

RACCOLTA
PROVINCIALE
DEGLI USI
1985

RACCOLTA PROVINCIALE DEGLI USI - CHIETI

Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura

C H I E T I

**RACCOLTA PROVINCIALE
DEGLI USI**

1985

PREFAZIONE

Ill.mo Sig. Presidente
della Camera di Commercio di

C H I E T I

Le trasmetto, per l'approvazione da parte della Giunta Camerale, il progetto definitivo degli usi e consuetudini di questa Provincia la cui revisione ha richiesto un apprezzabile arco di tempo e un impegno notevole da parte dei componenti le due sottocommissioni, (tecnico-agraria e commerciale).

La evoluzione della economia locale, in rapporto alla introduzione e all'aggiornamento delle norme da parte del legislatore nazionale e regionale, ha fatto registrare la sua influenza in materia di usi e consuetudini nell'ambito della Provincia.

In particolare, l'incremento della presenza degli Istituti di credito nelle attività d'impresa societarie ed artigiane, ha condotto alla integrazione, e specificazione, e talora alla introduzione di nuovi usi e consuetudini, che hanno costituito larga parte dell'aggiornamento della raccolta.

In certi settori, si è rilevata, ed è stata registrata, nell'ultimo quinquennio, l'influenza di talune modificazioni, conseguenti alla dilatazione del settore terziario dell'economia, e alla erosione del metro monetario.

Nel lavoro di indagine e di acquisizione di dati, la Commissione è stata agevolata dalla preziosa collaborazione del segretario Dottor Ettore Lalli che, con la consueta diligenza, ha assolto ai rituali adempimenti, per un proficuo svolgimento delle sedute, al fine ultimo di conservare alla raccolta di requisiti che la rendono apprezzabile ed utile, per gli operatori economici e giuridici.

Ritenendo di avere assolto al mio compito, La ringrazio per l'incarico conferitomi e Le porgo distinti saluti.

Chieti, 1°/6/1987

IL PRESIDENTE DELLA COMMISSIONE
(Dott. Nicola Zicari)

PRESENTAZIONE

La Giunta Camerale nell'adunanza del 18 giugno 1987 ha approvato il testo definitivo della Raccolta 1985 degli usi provinciali.

Questa raccolta, valida per il quinquennio 1985-90, è il risultato di un'attenta revisione della precedente.

L'opera che viene redatta in ottemperanza alle norme del T.U. 20-9-1934 n. 2011 ed alle disposizioni del Ministero dell'Industria Commercio e Artigianato è destinata agli specialisti operatori del diritto come un valido strumento di lavoro. Ma per chi vive la realtà economica e sociale della Regione Abruzzo e più particolarmente della provincia di Chieti il suo contenuto acquista il valore di una testimonianza.

Il testo mette in evidenza la profonda trasformazione della nostra comunità che attinge ormai agli schemi delle moderne società industriali e, pur non rinnegando i modelli della civiltà contadina, tuttavia ne abbandona alcuni usi con la caduta conseguente di norme che vengono cancellate anche dalla raccolta.

Nell'approvare la raccolta la Giunta Camerale ha espresso a tutti i componenti della Commissione provinciale un vivo apprezzamento per il lavoro svolto compiacendosi in modo particolare per l'illuminata opera di guida del Presidente Dr. Nicola Zigari, Presidente di Sezione di Cassazione e del Vice Presidente Dr. Vincenzo Colantonio - Consigliere di Cassazione.

Dott. Vincenzo Millemaci

Presidente della Camera di Commercio

RACCOLTA PROVINCIALE DEGLI USI

1985

Approvata dalla Giunta Camerale

con deliberazione n. 171 del 18 giugno 1987

- La raccolta è ordinata secondo lo Schema predisposto dal Ministero dell'Industria del commercio e dell'Artigianato.

TITOLO I

USI RICORRENTI
NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE

USI RICCORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE

GENERALITÀ

Anche in provincia di Chieti è in atto una profonda trasformazione socio-economica, la cui fase attuale è caratterizzata dalla rapida trasformazione di un'economia a base agraria (piccola proprietà, mezzadria, ecc.) in un'economia mista nella quale gli strumenti produttivi e distributivi dell'agricoltura tradizionale, pur rappresentando attualmente un fattore prevalente, vengono sempre più accentuatamente sostituiti da forme commerciali e dall'estendersi della piccola e media industria.

Pertanto, mentre vengono meno usi secolari propri della società agricola, nuove forme economiche tendono ad essere inquadrare dalle norme consuetudinarie proprie della società industriale e commerciale che, per avere un carattere nazionale, si avvale frequentemente delle norme del diritto civile.

Tale situazione comporta la graduale deroga di usi, già vigenti nella provincia, relativi alle contrattazioni, salva la permanenza di particolari denominazioni, qualifiche, termini.

RAPPRESENTANTE DI COMMERCIO — PROCACCIATORE DI AFFARI — PIAZZISTA - VIAGGIATORE DI COMMERCIO

Il rappresentante di commercio è colui che provvede alla vendita degli articoli prodotti o commerciati dalla ditta mandante, a scegliere la clientela che ritiene adatta al suo lavoro, a fare le offerte ed a raccogliere le commissioni da trasmettere alla ditta, salvo approvazione di questa.

La sua zona di lavoro, una o più piazze o province, è indicata nel mandato di rappresentanza. Non deve lavorare per le altre ditte concorrenti, salvo nulla-osta della sua mandante.

Il rappresentante è retribuito normalmente solo a provvigione, che percepisce tanto sugli affari da lui trasmessi, conclusi e comunicati, quanto su quelli conclusi direttamente dalla ditta con la clientela residente nella zona di lavoro assegnatagli, salvo patti spe-

ciali che, per tali affari indiretti, escludano o limitino la provvigione.

Non percepisce la provvigione sugli affari che non hanno avuto buon esito, a meno che ciò dipenda da cause chiaramente ed esclusivamente imputabili alla ditta.

Per consuetudine, la provvigione che spetta al rappresentante esclusivo per le vendite, anche se direttamente effettuate dalla ditta rappresentata, è commisurata all'importo netto della fattura, vale a dire al netto incasso della ditta per la merce venduta.

La riscossione e il regolamento delle fatture non rientrano, di regola, nelle funzioni del rappresentante di commercio, a meno che non esista specifico mandato.

Salvo patti contrari, le spese di corrispondenza con la ditta e con la clientela, nonché quelle di viaggio, sono, per consuetudine, rimborsate.

Una ditta commerciale che abbia affidato ad una determinata persona o ditta una rappresentanza per una data zona, per sviluppare lavoro a provvigione, non può affidare ad altri uguale incarico.

Gli affari direttamente trattati fra ditta e cliente vengono comunicati al rappresentante al quale, salvo patti contrari, spetta la provvigione convenuta.

Quando la ditta non accetta l'affare proposto dal suo rappresentante, di norma, gli comunica tempestivamente la mancata approvazione.

Abitualmente la revoca del mandato, o la rinuncia ad esso, vengono comunicati con adeguato termine di preavviso, della durata minima di un mese, decorrente dal momento in cui la revoca o la rinuncia del mandato sono pervenute a conoscenza dell'altra parte.

La figura del rappresentante di commercio è diversa da quella del procacciatore di affari, del piazzista e del viaggiatore.

Il procacciatore d'affari si limita a raccogliere le ordinazioni dei vari clienti trasmettendole alla Casa dalla quale ha avuto l'incarico di procurare le commissioni le quali, pertanto, costituiscono mere proposte di contratto. Egli funziona, perciò, come veicolo di trasmissione delle proposte che, in generale, raccoglie per iscritto in

appositi moduli forniti a tale scopo dalla Casa; non ha alcun potere di accettare, a nome della Casa, le proposte o di impegnare la Casa, essendo privo di ogni rappresentanza negoziale e di ogni mandato a contrattare.

Il piazzista è colui che svolge il suo lavoro alle dipendenze di una ditta o di un rappresentante con carattere di continuità o con vincoli di subordinazione. Collabora con i titolari della ditta e con i suoi mandatarî e, normalmente, è retribuito a stipendio fisso e provvigione, o sola provvigione, senza l'obbligo del minimo di affari.

Egli ha la funzione di visitare la clientela della piazza per conto della ditta e dei mandatarî di questa. Il piazzista, col consenso della ditta o dei suoi mandatarî, può lavorare anche per conto di altre aziende.

Coloro che, pur esercitando funzioni analoghe, non hanno rapporti di continuità e subordinazione, non rivestono la qualifica di impiegato.

Il viaggiatore di commercio è un impiegato, dipendente della ditta, o dei suoi mandatarî, il quale viene retribuito, normalmente, con stipendio e provvigione e col solo stipendio.

CLAUSOLE CONSUETUDINARIE PRINCIPALI

A saldo

La dicitura «a saldo» indica liquidazione definitiva, pareggio di dare e di avere, chiusura della partita.

Caparra

La caparra, normalmente, consiste nel versamento di una somma a garanzia d'un impegno contrattualmente assunto, dal quale le parti possono sciogliersi o perdendo la somma o restituendola, raddoppiata, come penale.

Essa viene corrisposta su richiesta di una delle parti ed è poi successivamente conteggiata all'atto della liquidazione.

«Capezza a terra»

La clausola «capezza a terra» significa che la vendita comporta anche la consegna della capezza e che l'animale è venduto com'è senza alcuna garanzia per l'uso cui è destinato.

Clausola «a fiamma e fuoco»

Quando nelle contrattazioni di bestiame è usata la clausola «a fiamma e fuoco», la vendita si intende effettuata senza alcuna garanzia, a tutto rischio e pericolo del compratore.

Clausola «circa»

L'uso della clausola «circa» significa che la consegna della merce può avvenire in una percentuale leggermente superiore o inferiore alla quantità di merce pattuita.

Clausola «franco di mediazione»

Detta clausola, inserita nei patti, vale ad accollare ad una parte la provvigione del mediatore.

Clausola «capezza a capezza»

Detta clausola è relativa alla permuta di animali senza obbligo da parte dei contraenti di versare eventuali conguagli, senza assunzione reciproca di garanzia.

Clausola «merce franco magazzino del venditore»

Con la clausola «merce franco magazzino del venditore», la merce è venduta e consegnata al compratore libera da ogni spesa, nel magazzino del venditore. Il compratore è tenuto a ritirarla dal magazzino medesimo; qualora, però, egli desideri, ed il venditore

accerti, che la merce sia messa a sua disposizione in luogo diverso, ogni ulteriore spesa resta a suo carico e la merce viaggia a suo rischio e pericolo.

Clausola «merce resa franco vagone partenza»

Detta clausola obbliga il venditore a provvedere per il vagone e ad effettuare il carico assumendosi le spese e i relativi rischi.

Clausola «per quanto in tempo»

La clausola «per quanto in tempo» viene usata per non assumere impegni.

Clausola «salvo visita o vista»

Quando nelle contrattazioni in genere viene usata detta clausola, si intende che il compratore si riserva di perfezionare il contratto dopo aver visitato la merce.

Pagamento contro documenti

Questa clausola obbliga l'acquirente ad eseguire il pagamento al momento della presentazione dei documenti, anche se esso è richiesto prima dell'arrivo della merce.

Clausola «salvo venduto»

La clausola «salvo venduto» è usata per merci disponibili che possono esaurirsi prima della definizione dell'atto¹¹

Copie dei contratti

La stipulazione di convenzioni scritte comporta, normalmente, che ogni contraente riceva copia dell'atto stesso.

Effetto

È invalso nella pratica commerciale di ritenere la parola «effetto» equivalente alla parola «cambiale».

Stretta di mano

Nei Comuni della provincia, in occasione delle contrattazioni verbali, in fiera, o altrove, relative a compravendita di animali o di merci agricole, è in uso anche la «stretta di mano» fra le parti.

Essa è atto esteriore dimostrativo dell'accordo raggiunto e della fine delle contrattazioni, dopo di che, normalmente, il compratore procede alla marcatura degli animali e delle merci acquistate.

MEDIAZIONE

La contrattazione di molte merci, specialmente quelle riflettenti la compravendita di prodotti agricoli, avvengono, generalmente, con l'intervento del mediatore.

A questi spetta la provvigione solo ad affare concluso per suo tramite e l'affare s'intende concluso quando v'è l'assenso pieno delle parti, nel caso di contratto verbale, oppure quando il contratto, il preliminare e lo stabilito sono stati firmati o sono state scambiate le lettere impegnative.

In difetto di patti contrari, la provvigione è a carico di ciascuno dei contraenti in parti uguali.

La clausola «franco di mediazione», o altra equipollente, inserita nei patti, vale ad accollare ad una sola parte la provvigione del mediatore.

Nelle permuta di beni immobili di diverso valore la provvigione di mediazione viene corrisposta sulla base dell'immobile di maggior valore.

Salvi patti contrari, le provvigioni dovute al mediatore, s'intendono comprensive delle spese all'uopo eventualmente sostenute.

È dovuto al mediatore il rimborso delle spese da lui sostenute, se l'affare non viene concluso.

Ove insorga controversia nella esecuzione del contratto e si faccia luogo allo scioglimento di esso, le parti contraenti possono richiedere rimborso della provvigione già pagata al mediatore, il

quale ha diritto a percepire la provvigione anche nel caso che, concluso il contratto, lo scioglimento derivi da accordi intervenuti tra le parti o da mancata esecuzione del contratto da parte di uno dei contraenti.

ATTIVITÀ DI AGENZIE DI AFFARI

Qualora l'interessato si rivolga ad agenzie di affari, il compenso usuale, spettante all'Agenzia per le pratiche curate, è dovuto in base alla seguente tabella:

— Richiesta di copie di atti e documenti da Uffici e Archivi - diritto fisso	da L. 3.000 a L. 10.000
— Scritturazione a facciata....	da L. 250 a L. 500
— Disbrigo pratiche amministrative presso Uffici, per ogni pratica sbrigata	da L. 5.000 a L. 10.000
— Operazioni cambiarie o di mutui presso Istituti e privati (esclusa la mediazione) per ogni operazione conclusa	da L. 5.000 a L. 10.000
— Informazioni semplici presso Uffici civili e militari, per ognuno	da L. 3.000
— Informazioni commerciali presso Uffici, per ognuna	L. 3.000
— Compilazione denunce di successione, usufrutto, denunce di redditi, rettifiche, cessazioni	L. 15.500
— Reclami diversi	da L. 5.000 a L. 10.000
— Legalizzazione di documenti presso Enti amministrativi	da L. 5.000 a L. 10.000
— Ispezioni ipotecarie e catastali	da L. 5.000 a L. 10.000
— Disbrigo pratiche automobilistiche....	da L. 10.000 a L. 20.000

PROVVIGIONI

Le tariffe delle mediazioni consuetudinarie in provincia di Chieti sono riportate in appendice alle pagg. 117 e 118.

Aumento della provvigione al rappresentante che si assuma lo star del credere

L'aumento della provvigione, che compete al rappresentante il quale assuma lo star del credere, varia in relazione alle merci ed a seconda dell'impegno assunto in misura maggiore o minore.

Provvigione per la riscossione di fatture commerciali

Il conferimento dell'incarico di riscuotere fatture comporta il pagamento, da parte del mandante ed a favore dell'incaricato, di una provvigione pari allo 0,50% della somma riscossa.

TERMINI

Termine per il ritiro della merce messa a «disposizione del compratore su piazza lontana»

Nel caso in cui, convenzionalmente, il venditore metta a disposizione del compratore delle merci su piazza lontana, il ritiro deve, normalmente, effettuarsi entro 8 o 10 giorni dalla ricezione dell'avviso.

Termine per la risposta ad un'offerta di merci

La risposta ad una offerta di merci deve essere data a giro di posta, a meno che non sia convenuto maggior periodo di tempo.

Termine per i reclami

Nella generalità dei casi, è uso che i reclami circa la qualità della merce debbano essere effettuati entro gli otto giorni dal ricevimento. Se trattasi di merci rapidamente deperibili, il reclamo va fatto nelle 24 ore.

Nel commercio di grano e cereali, il termine è di due giorni; in ogni caso il reclamo deve essere effettuato prima dell'impiego della merce.

CONTRATTI IN FIERA

Il «contratto in fiera», che si conclude nelle tradizionali fiere e mercati tra agricoltori, allevatori di bestiame e commercianti, è basato sulla buona fede delle parti contraenti. È quasi sempre verbale e, prevalentemente, ha per oggetto il bestiame.

Il consenso assume la forma della «stretta di mano».

Ogni contrasto sulla manifestazione del consenso è definito, seduta stante, dal mediatore che funge da giudice di campo.

TITOLO II

COMUNIONI TACITE FAMILIARI

COMUNIONI TACITE FAMILIARI

GENERALITÀ

Per famiglia colonica s'intende un raggruppamento di più persone, normalmente unite da vincoli di parentela, le quali si dedicano insieme alla coltivazione di uno o più poderi e alle attività connesse.

ORGANIZZAZIONE

Ogni famiglia colonica ha un capo cui spetta la direzione dei lavori e l'amministrazione del patrimonio comune. Egli è tenuto ad amministrare il patrimonio comune da buon padre di famiglia, consultando i componenti la famiglia, specie se si tratta di operazioni di una certa importanza. Servendosi delle spese occorrenti al mantenimento della famiglia (provviste all'ingrosso per vitto, vestiario e spese voluttuarie), nonchè alle spese straordinarie (ad esempio per matrimoni, funerali, ecc.), consultandosi, anche al riguardo, coi componenti la famiglia.

Il capo è tenuto al rendiconto annuale, a richiesta di uno dei componenti.

Ogni componente la famiglia colonica ha l'obbligo di dedicare la sua attività, secondo le proprie capacità ed attitudini, alla coltivazione del podere ed alle attività connesse.

PATRIMONIO E SUA DIVISIONE

Con la famiglia colonica si istituisce tacitamente una comunione di beni.

Il patrimonio comune si distingue in:

- 1) capitale vecchio;
- 2) capitale nuovo o accresciuto;
- 3) rendita dell'annata.

Il capitale vecchio è il capitale originario, cioè quello ereditato o messo in comune al momento della costituzione della comunione familiare. Esso comprende particolarmente:

- a) proprietà immobiliari (terreni e fabbricati);
- b) attrezzi, macchine, carri, ecc.;
- c) arredi e suppellettili domestiche, escluse le gioie, gli indumenti e gli oggetti personali;
- d) bestiame ed animali di bassa corte, meno l'incremento attribuibile al prodotto dell'annata;
- e) mangimi e lettimi per il bestiame, maggesi e sementi di qualunque genere;
- f) crediti per alienazione di precedenti beni;
- g) altre eventuali attività.

Il capitale nuovo o accresciuto è quello risultante dal capitale in atto detratto il capitale vecchio. Esso comprende anche i risparmi accantonati e non divisi, le consuete scorte di indumenti, mobili e gioie per le nubili, qualsiasi altro credito non previsto e tutti gli altri incrementi conseguiti alla data di costituzione della comunione familiare.

La rendita dell'annata è, invece, costituita da tutti i prodotti dell'annata: grano, granoturco, uva, ortaglie, fascine, olive, formaggi, ecc., dall'incremento sul capitale complessivo del bestiame attribuibile a prodotto dell'annata dai maiali di allevamento, escluse le scrofe, dagli agnelli, capretti e animali di bassa corte, meno quelli detti da seme, cioè i riproduttori.

DIRITTI E DOVERI DEI PARTECIPANTI

Divisione del capitale vecchio

Il capitale vecchio della proprietà immobiliare va diviso, anche in caso di successione, apertasi in seguito alla morte del capostipite, in parti uguali, per stirpi.

Partecipano, quindi, alla divisione coloro che, anche se precedentemente usciti dalla famiglia, sono in rappresentanza delle stirpi, intendendosi per stirpe i capi di famiglia in successione ereditaria del padre.

Divisione del capitale nuovo o accresciuto

Il capitale nuovo va diviso tra tutti coloro che lo hanno formato, o comunque, abbiano contribuito a produrlo.

Divisione della rendita dell'annata

Godono della rendita dell'annata, compresi i frutti pendenti, tutti i componenti la famiglia colonica che abbiano contribuito a produrla.

Spese nuziali

Le spese per la dote della donna, che esce dalla famiglia, sono a carico dei parenti della sposa; quelle per la cerimonia nuziale (pranzi, vetture, ecc.) a carico delle due famiglie in proporzione al numero dei rispettivi invitati, mentre le spese per le gioie sono a carico dello sposo cui, abitualmente, la sposa ricambia con un dono aggirantesi sul terzo del loro valore.

Divisione tra padre e figli maggiorenni

In caso di allontanamento dalla comunione di un figlio maggiorenni, questi non può pretendere che la quota spettantegli per aumento di capitale e frutto pendente.

Debiti e crediti colonici

Ai componenti, conviventi nella famiglia, restano debiti e crediti.

Recesso, scioglimento ed allontanamento

Non sono stati accertati usi.

T I T O L O I I I

COMPRAVENDITA E LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI

Capitolo Primo

COMPRAVENDITA DI IMMOBILI URBANI

È uso diffuso stipulare il contratto preliminare, o compromesso, prima di quello definitivo, il cui rogito va effettuato da un notaio scelto dall'acquirente, se questi esprima tale desiderio.

In tale occasione viene versato un acconto del prezzo, liberamente concordato tra le parti.

Gli immobili urbani di nuova costruzione vengono contrattati a metri quadrati di superficie lorda, mentre i locali adibiti ad autorimesse, comprati separatamente dai locali adibiti ad abitazione, vengono acquistati a corpo. Gli immobili di vecchia costruzione vengono contrattati invece, a corpo, caso per caso, secondo l'ubicazione e la centralità.

Per quanto concerne la provvigione spettante al mediatore, per la conclusione della vendita di case o di aree fabbricabili, la provvigione complessiva è del 2% sul prezzo definitivo, di cui l'1% dal venditore e l'1% dal compratore.

Analogo compenso spetta al sensale che porta a termine l'affare concernente l'appalto di costruzione di appartamenti e la permuta di immobili urbani, ragguagliato, nel secondo caso, sulla base dell'immobile di maggior valore.

Capitolo Secondo

LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI

I contratti di locazione per appartamenti vuoti o ammobiliati, uffici, negozi e magazzini, vengono redatti su appositi modelli liberamente posti in commercio, ma possono essere stipulati anche verbalmente, previa registrazione o con altro formulario.

La registrazione del contratto viene eseguita a cura del locatore e le spese vengono ripartite in parti uguali.

Generalmente le parti contraenti stabiliscono la durata delle locazioni nelle forme sopradescritte; in difetto, essa deve intendersi convenuta, sempre per un anno.

La locazione a tempo indeterminato del contratto ha luogo per la durata di un altro anno; in mancanza di disdetta la locazione si intende rinnovata per lo stesso periodo considerato per i contratti a tempo determinato, decorrente dal giorno in cui lo stabile doveva essere rilasciato.

Il termine per la disdetta dei contratti, normalmente, è di tre mesi prima della data di scadenza; può essere anche di un mese, secondo le pattuizioni convenute.

A disdetta avvenuta il locatore prenderà accordi con l'inquilino per concordare l'orario delle visite ai locali da riaffittare o da vendere.

L'appartamento deve essere consegnato al locatario in buone condizioni igieniche e con servizi funzionali.

Per la ripulitura e tinteggiatura dei locali, salvo patti contrari, provvede il locatore a sue spese. Dal medesimo può essere richiesto il deposito cauzionale, nella misura di due mensilità di affitto, con interessi legali a favore del locatario.

Il pagamento del fitto, per locali destinati ad abitazione, studi professionali, negozi, uffici, ecc. è anticipato, mese per mese, semestre per semestre, secondo la clausola del contratto.

Se il canone di locazione è fissato in base al numero dei vani, la cucina, l'anticamera, il ripostiglio, il gabinetto e il corridoio vengono calcolati per due vani a tutti gli effetti.

La tolleranza per pagamento anticipato del fitto è di giorni cinque, nel caso di affitto mensile.

A carico del locatario sono previste le seguenti riparazioni:

- vetri, salvo rotture provocate da eventi straordinari;
- prese di corrente e campanelli elettrici, lavandini e lavabi;
- gabinetti, escluse le condutture;
- serrature, chiavi e chiavistelli;
- cinghie degli avvolgibili;

Sono anche a carico dell'inquilino, nel corso della locazione, l'imbiancatura e tinteggiatura delle stanze e delle porte e di disotturazione delle condutture interne.

Questi è tenuto, al termine della locazione, a riconsegnare al locatore tutte le chiavi in suo possesso.

Al mediatore, che ha fatto concludere il contratto di affitto di appartamenti vuoti o ammobiliati o di locali adibiti ad uffici, ne-

gozi, magazzini ed autorimesse, per periodo inferiore ad un anno viene corrisposto il 5% sul fitto di un mese da corrispondersi, in parti uguali, sia dall'inquilino che dal locatore. Per periodi di un anno o superiori all'anno viene corrisposto, da entrambe le parti, il 3% sull'importo del fitto annuale.

Capitolo Terzo

PENSIONI

L'accordo tra pensionante e dozzinante avviene verbalmente. Il pagamento viene effettuato, salvo patti contrari, in via posticipata e mensile.

La disdetta della pensione deve essere comunicata 15 giorni prima della scadenza del contratto.

Al mediatore compete, da ciascuna delle parti, una provvigione pari al 5% dell'importo pattuito della pensione mensile.

TITOLO IV

COMPRAVENDITA, AFFITTO E CONDUZIONE
DI FONDI RUSTICI

Capitolo Primo

COMPRAVENDITA DI FONDI RUSTICI

Nella compravendita di fondi rustici con case coloniche, non si intendono compresi fra gli accessori, di cui è menzione all'articolo 1477 del Codice Civile, il bestiame e gli attrezzi agricoli in dotazione del fondo, oggetto della contrattazione, salvo diversa statuizione delle parti come nel caso di vendita «a cancello chiuso» comprendente, tra gli accessori, anche il bestiame e gli attrezzi.

Nel caso di vendita «a cancello chiuso» si usa, normalmente, elencare gli accessori compresi nel trasferimento immobiliare.

Capitolo Secondo

AFFITTO DI FONDI RUSTICI

I contratti di locazione dei fondi rustici a tempo determinato scadono, previa disdetta da comunicarsi entro il 15 marzo, alla fine dell'annata agraria e cioè entro il 10 novembre.

Nel circondario di Vasto, invece, devono essere disdetti entro il 31 marzo.

A contratto concluso, al mediatore compete una provvigione complessiva del 2% da conteggiarsi, in quote uguali, da entrambe le parti, sul canone del primo anno di affitto.

Capitolo Terzo

CONDUZIONE E RICONSEGNA DI FONDI RUSTICI A MEZZADRIA

a) Conduzione

Non sono stati accertati usi.

b) Riconsegna

Nella riconsegna dei fondi rustici a mezzadria od a colonia parziaria, la stima delle scorte morte, dei lavori in corso e dei residui fertilizzanti, viene effettuata sulla base dei valori annualmente determinati da apposita Commissione convocata presso la Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Chieti.

RICONSEGNA DI FONDI RUSTICI NEL SETTORE ORTILIZIO

Il passaggio di conduzione delle colonie parziarie e delle affittanze di fondi coltivati ad orti avviene, nel comune di Chieti, normalmente, entro la prima decade del mese di novembre.

L'affittuario subentrante o il concedente riconosce all'affittuario uscente il mancato raccolto di quelle colture, la cui maturazione si verifica dopo il rilascio del fondo.

Di regola la stima, eseguita quasi sempre in presenza delle parti e di ortolani esperti, viene prudentemente ridotta in previsione di gelate che possano eventualmente compromettere la produzione.

Nel caso in cui la coltura trovasi agli inizi, la valutazione ha per oggetto il lavoro occorso, il seme ed il concime.

Capitolo Quarto

CONDUZIONE A COLONIA PARZIARIA O IN COMPARTECIPAZIONE

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Quinto

CONDUZIONE A COLONIA MIGLIORATIVA

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Sesto

CONDUZIONE IN ENFITEUSI

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Settimo

ALTRE FORME DI CONDUZIONE

Non sono stati accertati usi.

TITOLO V

COMPRAVENDITA DI PRODOTTI

PRODOTTI DELLA ZOOTECNICA

Sezione I - CONTRATTAZIONE DEI BOVINI IN GENERALE

Le contrattazioni del bestiame avvengono sia nei pubblici mercati che nelle stalle e, normalmente, sono perfezionate verbalmente. Il venditore è tenuto a dichiarare se trattasi di animali da vita o da macello.

I contratti vengono quasi sempre stipulati direttamente fra venditore e compratore; talvolta, specie nelle contrattazioni in cui operano i negozianti di bestiame, interviene il mediatore il quale ha diritto alla provvigione, che è a carico dei contraenti, soltanto per i contratti conclusi, salvo che abbia agito per conto e in rappresentanza di una sola delle parti.

