trattati in presenza del compratore sulla base del peso. Il prezzo è sempre riferito a quintale.

Art. 241

Vini fini imbottigliati e liquori - I vini marsala, i vermouth, gli spumanti e tutti i vini liquorosi imbottigliati, tanto nazionali che esteri, sono venduti sulla base della rispettiva marca, tipo e origine.

Art. 242

Vendita di vino in fiaschi - I vini in fiaschi sono venduti a numero.

Art. 243

Vendita vino fermentato, filtrato dolce e concentrato - Le compravendite dei vini completamente fermentati, dei filtrati dolci e concentrati avvengono a quintale netto.

(9 - Modo di misurazione)

Art. 244

Vendita di vini locali - In alcune località della provincia e per i vini locali (detti anche nostralini), la vendita è normalmente fatta per barile di litri 40 o per scandaglio di litri 70. È però sempre in facoltà del compratore di verificare la misura.

In alcune località confinanti col Piemonte le contrattazioni sono anche fatte per brenta, pari a mezzo ettolitro.

(10 - Campioni e analisi)

Art. 245

Gradazione - La gradazione si determina con l'ebullioscopio piccolo Malligand.

(11 - Requisiti della merce)

Art. 246

Elementi qualitativi - La contrattazione s'intende per vini sani, genuini e senza difetti.

(13 - Imballaggio)

Art. 247

Onere - I fusti vuoti devono essere forniti dal compratore. I fusti eventualmente prestati dal venditore possono servire unicamente per il trasporto della merce sino al luogo di destinazione indicato dall'acquirente.

Tali fusti non possono essere adibiti ad altri traffici, sono inalienabili, ed appena vuotati dal loro contenuto devono essere restituiti franchi di porto nel luogo in cui vennero consegnati pieni, nello stato primitivo ed entro il periodo di trenta giorni dalla pesatura a pieno.

Trascorso tale termine il venditore è in diritto di fatturare i fusti non ritornati, valutandoli al prezzo corrente. Il venditore può esigere una cauzione per i fusti imprestati.

Quando non vi sia patto speciale, per i contratti di fiaschi a numero s'intende che il valore del fiasco è compreso nel prezzo.

Per i vini venduti in fiaschi ed alla condizione di «resi ad un certo determinato punto» le rotture sono a carico del venditore.

(15 - Consegna)

Art. 248

Luogo - La consegna viene effettuata a domicilio.
Nelle provenienze via mare, il vino è consegnato alla banchina.

(19 - Tolleranza)

Art. 249

Calo peso - Il calo naturale del vino, tanto per trasporti via mare, quanto per via terrestre, in fusti, è del 2% (due per cento).

Art. 250

Gradazione - Se la gradazione è inferiore di mezzo grado a quella contrattata, il compratore ha facoltà di rifiutare la merce, sempreché non si tratti di gradazione garantita, nel qual caso la tolleranza massima è di 2/10 (due decimi) di grado.

(22 - Spedizione, trasporto ed assicurazione della merce)

Art. 251

Trasporto via mare - Nelle provenienze via mare sono a carico del compratore le spese di ricarico e trasporto a domicilio.

Art. 252

Trasporto via ferrovia - Nelle provenienze per ferrovia, il trasporto dallo scalo o vagone ferroviario di arrivo a domicilio sono a carico del compratore.

Cap. 6) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

m) Acque minerali, gassose e ghiaccio

(13 - Imballaggio)

Art. 253

Onere - L'imballaggio è in deposito fiduciario con patto di resa.

(23 - Pagamento)

Art. 254

Termine e luogo - Il pagamento avviene per contanti all'atto della consegna della merce.

Cap. 7) PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DEL TABACCO

- Tabacchi lavorati (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

Cap. 8) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLE PELLI

a) Pelli conciate

- Lavori in pelle e cuoio (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(1 - Ordinazione e prenotazione)

Art. 255

Clausola «salvo approvazione della casa» - Nei contratti conclusi «salvo approvazione della casa» la conferma della casa venditrice deve pervenire al compratore entro il giorno successivo, se le parti risiedono sulla piazza.

(7 - Specie di vendita)

Art. 256

Vendita a peso, a misura, a numero - Le pelli conciate s'intendono vendute come segue:

- a) pelli bovine ed equine per suola, in ragione di chilogrammo;
- b) pelli di vacchetta e di vitellone, bianche e cerate (concia vegetale) sia a peso che a misura;
- c) pelli per tomaia, pelletteria, valigeria, legatoria, ecc. comunque conciate, a piede quadrato inglese;
- d) pelli per fodere, a misura, a peso ed anche a numero;
- e) pelli per guanti, a numero con indicazione di ricavo di guanti in paia o a misura;
- f) pelli di lucertola, a centimetro di larghezza, misurato al centro della pelle;
- g) pelli di coccodrillo, a misura pollice inglese (che è uguale a m. 0,00254), misurata al centro della pelle;
- h) pelli di serpente, a metro lineare.

(9 - Modo di misurazione)

Art. 257

Misurazione a piede quadrato - Le pelli conciate si misurano a piede quadrato e quarti di piede quadrato arrotondato al quarto in più, quando la misura fra un quarto e l'altro supera 1/8 (un ottavo) di piede quadrato, arrotondato al quarto in meno quando la misura fra un quarto e l'altro è inferiore a 1/8 (un ottavo) di piede quadrato.

(11 - Requisiti della merce)

Art. 258

Pelli conciate per suola - Nei contratti di pelli conciate per suola si indicano, come elementi principali, la provenienza, la scelta, gli spessori, gli estremi di peso delle schiappe dei gropponi. Quando non vi sia altra indicazione, la denominazione «macello» s'intende sempre riferita a pelli conciate provenienti da macello nazionale.

Art. 259

Pelli conciate per tomaia, pelletteria, ecc. - Nei contratti di pelli conciate per tomaia, pelletteria, valigeria, legatoria, ecc., si indicano come elementi principali: la scelta, lo spessore, il tipo di concia (al cromo, al vegetale, ecc.), il tipo di rifinitura (liscio, scamosciato, box, granito, ecc.) lo «scacco» di misura, cioè il piedaggio minimo e massimo entro i cui limiti può variare quello di ogni singola pelle oggetto del contratto.

Il piedaggio è espresso in piedi quadrati inglesi il cui rapporto è: 1 piede q. = mq. 0,0929.

Art. 260

Pelli di rettile - Per le pelli di rettile si indica lo scacco di larghezza e cioè la larghezza minima e massima entro i cui limiti può variare quella di ogni singola pelle oggetto del contratto.

Art. 261

Pelli bovine ed equine - Le pelli bovine ed equine conciate sono poste in commercio, di regola in schiappe (mezze pelli) o selezionate in gropponi, fianchi, spalle, ecc.

Art. 262

Piccole pelli - Le pelli piccole di vitelli, capre, montoni e le altre piccole pelli, sono poste in commercio intere.

(13 - Imballaggio)

Art. 263

Onere - L'imballaggio, consistente solamente nella corda o spago è a carico del venditore.

Gli imballaggi di altra natura, resi necessari in caso di trasporti o spedizioni, vengono fatturati al compratore al puro costo.

Il prezzo, per le pelli vendute a peso, s'intende per chilogrammo netto dedotta la tara effettiva.

(19 - Tolleranza)

Art. 264

Tolleranza di peso - Sul peso dichiarato è ammessa una tolleranza del 2% (due per cento) per le pelli conciate per suola.

Quando nei contratti aventi per oggetto corame pesante di suola, viene indicato il peso di ciascuna schiappa o groppone è ammessa una tolleranza in più o in meno di 1/2 (mezzo) chilo per ogni schiappa o groppone, del peso fino a kg. 1 in più o in meno, per le schiappe o gropponi di peso superiore.

(20 - Ricevimento)

Art. 265

Termine e luogo - Il pagamento s'intende per contanti, alla consegna della merce.

(33 - Mediazione)

Art. 266

Provvigione - Se nella stipulazione di un contratto avente per oggetto pelli conciate interviene un mediatore, ad esso spetta una provvigione da parte del solo venditore in ragione del 3% (tre per cento).

Le stesse percentuali sono d'uso anche per i commissionari e procacciatori d'affari.

Cap. 9) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE TESSILI

- Filati di cotone, lana, seta, ecc. (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Tessuti di cotone, lana, seta, ecc. (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Maglieria (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Cordami (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

Cap. 10) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELL'ABBIGLIAMENTO E DELL'ARREDAMENTO

- Cappelli (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Vestiti e biancheria (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Calzature (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Guanti, ombrelli e accessori (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

Cap. 11) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DEL LEGNO

a) Legno comune

- Compensato (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Mobili e infissi (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Carri da strada (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Lavori in sughero (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(5 - Clausole speciali)

Art. 267

Clausola «circa» - La clausola «circa» riferita a compravendita di legname in genere, anche per la consegna ripartita, dà facoltà al venditore di consegnare il 10% (dieci per cento) in più o in meno del quantitativo indicato.

Art. 268

Clausola «merce collaudata» - Quando la vendita di legnami è fatta alla condizione di «merce collaudata» s'intende che la merce è accertata per quanto riguarda la qualità e la lavorazione.

(7 - Specie di vendita)

Art. 269

Vendita «a vagone» - Quando la vendita di legname è pattuito «a vagone», senza altra specificazione, s'intende che il venditore è tenuto a consegnare un minimo di 10 tonnellate di legname per vagone e di 20 tonnellate se si tratta di doppioni o carri P.O.Z.

(9 - Modo di misurazione)

Art. 270

Legname segato -

a) Tavole

Le tavole di essenze resinose usualmente in commercio sono dei seguenti spessori: mm. 20, 25, 30, 35, 40, 45, 50 e 60.

La larghezza minima delle tavole di essenze resinose è di cm. 16, con una media larghezza usuale da cm. 21 a cm. 24 circa. La lunghezza minima è di m. 4. Le tavole aventi una larghezza da cm. 8 a cm. 15, con una media da cm. 12 a cm. 13 e una lunghezza minima di m. 3 sono dette «sottomisura».

Le tavole aventi una larghezza da cm. 8 a cm. 15 e una lunghezza da m. 1 a m. 2,75 sono dette «cortame».

Le tavole aventi una larghezza minima di cm. 16 e una lunghezza da m. 2 a m. 2,75 sono dette «bottolame».

La larghezza delle tavole coniche è misurata a m. 1,60 dalla base. Lo smusso risultante da insufficiente rifilatura è bonificato se esiste per tutta la lunghezza della tavola o per la massima parte di tale lunghezza.

b) Listelli

Le misure commercialmente in uso sono: cm. 2x4; 2,5x4; 2x5; 2,5x5; 3x4; 3x5; la lunghezza varia da m. 2 a m. 4.

c) Murali

Sezioni: cm. 5x5; 6x6; 7x7; 8x8; 10x10; lunghezza m. 4.

d) Mezzi murali

Sezioni: cm. 3x6; 3,5x7; 4x3; lunghezza m. 4.

e) Travetti, travettoni

Sezioni: cm. 6x8; 5x8; 8x10 8x12; 10x12; 10x14; 12x16; lunghezza da m. 2,50 a m. 6 con progressione di 25 in 25 centimetri.

Gli spessori possono essere da cm. 6-7-8-9-10.

È tollerata la deficienza di sezioni di mm. 2 per lato fino alla sezione 10x10, e di mm. 5 per le sezioni superiori.

Art. 271

Tondoni - Per i tondoni le misure usualmente in commercio sono: lunghezza da m. 4 a m. 10 ed oltre; diametro minimo in punta cm. 20.

La lunghezza si misura di dieci in dieci centimetri. Il diametro si misura in metà lunghezza sotto la corteccia (se questa non è stata preventivamente asportata). Tale misurazione viene fatta in centimetri, arrotondando per eccesso al centimetro le frazioni superiori ai mm. 5.

Se il tronco è ovale si fa la media fra i due diametri presi insieme a metà lunghezza.

Art. 272

Travi squadrate «uso Trieste» - Le travi squadrate ad ascia (così dette «uso Trieste») sono squadrate all'origine in base a misure locali e la misura è ragguagliata in centimetri e viene stabilita all'atto dell'acquisto.

Salvo pattuizioni speciali, la cubatura si fa nelle seguenti sezioni: 9x9; 9x11; 11x11; 11x13; 13x13; 13x16; 14x19; 17x22; 19x24; 22x27; 25x30.

Tali sezioni si riscontrano, approssimativamente, a circa cm. 50 dalla base e devono mantenere una certa uniformità dalla base sino a circa 1/3 della lunghezza.

Per le travi di abete squadrate «uso Trieste», la sezione si misura dalla base del trave.

Art. 273

Legname segato di produzione locale - La cubatura delle tavole in larghezza si fa prendendo la misura a metà lunghezza, compensate le eventuali irregolarità, e a metà smusso.

La misurazione delle tavole rifilate è fatta dalla parte del filo e sono ammesse dall'altra parte leggeri smussi.

Le dimensioni delle tavole sono normalmente le seguenti: lunghezza minima m. 2, larghezza minima cm. 16 misurata a metà smusso e lunghezza, spessore minimo mm. 20 con progressioni di 5 in 5 millimetri.

Art. 274

Misurazione «a pollice» e «a piede lineare» - I segati (tavole, tavolette, travi e listelli) prodotti all'origine in larghezze e spessori corrispondenti a «pollici» e lunghezze a «piedi lineari» si vendono ragguagliando le dimensioni al sistema metrico decimale e precisamente: 1 pollice = mm. 26; 1 piede = cm. 31.

(11 - Requisiti della merce)

Art. 275

Qualità - Le tavole di essenze resinose sono classificate come segue:

1^a qualità - le tavole di 1^a qualità sono perfettamente sane, con pochi o piccoli nodi sani e legati, esenti da chiavi (nodi trasversali o a baffo), da spaccature, da venature (spaccature sul filo) e da rosato;

2^a qualità - le tavole di 2^a qualità sono sane, con tolleranza di nodi non viziosi, le chiavi in numero non eccessivo, leggere venature e strisce di rosato chiaro senza spaccature;

3^a qualità - appartengono a questa qualità tavole screpolate, con tracce anche vistose

di rosato chiaro, con nodi viziosi e numerose chiavi non passanti;
4^a qualità - tavolame dotato di numerosi e grossi nodi sia tondi che trasversali, passanti, cadenti, nonché forti tracce di rosato scuro, screpolature e spaccature.

Tombante - assortimento comprendente 1^a, 2^a e 3^a qualità (esclusa tassativamente la 4^a) nelle proporzioni del 50% (cinquanta per cento) di 1^a e 2^a e del restante 50% (cinquanta per cento) di 3^a.

Art. 276

Legname segato di produzione locale - Nel legname segato di produzione locale le tavole normalmente in commercio sono non rifilate e devono essere di qualità «sana e mercantile». Non sono mercantili le tavole non passate alla sega dai due lati e per tutta la lunghezza, le tavole con gelo, tarlo, camola, nodi marci e viziosi e difetti di fermentazione. Però, se trattasi di legname pregiato (noce, castagno, ciliegio, ecc.) è sufficiente sia passato alla sega da una sola faccia e che dall'altra parte sia stato squadrato con l'ascia. Le spaccature naturali diritte sono tollerate.

(15 - Consegna)

Art. 277

Luogo e termini - In caso di spedizioni per mezzo di carri ferroviari, la consegna è fatta sul carro partenza a cura del venditore e la merce viaggia a rischio e pericolo del compratore.

(17 - Verifica della merce)

Art. 278

Termine per eventuale contestazione sulla misura - La misurazione del legno (quando non sia richiesto un perito misuratore pagato dalla parte richiedente) è fatta usualmente dal venditore e il compratore la controlla al ricevimento, notificando le eventuali differenze entro otto giorni dalla consegna, tenendo la merce a disposizione per ulteriore verifica per un congruo periodo di tempo.

(19 - Tolleranza)

Art. 279

Tolleranza di qualità e lunghezza - Per il legname in genere è uso nelle consegne una tolleranza del 10% (dieci per cento) in più o in meno del quantitativo fissato o ordinato e una tolleranza del 10% (dieci per cento) in meno per la lunghezza.

Per le ordinazioni su distinta non è ammessa tolleranza di quantità.

Art. 280

Travatura segata - Per la travatura segata a misure fisse è ammessa la tolleranza sulle sezioni di un centimetro in più o in meno, misurando la sezione reale.

Nel legname segato di produzione locale le deficienze di spessore, larghezza e lunghezza dovute a calo naturale di stagionatura sono tollerate quando non superano i mm. 3 in spessore. È ammessa una tolleranza di lavorazione di mm. 10 in larghezza e cm. 10 in lunghezza.

Art. 281

Tavole - È ammessa una tolleranza di mm. 2 in meno sullo spessore da mm. 20 a mm. 60 senza diritto a bonifico.

Art. 282

Tondoni - Nella misurazione dei tondoni è ammessa una tolleranza del 10% (dieci per cento) in meno.

Art. 283

Smusso - Il tavolame rifilato, sia conico che parallelo, è esente da smusso. Sono tollerati leggeri smussi sempre che non si presentino su tutta la lunghezza della tavola. Gli smussi eccessivi o esistenti su tutta la lunghezza della tavola sono dedotti nella misurazione.

Le tavole non rifilate, di lunghezza minima di m. 4, vengono misurate a metà smusso e a m. 1,60 dalla base.

Nelle travi, nei travetti, nelle smezzole e nei listelli, è uso di tollerare uno smusso fino al massimo di 1/5 del lato maggiore. Quando è richiesto lo spigolo vivo su tutti i quattro fili e per tutta la lunghezza del pezzo, il venditore deve essere avvertito all'atto dell'ordinazione.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 284

Clausola «pronta spedizione» - Il legname venduto «a pronta spedizione» per spedizioni via terra, s'intende da spedirsi nei termini di dieci giorni dalla data della vendita.

(33 - Mediazione)

Art. 285

Provigione - La provvigione nelle compravendite di legname è dell' 1,50% (uno e cinquanta per cento) per forniture dirette dall'origine a vagoni o autotreni completi e del 2% (due per cento) per forniture di piccoli quantitativi da depositi. Essa è dovuta dal venditore.

Cap. 11) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DEL LEGNO

b) Serramenti

(9 - Modo di misurazione)

Art. 286

Finestre - Porte - Portoncini - Le finestre vengono misurate sul filo esterno del telaio maestro se murate e sul filo esterno della cornice che copre il falso stipite se montate su falso stipite.

Le porte interne e i portoncini capo-scala vengono misurati al filo esterno della sagoma che dà il massimo rettangolo circoscritto.

(19 - Tolleranza)

Art. 287

Infissi esterni - Se i serramenti vengono costruiti con Pino Alto Adige e Pino di Austria, gli spessori vengono tollerati come segue:

- da mm. 40 a mm. 38

- da mm. 45 a mm. 43

- da mm. 55 a mm. 53.

Se costruiti in Pino di Svezia, di Finlandia o in altri legni che all'origine vengono misurati a pollici, gli spessori devono essere pieni.

Sono tollerate piccole fenditure capillari nelle giunture e nodi collegati incapaci di incidere sulla stabilità del serramento.

Non sono tollerate: spaccature, nodi passanti, nodi piccoli e grandi non collegati e capaci di creare deformazioni.

(20 - Ricevimento)

Art. 288

Oneri a carico delle parti - Sono a carico del committente:

- lo scarico dei materiali e il sollevamento ai piani degli stessi, in conformità alle indicazioni dell'operaio serramentista e con l'assistenza dello stesso;
- tutte le opere murarie occorrenti;
- l'effettuazione dei fori nei pavimenti, nei marmi e nelle murature per l'alloggio dei ferri di chiusura.

Sono a carico del venditore:

- la fornitura delle zanche per il fissaggio dei velaroni, degli stipiti, delle animelle dei cassettoni per avvolgibili e di ogni altro accessorio che debba essere murato;
- la posa in opera e l'assistenza dell'operaio serramentista per il montaggio di quanto costituisce oggetto della fornitura;
- la fornitura e la sistemazione in opera delle serramenta occorrenti, degli apparecchi di chiusura, delle maniglie e chiavi per il funzionamento degli stessi.

Le maniglie debbono essere applicate ad avvenuta ultimazione delle opere di verniciatura.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 289

Spese di trasporto - Le spese di trasporto dal laboratorio del venditore al cantiere della ditta committente sono a carico del committente.

Cap. 12) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA CARTA, POLIGRAFICHE E FOTOFONOCINEMATOGRAFICHE

a) Carta e cartoni

(7 - Specie di vendita)

Art. 290

Vendita a risma, a rotoli, a bobine - La carta è contrattata a peso oppure a risma, o rotoli, o bobine del peso convenuto. La risma di carta stessa è composta di 500 fogli. La risma di carta allestita e piegata (bianca o rigata) è composta di 400 fogli.

(8 - Unità di base di contrattazione)

Art. 291

Peso di fattura - Se la carta è contrattata a prezzo di risma, il peso da fatturare è quello nominale; se la carta è contrattata a peso, il prezzo da fatturare è quello del peso effettivo.

(13 - Imballaggio)

Art. 292

Modalità e oneri - Nel peso nominale della carta, indicato per risma o pacchi e per rotoli, è compreso il peso della confezione e precisamente il peso della carta da involti, dei cartoncini di rinforzo, dei nastri e dei cordoncini.

Nel peso nominale della carta indicato per metro quadrato gli involucri di cui sopra sono da considerarsi come merce da fatturare.

Nel peso della carta in rotoli o bobine è compresa anche la bobina (anima interna). Il valore delle bobine di legno, se rese franco di porto allo stabilimento di produzione, o al deposito della ditta fornitrice ove è avvenuta la consegna della carta, è accreditato a favore del compratore.

Le bobine di cartone sono fatturate al cliente, lordo per netto. L'imballaggio è sempre fatturato.

(15 - Consegna)

Art. 293

Avviso di approntamento - Se il compratore non provvede al ritiro della merce dopo il ricevimento dell'avviso di approntamento della stessa e non adempie alla condizione alla quale è sottoposta la spedizione da parte del venditore che se ne sia assunto l'obbligo, i rischi e l'onere della conservazione della merce stessa sono a carico del committente.

(19 - Tolleranza)

Art. 294

Tolleranza di peso - Nei casi di ordinazione per speciali fabbricazioni, il committente è obbligato ad accettare alle condizioni contrattuali il fabbricato in più sino al 10% (dieci per cento) per commissioni di almeno kg. 1.000.

Nel limite del comma precedente il committente è obbligato ad accettare la seconda

scelta nei limiti sino al 15% (quindici per cento).

La seconda scelta ha una riduzione di prezzo del 10% (dieci per cento).

Per le carte filigranate il committente è obbligato a ritirare anche l'eventuale quantitativo in mezzo formato sino al 10% (dieci per cento).

Sul peso per metro quadrato della carta, indicato nella commissione, è ammessa una tolleranza in più o in meno nella seguente misura:

- sino al 4% (quattro per cento) per carte inferiori a gr. 20 e non superiori a gr. mq. 100;

- sino al 5% (cinque per cento) per carte da gr. 100 a gr. mq. 240;

- sino al 6% (sei per cento) per carte superiori a gr. mq. 240;

- sino al 5% (cinque per cento) per tutte le carte a mano e in genere per tutte le carte asciugate all'aria (gelatinate);

- sino al 5% (cinque per cento) per tutte le carte in rotoli e per tutte le carte da impacco e da imballo.

L'accertamento della rispondenza del peso effettivo a quello contrattuale non è fatto in base al peso di singoli fogli o di pezzi staccati di rotoli eccedenti i limiti di tolleranza.

Art. 295

Tolleranza di formato - Le carte in formato disteso sono fornite non squadrate e cioè come provengono dalle macchine continue o dalle tagliatrici in foglio.

Sulle carte stesse è ammessa una tolleranza di misura di mm. 5 in più o in meno sulle due dimensioni.

Uguale tolleranza è ammessa sulla larghezza delle carte in rotoli o bobine. Sulle carte rifilate e squadrate la tolleranza ammessa è di mm. 2.

Le carte di paglia grezza sono fornite intonse.

Art. 296

Tolleranza di tinta, di purezza e di tenacità - Leggere differenze di tinta, di purezza e di tenacità delle carte non danno luogo a reclami o rifiuto da parte del committente, le stesse piccole differenze sono ammesse tra le differenti parti di una medesima ordinazione le quali, per quanto riguarda la tinta, devono invece essere accuratamente separate nella scelta e segnalate al committente in fattura.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 297

Rischio del trasporto - La merce viaggia sempre per conto e rischio del committente. La merce è assicurata dietro espresso ordine del committente.

(26 - Reclami)

Art. 298

Termine - I reclami, nel caso dei vizi facilmente riconoscibili, devono essere fatti nel termine di dieci giorni dal ricevimento della merce.

I rotoli e le bobine difettose devono essere tenuti a disposizione del fornitore.

(32 - Usi tecnici relativi alle singole merci)

Art. 299

Impasto - Il fabbricante è libero di comporre l'impasto come meglio ritiene, alla condizione che il prodotto risponda alla proprietà del tipo richiesto o del campione base.

Se è convenuta carta senza pasta di legno, s'intende che la carta pure composta di qualsiasi genere di fibre vegetali non deve contenere pasta di legno meccanica.

Le carte da stampa sono sempre fabbricate con mezza colla.

Cap. 12) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA CARTA, POLIGRAFICHE E FOTOFONOCINEMATOGRAFICHE

b) Prodotti tipografici

- Fonografi, apparecchi fotografici (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(2 - Preventivi e progetti)

Art. 300

Condizioni delle offerte - Le offerte scritte, i preventivi esponenti il solo prezzo del lavoro da eseguirsi dalle aziende facenti parte dell'industria grafica, sono gratuite ed a carico dell'azienda offerente.

I preventivi e le offerte accompagnate dal progetto di esecuzione di lavoro, richiesto dal committente, da disegni, da pagine di saggio, da bozzetti, da composizioni di prova od altro, sono a carico del committente, qualora non vi sia stata ordinazione.

I prezzi segnati sui preventivi non impegnano l'Azienda grafica che li ha rilasciati per più di quindici giorni e si intendono fatti:

a) per lavorazioni eseguite in ore normali di lavoro;

b) per originali per la stampa dattiloscritti su una sola facciata del foglio ben distinti e

ordinati;

c) per originali di moduli commerciali, inserzioni pubblicitarie e lavori diversi tracciati o indicati nelle loro proporzioni di testo e di spazio dando diritto al committente al ritiro di una sola copia delle prime bozze in colonna e delle seconde bozze impaginate.

Non s'intendono compresi nel prezzo del preventivo e vengono perciò fatturati a parte:

a) le bozze in colonna e le bozze impaginate oltre la prima copia, che è compresa nel preventivo;

b) il maggior costo per lavorazioni che per causa o ordine del cliente devono essere eseguite in ore straordinarie;

c) le spese occorrenti a rendere le fotografie, i disegni, gli scritti che siano poco chiari e tutto il materiale destinato alla riproduzione, in condizioni adatte alla regolare lavorazione.

(13 - Imballaggio)

Art. 301

Onere - Le spese d'imballaggio sono a carico del committente.

(19 - Tolleranza)

Art. 302

Quantitativo di stampa - I quantitativi di stampa sono soggetti ad una tolleranza

del 10% (dieci per cento) in più o in meno.

Il committente sarà tenuto al pagamento della quantità effettivamente consegnata.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 303

Spese e rischi di trasporto - La vendita viene effettuata franco domicilio dell'azienda venditrice e se deve essere spedita fuori sede le spese di trasporto sono a carico del committente e la merce viaggia a suo rischio e pericolo.

(23 - Pagamento)

Art. 304

Luogo e termine - Quando non sono convenute condizioni speciali di pagamento

s'intende convenuto il pagamento per contanti a trenta giorni dalla consegna della merce. I pagamenti devono essere fatti all' Azienda grafica venditrice, sia direttamente che a mezzo di suoi agenti, se a ciò autorizzati.

All'industriale grafico, al fabbricante di registri e simili devono essere pagati anticipatamente gli importi occorrenti per conti correnti postali, bolli, vidimazioni, legalizzazioni, francobolli, spedizioni e simili, salvo contratti speciali con Enti o Amministrazioni pubbliche.

(26 - Reclami)

Art. 305

Termine - I reclami da parte del committente sono validi se fatti entro otto giorni dal ricevimento della merce, quando si tratti di vizi riconoscibili.

(32 - Usi tecnici relativi alle singole merci)

Art. 306

Modificazione della commissione - Iniziato il lavoro di composizione, di riproduzione litografica, di riproduzione fotomeccanica, di incisione, qualunque modificazione ne ordini il committente, le relative spese sono a suo carico.

Per ogni lavoro litografico o tipografico a colori, essendo esso da riproduzione di bozzetto, disegno o dipinto precedentemente approvato, le bozze o prove di torchio non sono suscettibili di modificazione, intendendosi le prove o bozze presentate solo per l'approvazione della tonalità del colore. Per i manifesti murali o affissi a colori, per i lavori di rotocalcografia non è d'obbligo la presentazione della bozza.

Le spese per le modificazioni al testo delle composizioni tipografiche, il cambiamento del carattere precedentemente convenuto, la variazione della disposizione del testo, della giustezza e della impaginazione, le correzioni non tipografiche e le composizioni non utilizzate, sono a carico del committente.

Art. 307

Copie obbligatorie - La spesa per tutte le copie che per disposizione di legge o di regolamento debbono essere consegnate ad Enti o Autorità è a carico del committente.

Art. 308

Diritto di riproduzione - Il diritto di riproduzione di ogni modello di composizione grafica, di ogni disegno o fotografia, da stamparsi in nero o a colori, di ogni con-

fezione, resta riservato all' Azienda che lo ha creato.

Art. 309

Proprietà artistica - L'Azienda grafica conserva la proprietà artistica di ogni sua creazione (bozzetti, modello di composizione grafica, fotografia, fotocolor, modello di confezioni, ecc.). La consegna del prodotto al committente non implica la cessione del diritto di proprietà artistica.

Art. 310

Incisioni e clichés - I clichés per la stampa tipografica ed i fotolito per la stampa offset sono a carico del committente, del quale rimangono di proprietà, se eseguiti da disegni o fotografie fornite dal committente. Le spese per gli eventuali ritocchi alle fotografie e disegni, sono a carico del committente. Sono sempre di proprietà dell' Azienda grafica le piastre litografiche, gli zinchi ed altro materiale inerente il lavoro commesso.

L'Azienda non è tenuta a conservare materiale inerente lavori eseguiti e già consegnati.

Art. 311

Stampa periodica - Salvo espresse pattuizioni in deroga, i giornali, le riviste, i bollettini e tutte le pubblicazioni di carattere periodico s'intendono assunte con il reciproco impegno di regolare pubblicazione per tutta la durata dell'anno solare in corso, impegno che s'intende rinnovato qualora una delle parti non ne abbia data disdetta due mesi prima della scadenza del contratto.

Nei giornali e nella stampa periodica le testate, le rubriche, la pubblicità fissa e come tale si considera quella costituita da stereotipie o da incisioni comprendenti la totalità delle singole inserzioni - sono stereotipate o incise a carico del committente.

Nei giornali e nella stampa periodica le composizioni inutilizzate, le tabelle, le composizioni ad allineamento obbligato, l'uso di corpi più piccoli del normale e tutte quelle varianti nel corpo del giornale che comportano una maggiore spesa della composizione corrente, sono conteggiate a parte.