Gli animali da allevamento vengono generalmente venduti come si presentano al momento del contratto, cioè con i mezzi di contenzione di cui sono eventualmente forniti.

Per i bovini destinati alla mattazione i mezzi di contenzione sono esclusi dalla vendita.

I bovini da allevamento e da macello si contrattano a capi ed a pariglia. Quelli da macello anche a peso. In questo caso l'animale venduto dev'essere assoggettato a congrua preventiva stabulazione.

L'identificazione dell'animale contrattato dai negozianti si effettua o colle forbici (taglio dei peli secondo speciali figure o lettere dell'alfabeto) o con marchio con materiale colorante, restando vietato l'uso del marchio a fuoco o col ferretto.

Tutte le condizioni e le riserve delle parti contraenti debbono essere espresse e chiarite prima della consegna ed accettazione della caparra o segnatura. Ogni pretesa postuma è inefficiente salvo che si tratti di vizi redibitori previsti dalla legge.

Avvenuto tra le parti l'accordo sul prezzo e sulle riserve, può aver luogo la segnatura che indica la conclusione del contratto.

Il compratore versa, in linea generale, una caparra proporzionata al valore commerciale dell'animale o degli animali, secondo quanto convenuto tra le parti e deve completare il pagamento in

contanti al momento in cui riceve l'animale, che dev'essere consegnato sul posto ove è stipulato il contratto, e ha l'obbligo di ritirarlo il più presto possibile, sempre però durante le ore di attività della fiera, salvo patti speciali. Durante questo tempo il venditore ha l'obbligo di custodire l'animale come se fosse di sua proprietà.

Il compratore che non ritiri l'animale acquistato, non ha diritto alla restituzione della caparra, perchè questa non è considerata anticipo di pagamento; il venditore, invece, che non consegna l'animale venduto deve restituire al compratore la caparra raddoppiata.

Riserve e garanzie nei contratti

Salvo patti espressi, i contratti di bestiame effettuati nei mercati e nelle fiere della provincia di Chieti, sono stipulati con la garanzia legale.

Sezione II - VENDITA DI BESTIAME DA VITA

Nelle contrattazioni di bestiame la caparra può essere data e ricevuta anche con la riserva di sottoporre gli animali a visita. Tale riserva viene espressa con le diciture: «franco di vista» e «franco di visita».

Per «franco di vista» s'intende che l'animale può essere esaminato da una o più persone di fiducia del compratore, e che questi, senza giustificazione alcuna può sciogliere il contratto.

La vista o visita di cui sopra deve essere praticata subito, entro un tempo stabilito dalle parti, trascorso il quale, inutilmente, il contratto si risolve.

Nella vendita degli animali le espressioni: «vendita a capezza a terra», «vendo l'animale come si trova e come si presenta», «così come l'animale è», «vendo in fiera», «compro in fiera», «senza garanzia e responsabilità», «vedi bene prima tutto perchè io non rispondo di nulla», «ti vendo l'animale senza alcuna garanzia», «compro libero», «compro anche se l'animale fosse fradicio», «a fiamma e fuoco», esonera il venditore da qualsiasi garanzia per difetti o vizi apparenti ed occulti, fatta eccezione per le malattie infettive e contagiose che, ai sensi del vigente Regolamento di Polizia Veterinaria, comportano il sequestro dell'animale.

Per le malattie infettive o contagiose delle diverse specie di bestiame è ammesso, quale periodo di garanzia, il rispettivo periodo massimo di incubazione.

Per la garanzia specifica della tubercolosi e della brucellosi e della leucosi, il venditore presenta un certificato del veterinario ufficiale.

Per i vizi redibitori, più appresso elencati, il periodo di garanzia è di otto giorni, entro il quale il compratore deve denunciare al venditore il vizio o difetto riscontrato.

La garanzia decorre dal giorno successivo da quello di consegna.

Durante il periodo di garanzia, il compratore ha il dovere di mantenere l'animale comprato con tutte le cure che sono normalmente usate nel nostro ambiente agricolo; inoltre non deve fare atti di proprietà (tosatura totale e parziale, castrazione, taglio della coda e della criniera, manualità tendenti a cambiare la direzione delle corna o ad assottigliare l'astruccio corneo o a diminuire la lunghezza, ecc.) e deve adibire l'animale a quell'uso cui esso è destinato e nella misura voluta dalle condizioni fisiologiche e morfologiche attitudinali di esso.

Se durante il periodo di garanzia avviene la morte dell'animale, il compratore dovrà avvisare immediatamente il venditore per l'accertamento della causa del decesso. Il prezzo dell'animale e le spese saranno a carico dell'uno e dell'altro contraente a seconda che la malattia, che ha determinato il decesso, sia, o meno preesistente alla vendita.

L'accertamento della gravidanza, quando essa sia stata garantita dal venditore, avviene prima che sia stato perfezionato il contratto. La spesa per il suddetto accertamento incombe al compratore, se è positivo e, nel caso contrario, al venditore.

In mancanza del certificato genealogico per le vacche lattifere, di cui sia stata data garanzia da parte del venditore circa la produzione qualitativa e quantitativa del latte, e non siano state determinate le modalità di accertamento il controllo quantitativo del latte viene effettuato nei modi convenuti dai contraenti, quello qualitativo da un Laboratorio di Analisi. Anche in tal caso il contratto si perfeziona all'esito dei suddetti esperimenti.

Sezione III - VENDITA DI BESTIAME DA MACELLO

L'animale venduto per macello, è esente da qualsiasi garanzia per vizio o difetto occulto, salvo che le carni siano sequestrate e totalmente distrutte perchè non commestibili, o che siano assegnate alla bassa macelleria. Nel primo caso il venditore deve rimborsare al compratore il prezzo pattuito e le spese di distruzione sono al carico del venditore, al quale spettano le spoglie dell'animale. Nel secondo caso, cioè quando le carni vengano assegnate alla bassa macelleria, il contratto viene risolto. Il venditore provvede alla vendita diretta oppure stipula un nuovo contratto col compratore.

Nei Comuni ove la bassa macelleria è gestita dall'Amministrazione Comunale il ricavato, al netto delle spese, spetta al venditore.

L'espressione «animale venduto al ferretto» significa che l'animale viene venduto esclusivamente per macello.

Il venditore è esonerato da qualsiasi garanzia e rischio, anche se l'animale dovesse essere completamente distrutto quando il contratto viene concluso con le seguenti espressioni: «vendo l'animale come si trova e si presenta», «così come l'animale è», «senza garanzia e responsabilità», «non rispondo di nulla», «vendo e compro come se l'animale fosse fradicio», «vendo capezza e terra», «a fiamma e fuoco» e similari.

Sezione IV - EQUINI

Gli equini da allevamento e da macello si contrattano a capo o a pariglia; quelli da macello anche a peso. In tal caso l'animale venduto deve essere assoggettato a congrua preventiva stabulazione.

Le contrattazioni avvengono sia nei pubblici mercati che nelle stalle e, di norma, sono verbali; si adotta anche la forma scritta nel caso di compravendita a prezzi elevati, per qualità, e quantità dei capi e oggetto del contratto, e quando vengono richieste particolari garanzie.

Le modalità della contrattazione, di pagamento e di garanzia per gli equini sono indentiche a quelle previste per i bovini, salvo la tariffa di mediazione come si può riscontrare dalla tabella riportata a pag. 118.

Sezione V - SUINI

I suini da macello si contrattano prevalentemente a peso e anche a capo e a gruppi. Per quelli venduti a peso e non assoggettati a stabulazione, si conviene, di volta in volta, la tara da praticare. Anche per i suini vigono tutte le modalità previste nella compravendita dei bovini, salvo tariffa di mediazione come si può riscontrare dalla tabella riportata a pag. 118.

Sezione VI - OVINI E CAPRINI

Il bestiame ovino e caprino da allevamento e da macello, di solito, viene venduto a capo, a gruppi ed anche a peso.

In tali contrattazioni vigono le stesse modalità previste per i bovini, salvo la tariffa di mediazione, ovviamente più bassa, riportata nella tabella a pag. 118.

Sezione VII - VIZI REDIBITORI

E q u i n i:

- 1) Bolsaggine (toccato di fiato)
- 2) Capostorno
- 3) Epilessia essenziale
- 4) Ticchio con o senza logoramento dei denti (ticchiò al vento)
ticchio dell'orso (ballo dell'orso)
- 5) Corneggio cronico (fischio)
- 6) Zoppie croniche intermittenti (doglia vecchia)
- 7) Coliche ricorrenti
- 8) Prolasso del retto e della vagina che rivestono carattere di vizio grave, occulto preesistente al contratto
- 9) Oftalmite periodica (luna) e amaurosi (gotta serena)
- 10) Vizi d'animo (rustichezza, mordere, tirare calci, rinculare, rampare); restio devesi intendere il rifiuto degli animali all'uso per il quale sono stati comperati.

B o v i n i:

- 1) Malattie croniche dell'apparato respiratorio con o senza tosse

- 2) Malattie croniche dell'apparato digerente
- 3) Restio (deve intendersi il rifiuto degli animali ai lavori agricoli)
- 4) Vizio d'animo (tirare cornate e tirare calci)
- 5) Arpeggio
- 6) Crampo (sublussazione della rotula)

L'elencazione di cui sopra è meramente semplificativa. Secondo la consuetudine s'intendono, per vizi redibitori, tutti quegli altri che sono gravi, occulti e preesistenti al contratto.

Denominazione degli animali rurali usata dagli agricoltori della provincia di Chieti:

- Vitello o vitella, fino a 5-6 mesi
- Ciavarro, vitello maschio non castrato dai 5-6 mesi ad un anno circa
- Jencarella, vitella da 5-6 mesi ad un anno circa
- Jenco, maschio da un anno a due anni
- Jenca, femmina da un anno a due anni
- Jenca, femmina dopo i due anni
- Bue, bovino maschio castrato dopo i due anni
- Toro, bovino maschio intero da riproduzione.

Specie cavallina:

- Mannina, puledra durante l'allattamento
- Cavalluccio, puledro maschio durante l'allattamento
- Puledro o puledra, fino a tre anni
- Cavallo o giumenta, dopo i tre anni.

Specie asinina:

- Staccarella o puldracchia, puledra femmina durante l'allattamento
- Staccone o puldracchio o puledro maschio, il piccolo durante l'allattamento ed anche fino a due anni
- Stacca, femmina dallo slattamento a due anni
- Asino o asina, da due anni in poi

— Somaro, asino stallone.

Ibrido:

- Mulicallo, ibrido fino all'età di un anno
- Muletto d'asina o mulo d'asina o mulo ciuchino, bardotto
- Muletto o mulo, per l'ibrido figlio di giumenta.

Specie suina:

- Porchetti, suinetti lattonzoli
- Pescastro e sanata, magrone dei due sessi
- Pescastra, scrofetta
- Scrofa, la femmina destinata alla riproduzione
- Verruccio, verro, il maschio destinato alla riproduzione
- Porco o maiale grasso, suino maschio, o femmina, preparato pel macello.

Specie ovina:

- Agnello, durante l'allattamento
- Ciavarra, femmina d'allevamento fino ai 17 o 18 mesi
- Montonello, maschio di allevamento fino ad un anno e mezzo
- Montone, maschio destinato alla riproduzione
- Pecora, femmina destinata alla riproduzione
- Castrato, maschio castrato destinato al macello
- Ianara, lunara, streppa, pecora che non ha fatto figli e che ha cambiato per lo meno quattro incisivi
- Fellata, pecora non coperta.

Specie caprina:

- Capretto, fino ad un anno circa
- Capra, la femmina destinata all'allevamento
- Caprino o becco, il maschio destinato alla riproduzione.

Sezione VIII - ANIMALI DA CORTILE E RELATIVI PRODOTTI
GREZZI

Pollame

1) Contrattazione

Il pollame vivo rurale viene contrattato sul luogo di produzione e consegnato immediatamente.

Il pollame vivo da carne, proveniente da allevamenti intensivi, viene contrattato sul luogo di produzione e consegnato entro un termine liberamente stabilito dalle parti.

2) Requisiti

Il pollame viene distinto ;

1) secondo la destinazione:

a) pollame da carne cioè destinato al consumo immediato per l'alimentazione, il quale a sua volta si distingue a seconda che venga allevato a terra o in gabbie (batterie);

b) pollame da produzione cioè destinato all'allevamento, a produzione uova, alla riproduzione.

2) secondo il tipo e la qualità:

a) pollastri e pollastre da carne: rurali (bradi) - di età dai 4 ai 6 mesi (allevati a terra); da allevamenti intensivi di età da due a tre mesi (allevati in gabbia);

b) galli da riproduzione: rurali (bradi) - di età superiore ad un anno; da allevamenti intensivi - di età superiore ai sei mesi;

c) capponi: maschi castrati di età da sei a undici mesi circa;

d) galline da carne: di età non superiore ai due anni;

e) pulcini sessati o non: soggetti di un giorno di età;

f) pulcinotto «svezziati»: soggetti da dodici a venti giorni di età;

g) piccioni: di età dai venti ai trenta giorni;

h) tacchini: rurali (bradi) - di età da otto ai dieci mesi; da allevamenti intensivi - di età dai tre a dodici mesi secondo la razza.

I conigli, provenienti da allevamenti intensivi, sono commerciali all'età di 70-120 giorni.

Le anatre e le oche, provenienti da incubatrici, sono commerciali all'età di 2-4 mesi.

3) Consegna

Il pollame vivo da allevamenti intensivi viene consegnato sul luogo di produzione franco mezzo di trasporto.

Il pollame macellato deve essere consegnato spennato, dissanguato, senza gozzo e senza interiora.

4) Pagamento

Il prezzo del pollame e di altri animali da cortile viene così stabilito:

— pollame da carne: a peso per chilogrammo;

— pollame di produzione: a capo;

— conigli: a peso per chilogrammo;

— piccioni: al paio;

— tacchini adulti, anatre, oche: a peso per chilogrammo;

— tacchinotti e anatroccoli: a capo.

Il pagamento avviene per contanti (a pronti) all'atto della consegna.

5) Mediazione

Non risultano usi.

Uova

1) Contrattazioni

Le uova di produzione rurale vengono contrattate verbalmente a vista, sul luogo di produzione, mentre le uova di produzione di allevamenti intensivi possono essere contrattate anche per telefono.

2) Unità di base di contrattazione

L'unità di base di contrattazione è, per le uova di produzione rurale, libera fino ad un massimo di 60 uova; per le uova degli allevamenti intensivi, è in base al cartone (360 uova, 180 uova, 120 uova, 12 uova, 6 uova).

3) Requisiti

I Qualità: categoria A il cui volume della camera d'aria è non superiore a 6mm.;

II Qualità: categoria B il cui volume della camera d'aria è non superiore a 9mm.;

III Qualità: categoria C: uova conservate che non hanno i requisiti delle categorie precedenti.

Le uova puntate o rotte sono comprese nel tipo di qualità cui appartengono.

Tutte le altre uova di volatili diversi da quelle di gallina sono contrattate secondo la qualità di ogni singola specie.

Per uova di scarto si tendono le uova vecchie, macchiate.

Per uova sperate si intendono le uova il cui grado di freschezza è stato controllato davanti ad una fonte luminosa.

4) *Imballaggio*

Gli imballaggi sono forniti dal venditore a perdere.

5) *Pagamento*

Il prezzo delle uova da allevamento rurale è calcolato per unità merce franco domicilio del venditore.

Le uova provenienti da allevamento intensivo sono vendute a peso netto da tara, e il prezzo, secondo i vari tipi di qualità (guscio bianco o colorato), viene determinato in rapporto alla scala dei pesi pubblicata nel Bollettino prezzi dei Mercati Generali del Comune di Roma.

Il pagamento avviene per contanti alla consegna.

6) *Garanzie*

Le uova si vendono con la garanzia della qualità convenuta.

7) *Reclami*

I reclami relativi alla quantità e qualità delle uova devono essere fatti al venditore all'atto della consegna.

8) *Mediazione*

Non risultano usi.

Sezione XI - PRODOTTI GREZZI DERIVATI DALL'ALLEVAMENTO DEL BESTIAME

1 - *Forma del contratto*

Le contrattazioni delle pelli grezze, in genere, hanno luogo verbalmente in caso di consegna immediata e, per iscritto, nell'ipotesi per consegna differita.

2 - *Oggetto del contratto*

Nei contratti fra macellai e grossisti o conciatori, i primi hanno l'obbligo di consegnare tutta intera la produzione del periodo stabilito nel contratto, secondo lo scacco-peso, per le pelli bovine e secondo la qualità e peso per le ovocaprine.

3 - *Intervento del mediatore*

L'intervento del mediatore non è abituale nelle contrattazioni delle pelli perchè i produttori (macellai) vendono direttamente.

4 - *Caparra*

Nelle contrattazioni delle pelli è in uso la caparra, la quale viene stabilita d'accordo tra le parti.

Il venditore è tenuto alla restituzione del doppio della caparra in caso di mancato adempimento dell'accordo.

5 - *Vendita a peso*

Le pelli bovine sono vendute a peso-coda, cioè peso fresco. La pesatura degli scacchi-peso, in genere, viene effettuata sul luogo di consegna.

6 - Distinzione e stato delle pelli

Le pelli vengono ritirate ancora fresche di macellazione od anche salamoiate a regola d'arte cioè in modo che il quantitativo di sale sia sufficiente ad evitare il deterioramento della pelle; le pelli ovine (lanute d'agnello e caprine) sono vendute a peso oppure a «pelle» allo stato fresco, nei mattatoi dei centri più importanti e seccate nell'aria nei mattatoi dei piccoli centri.

Gli scacchi-peso per le pelli bovine sono i seguenti:

Kg. 8 meno;

Kg. 8 - 12;

Kg. 12 - 20;

Kg. 20 - 30;

Kg. 30 - 40 ed oltre.

Le pelli delle vacche costituiscono una categoria a sè stante e hanno un prezzo diverso.

7 - Qualità mercantile

Le pelli bovine devono essere asciutte, cioè non bagnate, senza carnamì, sterchi, fusti in coda ed immuni da difetti (tarolo, spelatura, tagli, rogna e pieghe) o da materie estranee. Le pelli sono sempre vendute per intero e senza musi ed unghioni.

8 - Abbuono

Per le pelli di toro e per quelle difettose viene concesso un abbuono sul peso; detto abbuono varia da 10 al 20% per le prime e dal 5 al 20%, in base all'entità dei difetti rilevati, per le seconde.

I prezzi delle pelli bovine vengono stabiliti, di volta in volta, secondo le quotazioni medie mensili del Mercato di Milano.

9 - Consegna

La consegna della merce si effettua, previo controllo e pesatura, sul luogo di produzione o nei magazzini di salagione del venditore; oppure nei magazzini di salagione del compratore, se questi l'abbia espressamente richiesto.

10 - Pagamento

I pagamenti vengono effettuati unicamente all'atto della consegna per le partite pronte, mensilmente, in caso di contratti a termine.

Capitolo Secondo

PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA

In provincia di Chieti la compravendita della maggior parte di prodotti agricoli in genere, è effettuata a maturazione completa. In alcune località del vastese e per determinati prodotti, essa avviene anche sulla pianta, previa perizia, prima della maturazione. Il pagamento dei prodotti venduti avviene nel momento della consegna. nel caso che la compravendita sia stata effettuata con l'intervento del mediatore, vigono le tariffe debitamente approvate e riportate nel corso della presente raccolta.

Il prezzo dei prodotti ortofrutticoli viene stabilito prima ancora dell'inizio della raccolta e, sulla base di questo prezzo, i produttori raccolgono il quantitativo di merce al prezzo concordato, previa ricezione dell'adeguato numero di cassette imballaggio.

La raccolta viene effettuata a cure e spese del produttore, mentre a carico del compratore sono quelle relative al trasporto.

Le clausole più comuni relative alla compravendita sono: in base a campione e per l'intera partita.

Nel primo caso il campione viene sigillato ed il prodotto da consegnare deve avere le medesime caratteristiche; nel secondo, quando non siano stati specificati i caratteri e le qualità del genere, si comprende l'intesa produzione della derrata, fatta eccezione della quantità indispensabile e necessaria al fabbisogno familiare e aziendale del venditore.

Quando trattasi di contratti a consegna differita o ripartita e, per prodotti in corso di maturazione, il compratore, all'atto del contratto, scritto o verbale, consegna al venditore una somma a titolo di caparra che viene incamerata se il compratore non fa fede all'impegno assunto di ritirare e pagare la merce nel termine stabilito.

Se viene corrisposta una somma a titolo di anticipo sul prezzo complessivo, il contratto non si risolve e permette al venditore di rivalersi sul compratore. Salvo accordo tra le parti, le spese relative alla pesatura delle merci sono a carico del compratore sul quale gravano, altresì, le spese di quietanza del contratto.

a) Frumento

I grani si distinguono in nazionali e esteri: quelli nazionali, in duri e teneri.

La contrattazione avviene generalmente, a mezzo mediatore, su campione ed a peso (quintale).

La misurazione, quando è convenuta, si pratica a misura rasa. Le spese di misurazione sono a carico del venditore.

La consegna ha luogo sul fondo o magazzino a seconda che il venditore sia un produttore o un negoziante.

Per la consegna differita della merce, da eseguirsi in varie partite nelle singole quindicine, in provincia di Chieti, vige l'uso che la consegna stessa, per tutta la parte del quantitativo convenuto, debba aver luogo entro un solo giorno, se il contratto avviene nel distretto di Chieti, e in due giorni, se avviene in quello di Lanciano.

Quando nel contratto di compravendita è precisato il quantitativo di merce, il venditore ha l'obbligo di consegnare, e il compratore di ricevere, il quantitativo stabilito.

Se il quantitativo è seguito dalla clausola «circa o all'incirca» è tollerata una differenza in più, o in meno, del 5%.

Non sono ammessi cali o tare oltre le tare reali per il peso dei vuoti.

Il pagamento avviene al ricevimento della merce o come convenuto.

L'intervento del mediatore viene compensato con una provvigione dell'1%, da corrispondersi tanto dal compratore come dal venditore, mentre per le granaglie il compenso dell'1% viene corrisposto solo al venditore.

b) Granoturco

Non sono stati accertati usi.

c) Riso

Non sono stati accertati usi.

d) Cereali minori

Non sono stati accertati usi.

e) Patate

Non sono stati accertati usi.

f) Ortaggi

Insalate

Nella coltivazione delle insalate (lattuga cappuccio ed indivia scarola) la concimazione di copertura può essere, secondo i patti, a carico del compratore o dell'agricoltore, fermo restando, a carico di quest'ultimo, le concimazioni di base.

Nel secondo caso il mediatore, su mandato dell'acquirente, e senza maggior compenso, può sorvegliare le relative operazioni.

I sistemi di vendita attualmente vigenti sono due: «a conta» e «a blocco» (stima).

Quello «a conta» prevede la contrattazione, con relativa determinazione del prezzo unitario al tempo del trapianto e la corresponsione di un anticipo, che normalmente è della metà del prezzo concordato, sulla base delle dichiarazioni del venditore sul numero dei trapianti effettuati.

La «conta» viene fatta prima di iniziare il primo taglio, alla presenza delle parti che eliminano, di comune accordo, le piante non idonee al commercio.

Il compratore paga la merce a fine raccolto, salvo accordi diversi.

A carico del compratore è la provvigione al mediatore che è del 2% del valore della partita raccolta ed idonea al commercio.

Nella vendita «a blocco», invece, il produttore vende la partita nei dieci, quindici giorni che precedono la raccolta, chiedendo il

corrispettivo della merce sul campo, senza impegno di conta, cioè alla condizione di «vista e piaciuta», salvo precisi e pattuiti obblighi per le residue operazioni colturali.

In tali operazioni il pagamento avviene sempre per contanti.

Pomodori

Per le zone di Francavilla al Mare, Miglianico, Tollo ed Ortona Foro, la vendita del pomodoro costoluto avviene nel mercato giornaliero di Francavilla al Mare - Belvedere S. Franco - e zone adiacenti ove operano commercianti e mediatori.

La merce dopo la visita e l'acquisto viene convogliata nel magazzino degli acquirenti, a cura e spese del venditore, e viene pagata in contanti o con rilascio di bollette.

Il mediatore di acquirenti fuori piazza, percepisce, di norma, una provvigione in ragione del 2% da parte del compratore, oltre al rimborso delle spese per l'approntamento e la conservazione della merce che, in alcuni casi, viene stabilito a forfait.

La compravendita del pomodoro tondo liscio ha luogo tra i contraenti con consegna, da parte del compratore, del seme selezionato, di un anticipo, concordato di volta in volta, e previa determinazione del prezzo, differenziato, in rapporto ai periodi di consegna prestabiliti.

La merce viene ritirata direttamente dal compratore sul luogo di produzione o conferita nei magazzini dell'acquirente medesimo.

g) Uva e mosto

Uva da tavola

Le uve da tavola prevalentemente prodotte in provincia di Chieti sono le seguenti varietà: Pergolone, Regina, Trebbiano, Cardinale, Chasselas e Panzer precoce.

Per l'uva da tavola sono in vigore due modi di vendita: taglio interno e taglio esterno, a seconda della destinazione del prodotto.

Nel primo caso la merce viene vista dal compratore o dal suo mediatore di fiducia, operante abitualmente in tali contrattazioni, che stabilendo la qualità da raccogliere ed il relativo prezzo, con-

viene se le spese di raccolta e di confezionamento debbano restare a carico dell'acquirente, come generalmente avviene, o del produttore.

Se la raccolta è a carico del compratore, questi provvede direttamente, o tramite il suo mediatore, a inviare sotto il capanneto le raccogliatrici con gli imballaggi. Il produttore, invece, fornisce solo la manodopera per il taglio, restando esonerato da ogni responsabilità per l'idoneità del prodotto all'uso pattuito e per la relativa confezione.

Nell'altro caso, il produttore-venditore, provvede a ritirare, a sue spese, gli imballaggi vuoti dal magazzino del compratore, ad effettuare il taglio e la confezione, secondo i patti stabiliti, nonchè a consegnare la merce nel magazzino del compratore per sottoporla al prescritto controllo di qualità e di peso.

L'unità di misura è il quintale.

Normalmente il pagamento, per taglio interno, viene effettuato in contanti dal compratore o dal suo mediatore. Qualche ditta accreditata suole rilasciare una bolletta provvisoria, effettuando il pagamento alcuni giorni dopo.

Nella seconda forma di contrattazione (taglio esterno) il mediatore provvede giornalmente a informare i produttori del prezzo di mercato, stabilendo, col loro consenso, quali e quanti produttori abbiano disponibili merce della qualità richiesta.

I produttori, da parte loro, sono liberi di accettare, o meno, il prezzo giornaliero indicato.

A contrattazione avvenuta il compratore o il suo mediatore avvia sul posto della raccolta un congruo numero di raccogliatrici col necessario imballaggio.

Il taglio viene operato sempre dal produttore, mentre alle raccogliatrici incombe l'obbligo di controllare, per conto del compratore, il requisito della qualità prescritta dalle norme per l'esportazione, circa la grandezza del grappolo ed il grado di maturazione.

Le raccogliatrici provvedono anche all'incassettamento della merce, e, con tale operazione, termina la responsabilità, relativa alla qualità della merce, del produttore.

L'uva, a cura e spese dell'acquirente, viene avviata nel suo magazzino ove, previa pesatura, vengono rilasciate le bollette.

Il pagamento viene effettuato periodicamente, entro la settimana.

na dalla consegna, in contanti o mediante acconti, sempre entro lo stesso termine, con riserva del saldo a fine campagna.

Uva da vino

Montepulciano, Trebbiano, Cococciola e Sangiovese sono le uve prodotte prevalentemente nel Chietino.

La contrattazione delle uve, di norma, viene effettuata verbalmente, mentre avviene per iscritto, quando trattasi di partite di notevole entità. Essa ha luogo, a maturazione del prodotto, 5 o 10 giorni prima della raccolta, la cui data è fissata, di comune accordo, dalle parti contraenti.

Il sensale, che interviene abitualmente nelle contrattazioni, ha diritto ad una provvigione che varia da L. 500 a L. 1.000 a quintale dal solo compratore.

Il venditore provvede alle operazioni di vendemmia e di carico sull'automezzo, fornito dal compratore, su strada rotabile. L'acquirente, a sue spese, deve fornire e consegnare i recipienti nel posto indicato dove la merce viene pesata. Il venditore può anche fornire i recipienti ed impegnarsi a trasportare il prodotto, ma, in tal caso, i recipienti dovranno essergli restituiti subito, cioè appena vuotati, la sua responsabilità cessa dopo la consegna della merce nel luogo indicato dal compratore e preventivamente concordato.

Il pagamento viene effettuato a peso netto, a distanza di qualche giorno dalla consegna del prodotto, al domicilio del compratore.

Nell'eventualità che per gravi avversità atmosferiche il prodotto sia rimasto notevolmente danneggiato, le parti contraenti, di comune accordo, rivedono il prezzo, in precedenza pattuito, in rapporto alle conseguenze subite per tali eventi e stabiliscono la nuova data di consegna.

Nella eventualità di gravi danni subiti dalle uve e queste non siano più idonee alla produzione del mosto e cioè non siano sane e genuine, il contratto si può risolvere.

Mosti

I mosti, classificati in «fiore», «torchiato» e «scolato» (senza buc-

ce e raspe) vengono contrattati sulla base della qualità specificata.

Le contrattazioni, di norma, avvengono per iscritto, con due distinte clausole: su «tipo dell'annata», se il contratto viene stipulato prima della vendemmia e «su campione» ove il contratto sia concluso successivamente.

La caparra viene fissata, d'accordo tra le parti, nella misura più conveniente e viene scontata all'atto del pagamento definitivo mediante detrazione dall'importo totale.

Il venditore è tenuto alla restituzione della caparra, raddoppiandone l'importo, nel caso di inadempimento, mentre se l'inadempienza è causata dal compratore, trattiene la caparra ricevuta.

Il prezzo viene fissato a grado complessivo, su campione prelevato e sigillato al momento della consegna. La media della gradazione alcoolica, ottenuta sulla base dei certificati di analisi dei laboratori autorizzati e fatte eseguire dalle parti contraenti, serve per la determinazione del prezzo-quintale.

La consegna avviene franco magazzino e, abitualmente, è il compratore che, con i mezzi propri, provvede al ritiro della merce dal fondo del venditore.

Il pagamento viene effettuato in contanti, nel luogo e nel momento della consegna del prodotto, nella misura dell'80% dell'importo, e la rimanenza, secondo gli accordi pattuiti. Nel caso di consegna di merce, ripartita in più volte, il pagamento viene effettuato in rapporto alle quantità ritirate.

La provvigione del mediatore, da parte del venditore, è commisurata a L. 20 grado-ettograde oppure a L. 200 il quintale, a pagamento avvenuto.

h) Oliva

Non sono stati accertati usi.

i) Agrumi

Non sono stati accertati usi.

l) Frutta fresca

Non sono stati accertati usi.

m) Frutta secca

Mandorle

Le mandorle vengono contrattate generalmente a peso, raramente a misura.

Per le mandorle dolci è tollerata la presenza del 5% di mandorle di essenza amara.

n) Erbe, sementi e foraggi

Non sono stati accertati usi.

o) Fiori e piante ornamentali

Non sono stati accertati usi.

p) Piante da vivaio e da trapianto

Non sono stati accertati usi.

q) Piante officinali e coloniali

Non sono stati accertati usi.

r) Droghe e spezie

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Terzo

PRODOTTI DELLA SILVICOLTURA

a) Legna da ardere

La legna da ardere si distingue in base all'assenza dolce o forte,

corrispondente a quella del legno da cui è tratta, e alla pezzatura normale o stellata (lunghezza massima m. 1,60 con diametro minimo-massimo di cm. 3-30).

Per stufe viene segata in pezzi lunghi fino a cm. 30 con diametro massimo di cm. 10.

I contratti riguardanti il legname da ardere, fatti prima o dopo il taglio, non sempre sono preceduti dalla visita del compratore. La vendita può avvenire tanto a misura, che a peso. Le fascine, ordinariamente, sono vendute a misura o a numero.

La misurazione avviene a mc. o «a canna» di volume (m. 4,24 × 1,06 × 1,06).

Prevalentemente la legna viene venduta a peso (quintale). La pesatura è a carico del venditore, se effettuata all'arrivo, mentre è a carico del compratore se la pesatura è stata effettuata già sul luogo di produzione nei modi stabiliti.

Per qualità mercantile s'intende legna stellata o a tondelli di pezzatura normale; per «stagionata» la legna che ha perduto gran parte dell'umidità naturale ovvero quella che è stata depezzata da almeno tre mesi.

La consegna della legna, entro il termine convenuto, viene effettuata sul luogo di produzione o nel magazzino del venditore o alla stazione di partenza.

In caso di vendita in piazza, la consegna avviene secondo le modalità contrattate o sulla piazza o al domicilio del compratore.

Le spese di trasporto, sino al luogo di consegna, sono a carico del venditore, a rischio e pericolo del quale la merce stessa viaggia se venduta «franco destino»; sono a carico dell'acquirente se la legna è venduta «franco partenza». Il pagamento è effettuato in contanti nel luogo di consegna, all'atto della medesima, oppure a dilazione pattuita.

b) Carbone vegetale

Non sono stati accertati usi.

c) Legname rozzo

Non sono stati accertati usi

d) Sughero

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Quarto

PRODOTTI DELLA CACCIA E DELLA PESCA

a) Pesce fresco

Il pesce fresco che viene sbarcato nella zona litoranea adriatica della provincia di Chieti delle barche da pesca, a vela od a motore o che, comunque, giunga nei luoghi di vendita all'ingrosso, si vende all'asta pubblica, il cui incanto, con prezzo a discendere, per merce «vista e piaciuta», è effettuato da cottimisti e mediatori incaricati dai relativi proprietari.

Nei mercati ittici all'ingrosso di Ortona e Vasto la funzione di astatore è svolta, di norma, da un incaricato dell'Ente gestore. Il pesce viene venduto in cassette di plastica, per lo più senza sventrare, specialmente nella stagione fredda, detraendo soltanto il peso del recipiente contenente il pesce e l'eventuale ghiaccio, entrambi, con larga approssimazione.

Nel mercato di Ortona i pesci grossi (palombi, vacca, rospi, ecc.) vengono, invece, sventrati.

Sulla tara viene praticato un abbuono che varia da Kg. 0,500 a Kg. 1, a seconda della qualità del pescato. A fine anno la Cooperativa rimborsa agli acquirenti l'1% per calo.

La Cooperativa, per la vendita del pesce, percepisce il diritto di asta che è commisurato all'1,25%.

L'astatore, invece, ha la facoltà di prelevare, da ogni partita venduta, una piccola quantità di pesce che viene divisa tra lo stesso astatore e l'aiuto.

Nel mercato ittico di Vasto, invece, nessun diritto viene percepito direttamente dall'astatore, il quale riceve, frequentemente, in regali la scaffetta, in quanto i diritti di asta vengono riscossi, insieme agli altri diritti di mercato, dall'Ente gestore.

In detto mercato ittico, durante lo svolgimento dell'asta, la at-

tribuzione del pesce venduto avviene mediante riduzione del doppio del calo praticato; cioè nel momento dell'aggiudicazione, il prezzo deve intendersi ridotto della doppia quota di calo. Es.: se la quota di calo è di L. 20, il prezzo deve intendersi ridotto di L. 40.

Invece per il pesce di 1° qualità (quali sogliole, merluzzi, scampi, ecc.) l'attribuzione del pesce venduto avviene mediante la sola riduzione del calo praticato.

b) Cacciagione

Non sono stati accertati usi.

c) Pelli da pellicceria

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Quinto

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ESTRATTIVE

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Sesto

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE ALIMENTARI

a) Riso brillato

Non sono stati accertati usi.

b) Farina, semola e sottoprodotti della macinazione

Non sono stati accertati usi.

c) Paste alimentari

Le paste alimentari, largamente prodotte a Fara San Martino, Francavilla al Mare, Chieti, Guardiagrele, Lanciano, Atesa e Vasto, vengono contrattate verbalmente, per iscritto, direttamente o a mezzo di viaggiatori e piazzisti.

Le contrattazioni, sulla base dei vari tipi prodotti dai pastifici, avvengono a peso e precisamente a quintale, per vendite all'ingrosso, e a chilogrammo o 1/2 chilogrammo per quelle al minuto, in imballaggi costituiti da cassette di cartone o di carta Kraft.

Sui precitati involucri vengono indicati qualità, tipo del formato e peso netto.

Le confezioni del peso di gr. 250 sono prevalentemente usate per la pasta all'uovo e per la pastina.

Il costo dell'imballaggio è a carico dell'azienda produttrice.

Le consegne vengono fatte direttamente al dettagliante o al grossista-depositario di zona, il quale, poi, provvede a recapitare la merce ai dettaglianti.

Il pagamento può avvenire sia in contanti, al momento del ritiro della merce, sia con rimessa diretta.

Se la conclusione dell'affare avviene per mezzo di rappresentanti, agenti o mediatori, la provvigione, corrisposta dal solo venditore, va da L. 4 a L. 5 per chilo pasta.

d) Prodotti della panetteria

Non sono stati accertati usi.

e) Zucchero e prodotti dolciari

Non sono stati accertati usi.

f) Carni fresche, congelate, preparate e frattaglie

Non sono stati accertati usi.

g) Pesci preparati

Non sono stati accertati usi.

h) Prodotti surgelati

Non sono stati accertati usi.

i) Conserve alimentari

Non sono stati accertati usi.

l) Latte e derivati

Non sono stati accertati usi.

m) Olio d'oliva

La produzione di olio d'oliva avviene in tre modi diversi:

- 1) molitura delle olive del produttore con pagamento al frantoiano, del compenso da 2 litri a 2 litri e mezzo di olio, più sanse, ovvero il prezzo corrispondente;
- 2) ritiro dal frantoiano di una quantità di olio, stabilita preventivamente, di comune accordo, secondo la presumibile resa della partita, in cambio delle olive fornite dal produttore;
- 3) vendita al frantoiano delle olive direttamente fornite dal produttore.

Le contrattazioni commerciali avvengono, normalmente, a Pescara nel mercato settimanale del lunedì. Frantoiani e produttori procedono alla campionatura dell'olio di ogni singola partita che offrono, poi, ai commercianti.

Una volta pattuito il prezzo, il campione viene lasciato al compratore che deve ritirare la merce nel giorno stabilito.

Dopo il controllo della qualità e dell'identità della merce rispetto al campione, si procede, a spese del venditore, al travaso dell'olio nei recipienti del compratore e al carico della merce sull'automezzo di quest'ultimo.

Il pagamento viene effettuato alla consegna della merce.

n) Oli e grassi vegetali per usi alimentari e industriali

Non sono stati accertati usi.

o) Oli grassi animali per usi alimentari e industriali

Non sono stati accertati usi.

p) Pelli grezzi e residui della macellazione

Non sono stati accertati usi.

q) Vini

1 - *Qualità*

I vini vengono distinti secondo il luogo di produzione e secondo la gradazione alcoolica, anche in rapporto al vitigno. I vini si differenziano anche secondo l'annata di produzione: vino nuovo è quello dell'ultimo raccolto, vino vecchio quello delle annate precedenti.

La qualità viene determinata in base al campione, su assaggio e in base alla gradazione ed alle caratteristiche organolettiche.

2 - *Contrattazioni*

I contratti di compravendita dei vini si stipulano in genere, per iscritto con l'intervento del mediatore; la contrattazione, quando trattasi di partite piccole, avviene anche verbalmente.

3 - *Quantità*

La quantità è determinata a quintale o a salma, equivalente ad un ettolitro.

4 - *Imballaggio*

Il vino è comunemente venduto in cisterne, autocisterne, fusti e damigiane.

Tutti i recipienti sono forniti dal compratore.

Nelle spedizioni a mezzo ferrovia sono usate cisterne, fusti e damigiane.

5 - *Obblighi del venditore*

Nel caso di non rispondenza, sia pure parziale, del vino precedentemente contrattato al campione o nell'ipotesi che il vino abbia preso un sapore sgradevole (muffa, spunto, legno, ecc.) il compratore può rifiutarsi di ritirare la partita, ritenendosi sciolto dal contratto per inadempienza del venditore, fatti salvi i suoi diritti dipendenti da tale inadempienza.

6 - *Obblighi del compratore*

I difetti debbono essere denunciati dal compratore al momento del ritiro del vino acquistato.

Il compratore, salvo diversa pattuizione, deve ritirare la partita fissata in una sola volta. Il ritiro del prodotto deve avvenire, da parte del compratore, entro il termine stabilito all'atto di conclusione.

7 - *Consegna*

Abitualmente è il compratore che provvede, con mezzi propri, al ritiro della merce dal fondo del venditore, trasportandola nel proprio stabilimento o magazzino.

Nel caso in cui il venditore si impegni a trasportare la merce, la sua responsabilità cessa, dopo la consegna, nel luogo indicato dal compratore.

8 - *Caparra*

In genere si usa rilasciare una caparra, nella misura pattuita; questa è considerata acconto e viene computato all'atto del pagamento.

9 - *Pagamento*

Normalmente il pagamento viene effettuato per contanti al ritiro del vino, salvo diversa pattuizione.

10 - *Verifica merci in contestazione*

Per evitare contestazioni sulla gradazione del vino, si usa fare la campionatura della partita venduta, nel modo seguente: si riempiono quattro bottiglie, due per il compratore e due per il venditore, sigillando con ceralacca ed apponendo i sigilli del venditore per le bottiglie che vanno al compratore e quelli del compratore sulle bottiglie che restano al venditore, specificando su ogni bottiglia la qualità, il colore, la quantità, la targa del mezzo trasportatore e la località ove la merce è diretta.

Sia il venditore che il compratore fanno effettuare la gradazione, per proprio conto, presso Laboratori autorizzati, e questa dovrà risultare uguale.

In caso di contestazioni nella verifica della merce, le parti si rimettono ad esperti, scelti d'accordo, che operano sulla media dei risultati delle analisi, da effettuarsi entro breve tempo.

11 - *Mediazione*

Al mediatore viene corrisposta una tariffa di mediazione che va da L. 30 a L. 50 a etto-grado da parte del venditore.

r) *Alcool e liquori*

Non sono stati accertati usi.

s) *Birra*

Non sono stati accertati usi.

t) *Acque minerali, gassose e ghiaccio*

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Settimo

PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DEL TABACCO

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Ottavo

PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DELLE PELLI

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Nono

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE TESSILI

a) *Filatura e tessitura lana*

I contratti per la filatura e tessitura della lana avvengono anche verbalmente.

Unità di contrattazione è il chilogrammo per i filati e il metro per i tessuti.

La materia prima è verificata all'atto della consegna per accertare che non contenga fibre diverse.

Il prodotto finito di filato viene restituito allo stato grezzo, imbibito dell'olio di filatura.

L'acquisto della lana avviene in proprio, prevalentemente a mezzo di raccoglitori, i quali la rivendono ai grossisti che, a loro volta, la trasferiscono agli opifici.

b) *Maglieria*

Non sono stati accertati usi.

c) *Cordami*

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Decimo

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELL'ABBIGLIAMENTO E DELL'ARREDAMENTO

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Undicesimo

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DEL LEGNO

A) Legno comune

Perfezionamento del contratto

Nel caso di offerta di vendita o proposta di acquisto, quando non sia esplicitamente indicato un termine, si intenderà che l'offerta o la proposta hanno solo valore di invito a contrattare.

Le clausole «salvo approvazione della Casa», «salvo venduto» ed altre analoghe, significano che il contratto è condizionato alla conferma da parte del venditore. La conferma deve pervenire al compratore entro il termine di otto giorni da quello in cui il compratore ha firmato la copia di commissione; in difetto, la proposta s'intende non accettata.

I prezzi dei listini riguardano unicamente legnami di dimensioni comuni in commercio.

Per i legnami di misure speciali e per i legnami nostrani da costruzione è uso stabilire, di volta in volta, il prezzo.

Provenienza

Per provenienza del legname s'intende il luogo di origine dei tronchi.

Quando la provenienza del legname non è menzionata, il legname contratto può essere fornito da qualunque regione; quando la provenienza è riferita ad una regione generica il legname può essere fornito da qualunque territorio della regione stessa.

Quantitativo contrattuale

Col termine «vagone», non seguito da altra specificazione, si intende un quantitativo non inferiore alle 10 tonnellate e non superiore alle 15.

Quando però il contratto sia fatto per più vagoni, il quantitativo complessivo è quello della media di 12 tonnellate per vagone.

Quando trattasi di legname lungo, pel carico del quale siano indispensabili carri a quattro assi (bilico) o due vagoni accoppiati (doppione), per «vagone» s'intende un quantitativo variante da 20 a 30 tonnellate.

Per le spedizioni con autotreno, il quantitativo s'intende da 15 a 20 tonnellate.

Comunque, ogni singolo carico non deve essere inferiore al peso minimo tassabile per spedizioni a vagone completo, secondo le vigenti tariffe ferroviarie. In caso contrario, la differenza di nolo è a carico del venditore.

Il termine convenzionale «vagone» o «vagone marittimo», usato nei contratti di noleggio o nelle polizze di carico per legname proveniente dalla regione danubiana o dal Mar Nero o dalla Bosnia, indica una misura di mc. 22.

Determinazione peso

Per il legname venduto a peso, s'intende per peso certo, il peso accertato in partenza o in arrivo dalle ferrovie; per i trasporti a mezzo autocarro il peso accertato da una pesa pubblica, salva, in entrambi i casi, la facoltà di verifica da parte del compratore.

Clausola «circa»

Il quantitativo di legname che il venditore deve consegnare è quello pattuito.

Se nel contratto è inclusa la parola «circa» il quantitativo può variare sino al 10% in più o in meno.

La clausola «circa» non è compatibile con le ordinazioni su distinte misure.

Clausole «ed oltre» «in più»

Le clausole «ed oltre», «in più», riferite a dimensioni, significano che il venditore ha facoltà di consegnare merce di dimensioni superiori alla misura pattuita.

Clausola «da...a...»

La clausola «da...a...» riferita a dimensioni assortite significa che le varie dimensioni saranno consegnate in quantità proporzionata al cubico.

Prezzi per quantità diverse dalle convenute

Quando è consentita una tolleranza percentuale nel quantitativo e nelle misure del legname da consegnare, il prezzo complessivo da corrispondersi dal compratore sarà determinato in base alle effettive quantità e misure consegnate.

Rischi di trasporto e variazioni di tariffe e tasse

La merce viaggia a rischio e pericolo del compratore.

La maggiore spesa eventualmente sostenuta, in conseguenza di aumenti o diminuzioni delle tariffe di trasporto, delle dogane o delle tasse, va a carico del compratore se la variazione è successiva alla conclusione del contratto.

Qualora un aumento delle spese, come indicato al comma precedente, colpisca la merce spedita in ritardo dal venditore, questi, salvo il caso di forza maggiore, ne è responsabile.

Le spese o multe derivanti da imperfetto carico, sono sopportate dal venditore, se questi ha provveduto al carico.

Porto assegnato

Salvo espressa pattuizione, le spedizioni per ferrovia vengono effettuate in porto assegnato a P.V.

Svincolo e scarico

Spetta al compratore provvedere allo svincolo ed allo scarico della merce presso il vettore versando l'importo relativo e sopportando, in mancanza di essi, le spese di sosta e dei danni.

Lo svincolo e lo scarico della merce non pregiudicano i diritti di reclamo del compratore.

Soltanto nel caso che risulti evidente, prima dello svincolo e dello scarico, sia dalla fattura, o da altri elementi, che fu spedita merce sostanzialmente diversa dal convenuto, il compratore non è tenuto allo svincolo, ma deve darne avviso telegrafico al venditore.

Egli non potrà mai, salvo quanto detto nel comma precedente, sottrarsi al detto obbligo, neanche nel caso di ritardi o di contestazioni sulla merce; non adempiendovi, il pagamento delle soste e tutte le altre spese per danni saranno a suo carico.

Se, per contratto, le spese di trasporto, confinali, dazio e tasse sono a carico del venditore, il compratore che ha svincolato la merce, ne dedurrà il relativo importo dalla fattura e spedisce al venditore, entro 10 giorni dallo svincolo, tutti i documenti di trasporto.

Rifusione di nolo per risarcimento da parte del vettore

Se le spese di trasporto sono a carico del compratore, l'eventuale danno dipende da tardata consegna, o da errata tassazione, sarà risarcito dal vettore all'acquirente.

Se il rischio di trasporto è a carico del venditore, il compratore è tenuto a fargli pervenire, a richiesta, oltre a tutti i documenti di cui al comma precedente, anche una dichiarazione di cessione di tutti i diritti verso il vettore, in modo da mettere il venditore in condizione di fare tempestivamente gli opportuni reclami.

Il compratore dovrà anche, occorrendo, presentare alla stazione di destinazione, il reclamo che il venditore gli avesse trasmesso in due copie, restituendogliene una debitamente munita del visto di presentazione.

In difetto, il compratore sarà responsabile di tutti i danni relativi.

Nel caso che i rischi di trasporto siano a carico del compratore, ma le spese di trasporto siano state pagate dal venditore, questi è tenuto a fornirgli i documenti necessari per l'esercizio dei diritti di restituzione del nolo.

Se la vendita è fatta franco deposito, franco magazzino o franco stabilimento del venditore, il compratore deve provvedere, a sue spese e con i propri mezzi, al ritiro della merce dal deposito, magazzino o stabilimento del venditore che ne dovrà eseguire il carico a proprie spese.

Se la vendita è fatta franco vagone stazione di carico o stazione partenza il venditore deve consegnare la merce sul vagone, nella relativa stazione, caricata e sistemata nel vagone, in conformità delle prescrizioni delle ferrovie, mentre tutte le spese di trasporto ed ulteriori sono a carico del compratore.

Se la vendita è fatta franco vagone congegne oppure transito italiano, il venditore deve consegnare la merce su vagone nella stazione di confine indicata nel contratto e inoltrarla alla destinazione indicata dal compratore; sono a carico di questi le spese confinali doganali italiane e la tassa di scambio. In difetto di determinazione in contratto, la stazione di confine è quella che comporta il ricevimento meno oneroso da parte del compratore.

Se la vendita è fatta franco destino o franco stazione destino, il venditore deve consegnare la merce su vagone nella relativa stazione, mentre tutte le spese ulteriori (ritiro, scaricamento, ecc.) sono a carico del compratore.

Se la vendita è fatta franco stabilimento, fabbrica, magazzino o deposito del compratore, il venditore deve ivi consegnare la merce, sistemata su propri mezzi di trasporto, fin dove arriva la strada carreggiabile, mentre il compratore deve provvedere allo scarico.

Se la merce proviene dall'estero il venditore dovrà provvedere a proprie spese ai permessi di esportazione ed agli altri documenti necessari (certificati di origine, ecc.).

Clausole relative alla «consegna»

Il venditore è tenuto a spedire la merce, entro i termini contrattuali; è esclusa ogni sua responsabilità circa l'epoca dell'arrivo.

Per spedizione s'intende il carico e l'affidamento della merce al vettore distinguendo:

a) «consegna pronta» o «spedizione pronta» cioè che la merce deve essere spedita in una o più volte, entro il termine di 15 giorni dal perfezionamento del contratto. Per «pronto imbarco» si intende che

la spedizione deve essere effettuata entro 30 giorni dal perfezionamento del contratto.

b) «consegna o spedizione appena pronta od appena possibile», cioè riferita a merce da approntare, per cui il venditore deve spedire la merce entro un termine di 45 giorni dal perfezionamento del contratto, in una o più volte, salvo che il legname non debba essere sottoposto ad asciugamento, nel qual caso il termine deve essere prorogato del tempo necessario all'asciugamento. Di solito viene fissata una data seguita da «circa».

c) consegna o spedizione «entro...» cioè che il venditore lascia la facoltà al compratore di richiamare la merce, in una o più volte, a mezzo di disposizioni da darsi, con lettera o telegramma, entro il termine contrattuale. Le singole disposizioni devono essere eseguite entro i 15 giorni dal ricevimento della disposizione relativa.

Il venditore non è tenuto a spedire complessivamente più di metà della merce nella prima metà del termine stabilito per l'esecuzione dell'intero contratto; per contro, il compratore deve richiedere per lo meno un terzo della merce nella prima metà del termine stesso. Tutta la merce deve, al più tardi, venire richiesta 15 giorni prima dello scadere del termine pattuito nel contratto;

d) «consegna o spedizione ripartita entro...» cioè che il venditore deve spedire la merce a intervalli approssimativamente uguali.

Il venditore, se il termine contrattuale supera il mese, non è obbligato ad iniziare le spedizioni prima di 15 giorni dal perfezionamento del contratto.

Le regole si applicano a clausole redatte in termini diversi ma di senso analogo.

Se il termine della consegna o spedizione cade in un giorno festivo, la stessa è prorogata al giorno feriale successivo.

Se il contratto non indica il termine di spedizione o di consegna, si intende che questa deve avvenire entro due mesi.

Per le vendite «franco deposito, magazzino o stabilimento» del venditore, questi deve rendere disponibile la merce per il compratore entro i termini sopra indicati.

«Ritardo delle disposizioni»

Nelle vendite per consegna «a richiesta entro...» il venditore,

nel caso di ritardo del compratore, nel dare, in tutto o in parte, le disposizioni per richiedere la merce, ha facoltà:

- a) di ritenere prolungata la durata del contratto dandone avviso al compratore;
- b) di invitare, con lettera raccomandata, il compratore a dare le disposizioni con avvertimento che, decorsi infruttuosamente 10 giorni dalla ricezione della lettera, il contratto si intenderà risoluto per colpa del compratore limitatamente alla quantità di merce, per cui le disposizioni sono state omesse.

Ritardo nella consegna

Salvo le disposizioni precedenti, nel caso di totale o parziale mancata consegna nel termine contrattuale, il compratore può, mediante lettera raccomandata o telegramma, accordare per la spedizione un termine perentorio di almeno otto giorni dal ricevimento di detta comunicazione, trascorso infruttuosamente il quale, il contratto, per la parte ineseguita, si intederà, di diritto risoluto per colpa del venditore.

«Forza maggiore»

Il venditore non risponde del ritardo nella consegna dovuto a forza maggiore; tuttavia deve, precisandone la causa, nonchè i limiti che essa comporta, darne tempestivo avviso all'altro contraente. Questi può optare per la proroga dei termini per tutto il periodo di permanenza della causa di forza maggiore o per la risoluzione del contratto, senza idennizzo, qualora la stessa causa di forza maggiore di protragga oltre 60 giorni.

Nel caso che nel contratto il termine di spedizione venga indicato con la clausola «termine improrogabile» od altra equivalente, oppure nel caso si tratti di merce speciale acquistata per un determinato scopo precisato dal compratore, il contratto si risolve di diritto anche prima della scadenza del termine, al momento della denuncia della causa di forza maggiore.

Data certa

È «data certa» la data risultante dal timbro della stazione di partenza nella lettera di vettura o nelle bollette di pesa pubblica per altri mezzi di trasporto terrestri. In caso di spedizione via mare, la data della polizza di carico vale, ad ogni effetto, come data certa della spedizione.

Clausola «sotto bordo»

Se la vendita è fatta con la clausola «sotto bordo», «sotto paranco» o altra analoga, il venditore deve consegnare la merce sotto bordo imbragata, in modo che il vapore possa imbarcarla con i mezzi di bordo.

Nel caso che si tratti di un veliero o di altra nave prima di mezzi di carico, il legname venduto deve essere dal venditore posto sul capo di banda.

Spese di stivaggio

Se la vendita è fatta «sotto bordo» o «sotto paranco», le spese di stivaggio sono a carico del compratore.

Sono a carico del venditore se la vendita è convenuta con la clausola «fob».

Clausola «cif»

Nella compravendita di legname con la clausola «cif», col patto di procedere al carico entro un dato termine, s'intende che il legname deve essere caricato su una sola nave, purchè il quantitativo venduto non ecceda le 500 tonnellate.

Clausola «merce collaudata»

La clausola «merce collaudata» o «merce da collaudarsi», significa che la merce è stata effettivamente accettata o è da accettarsi dal compratore per quanto riguarda la quantità e la lavorazione a mezzo di bollatura o marcatura di ciascun pezzo.

«Collaudo»

Il collaudo del legname, eseguito dal compratore, determina l'accettazione, sia quantitativa che qualitativa, della merce e crea il rispettivo obbligo di consegnare e ricevere unicamente e interamente la merce contrassegnata.

I contraenti devono procedere al collaudo nel termine convenuto. In difetto, la parte inadempiente sarà diffidata dall'altra, a mezzo di raccomandata o telegramma, con assegnazione di un termine perentorio di dieci giorni per procedere al collaudo. Ove il diffidato non adempia al collaudo, nel termine fissato, il contratto si intenderà risoluto per sua colpa.

Clausola «vista» o «salvo vista»

La clausola «vista» o «salvo vista» o altra equivalente, significa che il compratore ha visitato o si riserva di visitare la merce per l'approvazione della qualità e relativa lavorazione.

Detta approvazione comporta l'obbligo reciproco di consegnare e ricevere la merce approvata. In difetto della vista e dichiarazione entro il termine stabilito, la merce s'intende accettata.

«Termine per la visita»

Se il contratto è stipulato con la clausola «vista», «piaciuta» o «salvo vista», la visita e la dichiarazione di accettazione o di rifiuto, devono farsi entro dieci giorni dalla data dell'avviso da parte del venditore che la merce si trova nel luogo convenuto; avviso da comunicarsi a mezzo lettera raccomandata o telegramma.