Cap. 12) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA CARTA, POLIGRAFICHE E FOTOFONOCINEMATOGRAFICHE

c) Prodotti sensibili per fotografia, cinematografia e radiografia

(11 - Requisiti della merce)

Art. 312

Voci tariffa doganale - Il materiale oggetto dei presenti usi è quello sensibile non impressionato e precisamente quello contemplato dalle seguenti voci della vigente TARIC: n. 3701, n. 3702, n. 3703, n. 3708.

Art. 313

Tipo supporto, marca, nomenclatura, prezzo - I prodotti sensibili sono trattati in base:

- al tipo di supporto (pellicola, carta, vetro);
- alla marca;
- alla nomenclatura comunemente adottata dalle case fabbricanti nazionali ed estere;
- al prezzo.

Qualora il prezzo non sia espresso nel contratto, è implicito il riferimento ai listini di vendita o alle migliori quotazioni già praticate allo stesso acquirente per la stessa merce, oppure in difetto di questo elemento, al prezzo normalmente praticato dal venditore.

(17 - Verifica della merce)

Art. 314

Termine - La verifica della merce deve essere eseguita all'atto del ricevimento per quanto attiene alla quantità o alla qualità suscettibili di immediata verifica.

(23 - Pagamento)

Art. 315

Luogo e termine - Se le condizioni di pagamento non sono state fissate nella contrattazione, il venditore ha diritto al pagamento all'atto della consegna della merce a pronti contanti.

(26 - Reclami)

Art. 316

Termine - I reclami, per quanto attiene alla quantità e alla qualità della merce, devono essere notificati al venditore entro otto giorni dal ricevimento della merce stessa, sempre che si tratti di difetti immediatamente riconoscibili.

Cap. 13) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE METALLURGICHE

a) Ghisa, ferro, acciaio, ecc.

- Alluminio e sue leghe (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Rame e sue leghe (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Argento, oro, platino ed altri metalli preziosi (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Altri metalli (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(13 - Imballaggio)

Art. 317

Onere - L'imballaggio è fatturato tara merce.

(15 - Consegna)

Art. 318

Consegna franco stazione destino - Se la vendita è fatta «franco stazione destino», la merce viene resa su vagone nella stazione indicata o in mancanza, in quella più vicina alla destinazione precisata in contratto. Tutte le spese inerenti tale resa sono a carico del venditore.

Art. 319

Consegna franco stazione partenza - Se la vendita è fatta «franco stazione partenza», la merce viene resa su vagone nella stazione di partenza a cura e spese del venditore.

Art. 320

Consegna per spedizioni via mare - Nel caso di spedizioni via mare, la conse-

gna viene effettuata allo scalo merci più vicino al luogo dell'imbarco.

(19 - Tolleranza)

Art. 321

Tolleranza sulle ordinazioni - L'espletamento delle ordinazioni ammette la tolleranza del 10% (dieci per cento) in più o in meno sul quantitativo globalmente ordinato, salvo per quelle dimensioni o qualità particolari per le quali la tolleranza sarà concordata di volta in volta.

Art. 322

Calo peso - Nel trasporto via mare della ghisa in pani fusa in sabbia, il calo ammesso è dell'1 % (uno per cento); se fusa in conchiglia, il calo ammesso è dello 0,50% (zero e cinquanta per cento).

Il calo non è applicabile nelle vendite stipulate sul peso di sbarco.

Il trasporto della ghisa in pani a carro completo per ferrovia, non dà luogo a calo.

(20 - Ricevimento)

Art. 323

Spese per l'uso delle gru - Il costo delle gru usate per la discarica di merci da navi viene diviso in parti uguali fra nave e ricevitore, quando il tiraggio è a carico della nave.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 324

Spese di pesatura - La spesa per la pesatura fatta dall'amministrazione ferroviaria per merce venduta «franco vagone partenza» è sempre a carico del destinatario.

(33 - Mediazione)

Art. 325

Provvigione - La provvigione per le vendite di laminati e prime lavorazioni è dell'1,50% (uno e cinquanta per cento) a carico del venditore.

Cap. 13) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE METALLURGICHE

b) Rottami di metalli vari

(5 - Clausole speciali)

Art. 326

Clausola «circa» - Nella vendita di rottami ferrosi, la clausola «circa» riferita a trasporti via mare o a mezzo ferrovia dà facoltà al venditore di spedire il 10% (dieci per cento) in più o in meno.

(19 - Tolleranza)

Art. 327

Calo peso - Nel trasporto via mare di rottami ferrosi il calo ammesso è dell' 1% (uno per cento) per i materiali pesanti e dell' 1,50% (uno e cinquanta per cento) per i materiali leggeri e la tornitura. Tale calo non è applicabile nelle vendite stipulate sul peso di sbarco.

Nel trasporto a mezzo ferrovia il calo ammesso è dell' 1% (uno per cento) a carro completo, sia per materiale pesante che leggero.

Art. 328

Tolleranza di non conformità - È tollerata, nelle consegne di rottami ferrosi e di metalli, una non conformità del 10% (dieci per cento) con facoltà al compratore di reclamare le spese di scelta e l'eventuale differenza di prezzo.

Per quanto riguarda le materie estranee, il loro peso è tollerato fino al 10% (dieci per cento) con l'obbligo del venditore di rimborsare le spese di cernita e la differenza di prezzo.

Per i rottami metallici la tolleranza e la non conformità di cui sopra non potranno essere superiori al 5% (cinque per cento).

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 329

Spesa di pesatura - La spesa di pesatura fatta all'arrivo è a carico del destinatario.

(31 - Dazi e diritti doganali)

Art. 330

Merce «schiava di dazio, franco vagone» - Nelle compravendite di rottami ferrosi alla condizione «schiava di dazio, franco vagone» le spese delle operazioni doganali sono a carico del compratore.

(33 - Mediazione)

Art. 331

Provvigione - Nelle compravendite di rottami ferrosi spetta al mediatore una provvigione dell' 1 % (uno per cento) da parte del venditore.

Cap. 14) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE MECCANICHE

a) Macchine ed apparecchi diversi

(2 - Preventivi e progetti)

Art. 332

Divieto di riproduzione per l'acquirente - È vietata all'acquirente la riproduzione dei disegni e dei documenti relativi al prodotto acquistato.

(3 - Conclusione del contratto)

Art. 333

Termine per l'accettazione della proposta - L'accettazione dovrà pervenire al proponente entro 15 giorni dalla data del ricevimento della proposta.

(13 - Imballaggio)

Art. 334

Onere - Il venditore provvede all'imballaggio strettamente indispensabile in relazione alla natura della merce.

Gli imballaggi speciali dovranno essere richiesti dal compratore.

Gli imballaggi non si accettano di ritorno: quando ne sia convenuta la restituzione, questa dovrà avvenire franco di spese al domicilio del venditore. Quando l'imballaggio non è compreso nel prezzo della merce, il costo dello stesso deve essere fatturato a parte.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 335

Rischio della spedizione - La spedizione è fatta per conto, rischio e pericolo del compratore.

(23 - Pagamento)

Art. 336

Luogo e termini - I pagamenti debbono effettuarsi al domicilio del venditore. I prezzi di offerta s'intendono per pagamento a cassa, netto, senza sconto, per merce resa franco domicilio del venditore, o franco frontiera.

(24 - Obbligo di garanzia del venditore)

Art. 337

Termine di garanzia - Le macchine sono garantite per un periodo di 180 giorni consecutivi alla consegna. Nel caso di macchine utensili sottoposte ad un turno di lavoro doppio o triplo, il termine di garanzia sarà rispettivamente ridotto alla metà o al terzo.

Durante il periodo di garanzia, il venditore - quando ne abbia ricevuto avviso scritto - provvederà a riparare o a sostituire i pezzi difettosi.

In tal caso la riparazione o la sostituzione dei pezzi escludono la risoluzione del contratto.

Cap. 14) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE MECCANICHE

b) Mezzi di trasporto

b¹) Autoveicoli

(3 - Conclusione del contratto)

Art. 338

Prezzo su strada - Il prezzo su strada per veicoli nuovi comprende le spese immatricolative e l'IVA ed esclude il bollo di circolazione e l'assicurazione.

(15 - Consegna)

Art. 339

Luogo - Nelle compravendite di autoveicoli la consegna avviene presso il venditore.

(23 - Pagamento)

Art. 340

Pagamento a contanti - Se non diversamente convenuto il pagamento s'intende per contanti.

Nella compravendita di veicoli usati il pagamento per contanti avviene per almeno 1/4 alla firma del contratto e la rimanenza alla consegna del veicolo.

(32 - Usi tecnici relativi alla merce)

Art. 341

Immatricolazione e trasferimento di proprietà - Le pratiche amministrative relative all'immatricolazione degli autoveicoli nuovi e al trasferimento di proprietà degli autoveicoli usati vengono espletate a cura del venditore, a spese e per conto del compratore.

(33 - Mediazione)

Art. 342

Provvigione per autoveicoli nuovi e usati - Al mediatore per la compravendita di autoveicoli nuovi e usati è dovuta una provvigione del 2% (due per cento) sul prezzo pattuito.

Tale provvigione è completamente a carico del venditore.

Cap. 14) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE MECCANICHE

b) Mezzi di trasporto

b²) Natanti

(5 - Clausole speciali)

Art. 343

Vendita di navi con la clausola «salvo visita in bacino» - La vendita di una nave con la condizione «salvo visita in bacino» fa obbligo al venditore di immetterla in bacino, appena possibile, per la visita delle parti sommerse e lo sfilamento dell'asse portaelica, del timone e dell' elica.

Il compratore, dopo tale visita, non può rifiutare la nave, quando si trovi o venga messa dal venditore nelle condizioni previste dalle pattuizioni di vendita.

Il venditore è obbligato a mettere la nave nelle dette condizioni previste dalle pattuizioni di vendita.

Se le parti sommerse sono trovate non conformi alle pattuizioni, le spese di immissione, permanenza ed uscita dal bacino, di sfilamento e ricollocamento dell'asse portaelica, del timone e dell'elica sono pagate dal venditore; altrimenti sono pagate dal compratore.

In ogni caso le spese occorse per presentare la nave in bacino e per il movimento dal bacino fino al posto di consegna, sono a carico del venditore.

(33 - Mediazione)

Art. 344

Provvigione - La provvigione al mediatore per la compravendita di navi italiane sul mercato italiano è stabilita nella misura del 2% (due per cento) per la parte a carico del venditore ed in misura dell' 1 % (uno per cento) per la parte a carico del compratore.

Cap. 15) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI

a) Perle, gemme e pietre preziose, naturali e sintetiche

(11 - Requisiti della merce)

Art. 345

Grado di purezza dei brillanti - S'intendono puri quei brillanti che, visti con lente a 8 ingrandimenti, non presentano impurità.

Cap. 15) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI

b) Marmo, pietre e alabastro lavorati

(7 - Specie di vendita)

Art. 346

Vendita su campione - Il campione definisce il materiale quanto alla provenienza ed al colore, ma non impegna per l'assoluta eguaglianza di tonalità e di venatura fra campione e fornitura.

(9 - Modo di misurazione)

Art. 347

Blocchi e lastre lavorati - Per i blocchi lavorati, non pattuiti con prezzo a corpo, la misurazione volumetrica è fatta in base al minimo parallelepipedo rettangolare circoscritto ad ogni pezzo.

Per le lastre lavorate, non pattuite con prezzo a mq. di opera finita, la misurazione della superficie è fatta in base al minimo rettangolo circoscritto ad ogni pezzo.

(15 - Consegna)

Art. 348

Luogo - La consegna s'intende fatta dalla ditta fornitrice sui mezzi di trasporto o nel laboratorio della stessa.

(19 - Tolleranza)

Art. 349

Tolleranza di stuccature e di spessore - Nei marmi brecciati e venati possono essere tollerate limitate stuccature tali da non comprometterne l'estetica.

Gli stessi marmi, ove lo richiedano la natura e la dimensione dei pezzi, possono essere forniti completi di armatura metallica di consolidamento.

Negli spessori del lastrone segato sono tollerate differenze di uno, due millimetri in più o in meno dello spessore richiesto.

Le lastre lavorate che presentano le coste viste, debbono avere lo spessore richiesto.

Cap. 15) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI

c) Calce, cemento e gesso

- Materiali di costruzione (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(7 - Specie di vendita)

Art. 350

Vendita in sacchi di carta - La calce, il cemento e il gesso sono venduti in sacchi di carta (eccezionalmente in sacchi di juta), peso lordo per netto.

Art. 351

Calce in zolle - La calce in zolle viene venduta, di regola, sfusa, salvo particolari esigenze di trasporto.

(11 - Requisiti della merce)
Art. 352

Classificazione - La voce «cemento» senz'altra specificazione, indica cemento a lenta presa tipo 325 già 600. Per tutti gli altri tipi dovrà essere chiaramente indicato il tipo desiderato.

(13 - Imballaggio)

Art. 353

Onere - L'imballaggio dei cementi, della calce e dei gessi, se è costituito da sacchi di juta, o viene fatturato con l'obbligo da parte del venditore di defalcarne l'importo dopo la restituzione entro sessanta giorni o, se non viene fatturato, deve essere restituito entro sessanta giorni dalla spedizione franco stazione d'origine e, in difetto, pagato al prezzo corrente all'epoca dell'emissione della fattura.

Se l'imballaggio è costituito da sacchi di carta, viene fatturato e non si accetta di ritorno.

(15 - Consegna)

Art. 354

Luogo - Il cemento può essere consegnato sfuso a mezzo di autocisterna; nel qual caso la merce è resa franca entro il silos dell'acquirente.

(19 - Tolleranza)

Art. 355

Tolleranza sul peso - La tolleranza sul peso è dell' 1% (uno per cento) se la fornitura è in sacchi di carta, del 2% (due per cento) se in sacchi di juta.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 356

Spese e rischi del trasporto - Il prezzo s'intende pattuito per quintale compreso imballo (sacchi di carta) per merce caricata a cura e spese del venditore su mezzo di trasporto, restando a carico del compratore l'onere del trasporto.

Quando venga pattuito il prezzo per merce in sacchi resa franco cantiere del compratore, lo scarico del materiale fornito in sacchi è a carico dell'acquirente.

Per il cemento fornito sfuso, nel prezzo è sempre compreso il trasporto dall'officina di produzione al cantiere dell'acquirente e lo scarico negli appositi silos.
La merce viaggia a rischio e pericolo del compratore.

Cap. 15) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI

d) Porcellane, maioliche e terraglie

d¹) Porcellane e terraglie

(7 - Specie di vendita)

Art. 357

Campione - Il campione definisce il tipo, il decoro e il materiale, ma non impegna per l'assoluta eguaglianza tra campione e fornitura.

(11 - Requisiti della merce)

Art. 358

Classificazione - Gli articoli di uso corrente sono venduti con la definizione «scelta commerciale».

Gli articoli fini vengono classificati di 1^a e 2^a scelta. La 1^a scelta è costituita da articoli esenti da difetti.

Detta classificazione non si applica alle maioliche e terraglie artigiane, salvo che si tratti di prodotti di serie.

(13 - Imballaggio)

Art. 359

Modalità - Gli articoli fini hanno una confezione particolare, mentre altri articoli sono venduti alla rinfusa.

(21 - Ritardo della consegna e nel ricevimento)

Art. 360

Termine di consegna - Il termine di consegna s'intende apposto con la riserva «salvo resa fornì».

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 361

Spese e rischio del trasporto - I rischi e le spese di trasporto sono sempre a carico del compratore.

Cap. 15) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI

d) Porcellane, maioliche e terraglie

d²) Maioliche e ceramiche per usi industriali

(1 - Ordinazione e prenotazione)

Art. 362

Oggetti in esclusiva - Per oggetti in esclusiva realizzati su disegno del committente questi deve rimborsare le spese dei modelli e degli stampi per la fabbricazione e anticipare il 30% (trenta per cento) dell'importo dell'ordine.

(13 - Imballaggio)

Art. 363

Onere - L'eventuale imballaggio viene fatturato a parte.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 364

Rischio del trasporto - La merce viaggia a rischio e pericolo del committente.

Cap. 15) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI

e) Lavorati di vetro e cristallo

(9 - Modo di misurazione)

Art. 365

Vetro - La misurazione del vetro in lastre viene eseguita sul minimo rettangolo circoscritto ed è riferita a centimetri interi, multipli di tre.

(19 - Tolleranza)

Art. 366

Esclusione di tolleranza sulla qualità - I vetri stampati devono avere lo stampo regolare. Nessuna tolleranza è ammessa sulla qualità dei vetri o cristalli trasparenti che devono essere esenti da difetti appariscenti.

Cap. 16) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

a) Concimi chimici

a¹) Concimi chimici inorganici

(11 - Requisiti della merce)

Art. 367

Fosfati - I fosfati venduti senza che sia determinato il valore per unità di anidride fosforica solubile in acqua e citrato ammonico, devono intendersi assenti di anidride fosforica assimilabile dalle piante.

Art. 368

Complessi - Per concimi chimici complessi s'intendono quelli legati sinteticamente e sono da distinguere dai composti che sono miscelati.

Essi possono essere binari e ternari a seconda che siano composti da due o tre

elementi. Gli elementi sono indicati sul sacco con il seguente ordine: 1 ° Azoto, 2° Fosforo, 3° Potassio.

(13 - Imballaggio)

Art. 369

Sacchi di carta o di plastica - I concimi chimici inorganici sono forniti in sacchi di carta o di plastica, secondo la richiesta del cliente, da kg. 50, tara per merce.

Su ogni sacco vi sono stampigliate le caratteristiche della merce e la quantità contenuta.

(15 - Consegna)

Art. 370

Luogo - La consegna dei concimi chimici inorganici è effettuata dal produttore franco magazzino dell'acquirente.

Se la compravendita prevede la clausola «bordo del camion» i camionisti devono porgere i sacchi al bordo del camion. Se la clausola non è stata specificata lo scarico deve essere fatto dal destinatario. I camionisti, però, hanno l'obbligo di mettere il camion nella posizione più comoda per l'effettuazione dello scarico nel magazzino del destinatario.

Cap. 16) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

a) Concimi chimici

a²) Concimi chimici organici

(7 - Specie di vendita)

Art. 371

Letame - Il letame s'intende venduto alla rinfusa franco terreno dell'acquirente se a mezzo camion, o franco stazione arrivo se a mezzo ferrovia.

Art. 372

Polvere di lana per concime - La polvere di lana per concime è anche denominata peluria di lana, cascame di lana, polvere di lana.

È venduta in sacchetti di carta o in bisacca di juta. Il peso dei sacchi varia da kg. 28 a kg. 35.

Art. 373

Cornunghia - Chiamasi cornunghia il concime ricavato dalla macinazione delle diverse qualità di corna e unghia animali.

È posto in commercio in sacchi di carta.

(13 - Imballaggio)

Art. 374

Onere - Per le bisacce l'imballaggio è a rendere. I sacchi sono venduti tara merce.

(15 - Consegna)

Art. 375

Peso - Il peso si effettua alla consegna.

Cap. 16) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

b) Anticrittogamici

b¹) Zolfo

(7 - Specie di vendita)

Art. 376

Vendita a peso lordo - Viene venduto in sacchetti di carta da kg. 25 tara per merce.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 377

Franco stabilimento produttore - Lo zolfo è venduto franco stabilimento del produttore.

(23 - Pagamento)

Art. 378

Modalità - Il pagamento si effettua contro buono di consegna della fabbrica produttrice.

Cap. 16) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

b) Anticrittogamici

b²) Solfato di rame

(7 - Specie di vendita)

Art. 379

Vendita a peso lordo - Viene venduto in sacchi di juta da kg. 100, lordo per netto.

(15 - Consegna)

Art. 380

Franco fabbrica - La consegna viene effettuata franco fabbrica.

(23 - Pagamento)

Art. 381

Modalità - Il pagamento si effettua contro buono di consegna della fabbrica produttrice.

Cap. 16) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

b) Anticrittogamici

b³) Solfato di ferro

(7 - Specie di vendita)

Art. 382

Vendita a peso lordo - Viene venduto in sacchetti di polietene da kg. 50 tara per merce.

(15 - Consegna)

Art. 383

Franco fabbrica su camion o vagone - Viene venduto franco stabilimento su camion del cliente o su vagone partenza fabbrica.

(23 - Pagamento)

Art. 384

Modalità - Il pagamento si effettua contro buono di consegna della fabbrica produttrice.

Cap. 16) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

c) Saponi, glicerina, profumeria

(11 - Requisiti della merce)

Art. 385

Sapone fresco - Per sapone fresco s'intende il sapone imballato pochi giorni dopo essere stato prodotto. Deve avere un contenuto in acidi grassi del 60/62% (sessanta, sessantadue per cento) rispetto al peso dichiarato.

Art. 386

Sapone concentrato - Il sapone concentrato contiene il 70/72% (settanta, settantadue per cento) di acidi grassi.

Art. 387

Saponi industriali - I saponi industriali si possono distinguere in due categorie: **Sodico tessile**: in pani o in lastre da kg. 50, qualche volta in barre, con contenuto

di acidi grassi del 60/62% (sessanta, sessantadue per cento).

Potassico: per industrie metallurgiche, ceramiche, ecc. con contenuto in acidi grassi del 44% (quarantaquattro per cento), confezione in fusti protetti all'interno con sacco di polietene, imballo al costo.

(13 - Imballaggio)

Art. 388

Onere - L'imballaggio è gratis. Quando l'imballaggio sia costituito da fusti il peso è sempre netto. I fusti si rendono in porto franco.

(15 - Consegna)

Art. 389

Saponi - Luogo e termine - La consegna pronta deve effettuarsi entro 15 giorni dall'ordine. La consegna immediata deve avvenire entro 8 giorni dall'ordine.

Il sapone industriale, per grandi quantitativi, viene consegnato nudo su autocarri, per piccolo quintalaggio, in scatole di cartone paraffinato.

Art. 390

Profumeria - Termine - La consegna pronta deve effettuarsi entro 15 giorni dall'ordine. La consegna immediata deve avvenire entro 8 giorni dall'ordine.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 391

Saponi - Spese di trasporto - Il trasporto è gratis se su piazza, porto assegnato per altre destinazioni.

Il trasporto del sapone industriale è a carico del committente.

Art. 392

Profumeria - Spese di trasporto - Il trasporto è gratis per consegne sia su piazza che fuori piazza.

(23 - Pagamento)

Art. 393

Profumeria - Termine e bonifico - Il pagamento avviene a 60 giorni tratta. Il pagamento a vista fattura comporta lo sconto del 2% (due per cento).

Cap. 16) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

d) Prodotti farmaceutici

d¹) Specialità

- Colori e vernici (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(13 - Imballaggio)

Art. 394

Onere - Le spese di imballaggio sono a carico del venditore (produttore).

(15 - Consegna)

Art. 395

Luogo e termine - La consegna della merce viene effettuata dal produttore al domicilio dell'acquirente.

La consegna ai farmacisti situati fuori della sede del grossista viene effettuata da quest'ultimo immediatamente, non appena ricevuta l'ordinazione.

Sia nel caso di farmacisti situati nella sede del grossista che in quello di farmacisti situati fuori della sede del grossista, la consegna è sempre effettuata franco destino, qualunque sia il valore della merce.

(23 - Pagamento)

Art. 396

Termine e bonifico - Il pagamento s'intende pattuito a quindici giorni dalla data di ricevimento della fattura.

Quando il pagamento viene effettuato prima di quindici giorni viene concesso al compratore un abbuono (extra sconto) del 2% (due per cento).

Quando il pagamento viene ritardato oltre cinquanta giorni dalla data della fattura si applicano gli interessi commerciali.

Cap. 16) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

e) Materie plastiche

(13 - Imballaggio)

Art. 397

Onere - L'imballaggio è gratuito se è solo quello strettamente necessario ed indispensabile per il trasporto e la conservazione.

L'imballaggio specificatamente richiesto è a carico dell'acquirente.

(19 - Tolleranza)

Art. 398

Tolleranza di spessore e diametro - La tolleranza è del 10% (dieci per cento) sullo spessore e quindi sul peso e del 2,50% (due e cinquanta per cento) sul diametro esterno.

Tali tolleranze si devono intendere valide se le trattative avvengono a metratura e non a peso.

Cap. 16) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

f) Derivati dalla distillazione del petrolio e del carbone

f¹) Olii minerali, benzine e petroli

(7 - Specie di vendita)

Art. 399

Vendita a peso e a volume - Il prezzo del prodotto è ragguagliato a chilogrammo nel trasferimento dal produttore al grossista e a litro dal grossista al consumatore.

Le vendite di olii minerali, benzina, petrolio, in vagoni cisterna, sono fatte sulla base del peso in partenza.

(16 - Consegna ripartita)

Art. 400

a) **Peso** - La pesatura nella distribuzione frazionata si effettua presso le pubbliche pese.

b) **Volume** - La misurazione del volume nella distribuzione frazionata si effettua mediante misuratori volumetrici installati sui mezzi di trasporto.

Cap. 16) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

f) Derivati dalla distillazione del petrolio e del carbone

f²) Olii minerali e combustibili

(7 - Specie di vendita)

Art. 401

Vendita a peso - Nelle vendite di olii combustibili la merce viene fatturata in ragione del peso.

(13 - Imballaggio)

Art. 402

Tara - La tara dell'imballaggio viene fatta prima del riempimento.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 403

Spese di trasporto - Il trasporto è a carico del compratore.

Cap. 16) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

f) Derivati dalla distillazione del petrolio e del carbone

f³) Coke

- Gas compressi, liquefatti e sciolti in bombole (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(9 - Modo di misurazione)

Art. 404

Ragguaglio al millimetro - La pezzatura deve essere ragguagliata al millimetro.

(11 - Requisiti della merce)

Art. 405

Classificazione - È considerato coke metallurgico il coke di produzione delle Cokerie, coke da gas quello di produzione delle Officine Gas.

(15 - Consegna)

Art. 406

Termine - Per la vendita a domicilio su piazza le consegne devono essere fatte nelle normali ore di lavoro.

(16 - Consegna ripartita)

Art. 407

Divieto - Il luogo di consegna è unico ed il compratore non può far deviare il mezzo di trasporto e richiedere consegne ripartite in diversi luoghi.

(17 - Verifica della merce)

Art. 408

Controllo peso - Il compratore ha diritto di far controllare il peso tenendo però a suo carico le spese inerenti alla pesatura di controllo. Se riceve il coke senza controllare il peso, s'intende che il compratore accetta quello dichiarato sul bollettino di consegna del venditore.

(19 - Tolleranza)

Art. 409

Clausola «circa» - Se è indicato un quantitativo seguito dalla parola «circa», esiste per il venditore una tolleranza del 10% (dieci per cento) in più o in meno del quantitativo indicato.

Art. 410

Tolleranza di umidità - Nelle forniture di coke metallurgico e di coke da gas in territorio italiano, vengono applicati i seguenti limiti di tolleranza:

a) per il coke da gas:

- per la pezzatura grossa, oltre i mm. 80.....	8%
- per le pezzature comprese fra mm. 10 e mm. 80	10%
- per il minuto fra mm. 5 e mm. 10	12%
- per il polverino fra mm. 0 e mm. 5	15%

b) per il coke metallurgico:

- per la pezzatura oltre i mm. 40	6%
- per la pezzatura da mm. 10 a mm. 40	10%
- per la pezzatura da mm. 0 a mm. 10	14%

Gli stessi limiti di tolleranza valgono anche per il coke da gas e metallurgico di provenienza estera.

Il compratore non può rifiutare la merce che oltrepassi i limiti di tolleranza, ma ha diritto ad un bonifico che compensi la maggiore umidità, sempreché l'eccedenza di umidità non risulti compensata da un'eccedenza di peso. Il destinatario, in tal caso, farà constatare il peso all'arrivo.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 411

Spese di trasporto - Le spese di trasporto sono a carico del compratore.

Art. 412

Responsabilità del venditore - Se le spedizioni avvengono a mezzo vagoni, il venditore è responsabile della regolarità degli invii ed ha l'obbligo di chiedere la tariffa più economica. In mancanza dell'indicazione della portata del vagone, s'intende che lo stesso deve essere di portata tale che consenta di usufruire della tariffa più economica.

Art. 413

Rischi - Il coke viaggia per conto e rischio esclusivo del compratore.

Art. 414

Peso da fatturare - In caso di vendite su vagone, il peso valido agli effetti della fatturazione è quello riconosciuto dalle F.S. nella stazione di partenza; in mancanza

di questo o in caso di vendite per ritiri a mezzo autotreni, il peso valido è quello che viene dichiarato dalla Cokeria o dall'Officina Gas che ha effettuato la consegna.

Art. 415

Spese di pesatura e caricazione - Le spese di caricazione e pesatura presso la Cokeria e l'Officina Gas produttrice, sono a carico del destinatario del coke.

Cap. 17) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA GOMMA ELASTICA, PNEUMATICI ED ALTRI LAVORI

- Pneumatici ed altri lavori (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

Cap. 18) PRODOTTI DI INDUSTRIE VARIE

a) Lampade e cavi elettrici

- Strumenti musicali (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

(13 - Imballaggio)

Art. 416

Onere - Per le lampade l'imballaggio è a carico del fabbricante. I cavi elettrici confezionati in matasse di 100 metri sono spediti entro sacchi, oppure in fusti, che sono a carico del fabbricante.

(22 - Spedizione, trasporto e assicurazione della merce)

Art. 417

Consegna franca - Le lampade e i cavi viaggiano con consegna franca dal fabbricante al grossista.

Cap. 18) PRODOTTI DI INDUSTRIE VARIE

b) Stracci

(11 - Requisiti della merce)

Art. 418

Classificazione - Gli stracci sono classificati come segue:

Stracci di lana per lanifici:

- di «prima qualità» che comprende maglie, tessuti fini di lana e ritagli di panno nuovo;
- di «seconda qualità» che comprende panno civile e militare vecchio;
- di «terza qualità» che comprende coperte colorate ordinarie, usate, panni cotonati e tessuti misti di lana e cotone.

Stracci destinati alla fabbricazione della carta fine e della carta valori sono costituiti da:

- a) tessuti di canapa usati;
- b) copertoni senza preparati impermeabili;
- c) stracci di canapa, di lino e di canapa e di lino;
- d) stracci bianchi, misti filo e cotone.

Stracci destinati ai cotonifici e per sfilacciatura sono costituiti da:

- a) ritagli di cotone bianchi e nuovi;
- b) stracci bianchi puliti di cotone;
- c) ritagli di cotone colorati nuovi.

Stracci destinati per pulizia di macchine sono costituiti da:

- a) pezzame, stracci di grande pezzatura bianchi di lino o canapa;
- b) pezzame, stracci di grande pezzatura, bianchi di cotone;
- c) pezzame, stracci di grande pezzatura, colorati di cotone.

Stracci destinati alla concimazione, sono quelli di cotone, di lana, misti, ecc. e che non possono essere altrimenti classificati e cioè lo scarto degli stracci in genere che per dimensioni (tritume di ogni specie) o per resistenza (tessuti marci di ogni specie) non sono utilizzabili per altri usi.

(13 - Imballaggio)

Art. 419

Tara - Gli stracci in genere sono venduti in balle pressate con involucro di juta, legate con filo di ferro.

Il peso complessivo dell'imballaggio non deve superare il 3% (tre per cento).

L'imballaggio è calcolato come merce, ad eccezione di quello che si usa per stracci di lana fine che si conteggia a parte.