Reclamo

I reclami relativi alla merce (numero dei pezzi, qualità, dimensioni, ecc.) devono essere denunciati al venditore o al suo legale rappresentante con lettera raccomandata o telegramma, entro 8 giorni dallo svincolo, se la merce è stata spedita per ferrovia, o dall'arrivo se è stata trasportata con altro mezzo. In difetto la merce si intende accettata.

Il reclamo deve essere sempre motivato.

Il compratore che reclama non può fare alcun uso della merce,

ma deve custodirla da buon commerciante e tenerla a disposizione del venditore a spese e rischio della parte che risulterà inadempiente.

Quando si tratti di spedizione unica, ma per più partite, il reclamo, avverso una o più partite, non consente al compratore di protestare l'intera spedizione.

Il venditore è tenuto a rispondere al reclamo, entro 3 giorni dal ricevimento di esso; in caso di mancata risposta le spese di giacenza successive restano, in ogni caso, a suo carico.

Esclusione della garanzia per l'uso

Salvo patto scritto contrario, la merce è venduta senza alcuna garanzia riguardo all'uso cui il compratore intende destinarla.

Pagamento

I termini di pagamento decorrono dalla data di spedizione della merce.

I pagamenti fatti a meno di viaggiatori, agenti, ecc., quando non siano espressamente autorizzati dal venditore, non liberano l'acquirente.

Pagamento dei titoli cambiari

Quando sia stato convenuto il pagamento in effetti cambiari (accettazioni o cessioni) i medesimi, con le scadenze pattuite, dovranno essere rilasciati al venditore entro 30 giorni dalla data di spedizione della merce. In difetto, il venditore ha diritto di spiccare egli stesso tratta per l'importo del suo avere e per la scadenza pattuita.

Effetti ed assegni

Gli effetti cambiari, salvo patto diverso, devono essere pagabili in piazze bancarie; in caso contrario le spese di incasso sono a carico del cedente.

Tutti gli effetti (cambiali, assegni bancari, ecc.) si intendono sempre dati al venditore salvo buon fine.

Luogo di pagamento

I pagamenti sono fatti al domicilio del creditore, salvo patto contrario.

Sconti

Lo sconto contrattuale del pagamento a contanti va calcolato sull'importo netto della fattura.

Nessuno sconto spetta al compratore per le somme da lui sborsate per svincolo, spese doganali, tasse e trasporto sulle ferrovie italiane.

Gli spetta invece lo sconto del 2% sul nolo estero sulla merce venduta franco confine.

Ritardo di pagamenti

In caso di ritardo pagamento, il compratore dovrà corrispondere al venditore l'interesse legale.

Se la merce non è ancora consegnata, in tutto o in parte, e il compratore è in mora coi pagamenti, il venditore può, a sua scelta:

- a) risolvere il contratto, totalmente o per la parte da eseguirsi;
- b) chiedere l'adempimento del contratto o l'indennizzo per ritardo pagamento.

Tolleranze

Il fatto, anche ripetuto, che uno dei contraenti abbia tollerato l'inadempienza dell'altro, non vale come deroga ai patti contrattuali od agli usi.

Mediazione

L'intervento del mediatore non è abituale in tali contrattazioni.

La mediazione per compravendita di legname in genere (anche per la vendita coattiva) è del 2% ed è dovuta dal solo venditore sull'incasso effettivo dedotto il nolo ferroviario, le altre tasse e le

spese finali.

Per i legnami nostrani è dell'1,00% e, salvo patto in contrario, è carico di entrambe le parti.

b) Compensati

Non sono stati accertati usi.

c) Mobili e infissi

Non sono stati accertati usi.

d) Carri da strada

Non sono stati accertati usi.

e) Lavori in sughero

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Dodicesimo

PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DELLA CARTA, POLIGRAFICHE E FOTOFONOCINEMATOGRAFICHE

a) Carta e cartoni

C a r t a

1 - Contrattazione

La carta è contrattata a peso, oppure a risma o pacchi, del peso nominale convenuto. La risma di carta stesa è, di regola, composta da 500 fogli. La risma di carta allestita e piegata (bianca o rigata) è composta di 400 fogli.

Le commissioni ricevute, come pure i regolamenti di conti eseguiti a mezzo degli agenti dei fornitori, sono sempre soggetti alla

riserva di approvazione da parte della Casa venditrice.

Detta riserva deve essere sciolta non oltre 20 giorni dall'assunzione dell'ordinazione. Il silenzio equivale ad approvazione.

Il committente nel proprio ordinativo deve specificare con la massima chiarezza:

- la quantità con il numero delle risme oppure il peso complessivo;
- la qualità con riferimento ad un tipo, marca o campione;
- Il colore o la tinta, con riferimento ad un tipo, marca o campione;
- il formato in centimetri, essendo la minima frazione ammessa il mezzo centimetro;
- il peso in Kg. per risma, oppure in grammi per metro quadrato;
- la collatura: senza colla, mezza colla, collata leggermente, collata forte, collata alla gelatina;
- il grado di lisciatura e di lucidatura: ruvida, lisciata in macchina, monolucida, calandrata fortemente;
- l'allestimento, l'impacco e l'imballaggio desiderato;
- tutte le condizioni convenute: prezzo, termine di spedizione, pagamento, trasporto, se franco o assegnato, ecc.

2 - Ordinanze speciali

Nei casi di ordinazioni per speciali produzioni, il committente è obbligato ad accettare, alle condizioni contrattuali, il prodotto in più fino al 10% per le commissioni di almeno 1.000 Kg. Se la commissione è inferiore ai Kg. 1.000 il limite di tolleranza è del 30%.

Nel limite di cui al comma precedente, il committente è obbligato ad accettare la seconda scelta nei limiti sino al 15%. La seconda scelta comporta una riduzione di prezzo del 10%.

Per le carte filigranate, il committente è obbligato a ritirare anche l'eventuale quantitativo, in mezzo formato, fino al 10%.

3 - Composizione dell'impasto e collatura

Salvo pattuizioni speciali, il fabbricante è libero di comporre l'impasto come meglio ritiene, alla condizione che il prodotto ri-

sponda alle proprietà del tipo richiesto o del campione base.

Se è convenuta carta senza pasta di legno, s'intende che la carta, pure composta di qualunque genere di fibre vegetali, non deve contenere pasta di legno meccanica. Su questa carta l'analisi può segnare tracce di sostanze legnose, pur non contenendo l'impasto pasta di legno meccanica.

Il grado di collatura della carta deve essere convenuto; in mancanza di pattuizione espressa s'intende che le carte da stampa sono fabbricate con mezzo colla.

4 - Peso ed imballaggi

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

Nel peso della carta in rotoli è compresa anche la bobina. Gli involucri di cui sopra sono da considerarsi merce da fatturare. Il valore delle bobine di legno, se rese franche di porto allo stabilimento di produzione 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.

5 - Termini della consegna

La consegna è eseguita presso la fabbrica o il deposito della Ditta fornitrice, anche se la merce è venduta franco domicilio del compratore.

I termini di spedizione devono essere sempre stabiliti nell'ordinazione. Interruzioni importanti di lavori della fabbrica, dipendenti da cause di forza maggiore, comunicate al committente, esentano dall'obbligo di esecuzione.

Le ordinazioni decadute per causa di forza maggiore non si confermano opeius e il committente ha il diritto di ritenerle senz'altro annullate.

La merce viaggia sempre per conto e rischio del committente, anche quando i prezzi sono convenuti per merce resa franco destino.

La merce è assicurata dietro espresso ordine del compratore.

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

6 - Tolleranze

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

- a) Per la carta in formati (escluse le carte da impacco o da imballo):
 - sino al 6% per carte inferiori a 20 grammi per mq.
 - sino al 5% per carte del peso da 20 a 40 gr. per mq.
 - sino al 4% per carte del peso da 40 a 60 gr. per mq.
 - sino al 3% per carte del peso da 60 a 180 gr. per mq.
 - sino al 4% per carte del peso da 180 a 240 gr. per mq.
 - sino all'8% per carte del peso superiore ai 240 gr. per mq.
- sino al 5% per tutte le carte a mano ed in genere per tutte le carte asciugate ad aria (gelatinate);
- b) per tutte le carte in rotoli: sino al 5%;
- c) per tutte le carte da impacco e da imballaggio: sino al 6%;
- d) per tutte le carte ondulate: sino all'8%.

L'accertamento della rispondenza del peso effettivo e quello contratto non può essere fatto in base al peso dei singoli fogli, o di pezzi staccati di rotoli eccedenti i limiti di tolleranza.

Se nel contratto è stato indicato un peso minimo o massimo, il limite di tolleranza può raggiungere il doppio dei limiti sopra indicati.

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

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

Eguale tolleranza è ammessa sulla larghezza delle carte in rotoli. Sulle carte refilate o squadrate la tolleranza ammessa è di mm. 2.

Le carte di paglia greggia vengono normalmente fornite intonse. Leggere differenze di tinta, purezza e tenacità delle carte fornite, 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, in fattura, al committente.

Nelle forniture di carte speciali, non sono accettati dal fabbricante scarti di ritorno. I rotoli difettosi devono essere tenuti a disposizione del fornitore.

7 - Fatturazione

Se la carta è contrattata a prezzo per risma, il peso da fatturare è quello nominale; se la carta è contrattata a peso, il prezzo da fatturare è sul peso effettivo.

Per differenze di peso, che restino nei limiti della tolleranza, non è ammesso alcun abbuono.

8 - Pagamento

Quando non sono stabilite condizioni speciali di pagamento, si intende convenuto il pagamento per contanti entro 30 giorni e con lo sconto del 2%.

9 - Contestazioni

I reclami, nei casi di vizi facilmente riconoscibili, devono essere fatti nel termine di 10 giorni dal ricevimento delle merci.

Se le contestazioni sono di carattere tecnico, si ricorre all'accertamento della «Stazione Sperimentale per la Cellulosa, la Carta e le Fibre Tessili e Artificiali» di Milano.

C a r t o n i

Per i cartoni valgono gli usi suindicati per la carta ad eccezione dei seguenti particolari usi:

1 - Confezionatura -

Il pacco di cartoni è, di regola, del peso di Kg. 25, ivi compresa la carta da impacco e lo spago impiegato nella legatura.

2 - Ordinazioni

Nelle ordinazioni, il committente può indicare la quantità di merce commessa anche per i pacchi da 25 Kg., precisando il numero di fogli per pacco nel formato normale che, di regola è di 7 x 101 centimetri.

I cartoni ordinari, ordinati in base al numero di fogli per pacchi da 25 kg. sono fatturati in base al predetto peso teorico per pacco, mentre invece i cartoni fini sono fatturati in base al peso reale del pacco contenente l'esatto numero di fogli richiesti.

3 - Tolleranze

Su tutti indistintamente i cartoni è ammessa una tolleranza dell'8% in più o meno sul peso per metro quadrato indicato nella commissione.

Se l'ordinazione è a numero di fogli per pacchi da 25 Kg., la tolleranza ammessa è:

- di fogli 1 in più o in meno per i nn. dall'8 al 20
- di fogli 2 in più o in meno per i nn. dal 22 al 30
- di fogli 3 in più o in meno per i nn. dal 35 al 60
- di fogli 5 in più o in meno per i nn. dal 70 in avanti.

4 - Formati

I cartoni vegetali, cuoio e bianco ed i cartoni greggi fabbricati a manomacchina, sono forniti, di regola, non refilati, nel formato netto di circa cm. 70 x 100.

b) Prodotti tipografici

Non sono stati accertati usi.

c) Fonografi, apparecchi fotografici

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Tredicesimo

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE METALLURGICHE

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Quattordicesimo

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE MECCANICHE

a) Macchine agricole e apparecchi diversi

Offerte - preventivi progetti

1 - L'offerta del fornitore, quando sia fatta per iscritto e sia dichiarata ferma per un periodo di tempo determinato, ha efficacia di proposta contrattuale irrevocabile nel termine prefissato.

Quando nei cataloghi, listini, avvisi, ecc., sia contenuta una offerta, questa s'intende sempre fatta con clausola «salvo venduto».

2 - I preventivi, i disegni e gli altri allegati all'offerta, richiesti dal cliente, in relazione ai dati da lui comunicati, sono, di regola, forniti gratuitamente. Possono, tuttavia, essere convenuti compensi per tutte quelle prestazioni (come misure tecniche speciali, esperimenti preliminari di laboratorio su modelli appositamente predisposti, analisi, ecc.) che in casi particolari venissero richieste al fornitore per lo studio del progetto.

3 - Preventivi, progetti di massima, disegni, illustrazioni, progetti esecutivi, ecc. allegati all'offerta, per chiarire le particolarità della fornitura, sono di proprietà del fornitore; essi hanno carattere strettamente riservato e non potranno essere comunicati a terzi senza sua autorizzazione scritta. Questa disposizione si applica anche quando il cliente abbia pagato un compenso per le prestazioni occorse per la compilazione dei suddetti documenti.

Accettazione

- a) - Accettazione da parte del cliente dell'offerta del fornitore. Anche se il fornitore offerente non abbia preteso nella proposta un'accettazione per iscritto, può richiederla entro, e non oltre, i cinque giorni successivi a quello dell'accettazione verbale. Nel caso che la richiesta-conferma scritta non prevenga al fornitore entro il termine da lui indicato, la proposta si intende non accettata;
- b) - accettazione da parte del fornitore della proposta (ordinazione) del cliente.

Anche l'accettazione da parte del fornitore dell'ordinazione del cliente deve, su richiesta di quest'ultimo, essere data o confermata per iscritto. Se non è stata richiesta l'accettazione scritta, il contratto s'intende concluso ove il fornitore abbia dato inizio, in qualsiasi modo, all'esecuzione del contratto.

Contratto

- 1 - Qualunque impegno verbale o scritto degli agenti privi di rappresentanza non è valido se non confermato dalla ditta.
- 2 - Se il contratto è stato concluso in virtù d'una accettazione per iscritto, o di una proposta, le deroghe alle condizioni del contratto dovranno essere fatte per iscritto.
- 3 - In caso di cessione del contratto, il cedente non è liberato dagli obblighi assunti verso il fornitore senza espresso consenso di costui.
- 4 - Se nulla è convenuto in contrario, le spese di contratto sono a carico del fornitore.

Oggetto del contratto

- 1 - L'oggetto del contratto è costituito da quando è dettagliatamente specificato nella proposta accettazione o nei documenti allegati alle medesime.
- 2 - Per le vendite che non comportano la posa in opera, tutti i dispositivi di sicurezza, a questi inerenti, debbono essere contrattati separatamente.

Pesi - dimensioni - dati tecnici - disegni e progetti esecutivi

- 1 - I dati contenuti nei preventivi, progetti, disegni, illustrazioni, ecc. facenti parte del contratto, che non si riferiscono ed elementi essenziali della macchina o ad elementi dichiarati tali dalle parti contraenti, s'intendono sempre puramente indicativi. Pertanto, salvo specifica garanzia, le eventuali differenze non possono essere causa di reclami da parte del cliente.
- L'eccedenza o deficienza del peso reale in confronto al peso fissato approssimativamente nel contratto non deve superare il 5%. Quando la vendita sia fatta a peso, il prezzo viene computato, con gli eventuali supplementi e le detrazioni del caso, nei suddetti limiti di tolleranza del 5%, sul peso reale.
- 2 - Le disposizioni di cui al N. 3 relative ad offerte, preventivi e progetti, si applicano anche ai disegni preventivi e ad ogni altro elemento che si riferisca ai progetti esecutivi.
- 3 - Qualora l'esperienza o le esigenze della lavorazione lo consiglino, il fornitore può apportare lievi modifiche a quei dettagli della fornitura e a quei dati che non sono oggetti di particolare convenzione, senza che da parte del cliente possano essere elevate contestazioni. Varianti sostanziali non sono ammesse senza consenso del cliente.
- 4 - La fornitura dei disegni d'insieme, di dati costruttivi, di schemi di montaggio, di particolari istruzioni o norme per l'esercizio di apparecchi, macchine, impianti o di quanto altro riguarda l'oggetto del contratto, o di disegni esecutivi per lavori preparatori da eseguirsi sul posto di montaggio, forma oggetto di convenzione speciale.
- 5 - Le eventuali indicazioni del fornitore sulle opere murarie e sulle fondazioni non implicano la sua responsabilità nei riguardi della esecuzione. Il cliente dovrà provvedere al calcolo dei suddetti elementi secondo la natura del terreno e di materiali impiegati.

Prezzi

Salvo particolari clausole contrattuali, i prezzi si intendono stabiliti per consegna all'officina o al magazzino del fornitore, compreso il carico ma escluse le spese di imballaggio, di trasporto, di dogana, di scarico e di montaggio.

Condizioni di pagamento

1 - Salvo patto contrario, il pagamento del prezzo deve essere effettuato al domicilio del fornitore.

Quando nel contratto venga stabilito il pagamento e «pronta cassa» s'intende che il pagamento deve essere effettuato alla consegna.

Ove il termine di pagamento sia indicato nel contratto, con riferimento alla data della consegna.

2 - Se nel caso di fornitura con posa in opera, avviene un ritardo nella consegna per colpa del cliente o per circostanze sfavorevoli manifestatesi sul luogo di montaggio e non addebitabili al fornitore, il pagamento deve essere egualmente corrisposto entro il termine prestabilito.

L'acquirente avrà diritto a trattenere il 5% del prezzo convenuto che verterà al fornitore non appena avrà eseguito l'impianto.

3 - L'eventuale accettazione di effetti cambiari, in conto pagamento, è sempre subordinata al buon fine degli effetti stessi e non comporta novazione.

4 - Sull'importo dei pagamenti ritardati decorreranno, dal giorno della rispettiva scadenza, senza alcuna formale dichiarazione di mora, gli interessi legali salvo diversa pattuizione.

Quando si faccia luogo a consegne ripartite, il pagamento, ove non sia diversamente disposto, viene suddiviso in quote proporzionali al valore di ogni singola partita consegnata. Il mancato tempestivo pagamento delle quote alle scadenze convenute, dà diritto al fornitore di sospendere le ulteriori consegne, salvo ogni altro diritto a termini del contratto.

5 - Salvo stipulazione contraria, il pagamento di forniture o prestazioni complementari originariamente non previste, sarà fatto alla presentazione della relativa fattura.

Termini di consegna e risoluzione del contratto per causa di forza maggiore

1 - Il termine di consegna decorre dal momento della conclusione del contratto. Quando il cliente si sia impegnato di fornire dati di fatto, disegni, documenti della fornitura entro un termine determinato e, senza colpa del fornitore, incorra in un ritardo,

quest'ultimo ha il diritto di prolungare corrispondentemente i termini di consegna.

2 - Il termine di consegna è fissato per i giorni lavorativi.

3 - Nei casi di forza maggiore e nei casi fortuiti è ammessa una proroga del termine di consegna corrispondente al periodo di tempo durante il quale la forza maggiore o il caso fortuito ha spiegato effetto.

Non appena si verifichi qualcuna delle suddette circostanze, il fornitore è tenuto a darne comunicazioni al cliente.

4 - Se il ritardo della consegna è imputabile al fornitore, il cliente può richiedere, a titolo di risarcimento danni, la corresponsione, per ogni settimana intera lavorativa di ritardo, dello 0,20% del prezzo fissato per l'intera fornitura, nel caso di totale consegna ritardata, e dello 0,20% dell'importo parziale, qualora il ritardo si riferisca a singole consegne ripartite.

Consegna

1 - Per le forniture che non comportano la posa in opera, la consegna s'intende effettuata alla data di ricezione, da parte del cliente, della comunicazione che la macchina è a sua disposizione nello stabilimento o nei depositi del fornitore, pronta per la spedizione, o alla data della consegna al vettore, se così convenuto.

Da tale momento il rischio e il pericolo dei materiali passa al cliente. Il fornitore non assume, pertanto, alcuna responsabilità relativa ad eventuali avarie che si verificassero dal momento in cui i materiali costituenti la fornitura lasciano i locali del fornitore.

2 - Nelle forniture che comportano, invece, la posa in opera, la consegna s'intende effettuata nel momento in cui il montaggio è ultimato e da esso il cliente ne assume il rischio ed il pericolo.

Imballaggio

1 - L'imballaggio non è compreso nei prezzi e viene fatturato al suo costo. Esso non si riceve di ritorno, salvo convenzione contraria.

Gli imballaggi speciali dovranno essere richiesti dal cliente.

Spedizione e trasporti

1 - Qualora venga pattuito che la spedizione sia fatta a cura del fornitore, la spedizione s'intende fatta sempre per conto, rischio e pericolo del cliente, anche quando, per effetto di particolari clausole contrattuali, la ditta fornitrice assume la spesa di trasporto e di montaggio.

2 - In mancanza di particolari clausole o di speciali istruzioni del destinatario la ditta fornitrice effettua la spedizione secondo le migliori regole, ma non assume alcuna responsabilità per danni, salvo che questi derivino da inosservanza di disposizioni espressamente impartite dal cliente ad accettate per iscritto.

3 - Le spedizioni vengono coperte da assicurazioni solo su richiesta scritta del cliente e a sue spese.

4 - I ritardi della spedizione causati dal cliente, oltrepassati 30 giorni dall'invio dell'avviso che la macchina è pronta per la spedizione, danno diritto al fornitore di addebitare al cliente la spesa di immagazzinaggio e custodia. In tal caso il fornitore, su richiesta scritta ed a spese del cliente, deve assicurare quanto è oggetto materiale della fornitura contro i danni per incendi.

5 - Il fornitore non risponde dei ritardi di spedizione che si verificano senza sua colpa ed in tal caso, per le forniture comprendenti la posa in opera, il termine di consegna contrattuale subisce una corrispondente proroga, fermo restando le disposizioni riguardanti i termini stabiliti in contratto per il pagamento, osservando per questi la disposizione di cui al N. 2 delle condizioni di pagamento.

6 - Il cliente non è esonerato da rischi e responsabilità posti a suo carico quando anche alle operazioni di carico e trasporto sia presente un rappresentante della ditta fornitrice.

Montaggio

1 - Il montaggio è a carico del fornitore soltanto ove ciò risulti espressamente dal contratto o da una successiva convenzione.

2 - In ambo i casi valgono le seguenti disposizioni:

a) - il cliente, tempestivamente e a sue spese, deve eseguire tutti i lavori di movimento di terra, scavo, drenaggio, fondazioni, impalcature, ecc.; a suo carico sono anche i materiali necessari per la loro esecuzione;

b) - egli deve fornire, tempestivamente, e a sue spese, gli operai, mezzi e materiali, nonché assicurare le condizioni ambientali idonee per l'esecuzione delle opere.

3 - Il fornitore procede all'invio dei montatori solo quando sono già a piè d'opera le parti della fornitura indispensabili per il montaggio e quando tutti i lavori preliminari, convenuti tra fornitore e cliente, sono eseguiti nel modo prescritto dal fornitore, e cioè in modo che possano essere convenientemente collocati i materiali dell'impianto, ed il montaggio possa procedere senza incidenti ed ininterrottamente fino alla fine, anche quando il montaggio è a carico del fornitore.

4 - Se la messa in opera viene ritardata per incidenti verificatisi sul posto di montaggio, non imputabili al fornitore, le maggiori spese e danni per l'attesa e per gli eventuali viaggi dei montatori, sono a carico del cliente.

5 - Se il fornitore lo richiede, il cliente è tenuto a controllare le ore di lavoro dei montatori, riassumerle e comunicarle al fornitore con una distinta settimanale.

6 - Il montaggio s'intende ultimato nel momento in cui può iniziarsi l'impiego effettivo dell'oggetto della fornitura, anche se, per qualsiasi causa, manchi ancora qualche accessorio che non pregiudichi il funzionamento.

7 - Il cliente deve rilasciare ai montatori una dichiarazione scritta di montaggio ultimato e di presa in consegna del macchinario sotto la sua responsabilità.

8 - Il fornitore risponde del lavoro dei propri dipendenti inerente la fornitura ed in conformità agli ordini da lui impartiti, ma non risponde di tutti quei lavori che non sono a suo carico, e che siano stati eseguiti sulla sola richiesta del cliente.

9 - Ogni variante che il cliente intendesse fare apportare durante il montaggio deve essere convenuta col fornitore ed implica, in quanto necessaria, una corrispondente proroga del termine di consegna contrattuale.

10 - Gli importi per assicurazioni infortunistiche ed assistenziali sono a carico del contraente che corrisponde i relativi salari.

11 - Senza pregiudizio dell'osservanza delle norme in vigore sulla tutela dell'igiene del lavoro, nel caso in cui sul luogo di montaggio i montatori non abbiano modo di provvedersi di vitto e di al-

loggio, dovrà provvedervi lo stesso cliente; gli oneri relativi saranno a carico del fornitore nella misura che dovrà essere convenuta prima dell'inizio del montaggio.

12 - Nel caso in cui in base a contrattazione separata, senza previsione di un compenso globale, il montaggio venga eseguito da fornitore, questi ha diritto al rimborso dei salari, delle spese e delle competenze varie.

Collaudo

1 - Il collaudo si esegue secondo le norme regolamentari, le norme contrattuali e gli usi speciali relativi alle diverse categorie di macchine e, in difetto secondo le norme stabilite dal fornitore.

2 - Quando è convenuta la posa in opera, il collaudo viene eseguito nell'officina del fornitore, prima della spedizione.

3 - È in facoltà del cliente di assistere al collaudo personalmente o a mezzo di un suo rappresentante dandone, però, al fornitore un congruo preavviso. In mancanza di esso il collaudo avrà luogo anche in assenza del cliente al quale saranno comunicati i risultati.

4 - In caso di fornitura, comprensiva della posa in opera, il cliente può richiedere il collaudo complessivo entro 30 giorni alla data di ultimazione del montaggio.

Qualora in tale periodo non si fossero verificate le condizioni indispensabili per effettuare il collaudo, esso verrebbe rimandato al momento in cui tali condizioni si verificheranno. La consegna s'intenderà eseguita a montaggio ultimato, però quando la fornitura non può essere collaudata che a montaggio ultimato e questo è stato eseguito da terzi, il fornitore, se richiesto, può presenziare il collaudo. Egli in tal caso, non risponde dei difetti che risultino dipendenti dal fatto che terzi non abbiano eseguito il montaggio a perfetta regola d'arte.

5 - Delle operazioni di collaudo viene redatto processo verbale sottoscritto dagli intervenuti in numero di esemplario corrispondenti a quello degli interessati che hanno il diritto di inserirvi le proprie deduzioni e riserve.

6 - In mancanza di pattuizioni speciali le spese di collaudo sono a carico del cliente salvo il caso di accertata inadempienza del fornitore.

7 - Il collaudo della macchina, se favorevole al fornitore ovvero l'omissione di richiesta collaudo da parte del cliente nel termine previsto dal precedente N. 4, importa accettazione della macchina da parte del cliente, ma non pregiudica la responsabilità del fornitore ai sensi delle seguenti disposizioni.

Garanzie

1 - Il fornitore nei termini di garanzia contrattuali, deve sostituire, modificare o riparare, a sua scelta e senza alcun compenso, tutte quelle parti della macchina che dovessero risultare difettose per materiale impiegato o per imperfetta costruzione, al fine di rendere la macchina stessa idonea agli usi cui è destinata. La denuncia dei difetti deve essere fatta per iscritto al fornitore entro 8 giorni dalla scoperta dei difetti stessi. La denuncia non esime il cliente dall'eseguire i pagamenti alle scadenze pattuite.

2 - Nelle vendite dirette a commercianti del ramo, che abbiano magazzino di deposito o di vendita, e che in tale qualità risultino iscritti presso la Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura competente per territorio, il decorso della durata della garanzia resta interrotto per il periodo di giacenza della macchina nei magazzini del commerciante fino al giorno della vendita al cliente ed, in ogni caso, per un periodo non maggiore di un anno, salvo pattuizioni speciali. Il commerciante che intende far valere questo diritto deve documentare la data di vendita della macchina.

3 - Il fornitore non assume alcuna responsabilità per i danni derivanti da colpa del cliente e dei suoi dipendenti, nell'uso e nella manutenzione della macchina e per destinazione di essa ad usi diversi.

4 - Sono del pari esclusi da ogni garanzia gli utensili eventuali forniti a corredo della macchina a quelle parti di essa che, per la natura o per il modo di impiego, sono soggette ad usura continua e rapida. La garanzia non si stende alle parti accessorie dell'impianto elettrico eventualmente fornito con la macchina per il suo funzionamento.

5 - Al fine di rendere possibile al fornitore le riparazioni e sostituzioni che si presentino necessarie in dipendenza della garanzia, il cliente accorderà al fornitore un congruo termine. Egli dovrà inoltre fornirgli, a sua richiesta, il personale e i mezzi di cui al paragrafo relativo al montaggio.

6 - Le parti della fornitura tolte o sostituite diventano di proprietà del fornitore.

7 - Nel caso che da parte del cliente o di terzi vengano eseguite riparazioni o modifiche alla macchina senza il consenso del fornitore, resta esclusa ogni responsabilità di questi per le conseguenze da esse derivanti.

8 - Il decorso del periodo di garanzia è sospeso per la durata e la esecuzione dei lavori di sostituzione o riparazione necessari.

Tale sospensione è limitata a quelle parti della fornitura che non possono venire utilizzate per causa di difetti riscontrati.

9 - L'assunzione della garanzia, ai sensi del presente articolo, esclude ogni ulteriore pretesa del cliente per la risoluzione del contratto, per riduzioni di prezzo e per danni diretti e indiretti.

10 - Tali disposizioni non si applicano alle vendite di macchine usate o di occasione, come tali dichiarate in contratto.

Resa della merce

Salvo per le parti da sostituire o da riparare, ai sensi del precedente paragrafo, i materiali forniti non si accettano di ritorno senza espressa pattuizione e gli eventuali reclami sulla regolarità della fornitura devono essere fatti entro 8 giorni dal ricevimento della macchina.

b) Mezzi di trasporto (velocipedi, moticidi, autoveicoli, trattori, aeromobili e natanti)

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Quindicesimo

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI

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

Non sono stati accertati usi.

b) Marmo, pietre ed alabastro lavorato

Non sono stati accertati usi.

c) Calce, cementi e gesso

Non sono stati accertati usi.

d) Materiali da costruzione

Laterizi

La compravendita di tali prodotti avviene verbalmente o a mezzo commissione. L'unità base di contrattazione, sia per i mattoni pieni e forati, sia per le tegole, è il migliaio.

Solai e tavelle vengono contrattati a mq., e i tavelloni a pezzo, secondo le dimensioni, mentre le canne fumarie a metro lineare.

Come per gli altri prodotti, la clausola «circa», concordata consente che la fornitura da consegnare possa essere aumentata o diminuita del 10%.

Le fabbriche, su richiesta, possono effettuare anche lavorazioni di tipi diversi da quelli sottoelencati, prodotti in largo uso:

— Mattoni pieni e semipieni.....cm. $6 \times 13 \times 26$

— Mattoni forati con 4 fori.....cm. $8 \times 12 \times 24$

— Mattoni forati con 6 fori.....cm. $9 \times 13 \times 26$

— Mattoni forati con 21 fori (4 mattoni) cm. $26 \times 26 \times 13$

— Tegole comuni cm. 40×50

— Tegole piane o marsigliesi

— Pezzi speciali di tegole marsigliesi

e) Porcellane e maioliche e terraglie

Non sono stati accertati usi.

f) Lavori di vetro e cristallo

I vetri vengono prodotti presso gli stabilimenti della SIV (Socie-

tà Italiana Vetro) di S. Salvo e Società collegate e controllate (IL-VED, FLOVETRO, SVS).

L'attività produttiva del centro vetrario SIV, che ha raggiunto un alto grado di automazione, si svolge secondo i metodi più moderni.

Le produzioni primarie comprendono:

— vetro stampato e cioè grandi lastre di vetro, con disegni, per interni;

— Vetro retinato, che è un vetro stampato, rinforzato internamente da una rete metallica;

— Float - che è un tipo di vetro particolare, con caratteristiche paragonabili a quelle del cristallo, ottenuto con processo tecnologico molto avanzato.

I tipi di vetro sopra menzionati vengono approntati, per la vendita, in grandi lastre o nelle varie misure convenzionali previste dai listini.

La SIV esegue operazioni di commercio anche di fibre di vetro, ossia di filati e pannelli impiegati in particolare nell'industria edilizia come materiale coibente. Le fibre di vetro in commercio sono di due tipi principali:

— filati di fibre e rocche;

— pannelli di veli di fibre.

La SIV ha, infine, un settore di seconde lavorazioni del vetro che riguardano:

— vetri di sicurezza per auto - e cioè parabrezza, laterali, deflettori e lunotti - la cui produzione, per la maggior parte, viene destinata direttamente alle case produttrici di autovetture come primo equipaggiamento, mentre una modesta quota è destinata ai ricambisti.

La produzione delle vetture per auto avviene in conformità delle caratteristiche specifiche fissate dalle case costruttrici di autoveicoli;

— Vetri di sicurezza per edilizia - e cioè laminati e temperati per porte, docce, divisori, ecc. da impiegare in edilizia.

La vendita della produzione del vetro in lastre e delle vetrate per auto viene effettuata sia in Italia che all'estero.

Le vendite effettuate in Italia avvengono:

— direttamente - ai grossisti, agli industriali trasformatori o agli utilizzatori per i prodotti in lastre e per le fibre di vetro;

— alle case automobilistiche per le vetture destinate al primo equipaggiamento delle autovetture;

— indirettamente - con la collaborazione di procacciatori d'affari — per quanto concerne le forniture ai ricambisti per i vetri auto e alcuni settori specifici di impiego per le fibre di vetro.

All'estero le vendite di vetro in lastre per uso industriale vengono effettuate, normalmente, a mezzo di agenti e di Società appositamente costituite sia in Francia che in Germania, che vengono compensati con una percentuale che varia dal 3% al 5% in relazione ai prezzi realizzati, al fatturato e a tutte le altre condizioni favorevoli all'azienda. I vetri per auto invece, sono venduti direttamente alle fabbriche di autovetture o ai ricambisti.

I contratti vengono conclusi prevalentemente per iscritto ed i pagamenti, secondo i prezzi pattuiti, sono normalmente dilazionati ed effettuati mediante rimessa diretta o ricevuta bancaria.

Le vendite vengono effettuate, generalmente, franco destinazione e le spese di imballaggio e trasporto sono a carico dell'Azienda.

Capitolo Sedicesimo

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE CHIMICHE

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Diciassettesimo

PRODOTTI DELLE INDUSTRIE DELLA GOMMA ELASTICA

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Diciottesimo

PRODOTTI DI INDUSTRIE VARIE

Non sono stati accertati usi.

TITOLO VI

CREDITO, ASSICURAZIONI, BORSE VALORI

U S I B A N C A R I

1) *Operazioni di credito documentario* (artt. 1527, 1530 Cod. civ.)

Gli Istituti ed Aziende di credito, nelle operazioni di credito documentario, si attengono, ai sensi degli artt. 1527 e 1530 Cod. Civ., alle «Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari» accertati dalla Camera di Commercio internazionale.

2) *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 Cod. civ.

Se il pagamento di cui sopra deve avvenire a mezzo di Istituto od Azienda di Credito, i documenti devono essere presentati all'Istituto od Azienda di credito incaricato, durante l'orario di apertura degli sportelli.

3) *Pagamento diretto del compratore dopo il rifiuto opposto dagli Istituti od Aziende 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 o Azienda di credito al pagamento del prezzo dei documenti al presentatore degli stessi è fatto verbalmente, la prova del rifiuto è data dal verbale di offerta reale dei documenti stessi.

4) *Interesse di conto corrente* (misura non pattuita)

Quando la misura degli interessi, a carico della clientela, non è stata pattuita gli Istituti od Aziende di credito conteggiano gli interessi stessi in conformità alle condizioni e norme che regolano le

operazioni ed i servizi bancari e comunque in misura non inferiore al prime-rate vigente.

Gli interessi nella misura determinata come sopra decorrono anche sui saldi dei conti debitori della clientela chiusi per qualsiasi motivo e sono regolati trimestralmente producendo a loro volta interessi.

5) *Obblighi degli Istituti ed Aziende di credito nel deposito di titoli a custodia ed amministrazione* (art. 1838 comma 2° Cod. civ.)

Nel deposito di titoli a custodia ed amministrazione si intendono assunti a semplice custodia dagli Istituti ed Aziende di credito i titoli non quotati nelle Borse italiane e che non siano generalmente conosciuti sulla piazza ove viene costituito il deposito, escluso pertanto ogni obbligo dell'Istituto o Azienda di credito di chiedere in tempo utile le istruzioni al depositante per l'esercizio del diritto di opzione, per richiamo di decime e per la conversione dei titoli, nonchè di incassare i dividendi i premi o rimborsi di titoli estratti. L'Istituto od Azienda di credito esegue tuttavia le istruzioni che il cliente di propria iniziativa abbia tempestivamente impartito.

6) *Deposito di titoli a custodia ed amministrazione presso Istituto od Azienda di credito* (misura del compenso) (art. 1838 comma 3° Cod. civ.)

Nel deposito di titoli a custodia ed amministrazione gli Istituti ed Aziende di credito percepiscono un compenso in misura non inferiore a quella fissata nella condizioni e norme che regolano le operazioni ed i servizi bancari.

7) *Sub deposito e raggruppamento dei titoli al portatore*

Gli Istituti e le Aziende di credito hanno facoltà di sub-depositare, anche senza darne avviso al depositante, i titoli al portatore presso organismi che ne permettono la custodia e l'amministrazione accentrata.

Qualora si tratti di titoli aventi caratteristiche di fungibilità, o quando altrimenti possibile, gli Istituti e le Aziende di credito pos-

sono procedere al raggruppamento di tali titoli ovvero consentirne il raggruppamento da parte dei predetti organismi e restituirne al depositante altrettanti della stessa specie e quantità.

8) *Termine per l'esercizio del diritto di opzione*

Nelle richieste inviate ai depositanti di titoli a custodia ed amministrazione, il termine ultimo - entro il quale le istruzioni per l'esercizio del diritto di opzione devono pervenire agli Istituti ed alle Aziende di credito - è fissato nel quinto giorno lavorativo antecedente quello stabilito come ultima seduta di quotazione in borsa del diritto, onde consentire l'esecuzione delle istruzioni ricevute ovvero, in mancanza di istruzioni, la vendita al meglio, se possibile, per conto dei clienti, nonchè ogni altra incombenza relativa.

9) *Termine usuale 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 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 solo giorno, ferma restando la sospensione immediata dell'utilizzo del credito.

10) *Liquidazione interessi nei mutui ipotecari e nelle operazioni bancarie in genere.*

Nel calcolo degli interessi di frazione d'anno sui mutui e nel calcolo degli interessi a carico della clientela nelle operazioni bancarie in genere, gli Istituti od Aziende di credito computano i giorni secondo l'anno civile e dividono il numero così ottenuto per il divisore fisso dell'anno commerciale.

Nel caso di effetti, oggetto di sconto cambiario o finanziario, non pagati a scadenza, gli interessi di mora a carico del cliente sono conteggiati nella misura stabilita dalle condizioni e norme che regolano le operazioni ed i servizi bancari e comunque in misura non inferiore al prime-rate vigente.

11) *Chiusura del conto corrente e interesse composto*

Nelle operazioni bancarie l'interesse degli interessi (interesse composto) è calcolato portando in conto:

a) per i conti depositi non vincolati, l'interesse semplice maturato annualmente;

b) per i conti e depositi vincolati, l'interesse semplice maturato alle relative scadenze o annualmente;

c) per i conti correnti, anche saltuariamente debitori, l'interesse semplice maturato alla fine di ogni trimestre, cioè a fine marzo, giugno, settembre e dicembre.

L'interesse così portato in conto, produce a sua volta l'interesse nella stessa misura.

12) *Rinnovazione di precedente operazione cambiaria*

Nella rinnovazione di una precedente operazione cambiaria gli Istituti ed Aziende di credito fanno figurare contabilmente due distinte operazioni: lo sconto del nuovo effetto e l'estinzione dell'effetto in scadenza.

13) *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.

14) *Accredito in conto «salvo buon fine»*

L'importo degli assegni bancari, assegni circolari, vaglia ed altri titoli similari è accreditato con riserva di verifica e salvo buon fine e non è disponibile prima che l'Istituto od Azienda di credito ne abbia effettuato l'incasso: La valuta applicata all'accreditamento determina unicamente la decorrenza degli interessi senza conferire al correntista alcun diritto circa la disponibilità dell'importo.

È tuttavia in facoltà dell'Istituto od Azienda di credito di rendere disponibile l'importo anche prima di averne effettuato l'incas-

so. In caso di mancato incasso, all'Istituto od Azienda di credito spettano tutti i diritti ed azioni compresi quelli di cui all'art. 1829 del Cod. civ.

La pratica suddetta è seguita anche nel caso di effetti accreditati salvo buon fine.

15) *Esecuzione di incarichi ricevuti dagli istituti ed Aziende di credito* (art. 1856 Cod. Civ.)

Gli incarichi che gli Istituti e le Aziende di credito operanti in Italia ricevono dall'estero sono regolati dalla legge italiana.

16) *Diminuzione del valore dei beni dati a garanzia* (art. 1850 Cod. civ.)

Se il valore dei beni dati a garanzia dell'anticipazione bancaria, siano essi titoli e/o merci, diminuisce di un decimo o più rispetto al valore che essi avevano al tempo del contratto, gli Istituti ed Aziende di credito, anche ai fini dell'art. 1850 Cod. Civ., usano accordare per il reintegro della garanzia un termine di cinque giorni oltre il quale l'Istituto od Azienda di credito ha il diritto di far vendere senz'altro avviso il pegno.

17) *Interessi di mora su rate scadute di mutui e finanziamenti* (art. 1283 C.C.)

Nel caso di mancato pagamento alla scadenza di quanto dovuto dal debitore per capitale, interessi ed accessori, gli Istituti e le Aziende di credito percepiscono, su tutte le somme rimaste insolute, gli interessi di mora a decorrere dal giorno di scadenza fino al giorno della valuta del pagamento effettuato.

Capitolo Secondo

USI DELLE ASSICURAZIONI

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Terzo

USI DELLE BORSE VALORI

Non esistono usi.

TITOLO VII

ALTRI USI

Capitolo Primo

PRESTAZIONI VARIE D'OPERA E DI SERVIZI

Sezione 1) Facchinaggio

I compensi per i lavori di facchinaggio in provincia di Chieti sono stabiliti dal decreto Prefettizio N. 6341 del 1° febbraio 1963.

Come previsto nella parte normativa del Decreto stesso, nel 1964 le tariffe hanno subito un aumento dell'8%.

Capitolo Secondo

USI MARITTIMI

a) Sbarco e imbarco delle merci

Le tariffe e le rate giornaliere delle merci da scaricare o caricare nel porto di Ortona e di Vasto sono stabilite, su delega del Ministero della Marina Mercantile, con decreto della Direzione Marittima di Ancona.

Calo naturale delle merci.

Per l'accertamento delle merci sia allo sbarco sia al carico è quello risultante dalla F.S. per quanto riguarda i vagoni ferroviari, mentre per la merce che viene imbarcata o sbarcata con autotreni, il peso è quello accertato dalla Dogana sul biligo stradale doganale.

A richiesta del ricevitore la Dogana può consentire lo sbarco da natanti di merci di una qualità a peso polizza prescindendo dall'accertamento del peso.

La tariffa portuale degli operai viene applicata sul peso dichiarato in Polizza di Carico.

b) Stallie e controstallie

Stallie è il periodo di tempo stabilito per contratto per le operazioni di carico e scarico delle merci dalle navi.

Sia nel porto di Ortona che in quello di Vasto le stallie hanno inizio: dalle ore 14,00 dello stesso giorno dell'arrivo della nave se il Comandante presenta la lettera di prontezza prima delle ore 12,00, mentre se la stessa viene presentata oltre le ore 12,00 e fino alle ore 17,00 il tempo decorre dalle ore 8,00 del giorno successivo.

Se la nave trovasi ancora nelle stallie, il tempo si interrompe alle ore 17,00 del venerdì e riprende a decorrere dalle ore 8,00 del lunedì successivo.

Nelle settimane con feste riconosciute infrasettimanali, il tempo delle stallie si interrompe alle ore 24,00 del giorno precedente il festivo e riprende alle ore 8,00 del giorno successivo lavorativo.

Il tempo di attesa delle navi in rada per banchina occupata da altri natanti conta come tempo di stallie.

Contrastallie è il periodo di tempo oltre il tempo delle stallie in cui la nave rimane ancora in porto per il carico o lo scarico delle merci.

L'ammontare delle contrastallie nei due porti è regolato dai contratti di noleggio e varia in base al tonnellaggio della nave.

c) Porti di ormeggio

Non sono stati accertati usi.

d) Cali

Non sono stati accertati usi.

e) Noli

Non sono stati accertati usi.

f) Clausole speciali

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Terzo

USI NEI TRASPORTI TERRESTRI

Non sono stati accertati usi.

Capitolo Quarto

USI NEI TRASPORTI AEREI

Non esistono usi.

Capitolo Quinto

USI NELLA CINEMATOGRAFIA

Non esistono usi.

A P P E N D I C E

- TAVOLE DI RAGGUAGLIO DI PESI E MISURE LOCALI.
- TABELLA RIASSUNTIVA DELLE PERCENTUALI DI MEDIAZIONE.
- REGOLE INTERNAZIONALI PER LA INTERPRETAZIONE DEI TERMINI COMMERCIALI (INCOTERMS).
- NORME ED USI UNIFORMI RELATIVI A CREDITI DOCUMENTARI.
- FIERE E MERCATI CONSUETUDINARI.

TAVOLE DI RAGGUAGLIO DI PESI E MISURE LOCALI

a) *Unità di misura*

Salma = 102 are
Tomolo = $\frac{1}{3}$ di ettaro
Mezzetto = $\frac{1}{6}$ di ettaro
Coppa = $\frac{1}{2}$ di ettaro
Misura = $\frac{1}{72}$ di ettaro

b) *Unità di peso*

Salma = Kg. 120
Mezzetto = Kg. 20
Coppa = Kg. 10
Misura = Kg. 1,6 circa
Metro di olio = litri $\frac{24}{25}$ di olio
Quarta = litri 6 di olio

TABELLA RIASSUNTIVA DELLE PERCENTUALI DI MEDIAZIONE

Prodotti agricoli, industriali e vari:

- attrezzi rurali L. 1,50% per parte
- automobili, velocipedi e motocicli L. 1,50% per parte
- ferramente in genere L. 1,00% dal venditore
- fieno e paglia L. 0,50% per parte
- formaggio e latticini L. 3,00% dal venditore
- frumento L. 1,00% per parte
- frutta in genere L. 2,00% dal compratore
- granaglie in genere L. 1,00% q.le dal venditore
- insalata L. 2,00% dal compratore
- legname in genere L. 2,00% dal venditore
- legna da ardere L. 1,50% dal compratore
- macchine agricole L. 2,00% dal venditore
- macchine industriale L. 2,00% per parte
- mandorle L. 2,00% dal compratore
- materiali da costruzione L. 1,00% per parte
- mobilia nuova L. 1,50% per parte
- mobilia vecchia L. 2,00% per parte
- oggetti d'arte antica e moderna L. 3,00% per parte
- oggetti preziosi L. 1,00% per parte
- olii alimentari L. 2,00% dal venditore
- olive L. 2,00% dal compratore
- ortaggi in genere L. 2,00% dal compratore
- paste alimentari da L. 4 a L. 5 a chilo-pasta dal venditore
- patate L. 2,00% dal compratore
- pelli crude in genere e pelli conciate L. 1,00% per parte
- pomodori freschi L. 2,00% dal compratore
- salumi L. 2,00% per parte
- sanse L. 1,50% dal compratore
- tessuti filati, mercerie e cordami L. 1,00% per parte
- uva in genere L. da 500 a 1.000 a q.le dal compratore
- vinacci e mosti da 200 a q.le dal venditore
- vini da L. 30 a L. 50 a etto-grado dal venditore

Bestiame:

- bovini da L. 10.000 a capo per parte
- equini da L. 10.000 a capo per parte
- ovini da L. 5.000 a capo per compr.
- suini grassi e magroni da L. 5.000 a capo dal compr.

- Terreni, fabbricati ed aree fabbricabili da L. 1% per parte
- Permuta di beni immobili, urbani e rustici da L. 1% per parte sulla base dell'immobile di maggior valore

- Appalto per costruzione di case o appartamenti da L. 1% per parte sul prezzo contrattato

Mutui:

- Mutui ipotecari e chirografari da L. 2% dal mutuario fino a L. 50.000
da L. 1% dal mutuatario oltre L. 50.000

Pensioni:

- Pensioni L. 5% per parte sull'importo della pensione mensile

Affitto appartamenti e camere ammobiliate:

- Affitto appartamenti vuoti o ammobiliati L. 5% per parte sull'importo del canone di un mese per periodi inferiori all'anno
L. 3% per parte sull'importo del canone di un anno per periodo non inferiori all'anno.

I N C O T E R M S

REGOLE INTERNAZIONALI PER LA INTERPRETAZIONE
DEI TERMINI COMMERCIALI

INCOTERMS

INDICE

INCOTERMS 1953

Introduzione

Franco Fabbrica (franco miniera, franco magazzino (ecc)

Franco Vagone - Franco Autocarro (località di partenza convenuta)

Franco Lungo Bordo - FAS (porto d'imbarco convenuto)

Franco Bordo - FOB (porto d'imbarco convenuto)

Costo e Nolo - C. & F. (porto di destinazione convenuto)

Costo, Nolo e Scurtà - CIF (porto di destinazione convenuto)

Ex Ship (porto di destinazione)

Franco Banchina (sdoganato) (porto convenuto)

INCOTERMS 1967

Introduzione ai termini «Reso frontiera...» «Reso... sdoganato»

Reso frontiera... (luogo di consegna convenuto, alla frontiera)

Reso... (luogo di destinazione convenuto, nel paese d'importazione) sdoganato

INCOTERMS 1976

FOB Aeroporto... (aeroporto di partenza convenuto)

INCOTERMS 1980

Franco Vettore... (punto convenuto)

Nolo o porto pagato fino a... (punto di destinazione convenuto)

Nolo o porto e assicurazione pagati fino a... (punto di destinazione convenuto)

INTRODUZIONE

OGGETTO DEGLI «INCO TERMS»

1. - Gli «inco terms» hanno per scopo di fornire un insieme di regole internazionali, aventi carattere facoltativo, che permettano una precisa interpretazione dei principali termini usati nei contratti di compravendita con l'estero. Gli «Incoterms» sono destinati agli uomini d'affari che preferiscono la certezza di regole internazionali uniformi alla incertezza dovuta alle diverse interpretazioni date agli stessi termini nei vari Paesi.

2. - Spesso le parti contraenti ignorano le differenze tra gli usi commerciali dei rispettivi Paesi. Questa diversità di interpretazione ostacola costantemente gli scambi internazionali, provoca malintesi, controversie e ricorso ai tribunali, cose tutte che implicano perdita di tempo e di denaro. Appunto allo scopo di mettere a disposizione degli operatori uno strumento atto ad eliminare le principali cause delle difficoltà di questo ordine, la Camera di Commercio Internazionale pubblicò nel 1936 una serie di regole internazionali per la interpretazione dei termini commerciali, note sotto il nome di «Incoterms 1936». In seguito, e precisamente nel 1953, 1967, 1976 e 1980, sono state apportate modifiche ed integrazioni al fine di predisporre una serie di regole aggiornate e conformi nei loro principi alle pratiche correnti seguite dalla maggior parte degli operatori del commercio internazionale.

3. - Le principali difficoltà che incontrano gli importatori ed esportatori sono di tre ordini. Esse derivano in primo luogo dalla incertezza nello stabilire la legge nazionale applicabile al contratto, in secondo luogo dall'insufficienza di informazioni ed infine dalla diversità di interpretazione. L'adozione degli «Incoterms» può ridurre in modo considerevole queste difficoltà, che sono di impaccio al commercio.

USI DI UN COMMERCIO PARTICOLARE E DEL PORTO

4 - Su certi punti è stato impossibile fissare disposizioni precise. In questi casi le regole stabiliscono che fanno stato gli usi del commercio e del porto specificati.

Questi riferimenti agli usi sono stati limitati al minimo indispensabile ma non è stato possibile evitarli totalmente.

DISPOSIZIONI SPECIALI DEI SINGOLI CONTRATTI

5 - Sulle regole prevalgono le disposizioni particolari inserite dalle parti nel loro contratto.

6 - Le parti possono pertanto fare riferimento agli Incoterms quale base del loro contratto pur inserendo modifiche o aggiunte nella misura in cui le esigenze del loro commercio, circostanze particolari o la loro personale convenienza lo rendano opportuno. Ad esempio alcuni operatori richiedono talvolta al venditore CIF l'assicurazione sui rischi di guerra, oltre la normale assicurazione marittima. In questo caso, il compratore potrà precisare: «Incoterms CIF più assicurazione rischi di guerra». Il venditore, allora stabilirà il suo prezzo su questa base.

VARIANTI AI CONTRATTI C & F e CIF

7 - Gli operatori devono essere molto cauti prima di usare varianti ai termini C & F e CIF, come per esempio «C&F e CIF merce sdoganata e diritti di dogana pagati», oppure altre espressioni del genere. L'aggiunta di una sola parola e magari di una sola lettera ai termini C&F e CIF può talvolta provocare conseguenze assolutamente impreviste ed il carattere stesso del contratto può esserne alterato. Inoltre, se gli operatori adottano simili varianti, corrono il rischio di sentir decidere dai tribunali che il contratto in questione non può essere considerato un contratto C&F o CIF. Sarà sempre prudente, in tali casi, specificare in modo esplicito, nel contratto, gli obblighi e le spese che ciascun dei contraenti si assume.

GLI INCO TERMS E IL CONTRATTO DI TRASPORTO

8 - Gli operatori che adottano queste regole nei loro contratti, devono tener ben presente il fatto che esse si applicano esclusivamente ai rapporti tra venditore e compratore e non toccano in alcun modo, direttamente o indirettamente, i rapporti dell'uno o dell'altro con il vettore, rapporti che sono stabiliti e definiti nel contratto di trasporto. Tuttavia il diritto applicabile al trasporto delle merci disciplinerà le modalità di adempimento da parte del venditore dell'obbligo di consegnare la merce «al vettore».

I termini FOB, C&F e CIF, che sono stati conservati senza alcuna modifica nella presente versione degli incoterms, rispecchiano la pratica che consiste nel consegnare la merce a bordo della nave.

Attualmente il venditore consegna generalmente la merce al vettore prima che abbia luogo il caricamento a bordo. In tali casi si suggerisce di utilizzare i nuovi termini «Franco vettore (punto convenuto)», «Nolo o porto pagato sino a (punto di destinazione convenuto)», «Nolo o porto e assicurazione pagati sin a (punto di destinazione convenuto)».

La definizione di «vettore» si trova nella nota al termine «Franco vettore (punto convenuto)».

DEFINIZIONE DELLA POLIZZA DI CARICO

9 - Le regole impiegano il termine «polizza di carico» nel senso di una polizza «imbarcato» emessa dal vettore o in suo nome e che costituisce la prova del contratto di trasporto, come pure del caricamento della merce a bordo della nave.

10 - Una polizza di carico può essere emessa sia con la clausola «nolo pagato» sia con la clausola «nolo pagabile a destino». Nel primo caso non si può generalmente ottenere questo documento che dopo aver pagato il nolo.

PRATICHE DOCUMENTARIE SEMPLIFICATE

11 - Nel traffico di linea, le polizze di carico sono spesso sostituite

tuite da documenti non negoziabili («sea WAYBILLS», «liner Waybills», «freight receipts» documenti di trasporto combinato o multimodale») e che si sta attualmente esaminando la possibilità di comunicare le relative informazioni mediante procedimenti di trasmissioni automatiche.

Quando in un determinato settore non vengono utilizzate le polizze di carico, si suggerisce alle parti di utilizzare sia il termine «Franco vettore (punto convenuto)» sia il termine «nolo o porto pagato sino a (punto di destinazione convenuto)» o anche di specificare nei termini FOB, C&F e CIF che il venditore deve fornire al compratore il documento d'uso od ogni altra documentazione comprovante la consegna della merce al vettore.

Gli operatori che intendono far uso di queste regole devono specificare che i loro contratti sono regolati dalle disposizioni degli Incoterms. Se essi vogliono riferirsi ad un termine che figura in una edizione precedente, devono indicarlo espressamente.

FRANCO FABBRICA

(franco miniera, franco magazzino, ecc;)

Ex Works - Ab Werk - A l'Usine

A - Il venditore deve:

1 - Consegnare la merce in conformità dei termini del contratto di vendita insieme con la documentazione di conformità, che sia prevista dal contratto.

2 - Mettere la merce a disposizione del compratore nei termini stabiliti dal contratto, nel luogo fissato per la consegna oppure abitualmente previsto per il genere di merce di cui si tratta e per il caricamento sul mezzo di trasporto fornito dal compratore.

3 - Provvedere a proprie spese, quando sia il caso, all'imballaggio necessario per permettere al compratore di prendere in consegna la merce.

4 - Avvertire il compratore, con congruo anticipo di tempo, della data in cui la merce sarà a sua disposizione.

5 - 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.

6 - Sopportare tutti i rischi che la merce può correre e tutte le spese che sono a suo carico fino al momento in cui essa è messa a disposizione del compratore, nei termini stabiliti dal contratto, a condizione però che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè nettamente messa da parte o identificata in altro modo quale merce oggetto del contratto.