(19 - Tolleranza)

Art. 420

Tolleranza di peso - Nelle compravendite di stracci in genere è tollerata la consegna del 10% (dieci per cento) in più o in meno del quantitativo pattuito.

TITOLO VI
CREDITO, ASSICURAZIONI, BORSE VALORI

Cap. 1) USI BANCARI

Art. 421

Operazioni di credito documentario (Art. 1527, 1530 Cod. Civ.) - Le banche, nelle operazioni di credito documentario, si attengono, ai sensi degli artt. 1527-1530 c.c. alle “norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari” accertati dalla Camera di Commercio Internazionale.

Art. 422

Pagamento del prezzo nella vendita contro documenti (art. 1528 Cod. Civ.) - Se nella vendita contro documenti il contratto non dispone circa il pagamento del prezzo e degli accessori, il pagamento stesso deve essere eseguito nel momento e nel luogo in cui avviene la consegna dei documenti indicati dall'art. 1527 del Codice Civile.

Se il pagamento di cui sopra deve avvenire a mezzo banca i documenti devono essere presentati alla banca incaricata durante l'orario di apertura degli sportelli.

Art. 423

Pagamento diretto del compratore dopo il rifiuto opposto dall'Istituto od Azienda di Credito all'atto della presentazione dei documenti secondo le forme d'uso (art. 1530 Cod. Civ.) - Quando il rifiuto da parte di un Istituto od Azienda di Credito al pagamento del prezzo al presentatore dei documenti è fatto verbalmente, la prova del rifiuto è data dal verbale di offerta reale dei documenti stessi.

Art. 424

Valuta di addebito in conto corrente degli assegni emessi - Gli assegni pagati dalle banche vengono addebitati sul conto corrente con valuta data di emissione.

Art. 425

Deposito di titoli in custodia e/o in amministrazione presso Istituto od Azienda di Credito (misura del compenso) (art. 1838 comma 3° Cod. Civ.) - Nel deposito di titoli in custodia ed in amministrazione, le aziende di credito percepiscono un compenso in misura corrispondente a quella fissata nelle condizioni e norme che regolano le operazioni ed i servizi bancari.

Art. 426

Termine per il preavviso di recesso dal contratto per apertura di credito a tempo indeterminato (art. 1845 Cod. Civ.) - Nelle aperture di credito a tempo indeterminato di cui all'art. 1845 Cod. Civ. e nelle operazioni bancarie regolate in conto corrente, di cui all'art. 1855 Cod. Civ., il recesso può essere esercitato col preavviso anche di un sol giorno, ferma restando la sospensione immediata dell'utilizzo del credito.

Art. 427

Liquidazione interessi nei mutui e nelle operazioni bancarie in genere - Nelle operazioni attive e passive a breve termine il calcolo degli interessi, da parte delle banche, è eseguito con riferimento alla durata dell'anno civile.

Art. 428

Rinnovazione di precedente operazione cambiaria - La rinnovazione di una precedente operazione cambiaria si attua in due distinte operazioni: lo sconto del nuovo effetto e l'estinzione dell'effetto in scadenza.

Art. 429

Fondi (o somme) a disposizione - Significato bancario - Le espressioni «fondi a disposizione» o «somme a disposizione» stanno ad indicare somme tenute a disposizione di terzi e giacenti presso gli Istituti od Aziende di Credito in attesa di ritiro da parte dei beneficiari.
Dette somme sono infruttifere.

Art. 430

Accredito in conto «salvo buon fine» - Nell'ambito dei pagamenti che avvengono tramite procedure interbancarie, gli importi degli assegni bancari, circolari, RID (Rapporti interbancari diretti) e RiBa (Ricevuta bancaria elettronica) sono da ritenersi definitivamente disponibili trascorso il termine convenuto, senza che pervenga alla banca, che ha il compito di effettuarne l'incasso, notizia dell'eventuale mancato pagamento dei titoli medesimi. In caso, invece, di negoziazione di assegni diversi da quelli suddetti (vaglia ed altri titoli similari) e di effetti, ricevute e documenti similari, l'importo viene accreditato con riserva e salvo buon fine e non è disponibile prima che la banca ne abbia effettuato la verifica o l'incasso e che dell'avvenuto incasso abbia

avuto conoscenza la dipendenza accreditante.

La valuta applicata all'accreditamento determina unicamente la decorrenza degli interessi, senza conferire al correntista alcun diritto circa la disponibilità dell'importo.

E' tuttavia in facoltà della banca rendere disponibile l'importo anche prima di averne effettuato l'incasso.

Le regole su accennate sono seguite anche nel caso di effetti accreditati "salvo buon fine".

In caso di mancato incasso, la banca si riserva tutti i diritti ed azioni compresi quelli di cui all'art. 1829 c.c.

Art. 431

Diminuzione del valore dei beni dati a garanzia (art. 1850 Cod. Civ.) - Il termine per il reintegro della garanzia di cui all' art. 1850 è di 5 giorni.

Art. 432

Interessi di mora su rate scadute di mutui e finanziamenti - Nel caso di mancato pagamento di rate di rimborso di mutui e finanziamenti, gli Istituti e le Aziende di Credito percepiscono gli interessi convenzionali di mora sull'intero importo delle rate scadute e non pagate.

Art. 433

Esecuzione di incarichi ricevuti dalle banche (art. 1856 c.c.) - Gli incarichi che le banche operanti in Italia ricevono dall'estero e che devono essere eseguiti in Italia sono regolati dalla legge italiana.

Cap. 2) USI DELLE ASSICURAZIONI

a) Assicurazione marittima

Art. 434

Spese per il certificato d'avaria - Le spese per l'emissione del certificato di avaria sono pagate dal richiedente, salvo rivalsa verso chi spetta.

Cap. 3) USI DELLE BORSE VALORI

Non è stata rilevata l'esistenza di usi.

TITOLO VII

ALTRI USI

Cap. 1) PRESTAZIONI VARIE D'OPERA E DI SERVIZI

a) cessione aziende e negozi

(33 - Mediazione)

Art. 435

Provvigione - Nelle cessioni di aziende industriali e commerciali per valori sino a € 2.000,00 la provvigione è del 5% (cinque per cento) di cui il 3% (tre per cento) a carico del cedente e il 2% (due per cento) a carico dell'acquirente. Per il prezzo superiore a € 2.000,00 la provvigione si riduce a metà per quanto riguarda la parte eccedente.

Cap. 1) PRESTAZIONI VARIE D'OPERA E DI SERVIZI

b) Tintoria e lavanderia

Art. 436

Composizione dell'oggetto consegnato - La lavanderia e la tintoria rispondono del danno provocato da incompatibilità delle modalità di esecuzione del lavoro e dei prodotti impiegati con le qualità dell'oggetto, se queste sono state dichiarate dal cliente o sono rilevabili con l'uso dell'ordinaria diligenza.

Art. 437

Termine per il ritiro dell'oggetto - Il cliente è tenuto a ritirare l'oggetto entro il termine di 60 giorni da quello indicato per la consegna.

Trascorso tale periodo il tintore, pulitore, ecc. non risponde degli eventuali deterioramenti degli oggetti in giacenza.

La lavanderia e la tintoria non rispondono dello smarrimento o del danneggiamento di oggetti o denaro dimenticati negli indumenti affidati per la tintura o la pulitura.

Art. 438

Termini di pagamento - Il pagamento deve essere effettuato integralmente all'atto del ritiro dell'oggetto.

Art. 439

Tintura su campione – Nelle commissioni di tintura su campione non è garantita la perfetta imitazione al campione stesso dell'oggetto da tingere. In caso di cattiva riuscita della tinta, il tintore, a richiesta del committente, è tenuto a ritingere l'oggetto gratuitamente con tinta più scura a scelta del committente.

Cap. 1) PRESTAZIONI VARIE D'OPERA E DI SERVIZI

c) Tinteggiatura di stanze e verniciatura di infissi

Art. 440

Spese per preventivi e progetti – Le offerte scritte e i preventivi contenenti il solo prezzo del lavoro da eseguirsi sono gratuite ed a carico dell'offerente.

Le spese per il progetto di esecuzione del lavoro richiesto esplicitamente dal committente sono a suo carico, qualora non si concluda il contratto.

Art. 441

Prelevamento dei campioni – Nei contratti in cui sono stati precisati il tipo dei materiali da impiegarsi, l'eventuale prelevamento di campioni per constatarne la qualità deve essere effettuata in contraddittorio fra le parti e tratto dai vari recipienti sul luogo della lavorazione prima dell'inizio del lavoro.

Art. 442

Classificazione e tipi di tinteggiatura – I tipi di tinteggiatura sono così classificati:

- tinta a colla: intendesi una pittura costituita da pigmenti poveri con l'aggiunta di colla metilcellulosica od animale;
- tinta a tempera: s'intende la pittura preparata da colorifici con l'aggiunta di resine sintetiche polimeriche;
- tinta murale: s'intende la pittura composta da pigmenti fini miscelati con resine acriliche e simili;
- tinta opaca: s'intende la pittura a base di olii, acquaragia e altri componenti.

Art. 443

Stuccatura vetri – Nella verniciatura delle finestre qualora vi sia da sostituire totalmente o parzialmente lo stucco ai vetri, l'eventuale rottura degli stessi è a totale carico del committente. Nella posa dello stucco su vetri nuovi la responsabilità di eventuali rotture è a carico del verniciatore.

Art. 444

Tinteggiatura avvolgibili – Il prezzo pattuito per la tinteggiatura degli avvolgibili comprende anche la tinteggiatura degli accessori.

Qualora, invece, sia pattuita la messa in opera di avvolgibili già tinteggiati, la tinteggiatura degli accessori non è compresa nel prezzo.

Cap. 1) PRESTAZIONI VARIE D'OPERA E DI SERVIZI

d) Usi negoziali del settore alberghiero

Art. 445

Prezzo di pensione - Il prezzo di “pensione completa”, tutto incluso, si intende praticato per giorno e per persona ed è comprensivo di alloggio, di prima colazione, seconda colazione e pasto serale (nei limiti del menù del giorno previsto per i pensionati), percentuale di servizio, I.V.A., riscaldamento, aria condizionata (ove esistente) ed è conforme alla denuncia dei prezzi presentata alla Amministrazione Provinciale. Le bevande sono sempre escluse. Il prezzo di pensione completa viene applicato per periodi non inferiori a tre giorni. Per periodi inferiori a tre giorni sono applicati i “prezzi alla carta”. In questo ultimo caso però, se i pasti consumati sono quelli previsti dal menù del giorno, vanno conteggiati secondo le tariffe denunciate, ai sensi di legge, alla Amministrazione provinciale.

Per l'occupazione di una camera singola non potrà essere richiesto alcun supplemento sul prezzo di pensione.

Art. 446

Decorrenza del prezzo di pensione - Il prezzo di pensione di regola decorre dalla seconda colazione del giorno di arrivo e termina con la prima colazione del mattino del giorno di partenza. La camera dovrà quindi essere lasciata libera entro le ore antimeridiane del giorno di partenza del cliente. Per gli eventuali pasti eccedenti un giorno intero di “pensione completa” si applicano le tariffe rilevate dalla tabella prezzi della Amministrazione provinciale.

Art. 447

Addebiti relativi ai pasti - Nel trattamento di pensione, il gestore non pratica riduzioni per i pasti consumati, fuori dall'esercizio alberghiero, anche se preannunciati. A richiesta gli albergatori forniscono, in sostituzione del pasto, il cestino di viaggio senza supplemento di prezzo. I pasti fuori dai locali a tale uso destinati e fuori dagli orari fissati danno luogo ad un supplemento di prezzo. La direzione dell'albergo si riserva la facoltà di non fornire i pasti fuori dagli orari stabiliti. I clienti non possono

consumare, durante i pasti, bevande di alcun genere, acquistate fuori dall'esercizio.

Art. 448

Vista a mare e vista sul mare - La dizione "vista a mare" significa che dalla camera è possibile la vista sia pure limitata sul mare. La dizione "vista sul mare" significa che la camera guarda direttamente sul mare. Entrambe non danno diritto ad alcun supplemento.

Art. 449

Prenotazioni scritte - Le prenotazioni sono valide solo se fatte per iscritto, per telegramma, telefax e mail e/o mezzi consimili, con indicazione esatta del giorno di arrivo e di partenza confermate, sempre per iscritto o con i mezzi sopra indicati, dall'albergatore, cui è data facoltà di accettare l'impegno dietro versamento di una caparra generalmente pari alla tariffa di tre giorni di pensione completa per ogni persona prenotata. In questo caso la conclusione del contratto diventa definitiva solo al momento in cui il versamento della caparra sarà stato effettuato oppure sarà esibita la prova del versamento. Le prenotazioni si intendono sempre riferite alla casa madre, salvo diversa specificazione da parte dell'albergatore.

Art. 450

Prenotazioni telefoniche e verbali - Le prenotazioni, con indicazione esatta del giorno di arrivo e di partenza in genere, fatte per telefono o verbalmente, devono essere seguite da una lettera, un telegramma, un telefax, un e.mail o simili, con l'importo della caparra ammontante generalmente a tre giorni del prezzo di pensione per persona e per l'intero periodo e l'albergatore, da parte sua, deve comunicare al cliente la conferma per iscritto, per telegramma, telefax, e.mail e consimili.

Art. 451

Prenotazioni annullate - La camera si intende a disposizione del cliente dalle ore 14 del giorno dell'arrivo alle ore antimeridiane del giorno della partenza. Qualora il cliente dovesse ritardare ad occupare la camera, dovrà darne notizia all'albergatore che, in tal caso, è obbligato a tenere la camera a disposizione addebitando al cliente il prezzo della medesima per i giorni di ritardata occupazione. La ritardata occupazione della camera non dà diritto al cliente, salvo accordi particolari, di protrarre la permanenza oltre il termine stabilito. Se la camera prenotata per iscritto non viene occupata dal cliente, senza preavviso dello stesso, entro le ore 14 del giorno successivo a quello della giornata del previsto arrivo, la camera si ritiene libera e la prenotazione annullata.

Art. 452

Oneri del cliente per inadempienze contrattuali - In caso di annullamento della prenotazione sino a 30 giorni prima del previsto arrivo, l'albergatore restituirà al cliente il 50% della caparra versata. Nessun rimborso sarà dovuto se l'annullamento avviene fra il trentesimo giorno e quello fissato per l'arrivo del cliente oppure quando il cliente non dà seguito alla prenotazione e quindi non si presenta all'albergo per occupare la camera che gli era riservata. In caso di partenza anticipata, rispetto a quanto convenuto, il cliente è tenuto a pagare oltre a quanto consumato, il prezzo della camera disdettata, escluso il trattamento di pensione, fino ad un massimo di tre giornate o sino al termine della prenotazione se questa ha una durata residua inferiore a tre giorni.

Art. 453

Oneri dell'albergatore per inadempienze contrattuali - Per ogni prenotazione accettata e confermata nella debita forma, l'albergatore è tenuto a rispettare interamente gli impegni contrattuali. Qualora l'albergatore non sia in grado di adempiere l'impegno assunto, può proporre al cliente la sistemazione in un albergo di pari categoria o superiore. L'eventuale differenza di tariffa rimarrà a carico dell'albergatore; nel caso in cui tale sistemazione non sia possibile, l'albergatore, per mancata osservanza dell'impegno, è tenuto a rimborsare al cliente il doppio del deposito ricevuto.

Art. 454

Prezzi delle camere - Il prezzo di una camera singola alla quale venga aggiunto, su richiesta del cliente, per un minore di anni 12, un letto supplementare limitato al periodo di permanenza del minore, non potrà superare il prezzo della camera a due letti. Se in una camera a due letti è posto un letto aggiuntivo, sempre consentito per un minore di 12 anni purchè limitatamente al periodo di sua permanenza (e consentito per l'adulto solo quando la normativa vigente lo preveda) non potrà applicarsi una maggiorazione superiore a un terzo del prezzo della camera stessa. Il numero dei posti letto aggiuntivi non potrà comunque mai essere superiore a due per camera, conteggiando per ognuno una maggiorazione di un terzo del prezzo della camera stessa. Il posto letto per il minore di anni 12 è sempre consentito se limitato al periodo di permanenza dello stesso.

Qualora il cliente non domandi espressamente una camera a due letti non può essere riscosso che il prezzo massimo denunciato per la camera a un letto.

Cap. 1) PRESTAZIONI VARIE D'OPERA E DI SERVIZI

e) Usi negoziali nel settore dei residences

Art. 455

Prenotazione di unità abitative - Il cliente che prenota un appartamento s'impegna ad occuparlo alla data convenuta. La prenotazione deve essere perfezionata con invio di adeguata caparra come da indicazioni del gestore, il quale la tratterrà in caso di annullamento. La prenotazione con caparra è garantita sino alle ore dieci del giorno successivo al giorno previsto per l'arrivo, mentre la prenotazione senza garanzia di caparra dà facoltà al gestore, dopo le ore diciannove del giorno previsto per l'arrivo, di concedere ad altri l'appartamento.

Art. 456

Condizioni e durata del contratto - Il contratto di alloggio si considera concluso alla scadenza prefissata. L'appartamento è a disposizione del cliente non prima delle ore sedici del giorno di arrivo e deve essere liberato entro le ore dieci del giorno di partenza. Qualora, per cause indipendenti dalla propria volontà, il gestore si trovi nella impossibilità di rispettare il contratto, propone al cliente analoga sistemazione in altro esercizio di pari o superiore categoria, assumendosi l'onere dell'eventuale maggior costo. Qualora non esista altra possibilità di sistemazione il gestore deve corrispondere il doppio della caparra a suo tempo ricevuta. Il cliente che receda anticipatamente rispetto al periodo di soggiorno pattuito, escluso il caso che ciò avvenga per cause di forza maggiore documentata, non può pretendere rimborsi relativi al periodo non usufruito, salvo casi di colpa attribuibili al gestore.

Cap. 1) PRESTAZIONI VARIE D'OPERA E DI SERVIZI

f) Usi agricoli

Art. 457

Elenco lavorazioni con relative colture - Per qualsiasi riferimento che si faccia alle lavorazioni stagionali in agricoltura sono considerati tali quelle di cui all'elenco che segue:

Lavorazioni stagionali con relative colture

Lavorazione stagionale della margherita.

Periodo di lavoro: Settembre-Maggio.

Pratiche colturali: riempimento vasi - trapianto della piantina nei vasi - messa a dimora dei vasi nel terreno - 1^A spuntatura - 2^A spuntatura - cernita delle piante per la vendita - preparazione carrelli - inserimento etichetta qualità varietale - spedizione vasi.

Lavorazione stagionale delle aromatiche ed annuali.

Periodo di lavoro: Luglio-Marzo.

Pratiche colturali: pulizia del terreno - stesura dei teli e fissaggio con chiodi - stesura fili per allineamento dei vasi - taleaggio - riempimento vasi - invasatura della talea - messa a dimora dei vasi - irrigazione - spuntatura che si effettua per 3 volte - pulizia dei vasi dalle erbe infestanti - cernita delle piante per la vendita - preparazione carrelli - bagnatura dei vasi sui carrelli - spedizione vasi.

Lavorazione stagionale dei crisantemi.

Periodo di lavoro: maggio-novembre.

Pratiche colturali: preparazione del terreno - riempimento vasi - taleaggio - invasatura della talea - messa a dimora dei vasi nel terreno - irrigazione - legatura - sbocciatura - spuntatura - pulizia dei vasi dalle erbe infestanti - cernita delle piante per la vendita - preparazione carrelli - spedizione vasi.

Lavorazione stagionale delle stelle di Natale.

Periodo di Lavoro: Luglio-Dicembre.

Pratiche colturali: riempimento dei vasi - pulizia del terreno - invasatura della piantina - messa a dimora dei vasi nel terreno - irrigazione - sostituzione piantine - pulizia dei vasi dalle erbe infestanti - preparazione dei carrelli - cernita delle piante per la vendita - spedizione.

Lavorazione stagionale dell'ortensia.

Periodo di lavoro: Agosto-Aprile.

Pratiche colturali: preparazione terreno - riempimento dei vasi - trapianto della piantina - messa a dimora dei vasi - irrigazione - spuntatura - estirpazione foglie laterali appassite ed ingiallite - preparazione carrelli - cernita delle piante per la vendita - spedizione.

Lavorazione stagionale del ciclamino.

Periodo di lavoro: Agosto-Aprile.

Pratiche colturali: preparazione terreno - riempimento dei vasi - interrimento del bulbo nei vasi - irrigazione - pulizia fiori - preparazione carrelli - cernita delle piante per la vendita - spedizione.

Lavorazione stagionale del fiore di pesco.

Periodo di lavoro: Marzo-Aprile.

Pratiche colturali: raccolta - confezionamento - stoccaggio.

Lavorazione stagionale della mimosa.

Periodo di lavoro: febbraio.

Pratiche colturali: raccolta - confezionamento - stoccaggio.

Lavorazione stagionale del geranio.

Periodo di lavoro: Settembre-Maggio.

Pratiche colturali: preparazione del terreno - riempimento dei vasi - invasatura della piantina - messa a dimora dei vasi nel terreno - legatura - irrigazione - spuntatura - pulizia dei vasi - preparazione carrelli - cernita delle piante per la vendita - 2^A pulizia dei vasi - spedizione.

Lavorazione stagionale del basilico in campo aperto.

Periodo di lavoro: Marzo-Settembre.

Pratiche colturali: Preparazione del terreno, semina, taglio e raccolta.

Lavorazione stagionale del basilico in serra.

Periodo di lavoro: Ottobre-Aprile.

Pratiche colturali: Preparazione del terreno, semina, taglio e raccolta.

Lavorazione stagionale del pomodoro in serra.

Periodo di lavoro: Settembre-Maggio.

Pratiche colturali: Preparazione del terreno, messa a dimora della piantina, legatura, sfemminellatura, cimatura, raccolta e stoccaggio.

Lavorazione stagionale del pomodoro in campo aperto.

Periodo di lavoro: Marzo-Ottobre.

Pratiche colturali: Le stesse del pomodoro in serra.

Lavorazione stagionale in campo aperto di insalate, zucchine, melanzane, peperoni e prezzemolo.

Periodo di lavoro: Marzo-Ottobre.

Pratiche colturali: Diserbo manuale, pulizia del terreno, raccolta e stoccaggio.

Lavorazione stagionale in campo aperto di cavolini di Bruxelles, spinacio, carciofi, aneto.

Periodo di lavoro: Agosto-Aprile.

Pratiche colturali: Diserbo manuale, pulizia del terreno, raccolta e stoccaggio.

Lavorazione stagionale dell'uva.

Periodo di lavoro: Settembre-Dicembre. Pratiche colturali: raccolta, vinificazione.

Lavorazione stagionale delle olive.

Periodo di lavoro: Dicembre -Marzo.

Pratiche colturali: raccolta olive, ritiro reti e pulizia del terreno.

Lavorazione stagionale nei vivai.

Periodo di lavoro: Settembre-Maggio.

Pratiche colturali: semina, ripicchettamento e vendita di fiori, ortaggi e piante da frutto.

Lavorazione stagionale dell'allevamento di animali.

Periodo di lavoro: Maggio-Ottobre.

Pratiche colturali: alpeggio degli animali in montagna.

Lavorazione stagionale nell'agriturismo, (solo se hanno periodo di chiusura):

Marzo-Novembre.

Lavori svolti: preparazione e pulizia dei locali atti alla ricezione della clientela, pulizia

quotidiana dei locali, raccolta di ortaggi e verdure necessarie alla preparazione dei pasti, preparazione dei pasti, servizio ai tavoli, lavaggio stoviglie e locali cucine, cura degli animali ed eventuale raccolta latte e caseificazione formaggi, sistemazione terreni in uso all'agriturismo ed eventuali pulizie terreni e sottobosco.

Art. 458

Scambio di manodopera tra coltivatori diretti - Lo scambio di manodopera finalizzato all'esecuzione di lavori agricoli è consentito tra coltivatori diretti. La manodopera prestata e quella resa devono essere quelle del titolare dell'azienda agricola o di propri familiari conviventi.

Cap. 2) USI MARITTIMI

a) Sbarco e imbarco di merci

Art. 459

Sbarco e imbarco di merci - Clausole F.I.O. e Sottoparanco — Nello sbarco ed imbarco delle merci, occorre distinguere la clausola «F.I.O.» dalla clausola «SOTTO PARANCO».

a) **la clausola «F.I.O.»**: per merce «F.I.O.» (free in, free out) oppure bord à bord, s'intende merce messa e stivata a bordo di una nave e disstivata e scaricata da bordo libera di spese per la nave.

È consuetudine che il capitano abbia l'obbligo di facilitare la caricazione e la scarica della nave, fornendo gratuitamente i soli verricelli di bordo, con esclusione cioè degli uomini necessari al loro funzionamento.

Per l'apertura e la chiusura dei boccaporti, nella clausola «F.I.O.», è uso nel Porto di Savona che le eventuali spese di apertura e chiusura dei boccaporti siano a carico dei ricevitori e dei caricatori della merce, con esclusione dell'apertura iniziale e della chiusura finale che restano a carico della nave.

b) **clausola «SOTTOPARANCO»** (o palan-palan o berth terms): la clausola «sottoparanco» indica che la merce deve essere consegnata oppure ricevuta, alla banda della nave.

Pertanto, sia lo stivaggio che il disstivaggio vengono fatti a cura e spese del capitano. Per le operazioni di sbarco o imbarco «sottoparanco» la spesa dei mezzi meccanici viene divisa in parti uguali fra la nave e il caricatore o ricevitore. Il verricellante deve essere fornito dal capitano della nave o pagato da questi, se il servizio viene reso da un lavoratore del porto.

Art. 460

Condizione «Liner Terms» – La condizione «Liner Terms» significa che il trasporto si effettua alle condizioni normalmente praticate dalle navi adibite ai servizi di linea.

In base a tale condizione, la nave ha facoltà di ricevere e sbarcare «secondo la propria potenzialità» e cioè nel modo, nella quantità e nel tempo (anche fuori orario, di notte e di giorno festivo) secondo i quali si può operare, compatibilmente con i regolamenti, le consuetudini e le condizioni del porto.

Per le partite sbarcate dalle navi con la condizione «Liner Terms» è consuetudine corrispondere dal ricevitore all'agente della nave un compenso così detto «diritto di agenzia».

Per le partite imbarcate è uso che il caricatore riceva una commissione dall'agente della nave per conto della stessa.

Art. 461

Affitto di chiatte – Affittandosi chiatte per un determinato periodo di tempo trascorso questo periodo senza che sia avvenuta la riconsegna del galleggiante, l'affitto s'intende continuato di giorno in giorno, in base al canone di affitto primitivo, fino alla riconsegna da parte del conducente, oppure fino alla scadenza della disdetta da parte del proprietario. Tale disdetta dovrà essere data con un preavviso di tanti giorni lavorativi quanti ne occorrono per lo sbarco delle chiatte, calcolato in base al 30% (trenta per cento) della portata delle chiatte stesse, con un minimo di 50 tonnellate.

Art. 462

Scelta dell'ormeggio – La scelta del posto di ormeggio, se il contratto ne dà diritto al ricevitore, è fatta dal ricevitore che rappresenta la maggior partita del carico.

Art. 463

Consegna della merce – Per ottenere il ritiro della merce giunta con nave, il ricevitore deve esibire all'armatore o al raccomandatario l'originale della relativa polizza di carico, debitamente munita della sua firma, ed in regola con le eventuali girate, ottenendo in cambio, dopo l'eventuale pagamento del nolo e delle spese, il buono di consegna.

Il fatto della consegna dei documenti suddetti non può portare pregiudizio ai reciproci diritti del ricevitore e del vettore in ordine alla regolare consegna della merce.

Per carichi completi è uso presentare all'arrivo, prima di iniziare lo scarico, la polizza di carico al capitano o al raccomandatario, il quale la chiude a favore del presentatore.

La polizza originale viene scambiata con quella del capitano a carico ultimato, come pure deve essere consegnato all'agente della nave il buono di consegna munito delle eventuali osservazioni.

Art. 464

Delivery Order o Buono di Cessione – Quando il venditore non ha polizze per le singole partite, è uso consegnare il «Delivery Order» o «Buono di Cessione», che deve essere vistato dal Comandante della nave.

Art. 465

Rapporti fra capitano e ricevitore:

- a) il capitano o gli agenti degli armatori danno ai possessori delle polizze o a chi per essi, quando sono noti, avviso per scritto dell'arrivo della nave e della decorrenza delle stallie, quando sono note;
- b) nel caso che vi siano più importatori di polizze per parte dello stesso carico, quello che ha la partita maggiore dirige la scarica di tutto il carico, ma, agli effetti delle controstallie, permane sempre la responsabilità di tutti i ricevitori, ciascuno per la rispettiva parte scaricata, fermi restando i diritti fra loro;
- c) l'importo delle controstallie è dovuto al capitano o al raccomandatario nella loro qualità di agenti degli armatori;
- d) quando si tratta di piccolo naviglio adibito al traffico nazionale non è indispensabile la lettera di prontezza, purché ne venga data tempestiva comunicazione.

Art. 466

Resa comune - Peso di consegna – Nei carichi alla rinfusa, si effettua tra i ricevitori la resa comune con una resa per ogni singola partita proporzionalmente uguale alla resa generale, con conguaglio di merce, oppure del pagamento delle differenze in base al prezzo che aveva nel porto destinatario il giorno dell'arrivo della merce.

Per la merce in sacchi, la scopatura recuperata durante lo sbarco viene assegnata:

- a) quando tutta la merce venne pesata all'atto della scaricazione, in proporzione alla differenza tra il peso di polizza e quello di consegna;
- b) quando la merce non venne pesata, in proporzione al peso di polizza.

Art. 467

Stivaggio delle terraglie e vetrerie – Il caricatore di terraglie, vetrerie, piastrelle da pavimenti e altre merci fragili su navi, provvede con personale proprio o fornito dalle fabbriche produttrici, allo stivaggio delle merci a bordo e il capitano firma

la polizza solo affermando il numero dei pezzi o dei mazzi, con la clausola «salvo rottura».

Art. 468

Assicurazione – L'incarico puro e semplice di assicurare la merce spedita a mezzo nave da Savona, costituisce unicamente il mandato di assicurare la merce alle condizioni generali della polizza italiana di assicurazione vigente.

Cap. 2) USI MARITTIMI

b) Stallie e controstallie

- Porti di ormeggio (non è stata rilevata l'esistenza di usi)
- Cali (non è stata rilevata l'esistenza di usi)

Art. 469

Stallie - Intendesi per stallie quel termine di tempo convenuto entro il quale il caricatore è tenuto a caricare la merce sulla nave ed entro il quale il ricevitore è tenuto a ricevere la merce dalla nave.

Art. 470

Decorrenza delle stallie - Quando le stallie della nave sono fissate in una data quantità di merce per giorno lavorativo o per «tempo permettendo», le interruzioni per cattivo tempo si calcolano in base alle norme di lavoro che regolano l'attività portuale.

Art. 471

Stallie reversibili - Per giorni di stallie reversibili intendonsi stallie da valere per le operazioni di carico e scarico per due o più porti, coll'effetto che il tempo consumato in più o in meno in un porto, va a scapito o a vantaggio dei porti successivi.

Art. 472

Controstallie - Intendesi per controstallie quel termine di tempo durante il quale la nave viene trattenuta oltre il termine di stallie per ricevere, oppure per consegnare il carico, con diritto a speciale indennità a favore della nave.

Le controstallie si computano a «giorni correnti» senza interruzione di sorta e, per parte di giorno, in ore e minuti.

Art. 473

Computo e regolamento delle controstallie - Nel computo delle controstallie comprendonsi anche i giorni festivi, i non lavorativi e quelli inoperosi per scioperi e serrate.

Le controstallie si regolano al porto di carico, se si riferiscono alla caricazione e al porto di scarica se riflettono la scaricazione, a meno che non siano reversibili, nel qual caso si regolano a fine scarica, salvo diverse pattuizioni.

Art. 474

Determinazione giorni ed ore lavorative per il computo delle controstallie

- Sono considerati lavorativi tutti quei giorni che non cadono di domenica, che non siano ufficialmente riconosciuti come festivi, escluso il sabato pomeriggio con inizio alle ore 12 e nei quali il tempo consenta le operazioni commerciali.

Onde determinare con precisione sia i giorni che le ore lavorative è uso conformarsi a quanto viene stabilito nell'apposito registro dell'Ufficio Tecnico della Capitaneria di Porto, la cui redazione ne fa fede.

Quando, malgrado il cattivo tempo (giornata o parte di giornata non lavorativa che non permetterebbe l'operazione usuale di scarica), viene effettuata ugualmente la scarica, il tempo cattivo non viene computato nel conteggio delle stallie.

Art. 475

La prontezza per le navi in pratica via radio agli effetti del computo delle

stallie – Per le navi che ottengono pratica via radio è consuetudine che la prontezza venga presentata e accettata:

- a) per le navi che arrivando si ormeggiano ad una banchina o in una zona di attesa del porto, dal momento in cui tutte le operazioni di ormeggio sono terminate;
- b) per le navi che si fermano in rada, 15 minuti dopo l'arrivo.

Per l'accertamento dell'ora esatta di arrivo vale la dichiarazione dell'Autorità Marittima preposta al controllo.

La lettera di prontezza va presentata, in ogni caso, nelle ore di ufficio.

Cap. 2) USI MARITTIMI

c) Noli

Art. 476

Viaggio diretto e polizza diretta – La clausola «viaggio diretto» riferita alla nave significa l'effettuazione del viaggio dal punto di partenza a quello di destinazione senza cali intermedi, salvo le esigenze della navigazione e il rifornimento di combustibile, e/o altre cause di forza maggiore.

La clausola «viaggio diretto» riferita al trasporto della merce significa che la nave su cui la merce è caricata, la trasporta essa stessa dal punto di partenza a quello di destinazione, senza trasbordi.

La clausola «polizza diretta» significa che il vettore, con il rilascio di un'unica polizza, si assume il trasporto delle merci dal punto di partenza a quello di destinazione ed i neces-

sari trasbordi.

Art. 477

On right delivery of the cargo – La clausola “On right delivery of the cargo” significa che la liquidazione finale del nolo deve farsi a regolare consegna ultimata, salvo al capitano il diritto di esigere acconti durante la discarica proporzionalmente alla merce scaricata.

Art. 478

Cancello – La clausola del “cancello” inserita nei contratti di noleggio stabilisce il termine entro il quale la nave deve trovarsi al porto convenuto (di carica, oppure di ordini) pronta a ricevere.

Trascorso questo termine, fermo restando l’obbligo della nave di trovarsi al detto porto, rimane in facoltà del noleggiatore di eseguire o no il contratto.

Art. 479

Esazione del nolo - È consuetudine del porto di Savona che, nonostante la nomina di un agente raccomandario indicato nel contratto di noleggio, i capitani possano esigere o far esigere da persona di loro fiducia il proprio nolo e pagare direttamente o far pagare da altri le spese incontrate, limitandosi a corrispondere all’agente raccomandario il compenso di cui all’articolo precedente.

Art. 480

Regolamento dei noli – Il regolamento dei noli marittimi stabiliti in moneta estera quando viene effettuato in tutto o in parte in valuta italiana, si fa in base al cambio ufficiale dell’Ufficio Italiano dei Cambi del giorno in cui viene ultimata la discarica o la carica per i noli prepagati, salvo patti contrari fissati nel contratto.

In mancanza di quotazioni nel giorno sopraindicato si applica l’ultimo cambio ufficiale del predetto Ufficio.

Il nolo è pagato sul peso di polizza, salvo pattuizioni diverse previste dal contratto di noleggio.

Art. 481

Tonnellata inglese – È uso costante e invariato del nostro porto, quando il contratto di noleggio non abbia altre disposizioni esplicite, di ragguagliare la tonnellata inglese a kg. 1.015 (millequindici); eccetto per i carichi provenienti extra Europa, per i quali la tonnellata inglese è ragguagliata a kg. 1.016 (millesedici).

Cap. 2) USI MARITTIMI

d) Clausole speciali

Art. 482

C.I.F. - La merce venduta con la clausola «C.I.F.» viaggia per conto e rischio del compratore.

La clausola C.I.F. anche se stipulata in tempo di guerra, comprende il costo, il nolo e unicamente l'assicurazione marittima contro i rischi ordinari di navigazione, ma non comprende l'assicurazione contro i rischi di guerra.

Art. 483

F.O.B. – Per merce «F.O.B.» s'intende merce resa a bordo, escluso lo stivaggio.

Art. 484

Giorni correnti – Per giorni correnti si intendono quelli che si succedono senza interruzioni di sorta.

Art. 485

Pagamento contro documenti – Nel caso che un contratto di compravendita di merci porti la clausola «pagamento contro documenti», tale pagamento deve eseguirsi alla presentazione dei documenti, anche se ciò avviene prima dell'arrivo della nave che trasporta la merce alla quale gli stessi si riferiscono.

Art. 486

Merce ex nave X – Con la dichiarazione «merce ex nave X», s'intende merce già arrivata e scaricata dalla nave «X».

Art. 487

Merce franco banchina, chiatta, vagone e carro - La merce venduta alla condizione di resa «franco banchina», s'intende resa sulla banchina del porto, franca delle spese di assicurazione marittima, di nolo e di scarico, le quali tutte devono essere a carico del venditore.

La merce venduta «franco chiatta», s'intende resa sulla chiatta, franca di ogni spesa, compresa pesatura e ricevitura.

La merce resa «franco vagone», s'intende resa sul vagone franca di ogni spesa, restando a carico del compratore le spese di trasporto e i diritti ferroviari, compresa la pesatura ferroviaria.

La merce resa «franco carro», s'intende franca di ogni spesa, eccezione fatta della pesatura, quando questa avviene a mezzo di bilici.

Cap. 3) USI NEI TRASPORTI TERRESTRI

a) Trasporto di merci con automezzi

Art. 488

Termine di carico e scarico - Il termine di carico e scarico per i trasporti da e per la città di Savona (esclusi i magazzini fiduciari) è di quattro ore lavorative per ogni automezzo dal momento in cui è pronto per l'operazione di carico e scarico in orario lavorativo dell'azienda richiedente o destinataria.

Nei trasporti destinati al porto per l'imbarco il periodo di franchigia è di 12 ore, se l'automezzo è pronto per le operazioni prima delle ore 10 antimeridiane e di ore 24, se l'automezzo è pronto per le operazioni dopo le ore 10 antimeridiane.

Nei trasporti per merci di sbarco provenienti dal porto, oppure per merci provenienti dai magazzini fiduciari o a questi destinati, se l'automezzo è pronto per le operazioni prima delle ore 14, il periodo di franchigia dura sino alle ore 20.

Art. 489

Indennità di sosta - Scaduto il termine di franchigia è dovuta una indennità di sosta. Tale indennità, se ha avuto inizio nei giorni lavorativi, prosegue anche per i giorni non lavorativi.

Cap. 4) USI NEI TRASPORTI AEREI

Non è stata rilevata l'esistenza di usi.

Cap. 5) USI NELLA CINEMATOGRAFIA

Non è stata rilevata l'esistenza di usi.

APPENDICI – INDICE - TAVOLE DI RAFFRONTO

- Appendice 1 -
TABELLA RIASSUNTIVA DELLE PROVVIGIONI
RELATIVE ALLA MEDIAZIONE

COMPRAVENDITA	Venditore	Compratore	Rif. art.
Autoveicoli nuovi e usati	2%	-	342
Aziende e negozi:			
- 5% per valori sino a € 2.000,00 di cui:	3%	2%	435
- per prezzo superiore a € 2000,00, per quanto riguarda la parte eccedente:	1,50%	1%	435
Cacao	1%	-	119
Caffè	1%	-	119
Coloniali	1%	-	119
Immobili urbani (le differenti percentuali si applicano sull'intero importo del prezzo pattuito e non per scaglioni):			
da 1 a 200.000 Euro:	3%	3%	2
da 200.001 a 400.000 Euro:	2,5%	2,5%	2
oltre 400.000 Euro:	2%	2%	2
Laminati e prime lavorazioni	1,50%	-	325
Legname:			
-fornitura dall'origine a vagoni o autotreni completi	1,50%	-	285
- forniture da depositi piccoli quantitativi	2%	-	285
Natanti	2%	1%	344
Pelli conciate	3%	-	266
Pelli fresche	0,50%	0,50%	217
Pelli nazionalizzate		minimo 0,50%	238
Pelli salate	1%	0,50% (1% in caso di collaudo o gradimento)	230
Pepe	1%	-	119
Rottami di metalli vari	1%	-	331
Tè	1%	-	119

<u>LOCAZIONE</u>	<u>Locatore</u>	<u>Locatario</u>	<u>Rif. art.</u>
Immobili urbani vuoti:			
- su canone annuale	1 mensilità canone	1 mensilità canone	4
- su canone complessivo per locazioni di durata inferiore ad un anno:	10% canone complessivo	10% 10% canone complessivo	4 4
Camere mobiliate:			
- su canone complessivo 10%:	5%	5%	5

- Appendice 2 -
INCOTERMS 2000
REGOLE INTERNAZIONALI PER L'INTERPRETAZIONE
DEI TERMINI COMMERCIALI

Sommario

Introduzione

Scopo ed oggetto degli Incoterms	Art. 1
Il perché delle revisioni degli Incoterms	Art. 2
Gli Incoterms 2000	Art. 3
Incorporazione degli Incoterms nel contratto di vendita	Art. 4
La struttura degli Incoterms	Art. 5
Terminologia	Art. 6
Le obbligazioni del venditore relative alla consegna	Art. 7
Passaggio delle spese e dei rischi relativi alla merce	Art. 8
I termini	Art. 9
L'espressione "nessuna obbligazione"	Art. 10
Varianti degli Incoterms	Art. 11
Usi del porto o di un particolare settore commerciale	Art. 12
Le opzioni del compratore quanto al luogo di consegna per il trasporto	Art. 13
Sdoganamento	Art. 14
Imballaggio	Art. 15
Ispezione della merce	Art. 16
Modi trasporto ed Incoterm 2000 appropriato	Art. 17
Uso consigliato	Art. 18
La polizza di carico ed il commercio elettronico	Art. 19
Documenti di trasporto non negoziabili in luogo delle polizze di carico	Art. 20
La facoltà di dare istruzioni al vettore	Art. 21
Arbitrato CCI	Art. 22

Introduzione

Art. 1 - Scopo ed oggetto degli Incoterms

Scopo degli Incoterms è fornire una serie di regole internazionali per l'interpretazione dei termini commerciali di consegna delle merci maggiormente usati nella vendita internazionale. In questo modo, le incertezze dovute a differenze di interpretazione di questi termini tra Paesi diversi possono essere evitate o quantomeno ridotte in misura considerevole.

Frequentemente, i contraenti non sono consapevoli delle diversità tra le pratiche commerciali nei rispettivi Paesi. Questo può dar luogo a fraintendimenti, controversie e contenzioso, con lo spreco di tempo e denaro che ciò implica. Al fine di porre rimedio a questi problemi, la Camera di Commercio Internazionale ha pubblicato per la prima volta nel 1936 un insieme di regole internazionali per l'interpretazione di tali termini commerciali. Queste regole erano note come "Incoterms 1936". Modifiche ed aggiunte sono state successivamente apportate nel 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, ed ora per l'edizione 2000, così da mantenere queste regole in linea con le correnti pratiche del commercio internazionale.

Appare opportuno sottolineare che l'oggetto degli Incoterms è limitato alle questioni relative ai diritti e alle obbligazioni delle parti di un contratto di vendita con riguardo alla consegna della merce (nel senso di beni "materiali" esclusi quindi i beni "immateriali" quali il software per computer).

Vi sono, in particolare, due equivoci abbastanza diffusi per quanto riguarda gli Incoterms.

In primo luogo, gli Incoterms sono frequentemente fraintesi come applicabili al contratto di vendita. In secondo luogo, erroneamente, viene spesso dato per assunto che essi dispongano in ordine a tutti gli obblighi che le parti possano volere includere in un contratto di vendita..

Come è stato sempre sottolineato dalla CCI, gli Incoterms trattano soltanto delle relazioni tra venditore e compratori in forza del contratto di vendita e, per giunta, solo sotto alcuni aspetti specifici.

Nel mentre è essenziale per gli esportatori ed importatori considerare attentamente le correlazioni tra i vari contratti necessari per realizzare una vendita, mette in gioco anche contratti di trasporto, assicurazione e finanziamento – è necessario tener presente che gli Incoterms si riferiscono ad uno soltanto di questi contratti, precisamente il contratto di vendita.

Nondimeno, l'accordo delle parti di utilizzare un particolare Incoterm comporta necessariamente implicazioni per gli altri contratti. Per menzionare alcuni esempi, un venditore che abbia prestato il suo consenso ad un contratto CFR o CIF non può eseguire tale contratto con alcun altro modo di trasporto che quello marittimo, poiché ai sensi dei due anzidetti Incoterms egli deve presentare al compratore una polizza di carico

od altro documento di trasporto marittimo, il che è semplicemente impossibile qualora vengano usati altri modi di trasporto. Inoltre,

il documento richiesto in relazione ad un credito documentario dipende necessariamente dal modo di trasporto che si è convenuto di utilizzare.

In secondo luogo, gli Incoterms affrontano un numero di specifiche obbligazioni che fanno carico alle parti – quali l'obbligazione del venditore di mettere la merce a disposizione del compratore o rimetterla al vettore per il trasporto o consegnarla a destinazione – così come la distribuzione dei rischi in questi casi.

Inoltre, essi trattano sia delle obbligazioni riguardanti lo sdoganamento all'esportazione ed importazione delle merci ed il loro imballaggio, sia dell'obbligazione del compratore di prendere in consegna la merce come anche dell'obbligazione di dare prova che le rispettive obbligazioni sono state debitamente adempiute.

Per quanto gli Incoterms siano estremamente importanti per l'esecuzione del contratto di vendita, essi non affrontano in nessun modo un gran numero di problemi che possono presentarsi in contratti di questo tipo, come il trasferimento della proprietà e di altri diritti sulla merce, i casi di inadempimento del contratto e le conseguenze che ne discendono, così come gli esoneri da responsabilità in determinate circostanze. Si sottolinea che gli Incoterms non mirano a sostituire tutte le clausole contrattuali che siano necessarie per realizzare un completo contratto di vendita, sia tramite l'incorporazione di clausole standard sia tramite clausole pattuite individualmente.

In generale, gli Incoterms non trattano delle conseguenze dell'inadempimento del contratto né delle cause di esonero da responsabilità in considerazione di varie circostanze ostative.

Tali questioni devono essere risolte tramite altre disposizioni nel contratto di vendita e nella legge applicabile.

Scopo primario degli Incoterms è stato sempre quello di disciplinare la resa merci nei contratti implicanti il passaggio della frontiera: da ciò la denominazione di termini commerciali internazionali. Tuttavia, talvolta si fa riferimento agli Incoterms in contratti di contenuto puramente nazionale. In tali casi, le clausole A2 e B2 relative a esportazione e importazione diventano semplicemente superflue.

Art. 2 - Il perché delle revisioni degli Incoterms

La ragione principale alla base delle varie revisioni degli Incoterms è stata la necessità di garantirne l'adattamento alla pratica commerciale contemporanea. Così, nella revisione del 1980 è stato introdotto il Termine Franco Vettore (Free Carrier, con la sigla FRC, ora FCA) in modo da affrontare il caso frequente in cui il punto di consegna della merce nel trasporto marittimo non era più il tradizionale punto FOB (al passaggio della murata della nave), bensì un punto terrestre, anteriore al caricamento a bordo di una nave, in cui la merce veniva rimessa, stivata in container, in vista di un successivo trasporto via mare o tramite diversi modi di trasporto in combinazione (cosiddetto trasporto combinato o multimodale).

Inoltre, nella revisione 1990 degli Incoterms, le clausole che trattano dell'obbligazione del venditore di fornire prova dell'avvenuta consegna hanno consentito la sostituzione della documentazione cartacea con trasmissioni elettroniche di dati (EDI), purché le parti manifestino il loro consenso a comunicare elettronicamente. E' quasi superfluo sottolineare che ulteriori sforzi vengono costantemente fatti per migliorare la redazione e la presentazione degli Incoterms così da facilitare la loro applicazione nella pratica.

Art. 3 - Gli Incoterms 2000

Nel procedimento di revisione, che è durato circa due anni, la CCI ha fatto del suo meglio per sollecitare commenti e reazioni alle successive bozze da un ampio spettro di operatori del commercio mondiale, rappresentati nei Comitati nazionali attraverso cui la CCI opera. E' stato gratificante osservare come questo processo di revisione abbia suscitato una reazione molto maggiore, da parte di utenti di tutte le parti del mondo, che non le precedenti revisioni degli Incoterms. Il risultato di questo dialogo è costituito dagli Incoterms 2000, una versione che, confrontata con gli Incoterms 1990, sembra però aver prodotto pochi cambiamenti; essendo emersa dal processo di revisione la conferma che gli Incoterms godono di un riconoscimento a livello mondiale, la CCI ha di conseguenza deciso di consolidare la base di tale riconoscimento evitando cambiamenti fine a se stessi; si è fatto comunque ogni sforzo per far sì che la terminologia adottata negli Incoterms 2000 riflettesse accuratamente la pratica commerciale.

I principali mutamenti sostanziali riguardano due aspetti:

- le obbligazioni di sdoganamento e di pagamento dei relativi diritti di confine nei Termini FAS e DEQ; e
- le obbligazioni di caricamento e scaricamento delle merci nel Termine FCA.

Tutti i cambiamenti, sia sostanziali che formali, sono stati introdotti sulla base di un'approfondita consultazione con gli utenti degli Incoterms e particolare attenzione è stata prestata alle richieste di chiarimento ricevute a far data dal 1990 dal Gruppo di Esperti sugli Incoterms, istituito come servizio aggiuntivo agli utenti degli Incoterms.

Art. 4 - Incorporazione degli Incoterms nel contratto di vendita

In considerazione delle modificazioni di tanto in tanto apportate agli Incoterms, è importante assicurarsi che quando le parti intendano incorporare gli Incoterms nel loro contratto di vendita venga sempre fatto un espresso riferimento all'edizione in vigore degli Incoterms stessi. Può facilmente accadere che si trascuri tale esigenza quando, per esempio, si sia fatto un riferimento ad una precedente edizione in formulari contrattuali standard o in moduli d'ordine utilizzati dagli operatori commerciali. Il non aver fatto riferimento all'edizione in corso può dar luogo a controversie relative alla questione se le parti avessero inteso incorporare tale edizione o una versione anteriore come parte del loro contratto. Gli operatori

commerciali che desiderino utilizzare gli Incoterms 2000 dovranno quindi indicare chiaramente che il loro contratto è regolato dagli “Incoterms 2000”.

Art. 5 - La struttura degli Incoterms

Nel 1990, gli Incoterms vennero raggruppati per facilità di comprensione in quattro categorie fondamentali differenti: si inizia con l'unico Incoterm (il Termine **Ex Works** = Franco Fabbrica), che fa parte della categoria “**E**”, in cui il venditore si limita a mettere la merce a disposizione del compratore presso i propri locali, seguito dai Termini “**F**” del secondo gruppo (contraddistinti dalla lettera “**F**” iniziale della parola “**Free**” = Franco), in cui il venditore ha l'obbligo di consegnare la merce a un vettore designato dal compratore (e cioè i Termini FCA, FAS e FOB), continuando con i Termini “**C**” (da “**Carriage**” = Trasporto), in cui il venditore deve provvedere al contratto di trasporto ma senza assumere il rischio di perdita o danneggiamento della merce o costi aggiuntivi dovuti ad eventi successivi alla spedizione (CFR, CIF, CPT e CIP); e, infine, i Termini “**D**” (da “**Delivered**” = Consegnato), in cui il venditore deve sostenere tutti i costi e i rischi necessari per trasportare la merce fino al luogo di destinazione convenuto (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP). La classificazione è riprodotta nella seguente tavola:

INCOTERMS 2000

Gruppo E	E Partenza EXW Franco Fabbrica (...luogo convenuto)
Gruppo F	Trasporto principale non pagato FCA Franco vettore (...luogo convenuto) FAS Franco lungo bordo (...porto di imbarco convenuto) FOB Franco a bordo (...porto di imbarco convenuto)
Gruppo C	Trasporto principale pagato CFR Costo e nolo (...porto di destinazione convenuto) CIF Costo, assicurazione e nolo (...porto di destinazione convenuto) CPT Trasporto pagato fino a (...luogo di destinazione convenuto) CIP Trasporto e assicurazione pagati fino a (...luogo di destinazione convenuto)
Gruppo D	Arrivo DAF Reso frontiera (...luogo convenuto) DES Reso ex-ship nolo (...porto di destinazione convenuto) DEQ Reso banchina nolo (...porto di destinazione convenuto) DDU Reso non sdoganato (...luogo di destinazione convenuto) DDP Reso sdoganato (...luogo di destinazione convenuto)

Inoltre, in tutti i Termini, come negli Incoterms 1990, le rispettive obbligazioni delle parti sono state raggruppate sotto 10 titoli, e ad ogni titolo per la parte del venditore (contraddistinto dalla lettera A) corrisponde (sotto la lettera B) la posizione del compratore con riferimento allo stesso oggetto.

Art. 6 – Terminologia

Nell'elaborazione degli Incoterms 2000 sono stati fatti sforzi considerevoli per assicurare quanta più omogeneità possibile e desiderabile in ordine alle varie espressioni utilizzate in ciascuno dei tredici Termini. Di conseguenza, si è evitato l'uso di espressioni diverse miranti ad esprimere lo stesso significato.

Altresì, si è cercato di utilizzare ogniqualvolta possibile le stesse espressioni che appaiono nella Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (CVIM) – Vienna 1980¹.

“shipper”

In alcuni casi, nel testo originale in inglese, è stato necessario utilizzare la stessa parola per esprimere due significati diversi, semplicemente perché non vi era alternativa idonea. Gli operatori conoscono questa difficoltà, che si presenta non soltanto nel contesto dei contratti di vendita ma anche nei contratti di trasporto. Quindi, per esempio, il termine inglese “shipper” significa sia un operatore che rimette la merce al vettore per il trasporto sia un operatore che conclude il contratto col vettore: tuttavia, questi due “shippers” possono essere persone diverse: così, per esempio, in un contratto FOB, in cui è il venditore a rimettere i beni al vettore per il trasporto mentre è il compratore a concludere il contratto con il vettore stesso.

“consegna”

E' particolarmente importante notare che la parola “consegna” è usata negli Incoterms in due sensi differenti. In primo luogo, è usata per determinare l'atto col quale il venditore adempie la sua obbligazione di consegna, che è precisata nelle clausole A4 in ogni Incoterm. In secondo luogo, la parola “consegna” è utilizzata nell'ambito di ciò che il compratore deve compiere per adempiere la propria obbligazione di “prendere consegna” ovvero di “accettare la consegna” della merce, come previsto nelle clausole B4 degli Incoterms.

La parola “consegna”, utilizzata negli Incoterms “C” in questo ultimo senso, significa: primo, che il compratore “accetta” la vera essenza degli Incoterms della categoria “C” – per l'appunto che il venditore adempie la sua obbligazione di consegnare, con l'imbarco o l'invio della merce – e, secondo, che il compratore stesso è obbligato a ritirare la merce a destinazione.

¹ Il testo della Convenzione, nella versione italiana, è riprodotto nella pubblicazione CCI n. 556 “Modello CCI di contratto di vendita internazionale”, a cura della CCI-Italia.

L'adempimento di quest'ultima obbligazione è importante al fine di evitare oneri non necessari per l'immagazzinamento della merce fino a quando questa venga ritirata dal compratore. Quindi, per esempio nei contratti CFR e CIF, il compratore "accetta" la consegna della merce effettuata dal venditore; se non adempie questo obbligo, il compratore può diventare responsabile per danni verso il venditore che ha concluso il contratto di trasporto con il vettore o trovarsi a dover pagare gli eventuali oneri di controstallia, necessari per il rilascio della merce da parte del vettore. Quando viene detto in questo contesto che il compratore deve "accettare la consegna", questo non significa che il compratore abbia accettato la merce come conforme alle specificazioni del contratto di vendita ma soltanto che riconosce che il venditore ha eseguito la propria obbligazione di rimettere la merce al vettore per il trasporto, in conformità del contratto di trasporto che egli deve concludere ai sensi delle clausole A3 a) dei Termini "C". così se, avendo ritirato la merce a destinazione, trovasse che questa non è conforme alle specificazioni del contratto, il compratore potrà utilizzare, nei confronti del venditore, i rimedi che il contratto di vendita e la legge applicabile gli offrano; materia questa che, come è stato già detto, rimane totalmente al di fuori dell'oggetto degli Incoterms.

Ove opportuno, gli Incoterms 2000 hanno utilizzato l'espressione "mettere la merce a disposizione" del compratore quando la merce è messa a disposizione del compratore in un luogo particolare. Questa espressione è intesa come portatrice dello stesso significato della frase "rimettere/consegnare la merce" utilizzata nella Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci.

"usuale"

La parola "usuale" appare in diversi Termini, per esempio in EXW con riguardo al tempo per la consegna (A4) e nei Termini "C" con riguardo ai documenti che il venditore ha l'obbligo di fornire e al contratto di trasporto che il venditore deve stipulare (A8, A3). Può, senz'altro, essere difficile indicare precisamente cosa la parola "usuale" significhi; tuttavia, spesso, è possibile individuare quel che gli operatori commerciali fanno usualmente in tali casi e questa pratica sarà quindi da seguire. In questo senso, la parola "usuale" è più d'aiuto dell'espressione "ragionevole", che richiede una valutazione non alla luce del mondo della pratica, ma a fronte del più difficile principio di buona fede e corretto comportamento. In alcune circostanze può ben essere necessario decidere ciò che sia "ragionevole".

Tuttavia, per le ragioni esposte, negli Incoterms la parola "usuale" è stata generalmente preferita all'espressione "ragionevole".

"oneri"

Con riferimento all'obbligazione di sdoganare la merce, è importante determinare quel che si intende per "oneri" che, al riguardo, devono essere pagati. Poiché è stata riscontrata incertezza circa l'espressione "oneri ufficiali" utilizzata in A6 del DDP 1990 ai fini di determinare se certi oneri fossero "ufficiali" o meno, l'aggettivo "ufficiali" è

stato eliminato; e così in tutte le clausole degli Incoterms 2000 in cui ci si riferisce agli “oneri” per lo sdoganamento. Non si è voluto introdurre alcun cambiamento di significato con questa eliminazione. Gli “oneri” che devono essere pagati sono soltanto quegli oneri che sono conseguenza necessaria dell’importazione o dell’esportazione, e che quindi devono essere pagati ai sensi della normativa applicabile. Ogni onere addizionale imposto da parti private in relazione all’importazione, o all’esportazione, non deve essere incluso in tali “oneri”, come nel caso di oneri di magazzinaggio che non discendano dagli obblighi doganali. Tuttavia, l’adempimento dell’obbligazione di sdoganamento può ben comportare qualche ulteriore costo per compensi dovuti a spedizionieri doganali o a spedizionieri, se il contraente cui fa carico l’anzidetta obbligazione non vi provvede di persona.

“porti”, “luoghi”, “punti” e “locali”

Diverse espressioni vengono usate nel contesto degli Incoterms con riguardo all’indicazione del luogo in cui la merce deve essere consegnata. Nei Termini concepiti per essere utilizzati esclusivamente per il trasporto marittimo di merci – come FAS, FOB, CFR, CIF, DES e DEQ – sono utilizzate le espressioni “porto di imbarco” e “porto di destinazione”. In tutti gli altri casi è utilizzata la parola “luogo”. In alcuni casi, è stato considerato necessario indicare anche un “punto” nell’ambito del porto o del luogo, poiché può essere importante per il venditore sapere non solo che la merce deve essere consegnata in una particolare area, quale una data città, ma anche dove precisamente all’interno di tale area la merce stessa debba essere messa a disposizione del compratore. I contratti di vendita spesso mancano di precisazioni a questo riguardo e gli Incoterms di conseguenza prevedono che se nessun punto specifico è stato individuato nell’ambito del luogo indicato, e vi sono diversi punti disponibili, il venditore può scegliere il punto a lui più conveniente (come esempio vedere la clausola FCA A4).

Quando il punto di consegna è il luogo in cui il venditore è domiciliato, è stata utilizzata l’espressione “i locali del venditore” (FCA A4).

“ship” e “vessel”

Nel testo inglese di quegli Incoterms che sono concepiti per essere utilizzati per il trasporto marittimo di merci, le espressioni “ship” e “vessel” sono utilizzate come sinonimi. E’ appena il caso di sottolineare che la parola “ship” è stata utilizzata quando costituisce una componente essenziale dell’Incoterm preso in considerazione, come nel FAS (“Free Alongside ship”) e nel DES (“Delivered Ex Ship”). Altresì, in considerazione dell’uso tradizionale nel FOB dell’espressione “ship’s rail”, in tale contesto è stata utilizzata la parola “ship” (nella versione italiana si è sempre utilizzata la parola “nave”).

“controllo” e “ispezione”

Nelle clausole A9 e B9 degli Incoterms sono stati rispettivamente utilizzati i tito-

li “controllo – imballaggio – marcatura” e “ispezione” della merce. Per quanto le parole “controllo” e “ispezione” possano essere considerati sinonimi, si è ritenuto opportuno utilizzare la parola “controllo” con riguardo all’obbligo di consegna del venditore ai sensi della clausola A4, e riservare l’altra al caso particolare in cui venga effettuata una “ispezione prima della spedizione”, dal momento che una ispezione siffatta viene richiesta normalmente soltanto quando il compratore o le autorità del Paese di esportazione o importazione vogliono assicurarsi che la merce sia conforme alle stipulazioni contrattuali o disposizioni ufficiali prima di essere imbarcata o spedita.

Art. 7 - Le obbligazioni del venditore relative alla consegna

Gli Incoterms sono focalizzati sull’obbligo del venditore di provvedere alla consegna. La precisa distribuzione di compiti e spese in relazione alla consegna della merce da parte del venditore non causerà normalmente problemi nei casi in cui le parti si trovino in rapporto commerciale continuativo. In quel caso esse daranno vita a pratiche tra di loro, dette “corso degli affari”, che osserveranno nelle transazioni successive nello stesso modo in cui hanno fatto precedentemente. Tuttavia, nei casi in cui venga instaurata una nuova relazione commerciale o in cui un contratto venga concluso per il tramite di intermediari – come è pratica comune nella vendita di materie prime e merci alla rinfusa – si dovranno applicare le clausole del contratto di vendita e, ogniqualvolta gli Incoterms 2000 siano stati

incorporati in quel contratto, si dovrà seguire la divisione di compiti, spese e rischi che ne deriva. Sarebbe stato, ovviamente, desiderabile che gli Incoterms precisassero nella maniera più dettagliata possibile gli obblighi delle parti in relazione alla consegna della merce. In confronto agli Incoterms 1990, sono stati fatti degli ulteriori sforzi a riguardo, nell’indicare chiaramente ciò che il venditore deve fare in determinate circostanze (si veda la clausola FCA A4).