7 - Prestare ogni assistenza al compratore, se questi lo richieda ed a rischio e spese dello stesso, per ottenere i documenti emessi nel Paese di consegna e/o nel Paese di origine, dei quali il compratore possa aver bisogno per l'esportazione e/o per la importazione (e, ove del caso, per il passaggio della merce in transito attraverso un altro Paese).

B - Il compratore deve:

1 - Prendere in consegna la merce non appena sia stata messa a sua disposizione nel luogo e nei termini stabiliti dal contratto e pagare il prezzo convenuto.

2 - Sopportare tutte le spese che sono a carico della merce e tutti i rischi che essa può correre, dal momento in cui essa è stata messa a sua disposizione, sempreché la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè nettamente messa da parte o identificata in altro modo quale merce oggetto del contratto.

3 - Sopportare gli eventuali diritti e tasse d'esportazione.

4 - Nel caso in cui il compratore si sia riservato un termine di tempo per prendere in consegna la merce oppure si sia riservato il

diritto di indicare il luogo di consegna e non dia istruzioni in tempo utile, far fronte a tutti gli oneri supplementari conseguenti e a tutti i rischi che la merce può correre, dalla data in cui scade il termine di tempo convenuto, a disposizione però che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè nettamente messa da parte o identificata in altro modo quale merce oggetto del contratto.

5 - Sopportare il costo nonchè le spese di rilascio dei documenti di cui all'Art. A/7, comprese le spese del certificato d'origine, della licenza di esportazione e le tasse consolari.

FRANCO VAGONE - FRANCO AUTOCARRO (località di partenza convenuta)

For-Fot - Franco Wagon...

A - Il venditore deve:

1 - Consegnare la merce in conformità dei termini del contratto di vendita, insieme con la documentazione di conformità, che sia prevista dal contratto.

2 - Quando si tratti di merce che costituisca il carico completo (di vagone o autocarro) o abbia un peso sufficiente per dar diritto a tariffe applicabili ad un caricamento su vagone, ordinare in tempo utile un vagone o autocarro di dimensioni e di tipo adatto, se del caso fornito di copertone impermeabile, e caricare la merce a sue spese, alla data fissata o entro il termine stabilito, uniformandosi sia per quanto riguarda l'ordinazione del vagone o autocarro, che per il caricamento, alle norme prescritte dalla stazione di partenza.

3 - Nel caso di un carico inferiore sia ad un intero vagone o autocarro completo, sia al peso necessario per dar diritto a tariffe applicabili ad un caricamento su vagone, consegnare la merce alle Ferrovie, alla data o entro il termine convenuto, oppure alla stazio-

ne di partenza, oppure a bordo di un veicolo fornito dalle Ferrovie stesse quando tale servizio sia compreso nelle spese di trasporto, semprechè le norme vigenti della stazione ferroviaria speditrice non prescrivano che il caricamento debba essere eseguito dal venditore.

Deve essere inteso tuttavia che il venditore, se vi sono varie stazioni ferroviarie nel luogo di spedizione, ha diritto a scegliere la stazione a lui più conveniente, semprechè questa accetti abitualmente merci per la destinazione indicata dal compratore ed a meno che il compratore non si sia riservato il diritto di scegliere la stazione di spedizione.

4 - Sotto riserva delle disposizioni di cui all'Art. B 5 che segue, sopportare tutte le spese che sono a carico della merce e tutti i rischi che essa può correre fino al momento in cui il vagone (o autocarro) su cui la merce è stata caricata, sia stato preso in consegna dalle Ferrovie, oppure nel caso di cui all'Art. A/3, fino al momento in cui la merce sia stata presa in consegna dalle Ferrovie.

5 - Provvedere, a proprie spese, all'imballaggio usuale della merce, a meno che non sia consuetudinario spedire quel genere di merce senza imballaggio.

6 - Sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per caricare la merce o per darla in consegna alle Ferrovie.

7 - Avvertire senza ritardo il compratore che la merce è stata caricata o data in consegna alle Ferrovie.

8 - Procurare, a proprie spese, al compratore i documenti di uso per il trasporto, se ciò è nelle consuetudini.

9 - Fornire al compratore, dietro sua richiesta ed a spese dello stesso (vedi B. 6), il certificato di origine.

10) - Prestare al compratore, se questi lo richieda ed a rischio e spese dello stesso, ogni assistenza per ottenere i documenti ammes-

si nel Paese di spedizione e/o di origine, dei quali il compratore possa aver bisogno per l'esportazione e/o per l'importazione (e, quando nel caso, per il passaggio della merce in transito attraverso un altro Paese).

B - Il compratore deve:

1 - Dare in tempo al venditore le istruzioni necessarie per la spedizione.

2 - Prendere in consegna la merce al momento in cui essa è stata caricata o consegnata alle ferrovie e pagarne il prezzo come da contratto.

3 - Sopportare tutte le spese che sono a carico della merce (incluso, ove del caso, il fitto dei copertoni impermeabili) e tutti i rischi che essa può correre dal momento in cui vagone o autocarro su cui è stata caricata è stato preso in consegna dalle Ferrovie, oppure, nel caso contemplato dall'Art. 3, dal momento in cui la merce è stata consegnata alle Ferrovie.

4 - Sopportare tutti gli eventuali diritti e tasse d'esportazione.

5 - Qualora si sia riservato un termine per dare al venditore le istruzioni per la spedizione della merce e/o si sia riservato il diritto di scegliere il luogo di caricamento, e non abbia dato in tempo le relative istruzioni, sopportare tutte le spese supplementari conseguenti a correre tutti i rischi relativi, dalla data in cui è scaduto il termine convenuto, a condizione, però, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè nettamente messa da parte o identificata in altro modo quale merce oggetto del contratto.

6 - Sopportare il costo nonchè le spese di rilascio dei documenti di cui agli Artt. A. 9 ed A. 10, comprese le spese del certificato di origine e le tasse consolari.

FRANCO LUNGO BORDO
(porto d'imbarco convenuto)

F A S

A - Il venditore deve:

1 - Consegnare la merce in conformità dei termini del contratto di vendita insieme con la documentazione di conformità, che sia prevista dal contratto.

2 - Consegnare la merce lungo bordo, alla banchina di carico indicata dal compratore, al porto di imbarco stabilito, secondo l'uso del porto, alla data o nel termine stabilito ed avvertire senza ritardo il compratore che la merce è stata posta lungo bordo.

3 - Prestare al compratore, se questi lo richieda ed a rischio e spese dello stesso, ogni assistenza per ottenere la licenza di esportazione o qualsiasi altra autorizzazione governativa necessaria per l'esportazione della merce.

4 - Sotto riserva della disposizione di cui agli Artt. B 3 e B 4 che seguono, sopportare tutte le spese che sono a carico della merce e tutti i rischi che essa può correre fino al momento in cui sia stata effettivamente portata lungo bordo nel porto d'imbarco convenuto, comprese le spese per ogni formalità che il venditore debba espletare per consegnare la merce lungo il bordo.

5 - Provvedere a proprie spese all'imballaggio usuale della merce a meno che non sia consuetudinario spedire quel genere di merce senza imballaggio.

6 - Sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per la consegna della merce lungo bordo.

7 - Fornire a proprie spese il documento d'uso netto, attestante la consegna della merce lungo bordo della nave designata.

8 - Fornire al compratore, dietro sua richiesta ed a spese dello stesso (v.B.5), il certificato di origine.

9 - Prestare al compratore, se questi lo richieda ed a rischio e spese dello stesso, ogni assistenza per ottenere qualsiasi altro documento, oltre a quello di cui all'Art. A. 8, che venga emesso nel Paese di spedizione e/o di origine (fatta eccezione per la polizza di carico e/o per i documenti consolari) di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce nel Paese di destinazione (e, se del caso, per il passaggio della merce in transito attraverso un altro Paese.

B - Il compratore deve:

1 - Comunicare al venditore, in tempo utile, il nome della nave, la banchina d'imbarco e la data di consegna della merce alla nave stessa.

2 - Sopportare tutte le spese che sono a carico della merce e tutti i rischi che essa può correre dal momento in cui essa sia stata effettivamente portata lungo il bordo, nel porto d'imbarco stabilito alla data fissata o entro il termine convenuto e corrispondere il prezzo come da contratto..

3 - Se la nave da lui designata non si presenta in tempo utile o non è in condizione di effettuare il caricamento della merce, oppure chiude le operazioni di carico prima della data convenuta, sopportare tutte le spese supplementari conseguenti e tutti i rischi che la merce può correre, dal momento in cui il venditore l'ha messa a sua disposizione, però, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente e cioè nettamente messa da parte o identificata in altro modo quale oggetto del contratto.

4 - Se non comunica in tempo il nome della nave oppure, essendosi riservato un termine per prendere in consegna la merce e/o il diritto di scegliere il porto d'imbarco, non dà in tempo utile precise istruzioni, sopportare ogni spesa supplementare derivante da questa mancanza e tutti i rischi che la merce può correre dalla data in cui scade il termine stipulato per la consegna, a condizione,

però che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè nettamente messa da parte o identificata in altro modo quale merce oggetto del contratto.

5 - Sopportare le spese incontrate per il rilascio dei documenti di cui agli Artt. A3, A8, e A9 che precedono, ed il costo degli stessi.

FRANCO BORDO
(porto d'imbarco convenuto)

F O B

A - Il venditore deve:

1 - Consegnare la merce in conformità dei termini del contratto di vendita, insieme con la documentazione di conformità, che sia prevista dal contratto.

2 - Consegnare la merce a bordo della nave designata dal compratore, nel porto d'imbarco stabilito, secondo l'uso del porto, alla data o nel termine stabilito e, non appena la merce sia stata caricata a bordo della nave, darne comunicazione, senza ritardo, al compratore.

3 - Ottenere a proprio rischio e spese la licenza di esportazione o qualsiasi altra autorizzazione governativa necessaria per l'esportazione della merce.

4 - Sotto riserva delle esportazioni di cui agli Artt. B.3 e B.4 che seguono, sopportare tutte le spese che sono a carico della merce e tutti i rischi che essa può correre fino al momento in cui abbia effettivamente passato il bordo (la murata) della nave, nel porto d'imbarco convenuto compresi tutti i diritti, tasse ed oneri relativi alla esportazione, come pure le spese per tutte le formalità che il venditore deve compiere per porre al merce a bordo.

5 - Provvedere a proprie spese all'imballaggio usuale della merce, a meno che non sia consuetudinario spedire quel genere di merce senza imballaggio.

6 - Sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio), che sono necessarie per la consegna della merce.

7 - Fornire a proprie spese il documento d'uso netto, attestante la consegna della merce a bordo della nave designata.

8 - Fornire al compratore, se questi lo richieda ed a spese dello stesso (vedi B. 6), il certificato di origine.

9 - Prestare al compratore, se questi lo richieda ed a rischio e spese dello stesso, ogni assistenza per ottenere la polizza di carico e qualsiasi altro documento, oltre a quello menzionato nel precedente articolo, che venga emesso nel Paese d'imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per la importazione della merce nel Paese di destinazione (e, se del caso, per il passaggio della merce in transito attraverso un altro Paese).

B - Il compratore deve:

1 - Noleggiare a proprie spese una nave o riservare, sempre a proprie spese adeguato spazio a bordo di una nave e comunicare in tempo utile al venditore il nome della nave, la banchina d'imbarco e la data di consegna alla nave stessa.

2 - Sopportare tutte le spese che sono a carico della merce e tutti i rischi che essa può correre dal momento in cui questa abbia effettivamente passato il bordo (la murata) della nave nel porto di imbarco convenuto e corrispondere il prezzo come da contratto.

3 - Se la nave da lui designata non si presenta alla data stabilita o prima della fine del periodo convenuto ovvero non è in condizioni di effettuare il caricamento della merce, oppure chiude le operazioni di carico prima della data convenuta o prima della fine

del periodo previsto, sopportare tutte le spese supplementari conseguenti e tutti i rischi che la merce può correre dal momento in cui scade il termine convenuto, a condizione, però, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè nettamente messa da parte o identificata in altro modo quale merce oggetto del contratto.

4 - Se non comunica in tempo utile il nome della nave oppure essendosi riservato un termine per prendere in consegna la merce e/o il diritto di scegliere il porto d'imbarco, non dà in tempo utile precise istruzioni, sopportare ogni spesa supplementare derivante da questa mancanza e tutti i rischi che la merce può correre dalla data in cui scade il termine stipulato per la consegna, a condizione, però, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè nettamente messa da parte o identificata in altro modo quale merce oggetto del contratto.

5 - Sopportare le spese incontrate per il rilascio della polizza di carico e il costo della stessa nel caso di cui all'Art. A9, che precede.

6 - Sopportare le spese incontrate per il rilascio dei documenti di cui agli Artt. A8 e A9 ed il costo degli stessi, comprese le spese del certificato di origine e dei documenti consolari.

COSTO E NOLO (porto di destinazione convenuto)

C & F

A - Il venditore deve:

1 - Consegnare la merce in conformità dei termini del contratto di vendita, insieme con la documentazione di conformità, che sia prevista dal contratto.

2 - Stipulare, alle condizioni usuali, a proprie spese, un contratto per il trasporto della merce al porto di destinazione convenuto.

to, secondo l'itinerario normale, su nave di mare (esclusi i velieri) del tipo normalmente usato per il trasporto di merci del genere contemplato in contratto, pagare inoltre il nolo e le spese di scarico al porto di sbarco, che possano essere richiesti dalle linee di navigazione regolari al momento del caricamento nel porto d'imbarco.

3 - Ottenere a proprie spese e rischio la licenza di esportazione o qualsiasi altra autorizzazione governativa necessaria per la esportazione della merce.

4 - caricare a proprie spese la merce a bordo della nave nel porto d'imbarco alla data o nel termine stabilito ovvero, se nè la data nè il termine sono stati convenuti, entro un limite ragionevole di tempo è non appena la merce sia stata caricata a bordo, darne immediata comunicazione al compratore.

5 - Sotto riserva delle disposizioni di cui all'Art. B. 4 che segue, sopportare tutti i rischi che la merce può correre fino al momento in cui essa non abbia passato effettivamente il bordo (la murata) della nave nel porto d'imbarco.

6 - Fornire a proprie spese al compratore, senza ritardo, una polizza di carico netta e negoziabile per il porto di destinazione convenuto come pure la fattura della merce imbarcata. La polizza di carico deve riferirsi alla merce oggetto del contratto, deve essere datata entro il termine per l'imbarco e deve contemplare, per mezzo di girata o altrimenti, la consegna all'ordine del compratore o di un suo rappresentante designato. Tale polizza deve consistere nel gioco completo di una polizza di carico «a bordo» o «caricato» ovvero di una polizza «ricevuto per l'imbarco», debitamente annotata dalla compagnia di navigazione, a prova che la merce è a bordo; tale annotazione deve essere datata nel termine convenuto per l'imbarco. Se la polizza di carico contiene un riferimento al contratto del noleggio, il venditore deve fornire anche una copia di quest'ultimo documento.

7 - Provvedere a proprie spese all'imballaggio usuale della mer-

ce a meno che non sia consuetudinario spedire quel genere di merce senza imballaggio.

8 - Sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio), che siano necessarie per il caricamento della merce a bordo.

9 - Sopportare tutte le spese per i diritti e tasse cui è soggetta la merce fino al momento dell'imbarco, comprese tasse, diritti ed oneri esigibili al momento e per il fatto dell'esportazione, come pure le spese per tutte le formalità che egli deve espletare per il caricamento della merce a bordo.

10 - Fornire al compratore, se questi lo richieda ed a spese dello stesso (v. B. 5), il certificato di origine e la fattura consolare.

11 - Prestare al compratore, se questi lo richieda ed a spese dello stesso, ogni assistenza per ottenere qualsiasi altro documento, oltre quelli menzionati nel precedente articolo, che sia emesso nel Paese di imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce nel Paese di destinazione (e, quando del caso, per il passaggio della merce in transito attraverso un altro Paese).

Nota: per polizza di carico netta si intende quella che non contenga clausole aggiuntive che constatino espressamente una condizione difettosa della merce o dell'imballaggio.

Non alterano il carattere di polizza di carico netta:

a) le clausole che non dichiarano espressamente che la merce o l'imballaggio sono difettosi: per es: «casce di reimpiego», «fusti usati», ecc;

b) le clausole che esonerano il vettore da responsabilità per rischi inerenti alla natura della merce o dell'imballaggio;

c) Le clausole con le quali il vettore dichiara di ignorare il contenuto, il peso, le misure, la qualità o le specificazioni tecniche della merce.

B - Il compratore deve:

1 - Ritirare i documenti a presentazione da parte del venditore, se questi sono conformi al contratto di vendita, e pagare il prezzo come da contratto.

2 - Ritirare la merce al porto di destinazione convenuto e sopportare, ad eccezione del nolo, tutte le spese incorse dalla merce durante il suo trasporto per mare fino all'arrivo al porto di destinazione, come pure le spese di scarico, comprese le spese per chiatte e messa a terra, a meno che queste spese non siano comprese nel nolo o non siano già state percepite dalla compagnia di navigazione al momento in cui il nolo fu pagato.

3 - Sopportare tutti i rischi che la merce può correre dal momento in cui questa ha oltrepassato il bordo (la murata) della nave nel porto d'imbarco.

4 - Nel caso in cui si sia riservato un termine per l'imbarco della merce e/o il diritto di scegliere il porto di destinazione e abbia mancato di dare istruzioni in tempo utile, sopportare tutte le spese supplementari conseguenti e tutti i rischi che la merce può correre dal momento in cui è scaduto il termine fissato per l'imbarco, a condizione però, che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè nettamente messa da parte o identificata in altro modo quale merce oggetto del contratto.

5 - Sopportare le spese per il rilascio del certificato di origine e dei documenti consolari nonché il costo relativo.

Nota: se la merce è stata venduta «C & F messa a terra», le spese per lo scarico, incluse le spese per chiatte e messa a terra, sono a carico del venditore.

6 - Sopportare le spese per il rilascio di documenti menzionati all'Art. A. 11 che precede ed il costo relativo.

7 - Sopportare i diritti di dogana come pure tutti gli altri diritti e tasse esigibili al momento e per il fatto dell'importazione.

8 - Procurare e fornire a proprie spese e rischio la licenza o il permesso di importazione o qualsiasi altro documento di questo genere, di cui egli possa aver bisogno per l'importazione della merce.

COSTO, NOLO E SICURTÀ
(porto di destinazione convenuto)

CIF - CAF

A - Il venditore deve:

1 - Consegnare la merce in conformità dei termini del contratto di vendita, insieme con la documentazione di conformità, che sia prevista dal contratto.

2 - Stipulare alle condizioni usuali, a proprie spese, un contratto per il trasporto della merce al porto di destinazione convenuto, secondo l'itinerario normale, su nave di mare (esclusi i velieri) del tipo normalmente usato per il trasporto delle merci del genere contemplato in contratto, pagare inoltre il nolo e le spese di scaricamento al porto di sbarco, che possano essere richieste dalle linee di navigazione regolari al momento del caricamento nel porto di imbarco.

3 - Ottenere a proprie spese e rischio la licenza di esportazione o qualsiasi altra autorizzazione governativa necessaria per l'esportazione della merce.

4 - Caricare a proprie spese la merce a bordo della nave nel porto d'imbarco alla data o nel termine stabilito ovvero, se nè la data nè il termine sono stati convenuti, entro un limite ragionevole

di tempo e, non appena la merce sia stata caricata a bordo, darne immediata comunicazione al compratore.

5 - Fornire a proprie spese una polizza di assicurazione marittima in forma trasferibile, contro i rischi del trasporto inerente al contratto. L'assicurazione deve essere stipulata con assicuratori o compagnie di assicurazione di buona reputazione, alle condizioni «FPA» e dovrà coprire il prezzo CIF maggiorato del 10%. L'assicurazione deve essere stipulata, quando ciò sia possibile, nella moneta contemplata nel contratto di vendita (1).

Salva stipulazione contraria, i rischi di trasporto non includono i rischi speciali che sono coperti in certi specifici commerci o contro i quali il compratore possa desiderare di essere coperto nel caso specifico. Tra i rischi speciali per i quali venditore e compratore devono mettersi espressamente d'accordo vi sono i rischi contro il futuro, sottrazioni, colaggio, rotture, scagliature, trasudamento di stiva, contatto con altri merci ed altri rischi peculiari e determinati commerci.

Quando il compratore lo richieda, il venditore deve fornire a spese del compratore, un'assicurazione contro i rischi di guerra, stipulata, se possibile, in moneta uguale a quella contemplata nel contratto.

6 - Sotto riserva delle disposizioni di cui all'Art. B. 4 che segue, sopportare tutti i rischi che la merce può correre fino al momento in cui questa non abbia passato effettivamente il bordo (la murata) della nave nel porto d'imbarco.

(1) CIF A5 prevede l'assicurazione minimum per quanto riguarda la durata (da magazzino a magazzino).

Principio fondamentale degli «INCOTERMS» è che quando la prassi in diversi Paesi presenta divergenze sostanziali su un determinato punto, il prezzo stabilito nel contratto comporti per il venditore il minimo di obblighi. Quando un compratore desidera che il contratto comporti obblighi più estesi, egli deve aver cura di specificare che il contratto è basato sugli «INCOTERMS», con in più le aggiunte che egli richiede. Per es.: se egli richiede una assicurazione WA invece di una assicurazione FPA, dovrà stipulare: «INCOTERMS - CIF con Assicurazione WA».

7 - Fornire senza ritardo al compratore, a proprie spese, una polizza di carico netta e negoziabile per il porto di destinazione convenuto. Come pure la fattura della merce imbarcata e la polizza di assicurazione oppure, qualora questa non fosse disponibile al momento della presentazione dei documenti, un certificato di assicurazione rilasciato in nome degli assicuratori, che conferisca al compratore gli stessi diritti come se fosse in possesso della polizza e che riproduca le disposizioni essenziali della polizza stessa. La polizza di carico deve riferirsi alla merce oggetto del contratto, deve essere datata entro il termine stipulato per l'imbarco e deve contemplare, per mezzo di girata, o altrimenti, la consegna all'ordine del compratore o di un suo rappresentante convenuto. Tale polizza deve essere formata da un gioco completo di una polizza di carico «a bordo» o «caricato» ovvero «ricevuto per l'imbarco» debitamente annotata dalla compagnia di navigazione; a prova che la merce è a bordo; tale annotazione deve essere datata nel termine convenuto per l'imbarco. Se la polizza di carico contiene un riferimento al contratto di noleggio, il venditore deve fornire una copia di quest'ultimo documento.

8 - Provvedere a proprie spese all'imballaggio usuale della merce a meno che non sia consuetudinario spedire quel genere di merce senza imballaggio.

9 - Sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica, della qualità, misurazione, pesatura, conteggio), che siano necessarie per il caricamento della merce a bordo.

Nota: Per polizza di carico netta s'intende quella che non contenga clausole aggiuntive che constatino una condizione difettosa della merce o dell'imballaggio.

Non alterano il carattere della polizza di carico netta:

a) le clausole che non dichiarano espressamente che la merce o l'imballaggio sono difettosi, per es.: «casce e rimpiego», «fusti usati», ecc.;

b) le clausole che non esonerano il vettore da responsabilità per i rischi inerenti alla natura della merce o dell'imballaggio

c) le clausole con le quali il vettore dichiara di ignorare il contenuto, il peso, le misure, la qualità o le specificazioni tecniche della merce.

10 - Sopportare tutte le spese per diritti e tasse cui è soggetta la merce fino al momento dell'imbarco, comprese tasse, diritti ed oneri esigibili al momento e per il fatto della esportazione, come pure le spese per tutte le formalità che egli deve espletare per il caricamento della merce a bordo.

11 - Fornire al compratore, se questi lo richieda ed a spese dello stesso, ogni assistenza per ottenere qualsiasi altro documento, oltre a quelli menzionati nel precedente articolo, che venga emesso nel Paese di imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce nel Paese di destinazione (e, quando nel caso, per il passaggio della merce in transito attraverso un altro paese).

B - Il compratore deve:

1 - Ritirare i documenti a presentazione da parte del venditore, se questi sono conformi al contratto di vendita; e pagare il prezzo come da contratto.

2 - Ritirare la merce al porto di destinazione convenuto e sopportare, ad eccezione del nolo e dell'assicurazione marittima, tutte le spese incorse dalla merce fino all'arrivo al porto di destinazione, come pure le spese di carico, comprese le spese per chiatte e messa a terra, a meno che queste spese non siano comprese nel nolo o non siano state percepite dalla compagnia di navigazione al momento in cui il nolo fu pagato.

Se è prevista l'assicurazione per i rischi di guerra, questa sarà a spese del compratore (ved A. 5).

3 - Sopportare tutti i rischi che può correre la merce dal momento in cui questa ha effettivamente oltrepassato il bordo (la murata) della nave del porto d'imbarco.

Nota: Se la merce è stata venduta «CIF messa a terra», tutte le spese per lo scarico, incluse le spese per chiatte e messa a terra, sono a carico del venditore.

4 - Nel caso in cui si sia riservato un termine per l'imbarco della merce e/o il diritto di scegliere il porto di destinazione e abbia mancato di dare istruzioni in tempo utile, sopportare tutte le spese supplementari conseguenti e tutti i rischi che la merce può correre dal momento in cui è scaduto il periodo di tempo fissato per l'imbarco, a condizione però che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè nettamente messa da parte o identificata in altro modo quale merce oggetto del contratto.

5 - Sopportare le spese per l'ottenimento del certificato di origine e dei documenti consolari ed il costo relativo.

6 - Sopportare le spese incontrate per l'ottenimento dei documenti menzionati nell'Art. A.12 di cui sopra ed il costo relativo.

7 - Sopportare i diritti di dogana come pure tutti gli altri diritti e tasse esigibili al momento e per il fatto dell'importazione.

8 - Procurare e fornire a proprie spese e rischio la licenza o il permesso d'importazione o qualsiasi altro documento di questo genere di cui egli possa aver bisogno per l'importazione della merce.

EX SHIP
(porto di destinazione convenuto)

Ab schiff

A - Il venditore deve:

1 - Consegnare la merce in conformità dei termini del contratto di vendita insieme con la documentazione di conformità che sia prevista dal contratto.

2 - Mettere la merce effettivamente a disposizione del compratore nei termini stabiliti dal contratto, a bordo della nave, al punto usuale di scarico del porto convenuto, in modo tale da permettere la rimozione della merce dalla nave per mezzo di sistemi di scarico adatti alla natura della merce.

3 - Sopportare le spese che sono a carico della merce e tutti i rischi che essa può correre fino al momento in cui questa sia stata effettivamente messa a disposizione del compratore in conformità dello Art. A. 2, a condizione però che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè nettamente messa da parte o identificata in altro modo siccome merce che è oggetto del contratto.

4 - Provvedere a proprie spese all'imballaggio usuale della merce, a meno che non sia consuetudinario imbarcare quel genere di merce senza imballaggio.

5 - Sopportare le spese relative a qualsiasi operazione di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio), che siano necessarie per mettere la merce a disposizione del compratore in conformità dell'art. A. 2.

6 - Comunicare a proprie spese al compratore, senza ritardo, la prevista data di arrivo della nave designata a fornirgli in tempo utile la polizza di carico o l'ordine di consegna e/o qualsiasi altro documento che possa essere necessario per permettergli di prendere in consegna la merce.

7 - Fornire al compratore, se questi lo richieda ed a spese dello stesso (vedi B.3), il certificato di origine e la fattura consolare.

8 - Prestare al compratore, se questi lo richieda ed a rischio ed a spese dello stesso, tutta la collaborazione per ottenere qualsiasi documento, oltre a quelli menzionati negli articoli precedenti, che sono emessi nel Paese d'imbarco e/o di origine, di cui il compratore possa aver bisogno per la importazione della merce nel Paese di destinazione (e, se del caso, per il passaggio in transito attraverso un altro Paese).

B - Il compratore deve:

1 - Ritirare la merce non appena sia stata messa a sua disposizione in conformità di quanto stabilito dall'art. A. 2, e pagare il prezzo convenuto.

2 - Sopportare le spese che sono a carico della merce ed i rischi che essa può correre dal momento in cui questa sia stata effettivamente messa a sua disposizione in conformità dell'Art. A. 2, a condizione però che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè nettamente messa da parte o identificata in altro modo siccome merce che è oggetto del contratto.

3 - Sopportare le spese e gli oneri incontrati dal venditore per ottenere i documenti menzionati negli Artt. A. 7 e A.8.

4 - Procurare a proprio rischio e spese tutte le licenze o documenti simili che siano necessari per lo sbarco e/o per l'importazione della merce.

5 - Sostenere i diritti di dogana e le spese di sdoganamento e tutti gli altri diritti e tasse esigibili al momento e per il fatto dello sbarco e/o dell'importazione della merce.