Tuttavia non è stato possibile evitare il riferimento agli usi del commercio nelle clausole A4 di FAS e FOB (“secondo le modalità d’uso del porto”), in quanto, in modo particolare nel commercio di materie prime e merci alla rinfusa, le modalità esatte con cui la merce viene consegnata per il trasporto possono variare nei diversi porti marittimi.

Art. 8 - Passaggio delle spese e dei rischi relativi alla merce

Il rischio di perdita o danneggiamento della merce, così come l’obbligo di sostenere i costi relativi alla merce stessa, passa dal venditore al compratore quando il venditore ha adempiuto la sua obbligazione di consegnare la merce. Poiché il compratore non dovrebbe vedersi offerta la possibilità di ritardare il passaggio dei rischi e dei costi, tutti gli Incoterms prevedono che tale passaggio dei rischi e delle spese abbia luogo – oltre che nell’ipotesi in cui il compratore manchi di prendere tempestivamente in consegna la merce, come Concordato – anche nell’ipotesi in cui il compratore non fornisca le istruzioni utili (con riguardo al tempo per la spedizione

e/o al luogo per la consegna) di cui il venditore può abbisognare al fine di adempiere la propria obbligazione di consegnare la merce. Requisito per questo passaggio prematuro delle spese e dei rischi è che la merce sia stata chiaramente individuata come destinata al compratore o, come previsto nei Termini stessi, messa da parte per lui (assegnazione).

Questo requisito è particolarmente importante nel Termine EXW, dato che in tutti gli altri Incoterms la merce verrebbe individuata come destinata al compratore quando vengano prese le misure per il suo imbarco o spedizione (nei Termini “F” e “C”) o per la sua consegna a destinazione (nei Termini “D”). In casi eccezionali, tuttavia, la merce può essere stata inviata dal venditore alla rinfusa senza individuare la quantità destinata a ciascun compratore e, in questo caso, il passaggio del rischio e dei costi non avviene prima che la merce sia stata “assegnata”, come dianzi detto (cfr. anche l’art. 69.3 della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci).

Art. 9 - I termini

9.1 Il Termine “E” è l’Incoterm in cui il livello delle obbligazioni del venditore è minimo: il venditore, infatti, non deve fare altro che mettere la merce a disposizione del compratore nel luogo convenuto, usualmente i propri locali.

D’altro canto, nella pratica, frequentemente il venditore presta la propria assistenza al compratore provvedendo egli stesso al caricamento della merce sul veicolo di quest’ultimo. Per quanto l’EXW rifletterebbe meglio tale pratica estendendo l’obbligazione del venditore così da includere il caricamento, si è ritenuto opportuno mantenere il principio tradizionale dell’obbligazione minima del venditore nel Termine EXW, così che l’EXW possa continuare ad essere utilizzato nei casi in cui il venditore non intenda assumere alcuna obbligazione con riguardo al caricamento della merce. Se il compratore vuole che il venditore faccia di più, dovrà far sì che ciò sia indicato chiaramente nel contratto di vendita.

9.2 I Termini “F” richiedono al venditore di consegnare la merce per il trasporto secondo le istruzioni del compratore. Si sono appalesate difficoltà tra le parti nell’utilizzo del Termine FCA circa il punto in cui dovrebbe verificarsi la consegna, e ciò a causa della ampia gamma di circostanze concrete nei contratti che utilizzano tale Incoterm. In particolare, la merce può dover essere caricata sul mezzo di trasporto inviato dal compratore per ritirare la merce stessa presso i locali del venditore; oppure, la merce può dover essere scaricata da un mezzo di trasporto inviato dal venditore per effettuare la consegna della merce al terminal scelto dal compratore. Gli Incoterms 2000 hanno tenuto conto di tali alternative stabilendo che, quando il luogo designato nel contratto come luogo di consegna è costituito dai locali del venditore, il venditore effettua la consegna caricando la merce sul veicolo del compratore e, negli altri casi, il venditore effettua la consegna quando mette la merce a disposizione del compratore, non scaricata dal proprio veicolo.

Le varianti indicate con riguardo ai diversi modi di trasporto nella clausola FCA A4 degli Incoterms 1990 non sono state ripetute negli Incoterms 2000.

Il punto di consegna nel Termine FOB, che è lo stesso dei Termini CFR e CIF, è stato inalterato negli Incoterms 2000 malgrado un considerevole dibattito. Benché la nozione, contenuta nel FOB, di consegna della merce “al passaggio della murata della nave” possa, al giorno d’oggi, sembrare non più appropriata in molti casi, essa è nondimeno compresa dagli operatori del commercio e applicata in una maniera che tiene conto della tipologia della merce e delle strutture di caricamento disponibili. Si è ritenuto che un cambiamento del “punto FOB” avrebbe creato una confusione non necessaria, in particolare con riferimento alla vendita di materie prime e di merci alla rinfusa trasportate via mare con contratto di noleggio nave (“charterparty”).

Sfortunatamente, l’espressione “FOB” è usata da alcuni operatori commerciali semplicemente per indicare un qualsiasi punto di consegna – come “FOB” azienda”, “FOB impianto”, “FOB fabbrica del venditore”, o altri punti non marittimi – così trascurando il reale significato dell’abbreviazione: Free On Board, Franco a bordo. Tale uso del “FOB” crea confusione e deve quindi essere evitato.

Vi è un importante cambiamento del Termine FAS con riguardo all’obbligazione di sdoganare la merce all’esportazione; in linea con la pratica che appare essere più comune, questa obbligazione è stata posta in capo non più al compratore bensì al venditore. Al fine di assicurare che questo cambiamento venga debitamente notato, esso è stato indicato a carattere maiuscolo nel preambolo del FAS.

9.3 i Termini “C” richiedono che sia il venditore a stipulare il contratto di trasporto sulla base delle condizioni usuali ed a proprie spese. Di conseguenza, deve essere necessariamente indicato, dopo il rispettivo Termine “C”, un punto fino a cui il venditore deve sostenere le spese del trasporto. Nei Termini CIF e CIP il venditore deve anche stipulare l’assicurazione e sostenere le relative spese. Dato che il punto per la divisione delle spese è situato nel Paese di destinazione, i Termini “C” sono spesso erroneamente considerati alla stregua di “contratti all’arrivo”, in cui il venditore dovrebbe sostenere tutte le spese e i rischi fino a quando i beni non siano effettivamente arrivati al punto convenuto. Deve essere invece sottolineato che i Termini “C” sono della stessa natura dei Termini “F”, nel senso che il venditore adempie la consegna nel Paese di imbarco o di spedizione. Quindi, i contratti di vendita che adottano i Termini “C”, come pure i contratti sulla base dei Termini “F”, rientrano nella categoria dei contratti “alla partenza”.

E’ nella natura dei contratti alla partenza che, mentre il venditore deve pagare il normale costo del trasporto della merce secondo una rotta usuale e con modalità convenzionali fino a luogo convenuto, il rischio di perdita o danneggiamento della merce, così come ogni costo aggiuntivo risultante da eventi che accadano dopo che la merce è stata appropriatamente consegnata per il trasporto, ricadono sul compratore. Quindi, i Termini “C”, a differenza della generalità degli altri Incoterms, contengono

due punti critici, uno che indica fino a quale punto il venditore è tenuto a provvedere, con il contratto di trasporto, a far portare la merce, sostenendone le spese, e l'altro per l'allocazione dei rischi. Per questa ragione, deve prestarsi la più grande cautela nell'aggiungere obbligazioni a carico del venditore nei Termini "C", che mirino ad estendere la responsabilità del venditore al di là del sopra menzionato punto "critico" per l'allocazione dei rischi.

Caratteristica essenziale dei Termini "C" è di sollevare il venditore da ogni ulteriore rischio e spesa quando questi abbia debitamente adempiuto le proprie obbligazioni di provvedere al contratto di trasporto, di rimettere la merce al vettore e, nei Termini CIF e CIP, di provvedere all'assicurazione.

La natura essenziale dei termini "C" come contratti alla partenza è evidenziata anche dall'uso comune dei crediti documentari come modalità di pagamento preferita in relazione a tali Incoterms. Quando i contraenti del contratto di vendita

convengono che il venditore verrà pagato contro presentazione, ad una banca, dei documenti di trasporto concordati sulla base di un credito documentario che il venditore debba sopportare gli ulteriori rischi e spese per fatti successivi rispetto al momento in cui il pagamento sia dovuto tramite credito documentario, o diversamente, con riferimento all'imbarco o all'invio della merce.

Chiaramente, il venditore dovrà sopportare le spese del contratto di trasporto a prescindere dal fatto che il nolo sia pagato in anticipo al momento dell'imbarco o sia pagabile a destinazione; tuttavia, le spese aggiuntive che possano risultare da eventi che avvengano successivamente all'imbarco o all'invio saranno necessariamente a carico del compratore.

Se il venditore deve stipulare un contratto di trasporto che implichi il pagamento di diritti, tasse ed altri oneri, tali spese ricadranno senz'altro sul venditore nella misura in cui sono a suo carico nel contratto in questione. Ciò è ora espressamente indicato nella clausola A6 di tutti i Termini "C".

Se è d'uso procurare diversi contratti di trasporto che richiedano il trasbordo della merce in luoghi intermedi per raggiungere la destinazione convenuta, il venditore dovrà pagare le spese inerenti a tutti questi contratti, inclusa ogni spesa sostenuta in relazione al trasbordo della merce da un mezzo di trasporto all'altro.

Se, tuttavia, il vettore ha esercitato i suoi diritti derivanti da una clausola di trasbordo - o altra clausola simile - al fine di evitare ostacoli imprevisi (come ghiaccio, ingorghi, agitazioni sindacali, restrizioni governative, guerra o operazioni militari), allora ogni spesa aggiuntiva derivante da ciò dovrà far carico al compratore, dato che l'obbligazione del venditore è limitata alla stipulazione di un contratto di trasporto usuale.

Accade alquanto di frequente che le parti del contratto di vendita intendano chiarire in quale misura il venditore debba stipulare un contratto di trasporto che includa le spese dello scaricamento della merce. Dato che tali spese sono normalmente coperte dal nolo quando la merce è trasportata tramite linee di navigazione regolari, il contratto di vendita disporrà frequentemente che la merce dovrà essere trasportata in tal modo, o quantomeno che essa dovrà essere trasportata alle condizioni di traffico

di linea. In altri casi, l'espressione "scaricata" è aggiunta dopo CFR o CIF. Tuttavia, è preferibile non aggiungere abbreviazioni o espressioni ai Termini "C" a meno che, nel settore commerciale considerato, il loro significato sia chiaramente compreso ed accettato dalle parti contraenti o sia in conformità della legge applicabile o degli usi del commercio.

In particolare, il venditore non dovrebbe – ed anzi non potrebbe – assumere alcuna obbligazione con riguardo al tempo di arrivo della merce a destinazione senza con ciò alterare radicalmente la natura dei Termini "C", in base ai quali il rischio per ogni ritardo nel corso del trasporto deve essere sopportato dal compratore.

Quindi, ogni obbligazione che preveda un termine di tempo deve necessariamente riferirsi al luogo di imbarco o spedizione, ad es. "imbarco (invio) non oltre il ...". Un accordo, ad esempio, del tipo "CFR Amburgo non oltre il ..." sarebbe del tutto contraddittorio e sarebbe quindi aperto a diverse possibili interpretazioni. Si potrebbe infatti assumere che le parti abbiano voluto convenire che la merce debba arrivare ad Amburgo entro la data indicata, nel qual caso il contratto non sarebbe un contratto "alla partenza" bensì "all'arrivo" o, in alternativa, che il venditore debba imbarcare la merce entro un termine opportuno perché questa possa arrivare ad Amburgo entro la data indicata, a meno che l'arrivo venga ritardato a causa di eventi imprevisti.

Nel commercio di materie prime o merci alla rinfusa può anche avvenire che la merce venga acquistata durante il trasporto per mare e che, in tali casi, l'espressione "viaggiante" sia aggiunta dopo il termine commerciale considerato. Dato che il rischio di perdita o danneggiamento della merce nei Termini CFR e CIF sarebbe già passato dal venditore al compratore, potrebbero sorgere difficoltà di interpretazione. Una possibilità consisterebbe nel mantenere il significato ordinario dei Termini CFR e CIF, con riguardo alla allocazione del rischio tra venditore e compratore, e cioè che il rischio passa al momento della spedizione: ciò significherebbe che il compratore potrebbe trovarsi a dover sopportare le conseguenze di eventi che siano già avvenuti al momento dell'entrata in vigore del contratto di vendita. L'altra possibilità consisterebbe nell'intendere che il passaggio del rischio coincida con il momento della conclusione del contratto. La prima possibilità potrebbe bene apparire pratica, dato che è generalmente impossibile accertare le condizioni della merce nel mentre essa viene trasportata. Per questa ragione, la Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci all'articolo 68 dispone che "se così risulta dalle circostanze, il rischio è a carico del compratore dal momento in cui le merci sono state consegnate al vettore che ha emesso i documenti di trasporto". Vi è, tuttavia,

un'eccezione a questa regola quando "il venditore sapeva o avrebbe dovuto sapere che le merci erano perite o erano state danneggiate e non ne aveva informato il compratore". Quindi, l'interpretazione di un Termine CFR o CIF con l'aggiunta dell'espressione "viaggiante" dipenderà dalla legge applicabile al contratto di vendita. E' consigliabile che le parti accertino la legge applicabile e la soluzione che da questa derivi. In caso di dubbio, è consigliabile che le parti chiariscano la questione nel loro contratto.

Nella pratica, le parti continuano di frequente ad usare la tradizionale espressione C&F (o C e F, C+F). Ciò nondimeno, nella maggioranza dei casi sembrerebbe che esse considerino tali espressioni come equivalenti al CFR. Al fine di evitare difficoltà nell'interpretare il loro contratto, le parti dovranno usare l'Incoterm appropriato, cioè il CFR, che è l'unica abbreviazione standard accettata a livello mondiale per il termine "Costo e nolo (...porto di destinazione convenuto)".

I Termini CFR e CIF nelle clausole A8 degli Incoterms 1990 obbligavano il venditore a fornire una copia del contratto di noleggio (charterparty) ogniqualvolta il documento di trasporto in suo possesso (usualmente la polizza di carico) contenesse un riferimento al contratto di noleggio, ad esempio mediante la frequente annotazione "ogni altra clausola e condizione come da contratto di noleggio". Per quanto, ovviamente, una parte contraente dovrebbe sempre essere consapevole della portata di tutte le clausole del proprio contratto – preferibilmente al momento della conclusione del contratto stesso – sembra che la pratica di fornire la copia del contratto di noleggio come dianzi detto abbia creato problemi, particolarmente in relazione a transazioni su crediti documentari. L'obbligazione del venditore, in base ai Termini CFR e CIF, di fornire una copia del contratto di noleggio unitamente agli altri documenti di trasporto è stata eliminata negli Incoterms 2000.

Per quanto le clausole A8 degli Incoterms tendano ad assicurare che il venditore fornisca al compratore "prova dell'avenuta consegna", è opportuno sottolineare che il venditore adempie questa obbligazione quando ne fornisce la prova "usuale". Con i Termini CPT e CIP questa sarebbe costituita dal "documento di trasporto usuale" e, con i Termini CFR e CIF, da una polizza di carico o lettera di trasporto marittimo. I documenti di trasporto devono essere "netti" o "senza riserva", indicandosi con ciò che essi non devono contenere clausole o annotazioni che espressamente rilevino uno stato difettoso delle merci e/o dell'imballaggio. Qualora nel documento appaiano tali clausole o annotazioni, esso viene considerato come "sporco" o "con riserva" e non viene quindi accettato dalle banche in transazioni su crediti documentari.

Tuttavia, si deve prestare attenzione al fatto che un documento di trasporto, ancorché privo di tali clausole o annotazioni, non fornirebbe generalmente al compratore una prova incontrovertibile, nei confronti del vettore, che la merce sia stata imbarcata in conformità delle specificazioni del contratto di vendita. Solitamente il vettore, nel testo standard del recto del documento di trasporto, rifiuterà di assumere responsabilità per le informazioni concernenti la merce, precisando che i particolari inseriti nel documento di trasporto costituiscono indicazioni del caricatore e pertanto che l'informazione è soltanto "detta essere" come indicato nel documento. Nella maggioranza dei casi, la legge applicabile e i principi che regolano la materia prevedono che il vettore debba quantomeno ricorrere a mezzi appropriati secondo le circostanze per controllare la correttezza delle informazioni, e che la mancanza di un tale controllo lo rende responsabile nei confronti del consegnatario. Tuttavia, nel trasporto tramite container, non vi è modo per il vettore di controllare il contenuto del container, a meno che egli medesimo sia stato responsabile per lo stivaggio della merce nel container.

Vi sono soltanto due Incoterms che trattano dell'assicurazione, vale a dire CIF e CIP. Ai sensi di questi Termini, il venditore è obbligato a procurare l'assicurazione a beneficio del compratore. Negli altri casi, è rimesso alle parti stesse di decidere se ed in quale misura esse vogliono munirsi di Copertura assicurativa. Il venditore che, nei predetti due Incoterms, deve stipulare l'assicurazione a beneficio del compratore, potrebbe non conoscere le esigenze specifiche di quest'ultimo. Ai sensi delle "Institute Cargo Clauses" predisposte dell'Institute of London Underwriters, l'assicurazione è disponibile in "copertura minima" nella clausola C, in "copertura massima" nella clausola B e in "copertura massima" nella clausola A. Dato che nella vendita di materie prime e prodotti alla rinfusa secondo il Termine CIF il compratore può voler vendere la merce viaggiante ad un successivo acquirente, che a sua volta può desiderare rivendere ulteriormente la merce stessa, è impossibile conoscere la copertura assicurativa idonea per tali acquirenti successivi e, pertanto, con riferimento al CIF è stata tradizionalmente scelta la copertura minima, con la possibilità per il compratore di richiedere al venditore di stipulare un'assicurazione aggiuntiva. La "copertura minima" è comunque inadeguata per la vendita di prodotti manifatturati, in relazione ai quali il rischio di furto, manomissione o trattamento improprio o i rischi inerenti alla custodia richiederebbero una copertura più ampia di quella disponibile in conformità della clausola C. Dato che il CIP, a differenza del CIF, non viene normalmente utilizzato per la vendita di materie prime o merci alla rinfusa, sarebbe stato fattibile adottare nel CIP la "copertura massima" in luogo della "copertura minima" prevista nel CIF.

Ma differenziare la portata dell'obbligazione del venditore di provvedere all'assicurazione nei Termini CIF e CIP avrebbe dato luogo a confusione e, di conseguenza, entrambi gli

Incoterms in questione limitano alla "copertura minima" l'obbligazione del venditore in ordine all'assicurazione. È di particolare importanza per il compratore, nel CIP, tenere presente quanto segue: nel caso in cui fosse opportuna una maggiore copertura, egli dovrà accordarsi con il venditore perché quest'ultimo stipuli un'assicurazione aggiuntiva o, in alternativa, egli stesso dovrà provvedere all'integrazione della copertura assicurativa. Vi sono anche particolari casi in cui il compratore può voler ottenere una protezione ancora maggiore di quella disponibile ai sensi della clausola A dell'Institute of London Underwriters, per esempio assicurazione contro guerra, rivolte, insurrezioni popolari, scioperi od altre turbative sindacali. Se egli richiede che il venditore provveda a stipulare una tale copertura assicurativa, dovrà dare al medesimo istruzioni in proposito, nel qual caso il venditore dovrà procurare tale copertura assicurativa se disponibile.

9.4 I Termini "D" differiscono nella loro natura dai Termini "C", dato che il venditore ai sensi dei Termini "D" è responsabile dell'arrivo della merce al luogo o punto di destinazione convenuto, alla frontiera o nel Paese di importazione. Il venditore deve sopportare tutti i rischi e le spese per il trasporto della merce a destinazione. Di conseguenza, i Termini "D" comportano la conclusione di contratti "all'arrivo", mentre i Termini "C" indicano la conclusione di contratti "alla partenza" (con "spedizione").

In conformità dei Termini “D”, ad eccezione dei DDP, il venditore non ha l’obbligo di consegnare la merce adempiendo gli obblighi doganali d’importazione nel Paese di destinazione.

Tradizionalmente, il venditore aveva l’obbligazione di assolvere gli oneri doganali di importazione ai sensi del Termine DEQ, dato che la merce doveva essere scaricata sulla banchina e veniva pertanto introdotta nel Paese d’importazione. Ma, a causa di mutamenti nelle procedure di adempimento degli obblighi doganali nella maggior parte dei Paesi, è stato ritenuto più opportuno che sia la parte domiciliata nel Paese interessato ad adempiere gli obblighi doganali pagandone i diritti e gli altri oneri connessi.

Pertanto è stata introdotta una modificazione nel DEQ per la medesima regione che ha ispirato il mutamento introdotto nel FAS di cui è detto. Anche nel DEQ il cambiamento è stato indicato con carattere maiuscolo nel preambolo.

Risulta che in molti Paesi vengono utilizzati termini commerciali non compresi negli Incoterms, particolarmente nel trasporto ferroviario (“franco frontiera” – “franco border”, “francofrontière”, “frei Grenze”). Ai sensi di tali termini normalmente non si intende che il venditore, oltre al costo del trasporto, debba sopportare anche il rischio di perdita o danneggiamento della merce durante il trasporto fino alla frontiera. In tal caso sarebbe preferibile utilizzare l’Incoterm CPT, indicando la frontiera. Qualora, invece, le parti intendano che il venditore debba sopportare anche il rischio durante il trasporto fino alla frontiera, allora sarebbe appropriato l’uso dell’Incoterm DAF, che indica la frontiera come luogo di consegna.

Il termine DDU, che compare già nella versione 1990 degli Incoterms, assolve un’importante funzione ogniqualvolta il venditore sia disponibile ad impegnarsi a consegnare la merce nel Paese di destinazione senza adempiere gli obblighi doganali per l’importazione né pagarne i diritti relativi. Nei Paesi in cui lo sdoganamento all’importazione può essere difficile e comportare perdite di tempo, potrebbe rivelarsi per il venditore assumere un’obbligazione di consegnare la merce oltre il punto in cui ha luogo lo sdoganamento. Anche se, ai sensi delle clausole B5 e B6 del DDU, è il compratore a dover sopportare i rischi e i costi aggiuntivi che potrebbero derivare dal mancato adempimento da parte sua delle obbligazioni relative allo sdoganamento all’importazione, non è consigliabile per il venditore usare il termine DDU rispetto a Paesi in cui potrebbero prevedibilmente sorgere delle difficoltà nell’adempimento degli obblighi doganali per l’importazione.

ART. 10 - L’espressione “nessuna obbligazione”

Come risulta dalle espressioni “il venditore deve” e “il compratore deve”, gli Incoterms sono concepiti esclusivamente in funzione delle obbligazioni che le parti hanno l’una nei confronti dell’altra. L’espressione “nessuna obbligazione” è stata pertanto inserita ogniqualvolta una parte non abbia alcuna obbligazione nei confronti dell’altra parte. Quindi, se ad esempio in conformità della clausola A3 a) dell’Incoterm adottato il venditore deve provvedere per il contratto di trasporto e sostenerne le spese, nella

clausola B3 a) che indica la posizione del compratore, si trovano le parole “nessuna obbligazione” sotto il titolo “contratto di trasporto”. Ancora, quando nessuna delle due parti è portatrice di un’obbligazione nei riguardi dell’altra, l’espressione “nessuna obbligazione” apparirà con riguardo ad entrambe le parti, ad esempio, con riferimento all’assicurazione.

In entrambi i casi, è importante sottolineare che anche se una parte può trovarsi sotto “nessuna obbligazione” nei riguardi dell’altra in ordine all’espletamento di un qualche compito, questo non significa che non possa essere nel suo interesse di provvedere a tale compito. Così, per esempio, solo perché un compratore CFR non ha alcun obbligo nei confronti del venditore di stipulare un contratto di assicurazione ai sensi della clausola B4, ciò non vuol certo dire che non sia nel suo interesse stipulare un tale contratto, non essendo neanche il venditore soggetto all’obbligazione di provvedere alla copertura assicurativa ai sensi della clausola A4.

Art. 11 - Varianti degli Incoterms

Nella pratica, avviene di frequente che le parti richiedano maggiori precisazioni di quante vengano offerte dagli Incoterms mediante l’aggiunta di parole all’Incoterm utilizzato. Si sottolinea che gli Incoterms non forniscono formulazioni specifiche per tali aggiunte. Quindi, se le parti non possono fare affidamento su di un uso sufficientemente consolidato del commercio per l’interpretazione di tali aggiunte, potranno insorgere gravi problemi quando non possa essere provata l’esistenza di un’interpretazione omogenea di tali aggiunte. Qualora ad esempio vengano utilizzate le comuni espressioni “FOB stivato” o “EXW caricato”, è impossibile accertare una pratica a livello mondiale nel senso che le obbligazioni del venditore vengano estese con riguardo non solo al costo dell’effettiva operazione rispettivamente di stivaggio della merce a bordo della nave o di caricamento sul mezzo di trasporto, ma includano anche il rischio di perdita o danneggiamento fortuito della merce durante lo stivaggio e il caricamento.

Per queste ragioni, si raccomanda alle parti di chiarire se esse intendano che solo l’effettuazione ed il costo delle operazioni di stivaggio o caricamento ricadano sul venditore o se, invece, questi debba sopportare anche il rischio fino a quando lo stivaggio o il caricamento siano stati effettivamente completati.

Queste sono questioni in ordine alle quali gli Incoterms non forniscono una risposta: di conseguenza, se neanche il contratto descrive espressamente le intenzioni delle parti, le parti medesime possono essere esposte a considerevoli difficoltà e costi non necessari.

Per quanto riguarda gli Incoterms 2000 non prevedano molte delle varianti comunemente utilizzate, i preamboli di alcuni Incoterms richiamano le parti alla necessità di aggiungere speciali stipulazioni contrattuali qualora esse desiderino andare oltre la disciplina prevista dagli Incoterms, come ad esempio:

EXW L’obbligazione aggiuntiva per il venditore di provvedere al

	caricamento della merce sul veicolo del compratore.
CIF/CIP	L'esigenza del compratore di procurarsi una copertura assicurativa aggiuntiva.
DEQ	L'obbligazione aggiuntiva per il venditore di sostenere costi concernenti operazioni successive allo scaricamento.

In alcuni casi, venditori e compratori fanno riferimento alla pratica commerciale nel traffico di linea e con noleggio nave. In tali circostanze, è necessario distinguere chiaramente tra le obbligazioni delle parti derivanti dal contratto di trasporto e le loro obbligazioni reciproche nel contratto di vendita.

Sfortunatamente non vi sono definizioni consolidate cui fare riferimento in relazione ad espressioni quali "condizioni di traffico di linea" ("liner terms" o "oneri di movimentazione al terminale" ("terminal handling charges" THC). La distribuzione dei costi in questi termini può variare col variare dei luoghi e cambiare di quando in quando. Si raccomanda alle parti di chiarire nel contratto di vendita come debbano essere distribuiti questi costi tra di loro.

Vi sono delle espressioni frequentemente usate nei contratti di noleggio nave ("charterparties"), come "FOB stivato" ("FOB stowed"), "FOB stivato e fissato" ("FOB stowed and trimmed"), che sono talvolta usate nei contratti di vendita al fine di chiarire l'estensione della responsabilità del venditore nel FOB nel provvedere allo stivaggio ed al fissaggio della merce a bordo della nave. Quando le anzidette espressioni vengano aggiunte, è necessario chiarire nel contratto di vendita se le obbligazioni aggiuntive si riferiscano soltanto ai costi ovvero sia ai costi sia ai rischi.

Come è stato detto, è stato fatto ogni sforzo affinché gli Incoterms riflettano la pratica commerciale più comune. Tuttavia in alcuni casi - in particolare dove gli Incoterms 2000 differiscono dagli Incoterms 1990 - le parti possono voler dare agli Incoterms una diversa portata. Queste opzioni vengono richiamate nel preambolo dei rilevanti Incoterms, in cui vengono evidenziate dall'espressione "Tuttavia".

Art. 12 - Usi del porto o di un particolare settore commerciale

Considerato che gli Incoterms offrono una serie di Termini che possono essere utilizzati in settori commerciali ed aree regionali diversi, è impossibile indicare sempre con precisione le obbligazioni delle parti. In una certa misura è quindi necessario fare riferimento agli usi del porto o del particolare settore commerciale considerato, od alle pratiche che le parti abbiano instaurato nelle loro precedenti relazioni commerciali (cfr. l'art. 9 della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci). E' senz'altro desiderabile che venditori e compratori acquisiscano adeguate informazioni su questi usi nel corso della negoziazione del loro contratto e che, ogniqualvolta sorgano delle incertezze, essi chiariscano la loro posizione giuridica tramite apposite pattuizioni nel loro contratto, prevarranno o derogheranno quel che viene indicato come regola di interpretazione negli Incoterms.

ART. 13 - Le opzioni del compratore quanto al luogo di consegna per il trasporto

In alcune situazioni, può non essere possibile al momento della conclusione del contratto determinare esattamente il punto preciso o persino il luogo in cui i beni dovranno essere consegnati dal venditore per il trasporto. In tali situazioni, nel contratto può essere stato fatto riferimento semplicemente ad una “zona” o ad un luogo piuttosto esteso, ad esempio, un porto marittimo, e viene in tal caso usualmente convenuto che il compratore può avere la facoltà o l’obbligo di indicare successivamente un punto più preciso nell’ambito della zona o del luogo convenuto. Se il compratore ha l’obbligo di indicare il punto preciso come dianzi detto, il mancato adempimento di tale obbligo può far sorgere la responsabilità del compratore di sopportare i rischi e costi aggiuntivi che derivano da questo inadempimento (clausole B5/B7 di tutti gli Incoterms). In aggiunta, il mancato esercizio da parte del compratore della facoltà di indicare il punto preciso di consegna può dare al venditore la corrispondente facoltà di scegliere, nel luogo di consegna, il punto che maggiormente gli convenga (FCA A4).

Art. 14 - Sdoganamento

L’espressione “sdoganamento” (“customer clearance”) ha dato luogo a fraintendimenti. Quindi, ogniqualvolta viene fatto riferimento all’obbligazione del venditore o del compratore di sdoganare la merce attraverso le dogane del Paese di esportazione o di importazione, viene ora chiarito che questa obbligazione comprende non solo il pagamento dei diritti ed altri oneri, ma anche gli adempimenti e pagamenti relativi a qualsiasi altra procedura amministrativa in relazione al passaggio della merce attraverso le dogane, incluso ogni obbligo di fornire informazioni alle autorità al riguardo. Inoltre, in alcuni ambienti è stato ritenuto inopportuno, per quanto del tutto erroneamente, utilizzare termini che prevedano lo sdoganamento delle merci quando, come nel commercio interno dell’Unione Europea o di altre aree di scambio, non ci è più alcuna obbligazione di pagare diritti doganali né sussiste alcuna restrizione relativa all’importazione o esportazione. Al fine di chiarire la situazione, è stata aggiunta l’espressione “ove occorra” nelle clausole A2 – B2 ed A6 – B6 degli Incoterms che prevedano tali obbligazioni, in modo che tali Incoterms possano essere utilizzati senza alcuna ambiguità ove non sia richiesta alcuna procedura doganale.

Normalmente, è desiderabile che lo sdoganamento sia effettuato dalla parte domiciliata nel Paese in cui questi obblighi devono essere adempiuti, o quantomeno da un soggetto che operi in quel Paese per conto dell’anzidetta parte. Di conseguenza, dovrebbe normalmente essere l’esportatore ad adempiere gli obblighi doganali per l’esportazione, e l’importatore quelli per l’importazione. Gli Incoterms 1990 si discostavano da questa regola nei termini EXW e FAS (obblighi doganali di esportazione a carico del compratore) e DEQ (obblighi doganali di importazione a carico del venditore); negli Incoterms 2000, invece, il FAS e il DEQ pongono rispettivamente gli obblighi

doganali per l'esportazione in capo al venditore - è stato lasciato inalterato (obblighi doganali per l'esportazione in capo al compratore).

Nell'Incoterm DDP il venditore accetta espressamente di adempiere gli obblighi doganali per l'importazione e pagare i diritti ed altri oneri che ne conseguano, secondo il significato stesso del Termine - "Delivered Duty Paid" ("Reso sdoganato").

Art. 15 - Imballaggio

Nella maggioranza dei casi, le parti conoscono in anticipo il tipo di imballaggio idoneo per far trasportare in sicurezza la merce a destinazione. Tuttavia, dato che l'obbligazione del venditore di imballare la merce è soggetta a variare a seconda del tipo e della durata del trasporto considerato, si è ritenuto necessario prevedere che il venditore sia obbligato ad imballare la merce nella maniera appropriata per il trasporto, ma soltanto nella misura in cui le circostanze relative al trasporto gli vengano rese note prima della conclusione del contratto di vendita (cfr. gli artt. 35.1 e 35.2.b della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci, ai sensi dei quali le merci, compreso l'imballaggio, devono essere "idonee allo specifico uso esplicitamente o implicitamente portato a conoscenza del venditore al momento della conclusione del contratto, salvo che le circostanze mostrino che il compratore non ha fatto affidamento sulla competenza o sulla capacità di valutazione del venditore, o che non era da parte sua ragionevole farvi "affidamento").

ART. 16 - Ispezione della merce

In molti casi, può essere senz'altro consigliabile per il compratore disporre un'ispezione della merce prima o al momento in cui questa viene rimessa dal venditore per il trasporto (cosiddetta ispezione prima della spedizione o PSI, da "Pre-shipment Inspection"). A meno che il contratto preveda diversamente, il compratore dovrà pagare egli stesso il costo di tale ispezione che viene disposta nel suo interesse. Tuttavia, se l'ispezione è stata effettuata in modo da consentire al venditore di conformarsi ad una disposizione imperativa del proprio Paese, applicabile all'esportazione delle merci, sarà il venditore a doverne sostenere il costo, salvo che venga utilizzato il termine EXW, nel qual caso i costi di tale ispezione faranno carico al compratore.

ART. 17 - Modi di trasporto ed Incoterm 2000 appropriato

Qualsiasi modo di trasporto

Gruppo E

EXW Franco Fabbrica (...luogo convenuto)

Gruppo F

FCA Franco vettore (...luogo convenuto)

Gruppo C

CPT Trasporto pagato fino a (...luogo di destinazione convenuto)

CIP Trasporto e assicurazione pagati fino a (...luogo di destinazione convenuto)

Gruppo D

DAF Reso frontiera (...luogo convenuto)

DDU Reso non sdoganato (...luogo di destinazione convenuto)

DDP Reso sdoganato (...luogo di destinazione convenuto)

Solo trasporto marittimo e vie navigabili interne

Gruppo F

FAS Franco lungo bordo (...porto di imbarco convenuto)

FOB Franco a bordo (...porto di imbarco convenuto)

Gruppo C

CFR Costo e nolo (...porto di destinazione convenuto)

CIF Costo, assicurazione e nolo (...porto di destinazione convenuto)

Gruppo D Arrivo

DES Reso ex-ship (...porto di destinazione convenuto)

DEQ Reso banchina (...porto di destinazione convenuto)

ART. 18 - Uso consigliato

In alcuni casi, il preambolo consiglia di utilizzare o non utilizzare uno specifico Incoterm. Ciò è particolarmente importante con riguardo alla scelta tra FCA e FOB. Purtroppo, gli operatori commerciali continuano ad usare il termine FOB quando è totalmente fuor di luogo, con la conseguenza di esporre il venditore a rischi inerenti ad una fase successiva alla rimessa della merce al vettore designato dal compratore. L'uso dell'Incoterm FOB è appropriato unicamente quando la merce deve essere consegnata "al passaggio della murata della nave" o, in ogni caso, alla nave e non quando la merce viene rimessa al vettore per essere successivamente - stivata in containers o caricata su camion o vagoni - introdotta nella nave, come per esempio nel traffico di caricamento orizzontale, a mezzo ruota, su nave (cosiddetto "roll-on/roll-off"). Di conseguenza, un forte richiamo è stato inserito nel preambolo del FOB nel senso che il Termine non dovrebbe essere utilizzato quando le parti non prevedano che la consegna debba avvenire al passaggio della murata della nave. Avviene che le parti, per errore, utilizzino termini concepiti in funzione del trasporto marittimo di merci anche quando è previsto un diverso modo di trasporto. Questo può porre il venditore nella infelice posizione di non poter adempiere la sua obbligazione di presentare al compratore il documento di trasporto appropriato (ad esempio, una polizza di carico, lettera di trasporto marittimo od equivalente elettronico). La tavola riprodotta sopra al paragrafo 17 chiarisce quale degli Incoterms 2000 è appropriato in relazione a un determinato modo di trasporto. Inoltre, nel preambolo di ogni Incoterm viene indicato se esso possa essere utilizzato per tutte le modalità di trasporto o soltanto per il trasporto di merci per mare o per vie navigabili interne.

ART. 19 - La polizza di carico ed il commercio elettronico

Tradizionalmente, la polizza di carico a bordo è stato l'unico documento accettabile al fine di presentazione da parte del venditore dei Termini CFR e CIF. La polizza di carico assolve le seguenti tre importanti funzioni; essa:

- prova l'avvenuta consegna della merce a bordo della nave;
- attesta l'esistenza del contratto di trasporto;
- è mezzo di trasferimento ad altro soggetto dei diritti sulla merce, anche viaggiante, tramite consegna a quest'ultimo del documento cartaceo.

Documenti di trasporto diversi dalla polizza di carico assolverebbero le due prime funzioni, ma non servirebbero quale mezzo per controllare la consegna della merce a destinazione e non consentirebbero ad un compratore di rivendere la merce viaggiante consegnando il documento cartaceo ad un successivo acquirente. Viceversa, altri documenti di trasporto indicherebbero la parte legittimata a ricevere la merce a destinazione. Il fatto che il possesso della polizza di carico sia richiesto al fine di ottenere la merce dal vettore a destinazione rende particolarmente difficile sostituirla con mezzi di comunicazione elettronici.

Inoltre, è d'uso emettere le polizze di carico in più originali, ma è, ovviamente, di vitale importanza per un compratore o per una banca che operi su sue istruzioni assicurarsi, al fine di effettuare il pagamento al venditore, che quest'ultimo abbia presentato tutti gli originali (il cosiddetto "gioco completo").

Questo requisito è anche previsto nelle Regole CCI per i Crediti Documentari (le cosiddette "Norme ed Usi Uniformi CCI", note in italiano come "NUU" e in inglese come "UCP" da "Uniform Custom and Practice", pubblicazione CCI 500², edizione in corso al momento della pubblicazione degli Incoterms 2000).

Il documento di trasporto deve dare prova non soltanto dell'avvenuta consegna della merce al vettore ma anche che la merce, nella misura in cui questi abbia potuto accertarlo, è stata ricevuta in buon ordine e condizione. Ogni annotazione sul documento trasporto che indichi che la merce non si trovava in tali condizioni renderebbe il documento "sporco" quindi inaccettabile ai sensi delle NUU.

Malgrado la particolare natura giuridica della polizza di carico è da attendersi che essa possa essere sostituita con mezzi elettronici nel prossimo futuro. Già la versione 1990 degli Incoterms prendeva questo atteso sviluppo in opportuna considerazione. In conformità delle clausole A8, i documenti cartacei possono essere sostituiti da messaggi elettronici purché le parti abbiano convenuto di comunicare elettronicamente.

Tali messaggi possono essere trasmessi alla parte interessata direttamente o per tramite di una parte terza che fornisca servizi a valore aggiunto. Uno di questi servizi che possono essere utilmente offerti da parti terze consiste nella registrazione dei successivi detentori di una polizza di carico. I sistemi che offrono questi servizi, quali il servizio denominato BOLERO, possono richiedere ulteriore supporto tramite appro-

² V. versione inglese, italiano, francese, a cura CCI-Italia.

priate norme giuridiche e principi, quali espressi nelle Regole CMI per le Polizze di Carico Elettroniche del 1990 e negli artt. 16-17 della Legge Modello UNCITRAL sul Commercio Elettronico del 1996.

ART. 20 - Documenti di trasporto non negoziabili in luogo delle polizze di carico

Negli ultimi anni, è stata raggiunta una considerevole semplificazione delle pratiche documentarie. Le polizze di carico vengono frequentemente sostituite da documenti non negoziabili simili a quelli utilizzati per modi di trasporto diversi dal trasporto marittimo di merci. Questi documenti, non negoziabili, sono denominati “lettere di trasporto marittimo”, “lettere di trasporto di linea”, “ricevute della merce” o varianti di queste espressioni. L'utilizzo di documenti non negoziabili è senz'altro soddisfacente, eccetto quando il compratore voglia vendere la merce viaggiante con la semplice consegna di un documento cartaceo al nuovo compratore. Al fine di rendere possibile ciò, l'obbligazione del venditore di fornire una polizza di carico negli Incoterms CFR e CIF deve essere necessariamente mantenuta. Tuttavia, quando le parti contraenti sanno che il compratore non prevede di vendere la merce viaggiante, possono convenire espressamente di sollevare il venditore dall'obbligazione di fornire una polizza di carico o, in alternativa, possono utilizzare gli Incoterms CPT o CIP, nei quali non è richiesto di fornire una polizza di carico.

ART. 21 - La facoltà di dare istruzioni al vettore

Un compratore che effettui il pagamento della merce utilizzando gli Incoterms “C” dovrà assicurarsi che dal momento del pagamento il venditore non possa disporre della merce tramite nuove istruzioni al vettore. Alcuni documenti di trasporto utilizzati per particolari modi di trasporto (per via aerea, stradale o ferroviaria) offrono alle parti contraenti la possibilità di impedire al venditore di dare tali nuove istruzioni al vettore, fornendo al compratore un originale o duplicato particolare della lettera di trasporto. Tuttavia, i documenti usati in luogo delle polizze di carico per il trasporto marittimo normalmente non contengono tale funzione preventiva. Il Comité Maritime International ha posto rimedio all'anzidetta carenza di tali documenti adottando le “Regole Uniformi per le Lettere di Trasporto Marittimo” del 1990 che consentono alle parti di inserire la clausola di “non-disposizione”, tramite la quale il venditore rinuncia alla sua facoltà di disporre della merce tramite istruzioni al vettore di consegnare la merce ad altro destinatario o in altro luogo rispetto a quanto indicato nella lettera di trasporto.

ART. 22 - Arbitrato CCI

Le parti contraenti che desiderino avere la possibilità di fare ricorso all'arbitrato della Camera di Commercio Internazionale in caso di controversie con l'altra parte con-

traente dovranno espressamente e chiaramente accordarsi per l'arbitrato CCI nel loro contratto o, nel caso in cui non vi sia un unico documento contrattuale, nello scambio di corrispondenza che costituisce l'accordo tra di loro. Il fatto di incorporare uno o più Incoterms in un contratto o nella relativa corrispondenza NON costituisce di per sé accordo a fare ricorso all'arbitrato CCI.

La CCI raccomanda l'adozione della seguente clausola standard di arbitrato:

“Tutte le controversie derivanti dal presente contratto o in relazione con lo stesso saranno risolte in via definitiva secondo il Regolamento d'arbitrato della Camera di Commercio Internazionale, da uno o più arbitri nominati in conformità di detto Regolamento”.

Gli Incoterms

Sommario

EXW Franco Fabbrica (... luogo convenuto)	Art. 1
FCA Franco Vettore (... luogo convenuto)	Art. 2
FAS Franco Lungo Bordo (... porto di imbarco convenuto)	Art. 3
FOB Franco a Bordo (... porto di imbarco convenuto)	Art. 4
CFR Costo e Nolo (... porto di destinazione convenuto)	Art. 5
CIF Costo, Assicurazione e Nolo (... porto di destinazione convenuto)	Art. 6
CPT Trasporto pagato fino a (... luogo di destinazione convenuto)	Art. 7
CIP Trasporto e Assicurazione pagati fino a (... luogo di destinazione convenuto)	Art. 8
DAF Reso Frontiera (... luogo convenuto)	Art. 9
DES Reso Ex Ship (... porto di destinazione convenuto)	Art. 10
DEQ Reso Banchina (... porto di destinazione convenuto)	Art. 11
DDU Reso Non Sdoganato (... luogo di destinazione convenuto)	Art. 12
DDP Reso Sdoganato (... luogo di destinazione convenuto)	Art. 13

Si fa presente che le abbreviazioni in 3 lettere di ciascun Incoterm costituiscono un codice standardizzato adottato congiuntamente dalla CCI (Camera di Commercio Internazionale) e dalla Commissione Economica per l'Europa delle Nazioni Unite.

ART. 1 - EXW Franco Fabbrica (... luogo convenuto)

Nel “Franco Fabbrica” il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore nei propri locali o in altro luogo convenuto (stabilimento, fabbrica, deposito, ecc.) non sdoganata per l'esportazione e non caricata sul mezzo di prelevamento.

Questo Incoterm comporta il livello minimo di obbligazioni per il venditore mentre il compratore deve sopportare tutte le spese e i rischi per prelevare la merce da detti locali. Tuttavia, se le parti desiderano che il venditore provveda al caricamento della merce alla partenza e se ne assuma i rischi e le spese, esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita³. Questo Incoterm non dovrebbe essere utilizzato quando il compratore non è in grado di espletare direttamente o indirettamente le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce. In tal caso sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm FCA, a condizione che il venditore sia d'accordo di effettuare il caricamento a proprio rischio e spese.

A Le obbligazioni del venditore

A1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente, ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

A2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il venditore, ove occorra⁴, deve fornire al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali necessarie per l'esportazione della merce.

A3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Venditore: nessuna obbligazione⁵

b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione⁶

A4 Consegna

Il venditore deve mettere la merce, senza obbligazione di caricarla sul mezzo di prelevamento, a disposizione del compratore nel luogo di consegna convenuto alla data o nel periodo stipulato o, se nessun tempo è stato concordato, al tempo usuale per la consegna di tale merce. Se non è stato concordato alcun punto specifico nel luogo convenuto e se vi sono più punti disponibili, il venditore può scegliere il punto nel luogo di consegna che più gli conviene.

A5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita

³ V. Introduzione, paragrafo 11

⁴ V. Introduzione, paragrafo 14

⁵ V. Introduzione, paragrafo 10

⁶ V. Introduzione, paragrafo 10

o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

A6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

A7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare con sufficiente anticipo il compratore della data e del luogo in cui la merce sarà messa a sua disposizione.

A8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Venditore: nessuna obbligazione⁷.

A9 Controllo – imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per mettere la merce a disposizione del compratore.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto della merce oggetto del contratto (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore stesso prima che il contratto di vendita sia stato concluso.

L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti, emessi o trasmessi nel paese nel quale si effettua la consegna e/o nel paese di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'esportazione e/o l'importazione della merce e, se necessario, per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B Le obbligazioni del compratore

B1 Pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

⁷ V. Introduzione, paragrafo 10

B2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il compratore, ove occorra⁸, deve ottenere, a proprio rischio e spese, le licenze di esportazione e di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali per l'esportazione della merce.

B3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione⁹

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione¹⁰

B4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4 e A7/B7.

B5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce:

- dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4; oppure
- dalla data concordata o dallo spirare del periodo fissato per la presa in consegna qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, quale merce oggetto del contratto.

B6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- tutte le spese addizionali causate sia dal fatto che egli non prenda in consegna la merce quando è stata messa a sua disposizione sia dal fatto che egli ometta di avvisare adeguatamente il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- ove occorra¹¹, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione.

Il compratore deve rimborsare tutte le spese e gli oneri sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di A2.

⁸ V. Introduzione, paragrafo 14

⁹ V. Introduzione, paragrafo 10

¹⁰ V. Introduzione, paragrafo 10

¹¹ V. Introduzione, paragrafo 14

B7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo oltre il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

B8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve fornire al venditore una prova idonea della presa in consegna della merce.

B9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, comprese quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità della stessa disposizione.

ART. 2 - FCA Franco Vettore (... luogo convenuto)

Nel "Franco Vettore" il venditore effettua la consegna col rimettere la merce, sdoganata all'esportazione, al vettore designato dal compratore, nel luogo convenuto. Si presti attenzione al fatto che il luogo scelto per la consegna è determinante ai fini delle operazioni di caricamento e scaricamento della merce in detto luogo. Se la consegna viene effettuata nei locali del venditore, questi è responsabile del caricamento. Se la consegna viene effettuata in altro luogo, il venditore non è responsabile dello scaricamento.

Questo Incoterm può essere utilizzato per qualsiasi modo di trasporto, compreso il trasporto multimodale.

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

Se il compratore designa, per ricevere la merce, una persona che non sia un vettore, si reputa che il venditore abbia adempiuto l'obbligazione di consegna quando la merce è stata rimessa a tale persona.

A Le obbligazioni del venditore

A1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di

conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

A2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il venditore, ove occorra¹², deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

A3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Venditore: nessuna obbligazione¹³. Comunque, se richiesto dal compratore o se è uso commerciale, e il compratore non abbia dato in tempo istruzioni contrarie, il venditore può stipulare il contratto di trasporto alle condizioni usuali, a rischio e spese del compratore. Il venditore, tuttavia, in entrambi i casi, può rifiutarsi di stipulare il contratto, però deve prontamente avvisarne il compratore.

b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione¹⁴.

A4 Consegna

Il venditore deve consegnare la merce al vettore o ad altra persona designata dal compratore o scelta dal venditore in conformità di A3-a) nel luogo convenuto, alla data o nel periodo concordato per la consegna.

La consegna si effettua:

a) qualora il luogo convenuto siano i locali del venditore, quando la merce è stata caricata sul mezzo di trasporto procurato o dal vettore designato dal compratore o da altra persona che agisca per conto di quest'ultimo;

b) qualora il luogo convenuto sia diverso da quello del punto a), quando la merce è messa a disposizione del vettore o di altra persona designata dal compratore, o scelta dal venditore in conformità di A3-a), non scaricata dal mezzo di trasporto del venditore.

Se non è stato concordato alcun punto specifico, e ve ne sia più di uno nel luogo di consegna, il venditore può scegliere quello tra di essi che più gli conviene.

A5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

A6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

¹² V. Introduzione, paragrafo 14

¹³ V. Introduzione, paragrafo 10

¹⁴ V. Introduzione, paragrafo 10

-
- tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità A4;
 - ove occorra¹⁵, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione.

A7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4. Se il vettore non prende in consegna la merce in conformità di A4 nel tempo concordato, il venditore deve darne notizia al compratore.

A8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore il documento usuale attestante la consegna della merce in conformità di A4.

Salvo che il documento cui si fa riferimento nel paragrafo precedente sia il documento di trasporto, il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere un documento di trasporto (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di vettura stradale, un documento di trasporto multimodale).

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

A9 Controllo – imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce al vettore in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto della merce oggetto del contratto (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore stesso prima che il contratto di vendita sia stato concluso.

L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione

¹⁵ V. Introduzione, paragrafo 14

e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B Le obbligazioni del compratore

B1 pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

B2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il compratore, ove occorra¹⁶, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Il compratore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce a partire dal luogo convenuto, salvo quando il contratto di trasporto è stipulato dal venditore in base a quanto disposto in A3-a).

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione¹⁷.

B4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

B5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce:

- dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4; oppure
- dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna qualora egli ometta di designare il vettore o altra persona in conformità di A4 o qualora il vettore, o altra persona nominata dal compratore, non prenda in consegna la merce alla data concordata, oppure qualora il compratore ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

B6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

¹⁶ V. Introduzione, paragrafo 14

¹⁷ V. Introduzione, paragrafo 10

-
- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
 - le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di designare il vettore o altra persona in conformità di A4 sia dal fatto che la parte designata dal compratore non prenda in consegna la merce nel tempo convenuto o dal fatto che il compratore ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
 - ove occorra¹⁸, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B7 Avviso al venditore

Il compratore deve comunicare con sufficiente anticipo al venditore il nome della parte designata in conformità di A4 e, quando sia necessario, specificare il modo di trasporto come pure la data o il periodo per la consegna della merce e il punto nel luogo convenuto per la consegna.

B8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare la prova della consegna in conformità di A8.

B9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore sia nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione sia nello stipulare il contratto di trasporto in conformità di A3-a).

Il compratore deve fornire al venditore adeguate istruzioni nel caso in cui richieda a quest'ultimo di stipulare il contratto di trasporto in conformità di A3-a).

ART. 3 - FAS Franco Lungo Bordo (... porto di imbarco convenuto)

Nel "Franco Lungo Bordo" il venditore effettua la consegna col mettere la merce sotto-bordo della nave nel porto di imbarco convenuto.

Il compratore deve conseguentemente sopportare tutte le spese ed i rischi di perdita o di danni alla merce a partire da quel momento.

¹⁸ V. Introduzione, paragrafo 14

Nel FAS lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore. CIO' RAPPRESENTA UN'INVERSIONE RISPETTO ALLE PRECEDENTI EDIZIONI DEGLI INCOTERMS CHE PONEVANO LO SDOGANAMENTO A CARICO DEL COMPRATORE.

Tuttavia, se le parti desiderano che sia il compratore a provvedere allo sdoganamento della merce all'esportazione, esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita¹⁹.

Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne.

A Le obbligazioni del venditore

A1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

A2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il venditore, ove occorra²⁰, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

A3 Contratto di trasporto e di assicurazione

c) Contratto di trasporto

Venditore: nessuna obbligazione²¹.

d) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione²².

A4 Consegna

Il venditore deve consegnare la merce sottobordo della nave designata dal compratore nel punto di caricamento da questi indicato nel porto di imbarco convenuto, secondo le modalità d'uso del porto, alla data o nel periodo concordato.

A5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

¹⁹ V. Introduzione, paragrafo 11

²⁰ V. Introduzione, paragrafo 14

²¹ V. Introduzione, paragrafo 10

²² V. Introduzione, paragrafo 10

A6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità A4;
- ove occorra²³, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione.

A7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata sottobordo della nave designata.

A8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore il documento usuale attestante la consegna della merce in conformità di A4.

Salvo che il documento cui si fa riferimento nel paragrafo precedente sia il documento di trasporto, il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere un documento di trasporto (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne).

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

A9 Controllo – imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto della merce oggetto del contratto (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore prima che il contratto di vendita sia stato concluso.

L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese d'imbarco

²³ V. Introduzione, paragrafo 14

e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B Le obbligazioni del compratore

B1 pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

B2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il compratore, ove occorra²⁴, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Il compratore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce a partire dal porto d'imbarco convenuto.

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione²⁵.

B4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

B5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce:

- dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4; oppure
- dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, o la nave da lui designata non si presenti in tempo o non sia in condizioni di prendere la merce oppure chiuda le operazioni di caricamento prima del tempo comunicato in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

B6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in

²⁴ V. Introduzione, paragrafo 14

²⁵ V. Introduzione, paragrafo 10

-
- conformità di A4;
- le spese addizionali causate dal fatto che la nave da lui designata non si presenti in tempo o non sia in condizioni di prendere la merce, oppure chiuda le operazioni di caricamento prima del tempo comunicato in conformità di B7, sia dal fatto che egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
 - ove occorra²⁶, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B7 Avviso al venditore

Il compratore deve comunicare con sufficiente anticipo al venditore il nome della nave, il punto di caricamento e il tempo in cui deve essere effettuata la consegna.

B8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare la prova della consegna in conformità di A8.

B9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

ART. 4 - FOB Franco a Bordo (... porto di imbarco convenuto)

Nel "Franco a Bordo" il venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco convenuto. Il compratore deve conseguentemente sopportare tutte le spese ed i rischi di perdita o di danni alla merce a partire da quel momento.

Nel FOB lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del vettore. Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne. Se le parti non intendono considerare la murata della nave come linea discriminante per il passaggio dei rischi e delle spese, sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm FCA.

²⁶ V. Introduzione, paragrafo 14

A Le obbligazioni del venditore

A1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

A2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il venditore, ove occorra²⁷, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

A3 Contratto di trasporto e di assicurazione

c) Contratto di trasporto

Venditore: nessuna obbligazione²⁸.

d) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione²⁹.

A4 Consegna

Il venditore deve consegnare la merce a bordo della nave designata dal compratore nel porto di imbarco convenuto, secondo le modalità d'uso nel porto, alla data o nel periodo concordato.

A5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa abbia superato la murata della nave nel porto d'imbarco convenuto.

A6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa abbia superato la murata della nave nel porto d'imbarco convenuto;
- ove occorra³⁰, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione.

²⁷ V. Introduzione, paragrafo 14

²⁸ V. Introduzione, paragrafo 10

²⁹ V. Introduzione, paragrafo 10

³⁰ V. Introduzione, paragrafo 14

A7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4.

A8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore il documento usuale attestante la consegna della merce in conformità di A4.

Salvo che il documento cui si fa riferimento nel paragrafo precedente sia il documento di trasporto, il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere un documento di trasporto (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, un documento di trasporto multimodale).

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

A9 Controllo - imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto della merce oggetto del contratto (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore prima che il contratto di vendita sia stato concluso.

L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese del compratore, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese d'imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B Le obbligazioni del compratore

B1 pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

B2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il compratore, ove occorra³¹, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Il compratore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce a partire dal porto d'imbarco convenuto.

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione³².

B4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

B5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce:

- dal momento in cui essa ha superato la murata della nave nel porto d'imbarco convenuto; oppure - dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, o la nave da lui designata non si presenti in tempo o non sia in condizioni di prendere la merce oppure chiuda le operazioni di caricamento prima del tempo comunicato in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

B6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa ha superato la murata della nave nel porto d'imbarco convenuto;
- le spese addizionali causate dal fatto che la nave da lui designata non si presenti in tempo o non sia in condizioni di prendere la merce, oppure chiuda le operazioni di caricamento prima del tempo comunicato in conformità di B7, sia dal fatto che egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- ove occorra³³, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento

³¹ V. Introduzione, paragrafo 14

³² V. Introduzione, paragrafo 10

³³ V. Introduzione, paragrafo 14

delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B7 Avviso al venditore

Il compratore deve comunicare con sufficiente anticipo al venditore il nome della nave, il punto di caricamento e il tempo in cui deve essere effettuata la consegna.

B8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare la prova della consegna in conformità di A8.

B9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

ART. 5 - CFR Costo e Nolo (... porto di destinazione convenuto)

Nel "Costo e Nolo" il venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco.

Il venditore deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto, ma sin dal momento della consegna i rischi di perdita o di danni alla merce – come pure le spese addizionali causate da fatti accaduti dopo questo momento – si trasferiscono dal venditore al compratore.

Nel CFR lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne. Se le parti non intendono considerare la murata della nave come linea discriminante, sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm CPT.

A Le obbligazioni del venditore

A1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

A2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il venditore, ove occorra³⁴, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

A3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Venditore: deve stipulare, alle condizioni usuali ed a proprie spese, un contratto per il trasporto della merce al porto di destinazione convenuto, secondo l'itinerario usuale, su nave di mare (o nave adatta al trasporto per via navigabili interne) del tipo normalmente utilizzato per il trasporto del genere di merce oggetto del contratto.

b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione³⁵.

A4 Consegna

Il venditore deve consegnare la merce a bordo della nave nel porto di imbarco convenuto, alla data o nel periodo concordato.

A5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa abbia superato la murata della nave nel porto d'imbarco.

A6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- il nolo e tutte le altre spese derivanti da quanto disposto in A3-a), comprese le spese per il caricamento della merce a bordo;
- le spese di scaricamento al porto di sbarco convenuto quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- ove occorra³⁶, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione nonché - quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le

³⁴ V. Introduzione, paragrafo 14

³⁵ V. Introduzione, paragrafo 10

³⁶ V. Introduzione, paragrafo 14

misure necessarie per ritirare la merce.

A8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore, senza indugio, il documento di trasporto usuale per il porto di destinazione convenuto.

Questo documento (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne) deve riferirsi alla merce oggetto del contratto, deve essere datato entro il termine concordato per l'imbarco, deve permettere al compratore di ritirare la merce dal vettore nel porto di destinazione e, salvo che sia stato diversamente stabilito, deve permettere al compratore di vendere la merce mentre essa è in viaggio al successivo acquirente mediante il trasferimento del documento (polizza di carico negoziabile) o tramite notifica al vettore.

Qualora un documento di trasporto del tipo anzidetto sia rilasciato in più di un originale, il gioco completo di originali deve essere fornito al compratore.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

A9 Controllo – imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto che egli è tenuto ad organizzare (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese d'imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B Le obbligazioni del compratore

B1 pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

B2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il compratore, ove occorra³⁷, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione³⁸.

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione³⁹.

B4 Presa in consegna

Il compratore deve accettare la consegna effettuata in conformità di A4 e ritirare la merce dal vettore nel porto di destinazione convenuto.

B5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa ha superato la murata della nave nel porto d'imbarco.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per l'imbarco, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

B6 Ripartizione delle spese

Il compratore, fatto salvo quanto disposto in A3-a), deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- tutte le spese e gli oneri relativi alla merce mentre essa è in viaggio fino al suo arrivo al porto di destinazione, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- le spese per lo scaricamento e per l'uso di chiatte e i diritti di banchina, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- tutte le spese addizionali sostenute per la merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per l'imbarco qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;

³⁷ V. Introduzione, paragrafo 14

³⁸ V. Introduzione, paragrafo 10

³⁹ V. Introduzione, paragrafo 10

- ove occorra⁴⁰, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione nonché – salvo che facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto – per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato per l'imbarco della merce e/o il porto di destinazione, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

B8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare, nel rispetto di A8, il documento di trasporto che sia conforme alle disposizioni del contratto.

B9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

ART. 6 - CIF Costo, Assicurazione e Nolo (... porto di destinazione convenuto)

Nel "Costo, Assicurazione e Nolo" il venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco.