FRANCO BANCHINA
(sdoganato) ... (porto convenuto) (1)

Ex Quai - Ab Kai - A Quai

A - Il venditore deve:

1 - Consegnare la merce in conformità dei termini del contratto

(1) Franco banchina (non sdoganata).

Ci sono due tipi di contratto «Franco banchina» in uso, cioè: Franco Banchina (sdoganato), che è stato definito qui sopra, e Franco Banchina (non sdoganato), per il quale gli obblighi specificati nello art. A. 3, di cui sopra, spettano al compratore invece che al venditore.

Le parti contraenti sono invitate ad adoperare sempre la completa espressione di questi termini, cioè Franco Banchina (sdoganata), poichè, in caso contrario, può esservi incertezza su chi debba assumersi gli oneri specificati nell'Art. A. 3 di cui sopra.

di vendita, insieme con la documentazione di conformità, prevista dal contratto.

2 - Mettere la merce a disposizione del compratore sulla banchina del porto designato e nei termini previsti dal contratto.

3 - Fornire, a proprio rischio e spese, la licenza d'importazione e sopportare diritti e tasse d'importazione, comprese le spese di sdoganamento, come pure tutte le altre tasse, diritti e oneri esigibili al momento e per il fatto dell'importazione della merce e della sua consegna al compratore.

4 - Provvedere a proprie spese al confezionamento e imballaggio usuali della merce, tenendo presenti la natura della stessa e la sua rimozione dalla banchina.

5 - Sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie allo scopo di mettere la merce a disposizione del compratore, in conformità dell'Art. 2.

6 - Sopportare tutte le spese che sono a carico della merce e tutti i rischi che essa può correre fino al momento in cui questa sia stata effettivamente messa a disposizione del compratore in conformità dell'Art. A 2, semprechè la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè messa da parte o identificata in altro modo siccome merce che è oggetto del contratto.

7 - Fornire a proprie spese l'ordine di consegna e/o qualsiasi altro documento necessario al compratore per prendere in consegna la merce e rimuoverla dalla banchina.

B - Il compratore deve:

1 - Ritirare la merce non appena essa sia stata messa a sua disposizione in conformità dell'Art. A. 2 e pagare il prezzo convenuto.

2 - Sostenere tutte le spese che sono a carico della merce e tutti i rischi che essa può correre dal momento in cui sia stata effettivamente messa a sua disposizione in conformità dell'Art. A. 2, semprechè la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè messa da parte o identificata in altro modo siccome merce che è oggetto del contratto.

INTRODUZIONE

ai termini

«Reso frontiera...»

«Reso... sdoganato»

Il continuo sviluppo degli scambi internazionali rende quanto mai opportuna la ricerca, da parte degli operatori economici, di un accordo di carattere generale sull'esatto significato dei termini commerciali di uso corrente, vale a dire sulla definizione, il più possibile esatta, delle obbligazioni reciproche incombenti sulle parti del contratto di compravendita, convenute consuetudinariamente mediante tali termini commerciali. L'utilità pratica, per il complesso degli operatori economici interessati, di una interpretazione uniforme di tali termini ha indotto in passato la C.C.I. a pubblicare gli «INCOTERMS 1953» «Regole internazionali per l'interpretazione dei termini commerciali» - la cui autorevolezza è ormai universalmente ed unanimamente riconosciuta.

Questo successo ha suggerito alla C.C.I. di venire incontro alle esigenze degli operatori economici pubblicando la definizione dei seguenti altri due termini utilizzati nei contratti di compravendita internazionale:

- «Reso frontiera... (luogo di consegna convenuto, alla frontiera)
- «Reso... (luogo di destinazione convenuto, nel paese d'importazione) sdoganato».

Principi generali e definizioni

a) In conformità del principio sempre seguito dalla Camera di Commercio Internazionale in materia di definizione dei termini commerciali, le presenti Regole sono dirette a definire, con la maggior chiarezza e precisione possibili, i doveri e le obbligazioni del venditore e del compratore.

Su alcuni punti è stato impossibile fissare disposizioni precise. In questi casi le Regole stabiliscono che fanno stato gli usi commerciali di carattere generale o gli usi commerciali specifici del settore commerciale interessato.

Ad evitare ogni malinteso o controversia, sarà opportuno che il venditore ed il compratore abbiano ben presenti, al momento della definizione del contratto, tali usi di carattere generale e specifico.

b) Le parti possono fare riferimento alle presenti Regole quale base del loro contratto, pur inserendo modifiche o aggiunte nella misura in cui le esigenze del loro commercio, le circostanze particolari o la loro personale convenienza lo rendano opportuno.

Le disposizioni particolari inserite dal venditore e dal compratore nel loro contratto prevalgono sulle disposizioni fissate dalle Regole, quando queste siano in contrasto o in contraddizione con esse.

c) Alcune abbreviazioni d'uso comune nel commercio interno possono essere di difficile interpretazione nel commercio internazionale. Si raccomanda perciò di evitare, al fine della massima chiarezza, l'uso di tali abbreviazioni.

d) I commercianti che adottano queste Regole nei loro contratti devono tenere ben presente il fatto che esse si applicano esclusivamente ai rapporti tra venditore e compratore.

e) Secondo le presenti Regole, salvo accordo contrario espressamente indicato nel contratto di compravendita, ogni documento di trasporto messo dal venditore a disposizione del compratore dovrà essere «netto»*.

f) Salvo accordo contrario espressamente indicato nel contratto di compravendita, non rientra fra gli obblighi del venditore delle merci, in base alle Regole, quello di procurare una polizza di assicurazione sottoscritta a favore del compratore.

Tuttavia, in alcuni casi, quali quelli contemplati nell'Articolo A. 5 delle regole (relativamente alla compravendita di merci «reso frontiera»), sarebbe opportuno che le parti esaminassero congiunta-

* Per la definizione, in base alla pratica bancaria, dell'espressione «documento di spedizione netto» si rimanda all'art. 18 delle «Norme ed Usi uniformi relativi ai crediti documentari». Nel caso che le parti si siano accordate di accettare determinate clausole quantitative o qualitative che, una volta apposte dal vettore sul documento di trasporto, dovrebbero venire riconosciute dal venditore e dal compratore, si rimanda a «Il problema delle polizze di carico nette».

tamente quali obbligazioni dovrebbero eventualmente assumere il venditore o il compratore, in merito all'assicurazione delle merci dal punto di partenza nel paese di spedizione fino al punto di destinazione finale designato dal compratore.

g) In queste Regole, salvo che il contesto della frase non indichi chiaramente il contrario, le seguenti espressioni hanno il significato qui appresso precisato:

Il «PAESE DI SPEDIZIONE» è il paese dal quale il venditore deve spedire la merce verso il luogo di consegna espressamente convenuto, alla frontiera o nel paese d'importazione, sia tramite un vettore pubblico, sia utilizzando i propri mezzi di trasporto. Con il termine «SPESE» si intendono tutti i costi, oneri e spese inerenti o connessi con l'adempimento delle obbligazioni rispettive delle parti e che le stesse devono accollarsi, sopportare e pagare in conformità delle presenti Regole.

I. «RESO FRONTIERA...

(luogo di consegna convenuto, alla frontiera)*

A - Il venditore deve:

1 - Consegnare la merce in conformità dei termini del contratto di vendita insieme con la documentazione di conformità stabilita nel contratto.

2 - A proprie spese e rischio:

a) Mettere la merce oggetto del contratto a disposizione del compratore nel luogo alla frontiera convenuto per la consegna, alla

* Si ponga per ipotesi che un esportatore italiano venda «Reso Frontiera italiana (Chiasso)» e che il luogo di destinazione finale sia Stoccarda; è evidente che il compratore tedesco dovrà sopportare tutti i diritti eventualmente dovuti al momento e per il fatto dell'ingresso della merce nel paese confinante (Svizzera) come pure quanto a carico della merce per tutti i movimenti successivi. (nota del T.)

ta o nei termini stipulato nel contratto di vendita e, contemporaneamente, fornire al compratore, a seconda dei casi, il documento di trasporto normalmente usato, la fede di deposito e la nota di pegno, il buono di consegna, o documento similare, che consenta, tramite girata o in altro modo, la consegna della merce al compratore o all'ordine dello stesso nel luogo convenuto, alla frontiera, nonchè fornire la licenza di esportazione e, se del caso, ogni altro documento che sia indispensabile al compratore per prendere in consegna la merce nel momento e nel luogo suindicati e per consentirne l'ulteriore spostamento, come previsto agli Artt. B. 1 e 2. La merce così posta a disposizione del compratore deve essere nettamente messa da parte e individuata in modo intrinsecamente idoneo quale merce oggetto del contratto.

b) Adempiere tutte le formalità previste allo scopo e pagare i diritti e oneri doganali, le imposte di consumo, i diritti di statistica, ed ogni altro onere analogo, esigibili nel paese di spedizione o altrove, che su di lui ricadano nell'adempimento delle sue obbligazioni fino al momento in cui mette la merce a disposizione del compratore, in conformità dell'Art. A. 2 a).

3 - Sopportare tutti i rischi che la merce può correre fino al momento in cui egli ha adempiuto le sue obbligazioni in conformità dell'Art. A. 2 a).

4 - Ottenere, a proprio rischio e spese, oltre ai documenti di cui all'Art. A. 1 a), tutte le autorizzazioni di carattere valutario ed amministrativo, necessarie per l'adempimento delle formalità doganali previste per esportare la merce al luogo di consegna designato alla frontiera, nonchè tutti gli altri documenti che potrebbero essere necessari per spedire la merce verso il luogo suddetto, per farla transitare (se del caso) attraverso uno o più paesi terzi e per metterla a disposizione del compratore in conformità delle presenti Regole.

5 - Concludere a proprio rischio e spese, alle condizioni normali, un contratto per il trasporto della merce (che contempli, se del caso, anche il transito attraverso uno o più paesi terzi) al luogo alla frontiera convenuto per la consegna, sopportare e pagare il nolo

e tutte le altre spese di trasporto fino a tale luogo nonchè, fatta riserva per quanto disposto agli Artt. A. 6 e A. 7 tutti gli altri oneri relativi o connessi con qualsiasi spostamento della merce fino al momento in cui la stessa è messa in modo idoneo, in tale luogo, a disposizione del compratore.

Il venditore ha tuttavia la facoltà, sempre fatti salvi gli articoli A. 6 e 7 a proprio rischio e spese, di utilizzare i propri mezzi di trasporto, a condizione che nell'usufruire di tale facoltà egli adempia tutte le obbligazioni impostegli dalle presenti Regole.

Se il contratto di vendita oppure il regolamento della dogana o di qualsiasi altra autorità competente, o del vettore pubblico, non fissano espressamente un punto particolare per la consegna alla frontiera (stazione, banchina, pontile, molo, magazzino, ecc.) il venditore può scegliere - nel caso gli si offrano più possibilità - il punto per lui più conveniente, sempre che in tale punto vi siano le attrezzature doganali e di altro genere che permettano alle parti di adempiere le rispettive obbligazioni previste dalle presenti Regole*.

Il compratore deve essere preavvertito** del punto scelto dal venditore che diventerà da quel momento il luogo di consegna convenuto, alla frontiera, per mettere la merce a disposizione del compratore e trasferire il rischio.

6 - Fornire al compratore, su richiesta ed a rischio di questo ultimo, un documento di trasporto diretto, del tipo normalmente ottenibile nel paese di spedizione, che consenta il trasporto della merce alle consuete condizioni dal punto di partenza in quel paese fino al luogo di destinazione finale nel paese di importazione, designato dal compratore, fermo restando che, facendo ciò, non si può intendere che il venditore si assuma altri oneri, rischi e spese oltre quelli che egli deve normalmente assumersi, sopportare e pagare a norma delle presenti Regole.

7 - Se è necessario o consuetudinario che la merce venga scaricata o sbarcata al suo arrivo al punto di frontiera designato per la consegna, il venditore deve sopportare e pagare le spese di queste operazioni (comprese le spese per il caricamento su chiatte o per il maneggio delle merci).

Se il venditore decide di usufruire dei propri mezzi di trasporto per avviare la merce al punto di frontiera fissato per la consegna, dovrà sopportare tutte le spese relative o connesse con le operazioni necessarie o in uso, contemplate al paragrafo precedente.

8 - A proprie spese, avvisare il compratore che la merce è stata spedita al punto di consegna convenuto, alla frontiera. Tale avviso dovrà essere fatto in tempo utile per consentire al compratore di adottare tutti i provvedimenti normalmente necessari per la presa in consegna della merci.*

9.- Provvedere a proprie spese all'imballaggio usuale per il trasporto del tipo di merce prevista nel contratto fino al luogo convenuto per la consegna, a meno che nel tipo di commercio in esame non si usi spedire senza imballaggio la merce oggetto del contratto.

10 - Sopportare e pagare le spese relative o connesse con le operazioni di controllo, quali misurazione, pesature, conteggio, analisi qualitativa, necessarie per consentirgli di trasportare tale merce al luogo di consegna convenuto, alla frontiera, e di mettere la merce a disposizione del compratore in quel luogo.

11 - Sopportare e pagare, oltre alle spese fissate a carico del venditore negli articoli precedenti, tutte le spese relative o connesse con l'obbligo di mettere la merce a disposizione del compratore nel luogo di consegna convenuto alla frontiera.

12 - Fornire al compratore, su domanda ed a rischio e spese di quest'ultimo, una ragionevole collaborazione per procurare tutti gli altri documenti non menzionati sopra, che possano ottenersi nel paese di spedizione, nel paese di origine o in entrambi, di cui il compratore possa aver bisogno in base a quanto previsto agli articoli B. 2 e 6.

B - Il compratore deve:

1 - Prendere in consegna la merce non appena il venditore

l'abbia messa a sua disposizione nel luogo di consegna convenuto, alla frontiera, ed assumere la responsabilità di tutti gli spostamenti successivi della merce.

2 - Adempiere a proprie spese tutte le formalità doganali o di altro genere che possano venir richieste nel luogo di consegna convenuto, alla frontiera, o altrove, e pagare tutti i diritti eventualmente dovuti al momento e per il fatto dell'ingresso della merce nel paese confinante* o per ogni ulteriore spostamento della merce dopo che questa è stata debitamente messa a sua disposizione.

3 - Sopportare e pagare le spese relative o connesse con lo scarico e lo sbarco della merce al suo arrivo al luogo di consegna convenuto, alla frontiera, qualora le stese non incombano sul venditore in conformità delle disposizioni di cui all'Art. A. 7.

4 - Sopportare tutti i rischi che la merce può correre e pagare tutte le spese a carico della stessa, compresi i diritti e le spese di dogana a partire dal momento in cui la merce è stata messa a sua disposizione nel luogo di consegna convenuto, alla frontiera.

5 - Se egli manca di prendere in consegna la merce dopo che gli è stata debitamente messa a disposizione, sopportare tutti i rischi e pagare le spese supplementari dovute sia dal venditore sia dal compratore, relativi alla merce, semprechè la stessa sia stata nettamente messa da parte o identificata in altro modo idoneo quale merce oggetto del contratto.

6 - Ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza d'importazione, l'autorizzazione valutaria, i permessi e tutti gli altri documenti, rilasciati nel paese d'importazione o altrove, che possano essere necessari per gli spostamenti della merce successivi al momento in cui la stessa è stata debitamente messa a sua disposizione nel luogo di consegna convenuto, alla frontiera.

7 - Sopportare e pagare ogni spesa supplementare in cui potrà incorrere il venditore allo scopo di ottenere un documenti di trasporto diretto, in base all'art.. A: 6.

8 - Mettere a disposizione del venditore, su richiesta di questo ultimo, però a proprie spese, la licenza, d'importazione, l'autorizzazione valutaria, i permessi e tutti gli altri documenti, oppure copie autentiche degli stessi, per il preciso scopo di ottenere il documento di trasporto diretto di cui all'Art. A. 6.

9 - Indicare al venditore, su richiesta di quest'ultimo, l'indirizzo della destinazione finale della merce d'importazione, nel caso che il venditore necessiti di tale informazione per ottenere le licenze e gli altri documenti di cui agli artt. A. 4 e A. 6.

10 - Sopportare e pagare le spese sostenute dal venditore per fornire al compratore il certificato di perizia di un terzo che attesti la conformità della merce, secondo quanto stipulato nel contratto di vendita.

11 - Sopportare e pagare le spese che il venditore può incontrare nel prestare la sua collaborazione al compratore al fine di ottenere i documenti di cui all'Art. 12.

IL «RESO...

(luogo di destinazione convenuto, nel paese d'importazione)

SDOGANATO

A - Il venditore deve:

1 - Consegnare la merce in conformità dei termini del contratto di vendita insieme con la documentazione di conformità stabilita nel contratto.

2 - A proprie spese e rischio:

a) Mettere la merce oggetto del contratto a disposizione del compratore, sdoganata; nel luogo di destinazione convenuto, nel paese di importazione, alla data o nel termine stipulato nel contratto di vendita e, contemporaneamente, fornire al compratore, a seconda dei casi, il documento di trasporto normalmente usato, la

fede di deposito e la nota di pegno, il buono di consegna, o documento similare, che consenta, tramite girata o in altro modo, la consegna della merce al compratore o all'ordine dello stesso nel luogo di destinazione convenuto, nel paese d'importazione, e inoltre, se del caso, ogni altro documento di cui il compratore possa aver bisogno per prendere in consegna la merce nel momento e nel luogo suddetti, come previsto all'art. B. 1.

La merce così messa a disposizione del compratore deve essere nettamente messa da parte o individuata in modo intrinsecamente idoneo quale merce oggetto del contratto.

b) Fornire la licenza od il permesso d'importazione e sopportare l'onere di tutti i diritti e tasse d'importazione, comprese le spese di sdoganamento, nonché ogni altra tassa, imposta o diritto da pagarsi nel luogo di destinazione convenuto all'atto dell'importazione della merce, sempreché tali pagamenti siano necessari perché il venditore possa mettere la merce sdoganata a disposizione del compratore, nel luogo anzidetto.

c) Adempiere tutte le formalità necessarie ai fini suddetti.

3 - sopportare tutti i rischi che la merce può correre fino al momento in cui egli ha adempiuto le sue obbligazioni in conformità dell'Art. A. 2 a).

4 - Ottenere a proprio rischio e spese, oltre ai documenti di cui all'art. A. 2 a), le licenze o permessi di esportazione, autorizzazioni valutarie, certificati, fatture consolari ed ogni altro documento rilasciato dalle autorità pubbliche interessate, che possano essergli necessari per spedire la merce, per esportarla dal paese di spedizione, per farla transitare, se del caso, attraverso uno o più paesi terzi, per importarla nel paese e del luogo di destinazione convenuto e porla a disposizione del compratore in tale luogo.

5 - Concludere a proprio rischio e spese, alle condizioni normali, un contratto per il trasporto della merce dal punto di partenza nel paese di spedizione fino al luogo di destinazione convenuto, e sopportare e pagare il nolo e tutte le altre spese di trasporto fino a tale luogo nonché, fatta riserva per quanto disposto all'Art. 6, tutti gli altri oneri relativi o connessi con qualsiasi spostamento della

merce fino al momento in cui essa è messa in modo idoneo a disposizione del compratore nel luogo di destinazione convenuto.

Il venditore, a proprio rischio e spese, ha tuttavia la facoltà di utilizzare i propri mezzi di trasporto, a condizione che nell'usufruire di tale facoltà egli adempia tutte le obbligazioni impostegli dalle presenti Regole.

Se il contratto di vendita oppure il regolamento della dogana o di qualsiasi altra autorità competente, o il vettore pubblico, non fissano espressamente un punto particolare nel luogo di destinazione nel paese d'importazione (stazione, banchina, pontile, molo, magazzino, ecc.), il venditore può scegliere - nel caso gli si offrano più possibilità - il punto per lui più conveniente, semprechè in tale punto vi siano le attrezzature doganali e di altro genere che permettano alle parti di adempiere le rispettive obbligazioni previste dalle presenti Regole. Il compratore deve essere preavvertito* del punto scelto dal venditore, che diventerà da quel momento il luogo di destinazione convenuto nel paese d'importazione per mettere la merce a disposizione del compratore e trasferire il rischio.

6 - Se è necessario o consuetudinario che la merce venga scaricata o sbarcata al suo arrivo nel luogo di destinazione convenuto allo scopo di metterla in tale luogo a disposizione del compratore, sdoganata, sopportare e pagare le spese di queste operazioni (comprese le spese di caricamento su chiatte e di maneggio della merce).

7 - A proprie spese, avvisare il compratore che la merce è stata affidata al primo vettore per la spedizione al luogo di destinazione convenuto ovvero, a seconda dei casi, che la stessa è stata spedita al luogo di destinazione con i mezzi di trasporto del venditore.

Tale avviso dovrà essere fatto in tempo utile per consentire al compratore di adottare tutti i provvedimenti normalmente necessari per la presa in consegna delle merci*.

8 - Provvedere a proprie spese all'imballaggio usuale per il trasporto fino al luogo di destinazione convenuto, a meno che nel tipo di commercio in esame non si usi spedire senza imballaggio la merce oggetto del contratto.

9 - Sopportare e pagare le spese relative o connesse con le operazioni di controllo, quali misurazione, pesatura, conteggio, analisi qualitativa, necessarie per consentirgli di trasportare la merce al luogo di destinazione convenuto e di metterla a disposizione del compratore di detto luogo.

10 - Sopportare e pagare, oltre alle spese fissate a carico del venditore negli art. A da 1 a 9 incluso, tutte le altre spese relative o connesse con l'obbligo del venditore di mettere la merce a disposizione del compratore nel luogo di destinazione convenuto, a norma delle presenti Regole.

B - Il compratore deve:

1 - Prendere in consegna la merce non appena il venditore l'abbia messa a sua disposizione nel luogo di destinazione convenuto, ed assumere la responsabilità di tutti gli spostamenti successivi della merce.

2 - sopportare e pagare le spese relative o connesse con lo scarico o lo sbarco della merce al suo arrivo nel luogo di destinazione convenuto, qualora le stesse non incombano sul venditore, in conformità delle disposizioni di cui all'Art. A. 6.

3 - Sopportare tutti i rischi che la merce può correre e pagare tutte le spese a carico della stessa, a partire dal momento in cui la merce è stata messa a sua disposizione nel luogo di destinazione convenuto, in conformità dell'Art. A. 2 a).

4 - Se egli manca di prendere in consegna la merce non appena gli è stata debitamente messa a disposizione, sopportare tutti i rischi e pagare tutte le spese supplementari, dovute per tale fatto, sia dal venditore sia dal compratore, semprechè la merce sia stata nettamente messa da parte o identificata in altro modo idoneo quale merce oggetto del contratto.

5 - Indicare al venditore, dietro sua richiesta, l'indirizzo della destinazione finale della merce nel paese d'importazione, nel caso

che il venditore necessiti di tale informazione per ottenere i documenti di cui all'Art. A. 2 b).

6 - Sopportare e pagare le spese sostenute dal venditore per fornire al compratore il certificato di perizia di un terzo che attesti la conformità della merce, secondo quanto stipulato nel contratto di vendita.

7 - Fornire al venditore, su domanda ed a rischio e spese di quest'ultimo, una ragionevole collaborazione per procurare i documenti che possono essere ottenuti nel paese d'importazione e di cui il venditore possa aver bisogno per mettere la merce a disposizione del compratore in conformità delle presenti Regole.

INCOTERMS 1976

FOB AEROPORTO (Aeroporto di partenza convenuto)

Le seguenti regole concernenti la consegna delle merci alle condizioni FOB Aeroporto sono state accuratamente redatte al fine di rispecchiare gli usi abitualmente osservati nel commercio.

Si precisa che l'espressione «FOB» - che letteralmente significa «franco bordo» - non deve essere interpretata, per quanto riguarda il trasporto aereo, nel senso tradizionale, bensì come indicazione che il riferimento all'«Aeroporto...» (convenuto) individua il punto di trasferimento della responsabilità dal venditore al compratore

A - Il venditore deve:

1 - Consegnare la merce in conformità dei termini del contratto di vendita, insieme con la documentazione di conformità, che sia richiesta dal contratto.

2 - Consegnare la merce al vettore aereo, al suo agente o ad altra persona designata dal compratore ovvero, se nessun vettore aereo nè agente nè altra persona sia stata così designata, ad un vettore aereo o al suo agente scelto dal venditore. La consegna deve essere effettuata alla data o entro i termini previsti per la consegna ed all'aeroporto di partenza convenuto secondo gli usi dell'aeroporto ovvero in ogni altro luogo che sia stato indicato dal compratore nel contratto.

3 - Stipulare, salvo opposizione del compratore o del venditore notificata senza indugio all'altra parte, un contratto per il trasporto della merce a spese del compratore. Se il venditore stipula il contratto come sopra previsto, egli deve concluderlo, nel rispetto delle eventuali istruzioni del compratore previste all'Art. B. 1, alle condizioni usuali con la destinazione all'aeroporto designato dal compratore o, se nessun aeroporto sia stato così designato, all'aeroporto più prossimo al centro d'affari del compratore ai fini del trasporto

considerato, seguendo una rotta usuale e con un aereo del tipo normalmente impiegato per il trasporto di merce del genere previsto nel contratto.

4 - Ottenere a proprio rischio e spese la licenza di esportazione o qualsiasi altra autorizzazione ufficiale necessaria per l'esportazione della merce.

5 - Salvo quanto disposto ai successivi art. B. 6 e B. 7, pagare tutte le tasse, diritti ed oneri dovuti rispetto alla merce per il fatto della sua esportazione.

6 - Salvo quanto disposto ai successivi art. B. 6 e B. 7, sopportare ogni spesa supplementare che può essere a carico della merce sino al momento in cui sia stata consegnata, in conformità delle disposizioni dell'art. A. 2 di cui sopra.

7 - Salvo quanto disposto ai successivi art. B. 6 e B. 7, sopportare tutti i rischi che la merce può correre sino al momento in cui sarà stata consegnata, in conformità delle disposizioni dell'art. A. 2 di cui sopra.

8 - Provvedere a proprio rischio ad un adeguato imballaggio protettivo idoneo alla spedizione della merce per via aerea, a meno che l'uso del commercio sia di spedirla non imballata.

9 - Sopportare le spese per le operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio), che siano necessarie per la consegna della merce.

10 - Informare senza indugio il compratore, mediante telecomunicazione, ed a spese di quest'ultimo, della consegna della merce.

11 - Nelle circostanze previste ai successivi art. B. 6 e B. 7, avvisare il compratore prontamente e mediante telecomunicazione della sussistenza di tali circostanze.

12 - Fornire al compratore la fattura commerciale nella norma appropriata in modo da facilitare l'osservanza della regolamentazione applicabile e, su richiesta del compratore ed a spese di quest'ultimo, il certificato d'origine.

13 - Fornire al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni collaborazione per procurare ogni altro documento, non menzionato nell'Art. A. 12 di cui sopra, emesso nel paese di spedizione e/o d'origine, di cui il compratore possa avere bisogno per la importazione della merce del paese di destinazione (e, ove del caso, per il passaggio in transito attraverso un paese terzo).

14 - Prestare al compratore, su richiesta e a rischio di questo ultimo, e salvo quanto disposto al successivo articolo B. 9, ogni collaborazione in ordine a reclami contro il vettore aereo o il suo agente, relativamente al trasporto della merce.

B - Il compratore deve:

1 - Comunicare al venditore in tempo utile l'aeroporto di destinazione fornendogli (ove occorra) ogni appropriata istruzione per il trasporto della merce per via aerea dall'aeroporto di partenza convenuto.

2 - Se il venditore non stipula il contratto di trasporto della merce, organizzare a proprie spese il trasporto dall'aeroporto di partenza convenuto e dare notizia al venditore in tempo utile delle disposizioni prese al riguardo, indicando il nome del vettore aereo o del suo agente o di altra persona nelle cui mani deve essere effettuata la consegna.

3 - Sopportare tutte le spese che sono a carico della merce a partire dal momento in cui essa è consegnata in conformità delle disposizioni del precedente art. A. 2, ad eccezione di quelle previste al precedente art. A. 5.

4 - Pagare il prezzo fatturato secondo le pattuizioni contrattuali, come pure l'importo del nolo aereo se esso è stato pagato dal venditore o per suo conto.

5 - Sopportare tutti i rischi che la merce può correre a partire dal momento in cui è stata consegnata in conformità delle disposizioni dell'Art. A. 2. di cui sopra.

6 - Sopportare ogni costo addizionale causato dal fatto che il vettore aereo, il suo agente o altra persona designata dal compratore manchi di prendere in carico la merce al momento in cui viene offerta dal venditore e sopportare tutti i rischi che la merce può correre da tale momento, a condizione però che la merce sia stata individuata in modo appropriato e cioè sia stata messa nettamente da parte o identificata in altra maniera quale merce oggetto del contratto.