Il venditore deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto, ma sin dal momento della consegna i rischi di perdita o di danni alla merce – come pure le spese addizionali causate da fatti accaduti dopo questo momento – si trasferiscono dal venditore al compratore. Nel CIF il venditore deve inoltre fornire un'assicurazione marittima a favore del compratore per rischi di perdita o danno alla merce durante il trasporto.

Pertanto il venditore stipula un contratto di assicurazione e paga il relativo premio. Il compratore presti attenzione al fatto che, secondo l'Incoterm CIF, il venditore è tenuto a fornire soltanto una copertura assicurativa minima⁴¹. Tuttavia, se il compratore desidera avere una maggiore copertura assicurativa, egli dovrà o accordarsi al riguardo con il venditore oppure provvedere egli stesso all'integrazione della copertura assicurativa.

⁴⁰ V. Introduzione, paragrafo 14

⁴¹ V. Introduzione, paragrafo 9.3

Nel CIF lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore. Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne. Se le parti non intendono considerare la murata della nave come linea discriminante, sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm CIP.

A Le obbligazioni del venditore

A1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

A2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il venditore, ove occorra⁴², deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

A3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare, alle condizioni usuali ed a proprie spese, un contratto per il trasporto della merce al porto di destinazione convenuto, secondo l'itinerario usuale, su nave di mare (o nave adatta al trasporto per vie navigabili interne) del tipo normalmente utilizzato per il trasporto del genere di merce oggetto del contratto.

b) Contratto di assicurazione

Il venditore deve ottenere a proprie spese un'assicurazione sulle merci, come previsto nel contratto – in termini tali da dare al compratore, o ad ogni altra persona che abbia un interesse assicurabile sulla merce, il diritto di azione diretta nei confronti dell'assicuratore – e rimettere al compratore la polizza di assicurazione od altra attestazione della copertura assicurativa.

L'assicurazione deve essere stipulata con assicuratori o compagnie di assicurazione di buona reputazione e, salvo diverso accordo espresso, deve essere conforme alla copertura minima delle "Institute Cargo Clauses" (condizioni generali di assicurazione stabilite dall'Institute of London Underwriters) o clausole simili. La durata dell'assicurazione deve essere conforme a quanto stabilito in B5 e B4. Su richiesta ed a spese del compratore, il venditore deve provvedere, se possibile, all'assicurazione contro i rischi di guerra, scioperi, rivolte e sommosse civili. L'assicurazione minima deve coprire il prezzo contrattuale maggiorato del 10% (cioè 110%) e deve essere stipulata nella valuta del contratto.

⁴² V. Introduzione, paragrafo 14

A4 Consegna

Il venditore deve consegnare la merce a bordo della nave nel porto di imbarco convenuto, alla data o nel periodo concordato.

A5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa abbia superato la murata della nave nel porto d'imbarco.

A6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- il nolo e tutte le altre spese derivanti da quanto disposto in A3-a), comprese le spese per il caricamento della merce a bordo;
- le spese di assicurazione derivanti da quanto disposto in A3- b);
- le spese di scaricamento al porto di sbarco convenuto quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- ove occorra⁴³, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione nonché - quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per ritirare la merce.

A8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore, senza indugio, il documento di trasporto usuale per il porto di destinazione convenuto.

Questo documento (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne) deve riferirsi alla merce oggetto del contratto, deve essere datato entro il termine concordato pr l'imbarco, deve permettere al compratore di ritirare la merce dal vettore nel porto di destinazione e, salvo che sia stato diversamente stabilito, deve permettere al compratore di vendere la merce mentre essa è in viaggio al successivo acquirente mediante il trasferimento del documento (polizza di carico negoziabile) o tramite notifica al vettore.

⁴³ V. Introduzione, paragrafo 14

Qualora un documento di trasporto del tipo anzidetto sia rilasciato in più di un originale, il gioco completo di originali deve essere fornito al compratore.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nei precedenti paragrafi può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

A9 Controllo – imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto che egli è tenuto ad organizzare (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese d'imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di procurarsi un'assicurazione aggiuntiva.

B Le obbligazioni del compratore

B1 pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

B2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il compratore, ove occorra⁴⁴, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione⁴⁵.

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione⁴⁶.

⁴⁴ V. Introduzione, paragrafo 14

⁴⁵ V. Introduzione, paragrafo 10

⁴⁶ V. Introduzione, paragrafo 10

B4 Presa in consegna

Il compratore deve accettare la consegna effettuata in conformità di A4 e ritirare la merce dal vettore nel porto di destinazione convenuto.

B5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa ha superato la murata della nave nel porto d'imbarco.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per l'imbarco, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

B6 Ripartizione delle spese

Il compratore, fatto salvo quanto disposto in A3), deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- tutte le spese e gli oneri relativi alla merce mentre essa è in viaggio fino al suo arrivo al porto di destinazione, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- le spese per lo scaricamento e per l'uso di chiatte e i diritti di banchina, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- tutte le spese addizionali sostenute per la merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per l'imbarco qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto nel contratto;
- ove occorra⁴⁷, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione nonché – salvo che facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto – per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato per l'imbarco della merce e/o il porto di destinazione, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

⁴⁷ V. Introduzione, paragrafo 14

B8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare, nel rispetto di A8, il documento di trasporto che sia conforme alle disposizioni del contratto.

B9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

Il compratore deve fornire al venditore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

ART. 7- CPT Trasporto pagato fino a (... luogo di destinazione convenuto)

Nel "Trasporto pagato fino a ..." il venditore effettua la consegna col rimettere la merce al vettore da lui stesso designato ma deve sostenere le spese necessarie perché sia trasportata al luogo di destinazione convenuto. Ciò comporta che il compratore sopporta i rischi e ogni altra spesa dovuta per fatti accaduti alla merce dopo che questa è stata consegnata. "Vettore" sta ad indicare qualsiasi persona che si impegna per contratto ad effettuare o a far effettuare un trasporto ferroviario, stradale, aereo, marittimo, per vie navigabili interne o mediante una combinazione di tali modi di trasporto.

Se per trasportare la merce fino al luogo di destinazione convenuto ci si avvale di più vettori, il rischio si trasferisce quando la merce è stata consegnata al primo vettore.

Nel CPT lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

Questo Incoterm può essere utilizzato per tutti i modi di trasporto, compreso il trasporto multimodale.

A Le obbligazioni del venditore

A1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

A2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il venditore, ove occorra⁴⁸, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di

⁴⁸ V. Introduzione, paragrafo 14

esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

A3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare, alle condizioni usuali ed a proprie spese, un contratto per il trasporto della merce al punto concordato nel luogo di destinazione convenuto, secondo l'itinerario usuale e con le modalità d'uso. Se non è stato concordato alcun punto o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di destinazione convenuto, che più gli conviene.

b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione⁴⁹.

A4 Consegna

Il venditore deve consegnare la merce al vettore da lui designato in conformità di A3 o, se più sono i vettori, al primo vettore, per il trasporto al punto concordato nel luogo di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato.

A5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

A6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- il prezzo del trasporto e tutte le altre spese derivanti da quanto disposto in A3-
a) comprese le spese per il caricamento della merce e le spese di scaricamento nel luogo di destinazione che facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- ove occorra⁵⁰, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione nonché - quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per ritirare la merce.

⁴⁹ V. Introduzione, paragrafo 14

⁵⁰ V. Introduzione, paragrafo 14

A8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore, se d'uso, il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di vettura stradale o un documento di trasporto multimodale) in base al contratto di trasporto in conformità di A3.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

A9 Controllo – imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto che egli è tenuto ad organizzare (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B Le obbligazioni del compratore

B1 pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

B2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il compratore, ove occorra⁵¹, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

⁵¹ V. Introduzione, paragrafo 14

B3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione⁵².

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione⁵³.

B4 Presa in consegna

Il compratore deve accettare la consegna effettuata in conformità di A4 e ritirare la merce dal vettore nel luogo di destinazione convenuto.

B5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

B6 Ripartizione delle spese

Il compratore, fatto salvo quanto disposto in A3-a), deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- tutte le spese e gli oneri relativi alla merce mentre essa è in viaggio fino al suo arrivo al luogo di destinazione, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- le spese per lo scaricamento, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- tutte le spese addizionali sostenute per la merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- ove occorra⁵⁴, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione nonché – salvo che facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto – per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

⁵² V. Introduzione, paragrafo 10

⁵³ V. Introduzione, paragrafo 10

⁵⁴ V. Introduzione, paragrafo 14

B7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato per la spedizione della merce e/o il luogo di destinazione, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

B8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare, nel rispetto di A8, il documento di trasporto che sia conforme alle disposizioni del contratto.

B9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestandogli assistenza in conformità di detta disposizione.

ART. 8 - CIP Trasporto e Assicurazione pagati fino a (...luogo di destinazione convenuto)

Nel "Trasporto e assicurazione pagati fino a..." il venditore effettua la consegna col rimettere la merce al vettore da lui stesso designato ma deve sopportare le spese necessarie perché la merce sia trasportata al luogo di destinazione convenuto. Ciò comporta che il compratore sopporta i rischi e ogni altra spesa dovuta per fatti accaduti alla merce dopo che questa è stata consegnata. Nel CIP il venditore deve inoltre fornire una copertura assicurativa nei confronti del compratore per rischi di perdita o danno alla merce durante il trasporto.

Pertanto, il venditore stipula un contratto di assicurazione e paga il relativo premio.

Il compratore presti attenzione al fatto che secondo l'Incoterm CIP, il venditore è tenuto a fornire soltanto una copertura assicurativa minima⁵⁵. Tuttavia, se il compratore desidera avere una maggiore copertura assicurativa, egli dovrà o accordarsi al riguardo con il venditore, oppure provvedere egli stesso all'integrazione della copertura assicurativa.

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

Se per trasportare la merce fino al luogo di destinazione convenuto ci si avvale di più vettori, il rischio si trasferisce quando la merce è stata consegnata al primo vettore.

⁵⁵ V. Introduzione, paragrafo 14

Nel CIP lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

Questo Incoterm può essere utilizzato per tutti i modi di trasporto, compreso il trasporto multimodale.

A Le obbligazioni del venditore

A1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

A2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il venditore, ove occorra⁵⁶, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce.

A3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare, alle condizioni usuali ed a proprie spese, un contratto per il trasporto della merce al punto concordato nel luogo di destinazione convenuto, secondo l'itinerario normale e con le modalità usuali.

Se non è stato concordato alcun punto o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di destinazione convenuto, che più gli conviene.

b) Contratto di assicurazione

Il venditore deve ottenere a proprie spese d'assicurazione sulle merci, come previsto nel contratto – in termini tali da dare al compratore o ad ogni altra persona che abbia un interesse assicurabile sulla merce, il diritto di azione diretta nei confronti dell'assicuratore – e rimettere al compratore la polizza di assicurazione od altra attestazione della copertura assicurativa. L'assicurazione deve essere stipulata con assicuratori o compagnie di assicurazione di buona reputazione e, salvo diverso accordo espresso, deve essere conforme alla copertura minima delle "Institute Cargo Clauses" (condizioni generali di assicurazione stabilite dall'Institute of London Underwriters) o clausole simili. La durata dell'assicurazione deve essere

conforme a quanto stabilito in B5 e B4. Su richiesta ed a spese del compratore, il venditore deve provvedere, se possibile, all'assicurazione contro i rischi di guerra, scioperi, rivolte e sommosse civili. L'assicurazione minima deve coprire il prezzo contrattuale maggiorato del 10% (cioè 110%) e deve essere stipulata nella valuta del contratto.

⁵⁶ V. Introduzione, paragrafo 14

A4 Consegna

Il venditore deve consegnare la merce al vettore da lui designato in conformità di A3 o, se più sono i vettori, al primo vettore, per il trasporto al punto concordato nel luogo di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato.

A5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

A6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- il prezzo del trasporto e tutte le altre spese derivanti da quanto disposto in A3-a) comprese le spese per il caricamento della merce e le spese di scaricamento nel luogo di destinazione convenuto che facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- le spese di assicurazione derivanti da quanto disposto A3-b);
- ove occorra⁵⁷, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione nonché - quando facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto - per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A7 Avviso al compratore

Il venditore deve avisare prontamente il compratore che la merce è stata consegnata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per ritirare la merce.

A8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore, se d'uso, il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di vettura stradale o un documento di trasporto multimodale) in base al contratto di trasporto in conformità di A3.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

⁵⁷ V. Introduzione, paragrafo 14

A9 Controllo – imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto che egli è tenuto ad organizzare (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di procurarsi un'assicurazione aggiuntiva.

B Le obbligazioni del compratore

B1 pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

B2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il compratore, ove occorra⁵⁸, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione⁵⁹.

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione⁶⁰.

B4 Presa in consegna

Il compratore deve accettare la consegna effettuata in conformità di A4 e ritirare la merce dal vettore nel luogo di destinazione convenuto.

⁵⁸ V. Introduzione, paragrafo 14

⁵⁹ V. Introduzione, paragrafo 10

⁶⁰ V. Introduzione, paragrafo 10

B5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

B6 Ripartizione delle spese

Il compratore, fatto salvo quanto disposto in A3-a), deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- tutte le spese e gli oneri relativi alla merce mentre essa è in viaggio fino al suo arrivo al luogo di destinazione convenuto, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- le spese per lo scaricamento, salvo che tali spese ed oneri facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto;
- tutte le spese addizionali sostenute per la merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna qualora egli ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- ove occorra⁶¹, tutti i diritti, tasse ed altri oneri come pure le spese per l'espletamento delle formalità doganali cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione nonché – salvo che tali spese facciano parte del costo sostenuto dal venditore per stipulare il contratto di trasporto per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

B7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato per la spedizione della merce e/o il luogo di destinazione, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

B8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare, nel rispetto di A8, il documento di trasporto che sia conforme alle disposizioni del contratto.

⁶¹ V. Introduzione, paragrafo 14

B9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

ART. 9 - DAF Reso Frontiera (... luogo convenuto)

Nel "Reso frontiera" il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore, sdoganata all'esportazione, ma non sdoganata all'importazione - non scaricata dal mezzo che ve l'ha trasportata - nel luogo e nel punto convenuto alla frontiera, ma prima della frontiera doganale del paese confinante. La parola "frontiera" può essere utilizzata per indicare qualsiasi frontiera, compresa quella del paese di esportazione. Per questo motivo è importante definire in modo preciso nel DAF la frontiera in questione, specificando sempre il punto ed il luogo della consegna.

Tuttavia, se le parti desiderano che il venditore provveda allo scaricamento della merce dal mezzo con cui è stata trasportata alla frontiera e se ne assuma i rischi e le spese, esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita⁶².

Questo Incoterm può essere utilizzato per qualsiasi modo di trasporto quando la merce deve essere consegnata ad una frontiera.

Quando la merce deve essere presa in consegna nel porto di destinazione, a bordo di una nave o sulla banchina, sarebbe più appropriato utilizzare nel primo caso il DES, nel secondo il DEQ.

A Le obbligazioni del venditore

A1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

A2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il venditore, ove occorra⁶³, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione, altre autorizzazioni ufficiali o altro documento necessario per mettere

⁶² V. Introduzione, paragrafo 11

⁶³ V. Introduzione, paragrafo 14

la merce a disposizione del compratore ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce al luogo di consegna convenuto alla frontiera e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

i) Il venditore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce al punto concordato nel luogo di consegna alla frontiera. Se non è stato concordato alcun punto nel luogo di consegna convenuto alla frontiera o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di consegna convenuto, che più gli conviene.

ii) Il venditore, su richiesta del compratore, può accettare di stipulare un contratto secondo le condizioni usuali ed a rischio e spese del compratore, per la continuazione del trasporto della merce oltre il luogo convenuto alla frontiera e fino alla destinazione finale nel paese d'importazione designata dal compratore. Il venditore può rifiutarsi di stipulare un tale contratto e, in tal caso, deve avvisarne prontamente il compratore.

b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione⁶⁴

A4 Consegna

Il venditore deve mettere a disposizione del compratore la merce – non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata – nel luogo di consegna convenuto alla frontiera, alla data o nel periodo concordato.

A5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

A6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- ove occorra⁶⁵, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese per poterla consegnare in conformità di A4.

A7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata spedita al

⁶⁴ V. Introduzione, paragrafo 10

⁶⁵ V. Introduzione, paragrafo 14

luogo convenuto alla frontiera e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

A8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

i) Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore il documento di trasporto usuale o altra prova della consegna della merce nel luogo convenuto alla frontiera in conformità di A3-a)-i.

ii) Il venditore, qualora le parti si accordino per un trasporto che continui oltre la frontiera, in conformità di A3-a)-ii), deve fornire al compratore, su richiesta ed a rischio di quest'ultimo, un documento di trasporto diretto del tipo usualmente ottenibile nel paese di spedizione che consenta il trasporto della merce alle condizioni usuali dal punto di partenza in quel paese al luogo di destinazione finale nel paese di importazione, designato dal compratore.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

A9 Controllo – imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto per permettere la consegna della merce oggetto del contratto alla frontiera e per il trasporto successivo (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio) se le circostanze relative al trasporto (modalità, destinazione, ecc.) sono state rese note al venditore prima che il contratto di vendita sia stato concluso.

L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce e, se necessario, per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B Le obbligazioni del compratore

B1 pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

B2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il compratore, ove occorra⁶⁶, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce e per il suo transito ulteriore.

B3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione⁶⁷.

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione⁶⁸.

B4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

B5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

B6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4, comprese le spese di scaricamento, ove necessario, per prendere in consegna la merce dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo convenuto di consegna alla frontiera;
- tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di prendere in consegna la merce quando è stata consegnata in conformità di A4, ovvero non avvisi il compratore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;

⁶⁶ V. Introduzione, paragrafo 14

⁶⁷ V. Introduzione, paragrafo 10

⁶⁸ V. Introduzione, paragrafo 10

- ove occorra⁶⁹, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo trasporto ulteriore.

B7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce nel luogo convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

B8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare il documento di trasporto e/o altra prova della consegna in conformità di A8.

B9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

Il compratore, se necessario, in conformità di A3-a)-ii), deve fornire al venditore, su richiesta di questo ed a proprio rischio e spese, l'autorizzazione di carattere valutario, permessi, altri documenti o loro copie conformi o l'indirizzo della destinazione finale della merce nel paese di importazione, allo scopo di ottenere il documento di trasporto diretto od ogni altro documento menzionato in A8-ii).

ART. 10 - DES Reso Ex Ship (... porto di destinazione convenuto)

Nell'"Ex Ship" il venditore effettua la consegna col mettere la merce, non sdoganata all'importazione, a disposizione del compratore a bordo della nave nel porto di destinazione convenuto. Il venditore deve sopportare tutte le spese ed i rischi relativi al trasporto della merce fino al porto di destinazione convenuto, prima dello scaricamento. Se le parti desiderano che il venditore sopporti le spese e i rischi dello scaricamento delle merci sarebbe più appropriato utilizzare l'Incoterm DEQ. Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente quando la merce deve essere consegnata sulla nave

⁶⁹ V. Introduzione, paragrafo 14

nel porto di destinazione, dopo un trasporto marittimo o per vie navigabili interne o un trasporto multimodale.

A Le obbligazioni del venditore

A1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

A2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il venditore, ove occorra⁷⁰, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce, e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce al punto concordato nel porto di destinazione convenuto. Se non è stato concordato alcun punto o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel porto di destinazione convenuto, che più gli conviene.

b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione⁷¹

A4 Consegna

Il venditore deve mettere la merce a disposizione del compratore a bordo della nave nel punto di scaricamento come indicato in A3-a) nel porto di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato, in modo tale da permettere il suo prelevamento con i mezzi di scaricamento adatti al tipo di merce.

A5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

A6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;

⁷⁰ V. Introduzione, paragrafo 14

⁷¹ V. Introduzione, paragrafo 10

- ove occorra⁷², le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese per poterla consegnare in conformità di A4.

A7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare con sufficiente anticipo il compratore circa la stimata data di arrivo della nave designata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

A8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore l'ordine di consegna e/o il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne o un documento di trasporto multimodale) di cui il compratore possa aver bisogno per ritirare la merce dal vettore al porto di destinazione.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

A9 Controllo – imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto per permettere la consegna della merce (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B Le obbligazioni del compratore

⁷² V. Introduzione, paragrafo 14

B1 pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

B2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il compratore, ove occorra⁷³, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce.

B3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione⁷⁴.

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione⁷⁵.

B4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

B5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

B6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4, comprese le spese di scaricamento necessarie per prendere in consegna la merce dalla nave;
- tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di prendere in consegna la merce quando è stata messa a sua disposizione in conformità di A4, ovvero non avvisi il compratore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto; e

⁷³ V. Introduzione, paragrafo 14

⁷⁴ V. Introduzione, paragrafo 10

⁷⁵ V. Introduzione, paragrafo 10

- ove occorra⁷⁶, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione.

B7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce nel porto di destinazione convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

B8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare l'ordine di consegna o il documento di trasporto e/o altra prova della consegna in conformità di A8.

B9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

ART. 11 - DEQ Reso Banchina (... porto di destinazione convenuto)

Nel "Reso banchina" il venditore effettua la consegna col mettere la merce, non sdoganata all'importazione, a disposizione del compratore sulla banchina nel porto di destinazione convenuto. Il venditore deve sopportare tutte le spese e i rischi inerenti al trasporto della merce fino al porto di destinazione e al relativo scaricamento sulla banchina (molo). Nel DEQ lo sdoganamento della merce all'importazione e il pagamento delle formalità, diritti, tasse e altri oneri cui possa

essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione sono a carico del compratore. CIO' NON RAPPRESENTA UN'INVERSIONE RISPETTO ALLE PRECEDENTI EDIZIONI DEGLI INCOTERMS CHE PONEVANO LO SDOGANAMENTO A CARICO DEL VENDITORE.

Se le parti desiderano includere nelle obbligazioni del venditore tutte o parte delle spese cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione, esse devono chiarirlo inserendo un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita⁷⁷. Questo Incoterm può essere utilizzato esclusivamente quando la merce deve essere consegnata, scaricata dalla nave, sulla banchina nel porto di destinazione dopo un trasporto marittimo

⁷⁶ V. Introduzione, paragrafo 14

⁷⁷ V. Introduzione, paragrafo 11

o per vie navigabili interne o un trasporto multimodale. Tuttavia, se le parti desiderano includere nelle obbligazioni del venditore i rischi e le spese per la movimentazione della merce dalla banchina (molo) ad un altro luogo (magazzino, terminal, stazioni di trasporto, ecc.) all'interno o all'esterno del porto, sarebbe più appropriato utilizzare gli Incoterms DDU o DDP.

A Le obbligazioni del venditore

A1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

A2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il venditore, ove occorra⁷⁸, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce al punto fino alla banchina (molo) concordata nel porto di destinazione convenuto. Se non è stata concordata alcuna banchina (molo) specifica o se essa non è determinata dagli usi, il venditore può scegliere la banchina (molo), porto di destinazione convenuto, che più gli conviene.

b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione⁷⁹

A4 Consegna

Il venditore deve mettere la merce a disposizione del compratore sulla banchina (molo) come indicato in A3-a) alla data o nel periodo concordato.

A5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

A6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce

⁷⁸ V. Introduzione, paragrafo 14

⁷⁹ V. Introduzione, paragrafo 10

-
- fino al momento in cui essa sia stata consegnata sulla banchina (molo) in conformità di A4;
- ove occorra⁸⁰, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese per poterla consegnare in conformità di A4.

A7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare con sufficiente anticipo il compratore circa la stimata data di arrivo della nave designata in conformità di A4 e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

A8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore l'ordine di consegna e/o il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne o un documento di trasporto multimodale) di cui il compratore possa aver bisogno per prendere la merce e rimuoverla dalla banchina (molo).

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

A9 Controllo – imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto per permettere la consegna della merce (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

⁸⁰ V. Introduzione, paragrafo 14

B Le obbligazioni del compratore

B1 pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

B2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il compratore, ove occorra⁸¹, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce.

B3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione⁸².

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione⁸³.

B4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

B5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

B6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4, comprese le spese di movimentazione della merce nel porto per un trasporto ulteriore o per il deposito nel magazzino o terminal;
- tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di prendere in consegna la merce quando è stata messa a sua disposizione in conformità di A4, oppure di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o iden-

⁸¹ V. Introduzione, paragrafo 14

⁸² V. Introduzione, paragrafo 10

⁸³ V. Introduzione, paragrafo 10

tificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto; e - ove occorra⁸⁴, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione e per il suo trasporto ulteriore.

B7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce nel porto di destinazione convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

B8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare l'ordine di consegna o il documento di trasporto appropriato in conformità di A8.

B9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

ART. 12 - DDU Reso Non Sdoganato (... luogo di destinazione convenuto)

Nel "Reso non sdoganato" il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore, non sdoganata all'importazione e non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo di destinazione convenuto, ad eccezione di tutte le "incombenze doganali", (espressione che include le spese e i rischi per l'espletamento delle formalità doganali, il pagamento di dazi, tasse e altri oneri) da sostenere, ove occorra⁸⁵, per l'importazione nel paese di destinazione. Tali "incombenze doganali" sono a carico del compratore; fanno carico a quest'ultimo anche le spese e i rischi causati dal fatto che egli ometta di sdoganare la merce all'importazione in tempo.

Tuttavia, se le parti desiderano che sia il venditore ad espletare le formalità doganali all'importazione e sopportarne le spese e i rischi, e/o sopportare le spese cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione, esse devono chiarirlo inseren-

⁸⁴ V. Introduzione, paragrafo 14

⁸⁵ V. Introduzione, paragrafo 14

do un'esplicita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita⁸⁶.

Questo Incoterm può essere utilizzato per tutti i modi di trasporto; però, se la consegna deve essere effettuata nel porto di destinazione a bordo della nave o sulla banchina (molo),

sarebbe più appropriato utilizzare, nel primo caso il DES e nel secondo il DEQ.

A Le obbligazioni del venditore

A1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

A2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il venditore, ove occorra⁸⁷, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese.

A3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce nel luogo di destinazione. Se non è stato concordato alcun punto specifico o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di destinazione convenuto che più gli conviene.

b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione⁸⁸

A4 Consegna

Il venditore deve mettere a disposizione del compratore, o di altra persona da lui designata, la merce non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato per la consegna.

A5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

⁸⁶ V. Introduzione, paragrafo 11

⁸⁷ V. Introduzione, paragrafo 14

⁸⁸ V. Introduzione, paragrafo 10

A6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare: - oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;

- ove occorra⁸⁹, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i dazi, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese, per poterla consegnare in conformità di A4.

A7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare con sufficiente anticipo il compratore che la merce è stata spedita e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

A8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore l'ordine di consegna e/o il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di vettura stradale o un documento di trasporto multimodale) di cui il compratore possa aver bisogno per prendere in consegna la merce in conformità di A4/B4.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

A9 Controllo – imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto per permettere la consegna della merce (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti (diversi da quelli menzionati in A8) emessi o trasmessi nel paese di spedizione e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce.

⁸⁹ V. Introduzione, paragrafo 14

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B Le obbligazioni del compratore

B1 pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

B2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il compratore, ove occorra⁹⁰, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali ed espletare le formalità doganali necessarie per l'importazione della merce.

B3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione⁹¹.

b) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione⁹².

B4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

B5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora non adempia le sue obbligazioni in conformità di B2, deve sopportare tutti i rischi addizionali di perdita o di danni alla merce.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di danno o di perdita alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

B6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di adempiere le sue

⁹⁰ V. Introduzione, paragrafo 14

⁹¹ V. Introduzione, paragrafo 10

⁹² V. Introduzione, paragrafo 10

obbligazioni in conformità di B2, oppure di avisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto; e

- ove occorra⁹³, le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione.

B7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce nel luogo convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

B8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare l'ordine di consegna o il documento di trasporto appropriato, in conformità di A8.

B9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in A10 e rimborsare quelli sopportati dal venditore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

ART. 13 - DDP Reso Sdoganato (... luogo di destinazione convenuto)

Nel "Reso sdoganato" il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore, sdoganata all'importazione e non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo di destinazione convenuto. Il venditore deve sopportare le spese e i rischi relativi al trasporto della merce in detto luogo, comprese, tutte le "incombenze doganali" (espressione che include le spese e i rischi per l'espletamento delle formalità doganali, il pagamento di dazi, tasse e altri oneri) da sostenere, ove occorra⁹⁴, per l'importazione nel paese di destinazione.

Mentre con l'Incoterm EXW il venditore assume il livello minimo di obbligazioni, con il DDP egli le assume al livello massimo.

Questo Incoterm non dovrebbe essere utilizzato se il venditore non può ottenere diret-

⁹³ V. Introduzione, paragrafo 14

⁹⁴ V. Introduzione, paragrafo 14

tamente o indirettamente la licenza di importazione.

Tuttavia, se le parti desiderano escludere dalle obbligazioni del venditore alcune delle spese cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione (come, ad esempio, l'imposta sul valore aggiunto-IVA), esse devono chiarirlo inserendo un'esplícita pattuizione al riguardo nel contratto di vendita⁹⁵.

Se le parti desiderano che sia il compratore a sopportare le spese e i rischi cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione, sarebbe piú appropriato utilizzare l'Incoterm DDU.

Questo Incoterm può essere utilizzato per tutti i modi di trasporto; però, se la consegna deve essere effettuata nel porto di destinazione a bordo della nave o sulla banchina (molo), sarebbe piú appropriato utilizzare, nel primo caso il DES e nel secondo il DEQ.

A Le obbligazioni del venditore

A1 Fornitura della merce in conformità del contratto

Il venditore deve fornire la merce, conformemente al contratto di vendita, con la fattura commerciale o messaggio elettronico equivalente ed ogni altro documento di conformità eventualmente previsto dal contratto stesso.

A2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il venditore, ove occorra⁹⁶, deve ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza di esportazione e di importazione, altre autorizzazioni ufficiali o altri documenti ed espletare le formalità doganali necessarie per l'esportazione della merce, per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese e per la sua importazione.

A3 Contratto di trasporto e di assicurazione

a) Contratto di trasporto

Il venditore deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce nel luogo di destinazione convenuto. Se non è stato concordato alcun punto specifico o se esso non è determinato dagli usi, il venditore può scegliere il punto, nel luogo di destinazione convenuto, che piú gli conviene.

b) Contratto di assicurazione

Venditore: nessuna obbligazione⁹⁷

A4 Consegna

Il venditore deve mettere a disposizione del compratore, o di altra persona da lui designata, la merce non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata, nel luogo di destinazione convenuto, alla data o nel periodo concordato per la consegna.

⁹⁵ V. Introduzione, paragrafo 11

⁹⁶ V. Introduzione, paragrafo 14

⁹⁷ V. Introduzione, paragrafo 10

A5 Trasferimento dei rischi

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B5, deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4.

A6 Ripartizione delle spese

Il venditore, fatto salvo quanto disposto in B6, deve sopportare:

- oltre alle spese derivanti da quanto disposto in A3-a), tutte le spese relative alla merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità di A4;
- ove occorra⁹⁸, le spese per l'espletamento delle formalità doganali, come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'esportazione e per il suo transito attraverso qualsiasi altro paese, per poterla consegnare in conformità di A4.

A7 Avviso al compratore

Il venditore deve avvisare prontamente il compratore che la merce è stata spedita e fornirgli ogni altra informazione utile al fine di predisporre le misure necessarie per prendere in consegna la merce.

A8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il venditore deve fornire a proprie spese al compratore l'ordine di consegna e/o il documento di trasporto usuale (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo, una lettera di vettura ferroviaria, una lettera di vettura stradale o un documento di trasporto multimodale) di cui il compratore possa aver bisogno per prendere in consegna la merce in conformità di A4/B4.

Qualora il venditore ed il compratore abbiano convenuto di comunicare elettronicamente, il documento al quale si fa riferimento nel precedente paragrafo può essere sostituito da un messaggio elettronico equivalente (EDI).

A9 Controllo – imballaggio - marcatura

Il venditore deve sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce in conformità di A4.

Il venditore deve provvedere a proprie spese all'imballaggio idoneo al trasporto per permettere la consegna della merce (salvo che sia usuale in quel particolare commercio fornire quel genere di merce senza imballaggio). L'imballaggio deve essere marcato appropriatamente.

⁹⁸ V. Introduzione, paragrafo 14

A10 Altre obbligazioni

Il venditore deve sopportare tutte le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti menzionati in B10 e rimborsare quelli sopportati dal compratore nel prestargli assistenza in conformità di detta disposizione.

Il venditore deve fornire al compratore, se questi lo richiede, le informazioni necessarie per consentirgli di assicurare la merce.

B Le obbligazioni del compratore

B1 pagamento del prezzo

Il compratore deve pagare il prezzo come stabilito nel contratto di vendita.

B2 Licenze, autorizzazione e formalità

Il compratore, ove occorra⁹⁹, deve fornire al venditore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere la licenza di importazione o altre autorizzazioni ufficiali necessarie per l'importazione della merce.

B3 Contratto di trasporto e di assicurazione

c) Contratto di trasporto

Compratore: nessuna obbligazione¹⁰⁰.

d) Contratto di assicurazione

Compratore: nessuna obbligazione¹⁰¹.

B4 Presa in consegna

Il compratore deve prendere in consegna la merce quando essa è stata consegnata in conformità di A4.

B5 Trasferimento dei rischi

Il compratore deve sopportare tutti i rischi di perdita o di danni alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4.

Il compratore, qualora non adempia le sue obbligazioni in conformità di B2, deve sopportare tutti i rischi addizionali di perdita o di danni alla merce.

Il compratore, qualora ometta di avvisare il venditore in conformità di B7, deve sopportare tutti i rischi di danno o di perdita alla merce dalla data concordata o dallo spirare del periodo concordato per la consegna, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto.

⁹⁹ V. Introduzione, paragrafo 14

¹⁰⁰ V. Introduzione, paragrafo 10

¹⁰¹ V. Introduzione, paragrafo 10

B6 Ripartizione delle spese

Il compratore deve sopportare:

- tutte le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata in conformità di A4;
- tutte le spese addizionali causate dal fatto che egli ometta di adempiere le sue obbligazioni in conformità di B2, oppure di avvisare il venditore in conformità di B7, a condizione, tuttavia, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo, separandola nettamente o identificandola in altro modo quale merce oggetto del contratto;
- ove occorra¹⁰², le spese per l'espletamento delle formalità doganali come pure tutti i diritti, tasse ed altri oneri cui possa essere soggetta la merce per il fatto dell'importazione.

B7 Avviso al venditore

Il compratore, qualora abbia la facoltà di fissare il tempo entro il periodo concordato e/o il punto per la presa in consegna della merce nel luogo convenuto, deve informare il venditore con sufficiente anticipo delle scelte fatte.

B8 Prova della consegna, documento di trasporto o messaggio elettronico equivalente

Il compratore deve accettare l'ordine di consegna o il documento di trasporto appropriato, in conformità di A8.

B9 Ispezione della merce

Il compratore deve sopportare le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, eccettuate quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione.

B10 Altre obbligazioni

Il compratore deve prestare al venditore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per l'ottenimento dei documenti o dei messaggi elettronici equivalenti emessi o trasmessi nel paese d'importazione di cui il venditore possa aver bisogno per mettere la merce a disposizione del compratore.

¹⁰² V. Introduzione, paragrafo 14

- Appendice 3 -

GLOSSARIO MARITTIMO COMMERCIALE

a.a	Always afloat	Sempre galleggiante. Espressione usata nei contratti di noleggio/trasporto quando si ha motivo di ritenere che la nave possa essere ordinata a caricare o scaricare in porti ove vi sia pericolo di toccare il fondo.
abt.	About	Circa. Se inserita nei contratti di noleggio consente una tolleranza del 5% in meno sulla velocità, del 10% in più sul consumo e del 10% in meno sulla portata.
a.b.	Average bond	Chirografo d'avaria. Accordo scritto fra capitano e ricevitore del carico per la ripartizione dei danni di avaria comune e per la nomina del liquidatore.
a.r.	All risks	Copertura a pieno rischio nell'assicurazione delle merci.
All told	Tutto compreso	Espressione inserita nei contratti di noleggio in aggiunta all'espressione D.W. capacity per indicare che il peso indicato comprende, oltre il peso delle merci e dei passeggeri, le provviste massime di combustibile, lubrificanti, acqua e viveri, nonché il peso dell'equipaggio e delle scorte della nave.
ASAP	As soon as possibile	Il più presto possibile.
a.s.l.	As she lies	Come sta e giace. Espressione usata nella compravendita di navi per dire che la nave viene ceduta nello stato, non descritto, in cui trovasi al momento della conclusione del contratto, oppure a quello della consegna (at time of delivery).
ad val.	Ad valorem	Tariffa applicata in percentuale sul valore dichiarato della merce da imbarcare.
A.Z.C.	Australian Zone charges	Spese o aggravi relativi alla zona australiana.
B.D.I.	Both days inclusive	Sono inclusi nel periodo indicato i giorni di spedizione e di arrivo della comunicazione.
B.I.C.	Bureau International des Containers	Organismo Internazionale che tiene il registro dei proprietari dei contenitori con le rispettive sigle di identificazione.
B/L o Bs/L	Bill of lading o Bills of lading	Polizza o polizze di carico.
B.S.C.	Basic sea charges	Spese per il tratto marittimo.
B.S.R.	Basic sea rate	Rata per il trasporto marittimo.
C.A.P.	Compresa avaria particolare	Copertura assicurativa che fa rispondere l'assicuratore della perdita totale, dell'avaria comune e di quella particolare.

C.A.V.	Coefficiente di adeguamento valutario	Espressione adottata nel settore delle case di spedizione.
Carrier H.	Carrier haulage	Il vettore cura il trasporto terrestre.
C.F.O.	Calling for orders	Approdo della nave in un porto per ordini.
C.F.S.	Containers freight station	Si indica un'area di stoccaggio con adiacente magazzino per il consolidamento e lo svuotamento dei contenitori.
CNTR	Container	Contenitore. Cassa metallica a forma di parallelepipedo di misura standardizzata (20'-30'-40' x 8 x 8) atta al trasporto di merci.
C/Pty	Charter party	Contratto di noleggio.
c.p.d.	Charterer pays dues	Diritti a carico del noleggiatore.
C.T.L.	Constructive total loss	Perdita totale a seguito di abbandono perchè l'avaria ha raggiunto il 75% del valore.
C.T.O.	Combined transport operator	Operatore che cura il trasporto intermodale dei contenitori.
Cont. B/H	Continental ports between Bordeaux/Hamburg range	Porti continentali europei, situati sulla costa tra Bordeaux e Amburgo.
C.Y.	Container Yard	Termine per indicare un'area di stoccaggio alla quale vengono convogliati i contenitori F.C.L. per ulteriore inoltro alle destinazioni finali; contenitori in importazione o all'imbarco; contenitori in esportazione.
d.m.	Despatch money	Premio di acceleramento (risparmio stalle).
d.b.o.	Despatch money payable at both ends	Premio di acceleramento da pagarsi alla caricazione e alla scarica.
d.l.o.	Despatch money payable in respect of time saved at loading port only	Despatch money pagabile soltanto alla caricazione.
d.d.o.	Despatch money payable in respect of time saved at discharging port only	Despatch money pagabile solo alla scarica.
D1/2D	Despatch half demurrage	Premio di acceleramento in ragione della metà della rata di controstalle.
D. & I.	Disbursements and interests	Interessi e sborsi (I. e C.). Speciale copertura assicurativa che si affianca a quella "corpi".
d.f.	Dead freight	Nolo vuoto per pieno.
D/N	Debit note	Nota di debito.

D/A	Documents against acceptance	Accettazione contro documenti.
D.E.M.	Diritto di esecuzione mandato	Espressione adottata nel settore nelle case di spedizione.
DOCS	Documents	Documenti.
D/P	Documents against payment	Pagamento contro documenti.
d.p.r.	Daily pro rata	Pro rata giornaliera.
D.W.C.	Dead weight capacity	Capacità in volume della nave.
D.W.T.	Dead weight tonnage	Capacità lorda in peso della nave.
dft	Draft	Pescaggio della nave.
E.C.A.	East Coast of Africa	Costa orientale dell'Africa.
E.C.N.A.	East Coast North America	Costa orientale del Nord America.
E.C.S.A.	East Coast South America	Costa orientale del Sud America.
E.D.P.	Electronic Data Processing system	Sistema di controllo a mezzo calcolatore.
E.E.	Errors excepted	Esclusi errori.
Eg.	For example	Per esempio.
e.o.h.p.	Except otherwise herein provided	Eccetto quanto qui previsto.
E.T.S.	Estimated time of sailing	Prevista data di partenza.
E.T.A.	Estimated time of arrival	Prevista data di arrivo.
E.Z.C.	European Zone charges	Spese o aggravii relativi alla zona europea.
F.A.A.	Free of all average	Franco di qualsiasi avaria.
F.P.A.	Free of particular average	Franco di avaria particolare.
FA.P.U.C.B.	Free of particular average unless caused by...	Espressione equivalente alla nostra sigla F.A.P.S., cioè franco di avaria particolare, salvo i quattro casi dipendenti da incendio, investimento, urto e collisione.
f.a.s.	Free alongside ship	Franco lungo bordo.
F.A.V.	First available vessel	Prima nave utile.
F.C.L.	Full container load	Termine usato per indicare un contenitore il cui riempimento è curato dal caricatore e ricevitore rispettivamente e che può trasportare una o più intera di merce.

F/d	Free despatch	Premio di acceleramento non concordato.
F.I.n.	Following landing numbers	Sbarco a lungo numero.
F.o.	For orders	Per ordini.
F.S.	Feeder service	Trasporto via terra o via mare per porti non serviti da navi oceaniche.
F.s.r. & c.c.	Free of strike, riots and civil commotions	Franco di sciopero, rivolte e moti civili.
F.V.	Feeder Vessel	Nave appoggio per il servizio di cabottaggio.
F.w.d.	Fresh water damage	Danni di acqua dolce.
Frt.	Freight	Nolo.
G/A	General average	Avaria generale.
G/A dept	General average deposit	Deposito fatto alla firma del chirografo d'avaria.
G/A con.	General average contribution	Contribuzione di avaria generale.
G.M.T.	Greenwich mean time	Tempo medio di Greenwich.
h.d.	Hook damage	Danno da ganci.
h.w. damage	Heavy weather damage	Danni provocati da cattivo tempo.
H.P.	Horse power	Cavallo vapore. Unità pratica di potenza di un motore che equivale a 75 kgm. al minuto secondo.
I.H.P.	Indicated horse power	Cavalli indicati, equivalente al lavoro del motore ricavato dai diagrammi.
S.H.P.	Shaft horse power	Cavalli asse, equivalente al lavoro disponibile sull'asse, inferiore a quello indicato.
I.A.C.	Incremento automatico contingenza	Espressione adottata nei settori spedizioni e autotrasporti.
I.D.	Inland depot	Deposito contenitori nell'entroterra.
I.H.	Inland haulage	Trasporto via terra.
I.S.O.	International Organization for Standardisation	Organizzazione internazionale per la regolamentazione e standardizzazione dei contenitori.
Lash	Lighter aboard ship	Navi porta chiatte.
Laycan	Laydays cancelling	Stallie cancello.

L.C.L.	Less than containers loaded	Termine con il quale si indica un contenitore riempito e svuotato dal vettore marittimo e che trasporta più partite di merce.
LO/LO	Lift on / lift off	Messa e levata da bordo verticalmente.
MSG	Message	Messaggio.
M.H.	Merchant haulage	Il caricatore cura il trasporto terrestre.
Min. B/L	Minimum Bill o lading	Minimo di polizza riferita alla tariffa.
n.a.a.b.s.a.	Not always afloat but safe aground	Non sempre galleggiante, ma appoggiata al fondo in sicurezza.
n.e.	Not exceeding...	Non eccedente...
n.e.p.	Not elsewhere specified	Non altrimenti specificato.
N.L.T.	Not later than...	Non più tardi di...
O.R.T.H.C.	Oil bunker surcharge	Aumento temporaneo delle tariffe per coprire gli aumenti dei combustibili.
P. & I.	Protection and indemnity club	Mutua per l'assicurazione delle responsabilità armatoriali non coperte dalle normali polizze di assicurazione.
RO/RO	Roll on / Roll off	Messa e levata da bordo orizzontalmente (sulle ruote).
RYM	Re your message	Rif. Vs. messaggio.
RYT	Re your telex	Rif. Vs. tlx.
SSHEx	Saturday, Sunday and Holidays excepted	Sabato, domenica e festivi esclusi dal computo delle stallie.
SSHExUU	Sunday and Holidays excepted unless used	Domenica e festivi esclusi dal computo delle stallie a meno che usate.
T.E.U.	Twenty equivalent unit	Capacità di portata contenitore in unità di 20'.
T.L.	Total loss	Perdita totale.
ULCC	Ultra large crude carrier	Cisterna di portata oltre 270.000 tonn. circa.
U	You	Voi.
UR	Your	Vostro.
VLCC	Very large crude carrier	Cisterna di portata fino a 270.000 tonn.
W.A.	With average	Copertura assicurativa comprensiva di avaria particolare.
W.C.A.	West Coast of Africa	Costa occidentale dell'Africa.

W.C.N.A.	West Coast of North America	Costa occidentale del Nord America.
W.C.S.A.	West Coast of South America	Costa occidentale del Sud America.
W.d.	Working days	Giorni lavorativi.
WIBON	Whether in berth or not	Sia o meno la nave attraccata.
WIFCON	Whether in free pratique or not	Sia o meno la nave in libera pratica.
WIPON	Whether in port or not	Sia o meno la nave entrata in porto.
W.N.A.	Winter North Atlantic	Inverno del Nord Atlantico.
W.W.d.	Weather working day	Giorno lavorativo di tempo buono.
W.W.d. SHEX	Weather working day Sundays and Holidays excepted	Giorno lavorativo di tempo buono esclusi.
W.d.W.p.	Working day weather permitting	Giorno lavorativo tempo permettendo.

Indice per materia

Relazione conclusiva dei lavori	pag.	3
TITOLO I – USI RICORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE	»	7
Qualifiche ⁽¹⁾	»	7
Denominazioni ⁽¹⁾	»	7
Clausole principali ⁽¹⁾	»	7
Mediazioni in genere ⁽¹⁾	»	7
Provvigioni e sconti ⁽¹⁾	»	7
Termini ⁽¹⁾	»	7
Contratti in fiera e in borsa merci ⁽¹⁾	»	7
TITOLO II – COMUNIONI TACITE E FAMILIARI.....	»	7
Generalità ⁽¹⁾	»	7
Organizzazione ⁽¹⁾	»	7
Patrimonio e sua divisione ⁽¹⁾	»	7
Diritto e doveri dei partecipanti ⁽¹⁾	»	7
Recesso, scioglimento ed allontanamento ⁽¹⁾	»	7
TITOLO III – COMPRAVENDITA E LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI	»	9
Cap. 1) Compravendita	»	11
Cap. 2) Locazione.....	»	11
TITOLO IV - COMPRAVENDITA, AFFITTO E CONDUZIONE DI FONDI RUSTICI ...	»	13
Cap. 1) Compravendita di fondi rustici.....	»	15
Cap. 2) Affitto di fondi rustici.....	»	15
Cap. 3) Conduzione a mezzadria ⁽¹⁾	»	18
Cap. 4) Conduzione a colonia parziaria o in compartecipazione ⁽¹⁾	»	18
Cap. 5) Conduzione a colonia miglioritaria ⁽¹⁾	»	18
Cap. 6) Conduzione in enfiteusi ⁽¹⁾	»	18
Cap. 7) Altre forme di conduzione ⁽¹⁾	»	18
Rapporti di vicinato	»	19

⁽¹⁾ Non è stata rilevata l'esistenza di usi

TITOLO V – COMPRAVENDITA DI PRODOTTI	»	21
Cap. 1) Prodotti della zootecnia.....	»	23
a) Bovini da vita, da latte e da macello	»	23
b) Equini.....	»	28
c) Suini.....	»	29
d) Ovini e caprini	»	30
e) Animali da cortile	»	31
e ¹) Pollami.....	»	31
Prodotti dell’apicoltura.....	»	32
Cap. 2) Prodotti dell’agricoltura.....	»	33
a) Frumento	»	33
b) Granturco	»	35
c) Riso	»	36
d) Cereali minori (segala, orzo, avena, ecc.)	»	36
e) Patate.....	»	36
f) Ortaggi.....	»	37
g) Uva e mosto.....	»	37
- Oliva ⁽¹⁾	»	38
h) Agrumi	»	39
i) Frutta fresca	»	39
l) Frutta secca.....	»	40
m) Erbe, sementi e foraggi.....	»	41
n) Fiori e piante ornamentali.....	»	41
- Piante da vivaio e da trapianto ⁽¹⁾	»	41
- Piante officinali e coloniali ⁽¹⁾	»	41
o) Droghe e spezie	»	42
o ¹) Caffè, cacao, tè, pepe, spezie ed altri coloniali	»	42
p) Funghi.....	»	49
Cap. 3) Prodotti della silvicoltura.....	»	49
a) Legna da ardere.....	»	49
- Carbone vegetale ⁽¹⁾	»	49

⁽¹⁾ Non è stata rilevata l’esistenza di usi

b) Legname rozzo.....	»	50
b ¹) Pali da vite e tronchi per doghe	»	50
- Sughero, ecc. ⁽¹⁾	»	50
 Cap. 4) Prodotti della caccia e della pesca.....	»	50
a) Pesce fresco e congelato	»	50
- Cacciagione ⁽¹⁾	»	50
- Pelli da pellicceria ⁽¹⁾	»	50
 Cap. 5) Prodotti delle industrie estrattive	»	53
a) Minerali metalliferi.....	»	53
a ¹) Minerale cromomanganese	»	53
b) Minerali non metalliferi	»	53
b ¹) Zolfo	»	53
b2) Carbone fossile.....	»	55
 Cap. 6) Prodotti delle industrie alimentari	»	59
a) Riso brillato.....	»	59
b) Farina, semola e sottoprodotti della macinazione.....	»	60
- Paste ⁽¹⁾	»	60
- Prodotti della panetteria ⁽¹⁾	»	60
c) Zucchero e prodotti dolciari	»	60
c ¹) Zucchero.....	»	60
c ²) Prodotti dolciari.....	»	61
d) Carni fresche, congelate, preparate e frattaglie	»	61
e) Pesci preparati	»	62
- Prodotti surgelati ⁽¹⁾	»	62
- Conserve alimentari ⁽¹⁾	»	62
- Latte e derivati ⁽¹⁾	»	62
f) Olio di oliva.....	»	65
g) Olii e grassi vegetali per usi alimentari e industriali	»	67
g ¹) Olii vegetali alimentari.....	»	68
g ²) Olii e grassi vegetali per uso industriale.....	»	68

⁽¹⁾ Non è stata rilevata l'esistenza di usi

h) Olii e grassi animali per usi alimentari e industriali	»	69
h ¹) Olii e grassi animali per uso industriale.....	»	69
i) Pelli grezze e residui della macellazione.....	»	70
i ¹) Pelli fresche	»	70
i ²) Pelli salamoiate	»	72
i ³) Pelli bovine, equine, ovine e caprine	»	75
i ⁴) Pelli nazionalizzate.....	»	76
l) Vini e vermouth	»	77
- Alcool e liquori ⁽¹⁾	»	77
- Birra ⁽¹⁾	»	77
m) Acque minerali, gassose e ghiaccio	»	80
Cap. 7) PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DEL TABACCO.....	»	80
- Tabacchi lavorati ⁽¹⁾	»	80
Cap. 8) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLE PELLI.....	»	81
a) Pelli conciate	»	81
- Lavori in pelle e cuoio ⁽¹⁾	»	81
Cap. 9) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE TESSILI ⁽¹⁾	»	83
- Filati di cotone, lana, seta, ecc. ⁽¹⁾	»	83
- Tessuti di cotone, lana, seta, ecc. ⁽¹⁾	»	83
- Magliera ⁽¹⁾	»	83
- Cordami ⁽¹⁾	»	83
Cap. 10) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELL'ABBIGLIAMENTO E DELL'ARREDAMENTO.....	»	84
- Cappelli ⁽¹⁾	»	84
- Vestiti e biancheria ⁽¹⁾	»	84
- Calzature ⁽¹⁾	»	84
- Guanti, ombrelli e accessori ⁽¹⁾	»	84
Cap. 11) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DEL LEGNO.....	»	84
a) Legno comune.....	»	84

⁽¹⁾ Non è stata rilevata l'esistenza di usi

- Compensato ⁽¹⁾	»	84
- Mobili e infissi ⁽¹⁾	»	84
- Carri da strada ⁽¹⁾	»	84
- Lavori in sughero ⁽¹⁾	»	84
b) Serramenti.....	»	89

Cap. 12) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA CARTA, POLIGRAFICHE E FOTOFONOCINEMATOGRAFICHE	»	90
a) Carta e cartoni	»	90
b) Prodotti tipografici.....	»	93
- Fonografi, apparecchi fotografici ⁽¹⁾	»	93
c) Prodotti sensibili per fotografia, cinematografia e radiografia	»	97

Cap. 13) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE METALLURGICHE.....	»	98
a) Ghisa, ferro, acciaio, ecc.	»	98
- Alluminio e sue leghe ⁽¹⁾	»	98
- Rame e sue leghe ⁽¹⁾	»	98
- Argento, oro, platino ed altri metalli preziosi ⁽¹⁾	»	98
- Altri metalli ⁽¹⁾	»	98
b) Rottami di metalli vari	»	100

Cap. 14) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE MECCANICHE	»	101
a) Macchine ed apparecchi diversi.....	»	101
b) Mezzi di trasporto.....	»	102
b1) Autoveicoli	»	102
b2) Natanti.....	»	104

Cap. 15) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI	»	105
a) Perle, gemme e pietre preziose, naturali e sintetiche	»	105
b) Marmo, pietre e alabastro lavorati.....	»	105
c) Calce, cemento e gesso	»	106
- Materiali di costruzione ⁽¹⁾	»	106
d) Porcellane, maioliche e terraglie	»	108

⁽¹⁾ Non è stata rilevata l'esistenza di usi

d1) Porcellane e terraglie	»	108
d2) Maioliche e ceramiche per usi industriali	»	109
e) Lavorati di vetro e cristallo	»	110
 Cap. 16) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE	»	110
a) Concimi chimici.....	»	110
a1) Concimi chimici inorganici.....	»	110
a2) Concimi chimici organici.....	»	111
b) Anticrittogamici	»	112
b1) Zolfo	»	112
b2) Solfato di rame	»	113
b3) Solfato di ferro	»	113
c) Saponi, glicerina, profumeria	»	114
d) Prodotti farmaceutici	»	116
d1) Specialità.....	»	116
- Colori e vernici ⁽¹⁾	»	116
e) Materie plastiche	»	117
f) Derivati dalla distillazione del petrolio e del carbone	»	117
f1) Olii minerali, benzine e petroli	»	117
f2) Olii minerali e combustibili.....	»	118
f3) Coke	»	118
- gas compressi, liquefatti e sciolti in bombole ⁽¹⁾	»	118
 Cap. 17) PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA GOMMA ELASTICA, PNEUMATICI ED ALTRI LAVORI	»	121
- Pneumatici ed altri lavori ⁽¹⁾	»	121
 Cap. 18) PRODOTTI DI INDUSTRIE VARIE.....	»	121
a) Lampade e cavi elettrici.....	»	121
- Strumenti musicali ⁽¹⁾	»	121
b) Stracci.....	»	122

⁽¹⁾ Non è stata rilevata l'esistenza di usi

TITOLO VI – CREDITO, ASSICURAZIONE, BORSE VALORI.....	»	125
Cap. 1) USI BANCARI	»	127
Cap. 2) USI DELLE ASSICURAZIONI	»	130
a) Assicurazione marittima.....	»	130
Cap. 3) USI DELLE BORSE VALORI ⁽¹⁾	»	130
TITOLO VII – ALTRI USI.....	»	131
Cap. 1) PRESTAZIONI VARIE D’OPERA E DI SERVIZI	»	133
a) Cessione aziende e negozi.....	»	133
b) Tintoria e lavanderia.....	»	133
c) Tinteggiatura di stanze e verniciatura di infissi	»	135
d) Usi negoziali del settore alberghiero	»	136
e) Usi negoziali nel settore dei residences	»	139
f) Usi agricoli.....	»	139
Cap. 2) USI MARITTIMI	»	142
a) Sbarco e imbarco di merci.....	»	142
b) Stallie e controstellie	»	146
- Porti di ormeggio ⁽¹⁾	»	146
- Cali ⁽¹⁾	»	146
c) Noli.....	»	147
d) Clausole speciali.....	»	149
Cap. 3) USI NEI TRASPORTI TERRESTRI	»	150
a) Trasporto di merci con automezzi	»	150
Cap. 4) USI NEI TRASPORTI AEREI ⁽¹⁾	»	150
Cap. 5) USI NELLA CINEMATOGRAFIA ⁽¹⁾	»	150

⁽¹⁾ Non è stata rilevata l’esistenza di usi

TAVOLA DI RAFFRONTO TRA LA RACCOLTA 2005 E LA RACCOLTA 1985

(C=CONFERMATO; M=MODIFICATO; N=NUOVO ACCERTAMENTO;
A=ABROGATO; CV=CONVERTITO IN EURO)

1985			2005			1985			2005			1985			2005		
1	C	1	38	C	35	75	C	72	112	C	109						
2	M	2	39	C	36	76	C	73	113	C	110						
3	C	3	40	C	37	77	C	74	114	C	111						
4	M	4	41	C	38	78	C	75	115	C	112						
5	A	-	42	C	39	79	C	76	116	C	113						
6	C	5	43	C	40	80	C	77	117	C	114						
7	A	-	44	C	41	81	C	78	118	C	115						
8	C	6	45	C	42	82	C	79	119	C	116						
9	C	7	46	C	43	83	C	80	120	C	117						
10	C	8	47	C	44	84	C	81	121	C	118						
11	C	9	48	C	45	85	C	82	122	M	119						
12	C	10	49	C	46	86	C	83	123	C	120						
13	C	11	50	C	47	87	C	84	124	C	121						
14	A	-	51	C	48	88	C	85	125	C	122						
15	C	12	52	C	49	89	C	86	126	C	123						
16	C	13	53	C	50	90	C	87	127	C	124						
17	C	14	54	C	51	91	C	88	128	C	125						
18	C	15	55	C	52	92	C	89	129	C	126						
19	C	16	56	C	53	93	C	90	130	C	127						
20	C	17	57	C	54	94	C	91	131	CV	128						
21	C	18	58	C	55	95	C	92	132	C	129						
22	C	19	59	C	56	96	C	93	133	C	130						
23	C	20	60	C	57	97	C	94	134	C	131						
24	C	21	61	C	58	98	C	95	135	C	132						
25	C	22	62	C	59	99	C	96	136	C	133						
26	C	23	63	C	60	100	C	97	137	C	134						
27	C	24	64	C	61	101	C	98	138	C	135						
28	C	25	65	C	62	102	C	99	139	C	136						
29	C	26	66	C	63	103	C	100	140	C	137						
30	C	27	67	C	64	104	C	101	141	C	138						
31	C	28	68	C	65	105	C	102	142	C	139						
32	C	29	69	C	66	106	CV	103	143	C	140						
33	C	30	70	C	67	107	C	104	144	C	141						
34	C	31	71	C	68	108	C	105	145	C	142						
35	C	32	72	C	69	109	C	106	146	C	143						
36	C	33	73	C	70	110	C	107	147	C	144						
37	C	34	74	C	71	111	C	108	148	C	145						

1985		2005
317	C	312
318	C	313
319	C	314
320	C	315
321	C	316
322	C	317
323	C	318
324	C	319
325	C	320
326	C	321
327	C	322
328	C	323
329	C	324
330	C	325
331	C	326
332	C	327
333	C	328
334	C	329
335	C	330
336	C	331
337	C	332
338	C	333
339	C	334
340	C	335
341	C	336
342	C	337
343	C	338
344	C	339
345	C	340
346	C	341
347	C	342
348	C	343
349	C	344
350	C	345
351	C	346
352	C	347
353	C	348
354	C	349
355	C	350
356	C	351
357	C	352
358	C	353

1985		2005
359	C	354
360	C	355
361	C	356
362	C	357
363	C	358
364	C	359
365	C	360
366	C	361
367	C	362
368	C	363
369	C	364
370	C	365
371	C	366
372	C	367
373	C	368
374	C	369
375	C	370
376	C	371
377	C	372
378	C	373
379	C	374
380	C	375
381	C	376
382	C	377
383	C	378
384	C	379
385	C	380
386	C	381
387	C	382
388	C	383
389	C	384
390	C	385
391	C	386
392	C	387
393	C	388
394	C	389
395	C	390
396	C	391
397	M	392
398	C	393
399	M	394
400	M	395

1985		2005
401	C	396
402	C	397
403	C	398
404	C	399
405	C	400
406	C	401
407	C	402
408	C	403
409	C	404
410	C	405
411	C	406
412	C	407
413	C	408
414	C	409
415	C	410
416	C	411
417	C	412
418	C	413
419	C	414
420	C	415
421	C	416
422	C	417
423	C	418
424	C	419
425	C	420
-	N	421
426	M	422
427	C	423
-	N	424
428	M	425
429	C	426
430	M	427
431	A	-
432	C	428
433	C	429
434	M	430
435	C	431
436	C	432
437	C	433
438	C	434
439	C	435
440	C	436

1985		2005
441	C	437
442	C	438
443	C	439
444	C	440
445	C	441
446	C	442
447	C	443
448	M	445
-	N	446
-	N	447
-	N	448
-	N	449
-	N	450
-	N	451
-	N	452
-	N	453
449	M	454
-	N	455
-	N	456
-	N	457
-	N	458
450	C	459
451	C	460
452	C	461
453	C	462
454	C	463
455	C	464
456	C	465
457	C	466
458	C	467
459	C	468
460	C	469
461	C	470
462	C	471
463	C	472
464	C	473
465	C	474
466	C	475
467	C	476
468	C	477
469	C	478
470	C	479

1985		2005	
471	C	480	
472	C	481	
473	C	482	

1985		2005	
474	C	483	
475	C	484	
476	C	485	

1985		2005	
477	C	486	
478	C	487	
479	C	488	

1985		2005	
480	C	489	

Finito di stampare nel mese di luglio 2007 presso
COOP TIPOGRAF
Corso Viglienzoni, 78 r. - Savona