7 - In difetto di comunicazione al venditore di istruzioni appropriate (in quanto richieste per il trasporto della merce), sopportare ogni costo addizionale causato da tale omissione e tutti i rischi che la merce può correre dalla data convenuta per la consegna o dalla fine del periodo concordato per la consegna, a condizione tuttavia che la merce sia stata individuata in modo appropriato e cioè sia stata messa da parte o identificata in altra maniera quale merce oggetto del contratto.

8 - Sopportare tutte le spese, diritti ed oneri per ottenere i documenti menzionati al precedente art. A. 13, ivi compresi i costi dei certificati di origine.

9 - Sopportare tutte le spese, diritti ed oneri nei quali sia incorso il venditore a seguito delle azioni intestate a proseguire contro il vettore aereo o il suo agente, relativamente al trasporto della merce.

INCOTERMS 1980

FRANCO VETTORE...
(punto convenuto)

NOTA

Questo termine è stato concepito per sopperire alle necessità del trasporto moderno ed in particolare del trasporto «multimodale» mediante contenitori o del tipo «roll on roll off», mediante rimorchi e traghetti. Esso si basa essenzialmente sugli stessi principi del termine FOB, tranne per il fatto che il venditore adempie ai suoi obblighi quando consegna la merce al vettore nel punto convenuto.

Qualora non sia possibile indicare un punto preciso in occasione della stipulazione del contratto di vendita, le parti dovranno fare riferimento al luogo o ambito in cui il vettore deve prendere in consegna la merce. I rischi di avaria o di perdita della merce vengono trasferiti dal venditore al compratore da tale momento e non più al passaggio della murata della nave. Il termine «vettore» indica ogni persona dalla quale, o in nome del quale, è stato assunto contrattualmente un obbligo di trasporto su strada, per ferrovia, per via aerea o marittima o mediante una combinazione di modi di trasporto. Quando il venditore deve fornire una polizza di carico, un certificato di spedizione od una ricevuta del vettore, egli adempie pienamente al suo obbligo se presenta un tale documento emesso dalla persona come sopra definita.

A - Il venditore deve:

1 - Fornire la merce secondo le pattuizioni del contratto di vendita insieme con la documentazione di conformità eventualmente prevista dal contratto.

2 - Consegnare la merce al vettore designato dal compratore alla data o nel termine stabiliti e nel punto convenuto, nel modo espressamente concordato o d'uso in quel punto. Qualora nessun

punto si sia specificamente convenuto e ne sussista più d'uno nel luogo di consegna, il venditore può scegliere quello tra di essi che più gli conviene.

3 - Ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza d'esportazione od altra autorizzazione ufficiale necessaria per l'esportazione della merce.

4 - Fatte salve le disposizioni di cui all'Art. B. 5 che seguono, pagare tutti i diritti, oneri e tasse cui è soggetta la merce per il fatto dell'esportazione.

5 - Fatte salve le disposizioni di cui all'art. B. 5 che seguono, sopportare tutte le spese a carico della merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità del precedente art. A. 2.

6 - Fatte salve le disposizioni di cui all'Art. B. 5 che seguono, sopportare tutti i rischi che può correre la merce fino al momento in cui essa sia stata consegnata in conformità del precedente Art. A. 2.

7 - Provvedere a proprie spese all'imballaggio usuale della merce a meno che l'uso del commercio non sia di spedirla senza imballaggio.

8 - Sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio), che siano necessarie per la consegna della merce.

9 - Informare senza indugio il compratore, mediante telecomunicazione, dell'avvenuta consegna della merce.

10 - In presenza delle circostanze previste al seguente articolo B. 5., avvisare prontamente il compratore, mediante telecomunicazione, del verificarsi di tali circostanze.

11 - Fornire a proprie spese al compratore, se ciò è nelle con-

suetudini, il documento d'uso od ogni altra documentazione comprovante la consegna della merce in conformità del precedente art. A. 2.

12 - Fornire al compratore la fattura commerciale nella forma appropriata in modo da facilitare l'osservanza della regolamentazione applicabile e, su richiesta del compratore ed a spese di quest'ultimo, in certificato d'origine.

13 - Prestare al compratore, se questi lo richieda ed a rischio e spese dello stesso, ogni assistenza per ottenere i documenti, diversi da quelli menzionati nel precedente art. A. 12, che sono emessi nel Paese di spedizione e/o di origine, e di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce nel Paese di destinazione (e, se del caso, per il passaggio in transito attraverso un'altro Paese).

B - Il compratore deve:

1 - Stipulare a sue spese un contratto per il trasporto della merce a partire dal punto convenuto e comunicare al venditore in tempo utile il nome del vettore ed il momento in cui la merce deve essergli consegnata.

2 - Sopportare tutte le spese che sono a carico della merce dal momento in cui essa sia stata consegnata in conformità del precedente art. A. 4.

3 - Pagare il prezzo come convenuto in contratto.

4 - Sopportare tutti i rischi che sono a carico della merce a partire dal momento in cui essa sia stata consegnata in conformità del precedente art. A. 2.

5 - Se egli ha ommesso di designare il vettore o se il vettore da lui designato non prende in consegna la merce al momento convenuto, sopportare tutte le spese aggiuntive conseguenti e tutti i rischi che la merce può correre dalla scadenza del termine per la

consegna, a condizione tuttavia che la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè nettamente messa da parte, o identificata in altro modo quale merce oggetto del contratto.

6 - Sopportare il costo, i diritti e le spese per l'ottenimento dei documenti indicati al precedente art. A. 13, compreso il costo dei documenti consolari e dei certificati d'origine.

NOLO O PORTO PAGATO FINO A... (punto di destinazione convenuto)

NOTA

Come il C & F, il «Nolo o Porto pagato fino a...» prevede che il venditore paghi il nolo relativo al trasporto della merce al luogo di destinazione convenuto. Tuttavia, i rischi di avaria o di perdita della merce, come quello di aumenti dei costi, vengono trasferiti dal venditore al compratore con la consegna della merce al primo vettore e non più al passaggio della murata della nave. Questo termine può venire utilizzato per tutti i modi di trasporto, comprese le operazioni multimodali mediante contenitori od il traffico «roll on roll off», mediante rimorchi e traghetti. Quando il venditore deve fornire una polizza di carico, un certificato di spedizione o una ricevuta del vettore, egli adempie pienamente al suo obbligo se presenta un tale documento emesso dalla persona con la quale ha stipulato un contratto per il trasporto della destinazione convenuta.

A - Il venditore deve:

1 - Fornire la merce secondo le pattuizioni del contratto di vendita, insieme con la documentazione di conformità che sia prevista dal contratto.

2 - Stipulare a sue spese un contratto per il trasporto della merce per un itinerario abituale e secondo gli usi fino al punto convenuto nel luogo di destinazione. Se il punto di destinazione non è stato convenuto o non è determinato dagli usi, il venditore ha facoltà di scegliere nel luogo di destinazione il punto che più gli conviene.

3 - Fatte salve le disposizioni di cui all'Art. B. 3, sopportare tutti i rischi che la merce può correre fino a quando essa non sia stata consegnata al primo vettore, nei termini previsti nel contratto.

4 - Comunicare senza indugio al compratore, mediante telecomunicazione, che la merce è stata consegnata al primo vettore.

5 - Provvedere a proprie spese all'imballaggio usuale della merce a meno che l'uso del commercio non sia di spedirla senza imballaggio.

6 - Sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per caricare la merce o per consegnarla al primo vettore.

7 - Procurare a proprie spese al compratore, se ciò è nelle consuetudini, il documento di trasporto usuale.

8 - Ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza d'esportazione o qualsiasi altra autorizzazione governativa necessaria per la esportazione della merce e pagare tutti i diritti e tasse cui è soggetta la merce nel Paese di spedizione, compresi i diritti di esportazione, come pure le spese per tutte le formalità che egli deve espletare per caricare la merce.

9 - Fornire al compratore la fattura commerciale nella forma appropriata in modo da facilitare l'osservanza della regolamentazione applicabile, e su richiesta del compratore ed a spese di quest'ultimo il certificato d'origine.

10 - Prestare al compratore se questi lo richieda ed a rischio e a spese dello stesso, ogni assistenza per ottenere i documenti, diversi da quelli menzionati nel precedente articolo, che sono emessi nel Paese di carico e/o di origine, e di cui il compratore possa aver bisogno per l'importazione della merce nel Paese di destinazione (e, se del caso, per il passaggio in transito attraverso un altro Paese).

B - Il compratore deve:

1 - Ricevere la merce al punto convenuto nel luogo di destinazione, pagare il prezzo come convenuto nel contratto e sopportare, ad eccezione del nolo, tutti i costi e spese cui la merce sia stata assoggettata durante il trasporto fino al suo arrivo al punto di desti-

nazione, così come le spese di scarico, a meno che detti costi e spese non siano stati percepiti dal vettore al momento del pagamento del nolo.

2 - Sopportare tutti i rischi che la merce può correre a partire dal momento in cui essa sia stata consegnata al primo vettore ai sensi dell'Art. A. 3.

3 - Qualora si sia riservato un termine per farsi spedire la merce e/o il diritto di scegliere il punto di destinazione e non dia istruzioni in tempo utile, sopportare tutte le spese aggiuntive conseguenti e tutti i rischi che la merce può correre dalla data in cui è scaduto il termine convenuto semprechè, tuttavia, la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè nettamente messa da parte o identificata in altro modo come merce oggetto del contratto.

4 - Sopportare il costo, i diritti e le spese per l'ottenimento dei documenti indicati al precedente art. A. 10, compreso il costo dei documenti consolari e dei certificati d'origine.

5 - Sopportare i dazi doganali come pure tutti gli altri diritti e tasse esigibili al momento e per il fatto dell'importazione.

NOLO O PORTO E ASSICURAZIONE PAGATI FINO A...
(punto di destinazione convenuto)

NOTA

Questo termine è identico al «Nolo o Porto pagato fino a...» con più, a carico del venditore, l'obbligo di provvedere all'assicurazione contro il rischio di avaria o di perdita della merce durante il trasporto. Il venditore stipula il contratto con l'assicuratore e paga il premio d'assicurazione.

A - Il venditore deve:

1 - Fornire la merce secondo le pattuizioni del contratto di vendita, insieme con la documentazione di conformità che sia prevista dal contratto.

2 - Stipulare a sue spese con contratto per il trasporto della merce per un itinerario abituale e secondo gli usi fino al punto convenuto nel luogo di destinazione. Se il punto di destinazione non è stato convenuto o non è determinato dagli usi, il venditore ha facoltà di scegliere nel luogo di destinazione il punto che più gli conviene.

3 - Fatte salve le disposizioni di cui all'Art. B. 3, sopportare tutti i rischi che la merce può correre fino a quando essa non sia stata consegnata al primo vettore, nei termini previsti dal contratto.

4 - Comunicare senza indugio al compratore, mediante telecomunicazione, che la merce è stata consegnata al primo vettore.

5 - Provvedere a proprie spese all'imballaggio usuale della merce a meno che l'uso del commercio non sia di spedirla senza imballaggio.

6 - Sopportare le spese relative alle operazioni di controllo (quali: verifica della qualità, misurazione, pesatura, conteggio) che siano necessarie per caricare la merce o per consegnarla al primo vettore.

7 - Procurare a proprie spese al compratore, se ciò è nelle consuetudini, un documento di trasporto usuale.

- Ottenere, a proprio rischio e spese, la licenza d'esportazione o qualsiasi altra autorizzazione governativa necessaria per la esportazione della merce e pagare tutti i diritti e tasse cui è soggetta la merce nel Paese di spedizione, compresi i diritti di esportazione, come pure le spese per tutte le formalità che egli deve espletare per caricare la merce.

9 - Fornire al compratore la fattura commerciale nella forma

appropriata in modo facilitare l'osservanza della regolamentazione applicabile, e su richiesta del compratore ed a spese di quest'ultimo, il certificato d'origine.

10 - Prestare al compratore, se questi lo richieda ed a rischio e a spese dello stesso, ogni assistenza per ottenere i documenti, diversi da quelli menzionati nel precedente articolo, che sono emessi nel Paese di carico e/o di origine, e di cui il compratore, possa aver bisogno per l'importazione della merce nel Paese di destinazione (e, se del caso, per il passaggio in transito attraverso un altro Paese).

11 - Provvedere a proprie spese all'assicurazione trasporti, 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 di buona reputazione, e salvo diverso accordo, a condizione che, dal punto di vista del venditore, possano essere ritenute adeguate, tenuto conto degli usi commerciali, della natura della merce e delle altre circostanze relative al rischio. In questo caso, il venditore deve informare il compratore dell'estensione della copertura assicurativa in modo da permettere a quest'ultimo di stipulare ogni assicurazione integrativa che egli ritenesse necessaria prima che i rischi della merce passino a suo carico ai sensi dell'Art. B. 2.

L'assicurazione deve coprire il prezzo contrattuale più il 10% ed essere stipulata, se possibile, nella valuta del contratto di vendita. Su richiesta ed a spese del compratore, il venditore deve provvedere all'assicurazione contro i «rischi di guerra», se possibile nella valuta del contratto.

B - Il compratore deve:

1 - Ricevere la merce al punto convenuto nel luogo di destinazione, pagare il prezzo come convenuto nel contratto e sopportare, ad eccezione del nolo, tutti i costi e spese cui sia stata assoggettata la merce durante il trasporto fino al suo arrivo al punto di destina-

zione, così come le spese di scarico, a meno che detti costi e spese non siano stati inclusi nel nolo, o non siano percepiti dal vettore al momento del pagamento del nolo.

2 - Sopportare tutti i rischi che la merce può correre a partire dal momento in cui essa sia stata consegnata al primo vettore ai sensi dell'art. A. 3.

3 - Qualora si sia riservato un termine per farsi spedire la merce e/o il diritto di scegliere il punto di destinazione e non dia istruzioni in tempo utile, sopportare tutte le spese aggiuntive conseguenti e tutti i rischi che la merce può correre dalla data in cui è scaduto il termine convenuto semprechè, tuttavia, la merce sia stata individuata in modo intrinsecamente idoneo e cioè nettamente messa da parte o identificata in altro modo come oggetto del contratto.

4 - Sopportare il costo, i diritti e le spese per l'ottenimento dei documenti indicati al precedente art. A. 10, compreso il costo dei documenti consolari e dei certificati d'origine.

5 - Sopportare i dazi doganali come pure tutti gli altri diritti e tasse esigibili al momento e per il fatto dell'importazione.

NORME ED USI UNIFORMI
RELATIVI A CREDITI DOCUMENTARI

NORME ED USI UNIFORMI

RELATIVI AI CREDITI DOCUMENTARI

(Ottobre 1975)

S O M M A R I O

DISPOSIZIONI GENERALI E DEFINIZIONI Pag.

A - FORMA E NOTIFICA DEI CREDITI

B - RESPONSABILITÀ

C - DOCUMENTI

Documenti comprovanti l'imbarco o la spedizione (documenti di spedizione)

Polizze di carico marittime

Documenti di trasporto combinato

Altri documenti di spedizione, ecc.

Documenti di assicurazione

Fatture commerciali

Altri documenti

D - DISPOSIZIONI DIVERSE

Quantità e importo

Spedizioni parziali

Data di scadenza

Imbarco, caricamento o spedizione

Presentazione

Termine di tempo

E - TRASFERIMENTO

NORME ED USI UNIFORMI RELATIVI AI CREDITI DOCUMENTARI

(Revisione 1974 in vigore dal 1 ottobre 1975)

DISPOSIZIONI GENERALI E DEFINIZIONI

a) Queste disposizioni e definizioni nonchè gli articoli che seguono, si applicano a qualsiasi credito documentario e sono vincolanti per tutte le parti interessate, a meno che non sia stato espressamente convenuto in modo diverso.

b) In queste disposizioni, definizioni ed articoli, le espressioni «credito (i) documentario (i)» e «credito (i)» comprendono qualsiasi stipulazione, comunque denominata o designata, con la quale una banca (banca emettente), operando su richiesta e conformemente alle istruzioni di un cliente (ordinante), provvede:

— ad effettuare pagamenti ad un terzo (beneficiario) o a suo ordine di pagare, accettare o negoziare tratte emesse dal beneficiario, ad autorizzare altra Banca a dar corso a tali pagamenti od pagare, accettare o negoziare tali tratte contro consegna dei documenti stabiliti, ad a condizione che siano adempiute le condizioni del credito.

c) I crediti sono, per loro natura, operazioni distinte dalle vendite o da altri contratti che possano formarne la base; tali vendite o contratti non riguardano e non impegnano in alcun modo le banche.

d) le istruzioni relative ai crediti, ed i crediti stessi, debbono essere completi e precisi.

Al fine di evitare confusioni e malintesi, la banca emettente scoraggerà ogni tendenza dell'ordinante ad inserire nel credito eccessivi dettagli.

e) La banca che per prima ha diritto di esercitare la facoltà prevista dall'art. 32b) è quella che è autorizzata a pagare, accettare o negoziare in base al credito. La decisione di detta banca vincola tutte le parti interessate.

Una banca è autorizzata a pagare o ad accettare in base al credito quando essa è espressamente designata nel credito stesso.

Una banca è autorizzata a negoziare in base al credito
— sia quando essa è espressamente designata nel credito.

— sia quando il credito è liberamente negoziabile da qualsiasi banca.

f) Il beneficiario di un credito non può in alcun caso avvalersi dei rapporti contrattuali esistenti tra le banche o tra l'ordinante e la banca emittente.

FORMA E NOTIFICA DEI CREDITI

Art. 1

a) I crediti possono essere:

- revocabili, oppure
- irrevocabili.

b) Ogni credito deve quindi indicare chiaramente se esso è revocabile o irrevocabile.

c) In mancanza di tale indicazione, il credito sarà considerato revocabile.

Art. 2

Un credito revocabile può essere modificato o revocato in qualsiasi momento senza prima doverne avvisarne il beneficiario. Tuttavia, la banca emittente è tenuta a rimborsare la sua filiale o l'altra banca - cui il credito è stato trasmesso e presso le cui casse è stato reso utilizzabile per pagamento, per accettazione o negoziazione - ogni pagamento, accettazione o negoziazione conforme alle condizioni del credito nonché a tutte le modifiche ricevute fino al momento del pagamento, dell'accettazione o della negoziazione effettuati prima della ricezione dell'avviso di modifica o di annullamento.

Art. 3

a) Un credito irrevocabile costituisce un impegno inderogabile della banca emittente:

— a pagare o far pagare se il credito è utilizzabile per pagamento, contro ritiro di tratta o meno,

— ad accettare le tratte, se il credito è utilizzabile per accettazione della banca emittente, o a rispondere dell'accettazione delle tratte e del loro pagamento alla scadenza se il credito è utilizzabile per accettazione di tratte emesse sull'ordinante o su qualsiasi altro trattato indicato nel credito,

— ad acquistare o negoziare senza rivalsa verso il traente e/o i portatori di buona fede, le tratte emesse a vista o a scadenza, dal beneficiario, sull'ordinante o su qualsiasi altro trattato indicato nel credito, o a far sì che altra banca le acquisti e negozi, se il credito è utilizzabile per acquisto o negoziazione, sempreché le condizioni del credito siano state adempiute.

b) un credito irrevocabile può essere avvisato al beneficiario tramite un'altra banca (banca avvisante), senza impegno per quest'ultima; tuttavia quando la banca emittente autorizza o richiede ad un'altra banca di confermare il proprio credito irrevocabile e quest'ultima agisce in conformità, tale conferma costituisce un impegno inderogabile della banca confermantente che si aggiunge a quello della banca emittente:

— a pagare se il credito è pagabile alle proprie casse, contro ritiro di tratta o meno, o ad assicurare che il pagamento sarà fatto, se il credito è utilizzabile per pagamento altrove,

— ad accettare le tratte se il credito è utilizzabile per accettazione alle casse della banca confermantente o a rispondere dell'accettazione delle tratte e del loro pagamento alla scadenza se il credito è utilizzabile per accettazione di tratte emesse sull'ordinante o su qualsiasi altro trattato indicato nel credito,

— ad acquistare: negoziare senza rivalsa verso il traente e/o i portatori di buona fede, le tratte emesse dal beneficiario a vista o a scadenza, sulla banca emittente o sull'ordinante o su ogni altro trattato indicato nel credito, se il credito è utilizzabile per acquisto/negoziazione, sempreché le condizioni del credito siano state adempiute.

c) Questi impegni non possono essere modificati o annullati senza l'accordo di tutte le parti interessate. L'accettazione parziale di modifiche non ha effetto senza l'accordo di tutte le parti interessate.

Art. 4

a) Quando la banca emittente incarica un'altra banca, per cablogramma, telegramma o telex, di avvisare un credito e intende che la lettera di conferma sia lo strumento operativo del credito, il cablogramma, il telegramma o il telex, deve precisare che il credito diverrà operativo soltanto alla ricezione di detta lettera di conferma. In tal caso, la banca emittente deve inviare al beneficiario lo strumento operativo del credito (lettera di conferma) e ogni successiva modifica tramite la banca avisante.

b) La banca emittente risponde di ogni conseguenza che possa derivare dalla mancata osservanza, da parte sua, della procedura indicata nel precedente paragrafo.

c) Salvo che il cablogramma, telegramma o telex «seguono dettagli» (o contenga espressioni equivalenti) o precisi che la lettera di conferma costituisce lo strumento operativo del credito, il cablogramma, telegramma o telex sarà considerato lo strumento operativo del credito e la banca emittente non sarà tenuta ad inviare la lettera di conferma alla banca avisante.

Art. 5

Quando una banca è incaricata, per cablogramma, telegramma o telex, di aprire, confermare o avvisare un credito nei termini analoghi a quelli di un credito precedentemente aperto e poi modificato, si intende che le condizioni del credito da aprire, confermare od avvisare, saranno comunicate al beneficiario senza tener conto delle modifiche, a meno che le istruzioni non specifichino chiaramente quali siano le modifiche da applicare.

Art. 6

Se le istruzioni ricevute di aprire, confermare o avvisare un credito sono incomplete e non chiare, la banca incaricata di eseguire tali istruzioni può dare al beneficiario un avviso preliminare a semplice titolo informativo e senza responsabilità; in tal caso il credito sarà aperto, confermato o avvisato soltanto quando la banca avrà ricevuto le precisazioni necessarie.

B - RESPONSABILITÀ

Art. 7

Le banche devono esaminare con ragionevole cura tutti i documenti per accertare che essi appaiono conformi alle condizioni del credito. I documenti che appaiono discordanti fra loro saranno considerati non apparentemente conformi alle condizioni del credito.

Art. 8

a) Nelle operazioni di credito documentario tutte le parti interessate si devono basare sui documenti, indipendentemente dalle merci.

b) Il pagamento, l'accettazione o la negoziazione contro documenti che appaiono conformi alle condizioni del credito, effettuato a/da una banca in tal senso autorizzata, obbliga la parte che ha dato la autorizzazione a ritirare i documenti e a rimborsare la banca che ha effettuato il pagamento, l'accettazione o la negoziazione.

c) Se, al ricevimento dei documenti, la banca emittente rileva che essi non appaiono conformi alle condizioni del credito, detta banca deve decidere, esclusivamente sulla base dei documenti, se contestare la conformità del pagamento, dell'accettazione o della negoziazione alle condizioni del credito.

d) La banca emittente avrà un ragionevole periodo di tempo per esaminare i documenti e per decidere, come sopra precisato se contestarne la conformità.

e) In caso affermativo, avviso motivato a tale effetto deve essere dato senza ritardo con telegramma od altro mezzo rapido alla banca che ha trasmesso i documenti; questo avviso deve precisare che i documenti sono tenuti a disposizione di detta banca o che le vengono restituiti.

f) Se la banca emittente viene meno all'obbligo di tenere i documenti a disposizione della banca che glieli ha rimessi o di restituirglieli, perde il diritto di contestare la non conformità alle condizioni del credito del pagamento, dell'accettazione o della negoziazione.

g) Se la banca che trasmette i documenti attira l'attenzione della banca emittente su irregolarità dei documenti o informa quest'ultima di aver effettuato il pagamento, l'accettazione o la negoziazione sotto riserva o contro una garanzia per tali irregolarità, la banca emittente non sarà per tale fatto liberata da alcuno degli obblighi che le derivano dal presente articolo. Tale garanzia

o riserva concerne soltanto i rapporti tra la banca che ha trasmesso i documenti e il beneficiario.

Art. 9

Le banche non assumono nessuna responsabilità per la forma, la sufficienza, l'esattezza, l'autenticità, la falsificazione, la portata legale di qualsiasi documento, nè per condizioni generali e/o particolari predisposte o aggiunte nei documenti; esse non assumono alcuna responsabilità nemmeno per la descrizione, la quantità, il peso, la qualità, lo stato, l'imballaggio, la consegna, il valore o l'esistenza delle merci rappresentate dai documenti, nè infine per la buona fede, per gli atti e/o omissioni, per la solvibilità, l'adempimento delle obbligazioni o lo standing degli speditori, vettori o assicuratori della merce, o di qualsiasi altra persona.

Art. 10

Le banche non assumono alcuna responsabilità per le conseguenze derivanti da ritardi e/o perdite nell'inoltro di messaggi, lettere o documenti, nè per i ritardi, mutilazioni o altri errori che potessero verificarsi nella trasmissione di cablogrammi, telegrammi o telex. Le banche non assumono alcuna responsabilità per gli errori di traduzione o interpretazione di termini tecnici e si riservano il diritto di trasmettere i termini dei crediti senza tradurli.

Art. 11

Le banche non assumono alcuna responsabilità per le conseguenze derivanti dall'interruzione della propria attività provocata da casi di forza maggiore, sommosse, disordini civili, insurrezioni guerre o da qualsiasi altra causa indipendente dalla loro volontà, oppure da scioperi o serrate. Qualora il credito scada durante una tale interruzione, le banche, salvo specifica autorizzazione, non effettueranno alcun pagamento, accettazione o negoziazione posteriormente alla scadenza.

Art. 12

a) Le banche che per eseguire le istruzioni dell'ordinante si avvalgono dei servizi di un'altra banca agiscono per conto ed a rischio dell'ordinante stesso.

b) Le banche non assumono alcuna responsabilità nel caso in cui le istruzioni da esse trasmesse non vengano eseguite, e ciò anche qualora esse medesime avessero preso l'iniziativa della scelta dell'altra banca.

c) L'ordinante assume tutti gli obblighi e le responsabilità derivanti da leggi e usi dell'estero ed è tenuto a risarcire le banche per le relative conseguenze.

Art. 13

La banca incaricata del pagamento o della negoziazione, che sia stata autorizzata a richiedere il rimborso ad una terza banca indicata dalla banca emittente e che abbia effettuato tale pagamento o negoziazione, non deve essere richiesta di attestare alla terza banca che essa ha operato in conformità alle condizioni del credito.

DOCUMENTI

Art. 14

a) Tutte le istruzioni di aprire, confermare o avvisare un credito devono sempre specificare con precisione i documenti a fronte dei quali deve essere effettuato il pagamento, l'accettazione o la negoziazione.

b) Termini quali "di prim'ordine", "ben conosciuto", "qualificato" e simili non devono essere usati per designare gli emittenti dei documenti richiesti dal credito; se termini del genere figurano nel credito, le banche accetteranno i documenti così come presentati. C.A. - Documenti comprovanti l'imbarco o la spedizione o la presa in carico (documenti di spedizione).

Art. 15

Salvo quanto disposto al successivo art. 20, la data della polizza

di carico o la data di ogni altro documento comprovante l'imbarco o la spedizione o la presa in carico, o la data indicata dal timbro di ricezione o da una annotazione apposta su uno di questi documenti, sarà considerata, in ogni caso, come data d'imbarco o di spedizione o di presa in carico delle merci.

Art. 16

- a) Una espressione che indichi chiaramente che il nolo è stato pagato o prepagato, comunque denominata o formulata, apposta mediante stampiglia o in altro modo sui documenti comprovanti l'imbarco, o la spedizione, la presa in carico, sarà considerata come prova dell'avvenuto pagamento del nolo.
- b) L'espressione "nolo pagabile in anticipo" o "nolo da pagarsi in anticipo", o altra equipollente apposta mediante stampiglia o in altro modo su tali documenti non sarà considerata come prova dell'avvenuto pagamento del nolo.
- c) Le banche accetteranno i documenti portanti l'indicazione che il nolo o le spese di trasporto sono pagabili alla consegna, a meno che il credito non disponga diversamente o che ciò risulti in contrasto con uno qualsiasi dei documenti presentati in utilizzo del credito.
- d) Salvo che il credito non lo escluda espressamente, le banche accetteranno i documenti di spedizione che facciano riferimento, mediante stampiglia o in altro modo a spese aggiuntive a quelle di trasporto, quali le spese o gli esborsi connessi al caricamento, scarica delle merci o ad operazioni similari.

Art. 17

Salvo che il credito non disponga diversamente, saranno accettati documenti di spedizione che portino sul recto una clausola quale "schipper load and count" oppure "said by shipper to contain" o altra espressione equipollente.

Art. 18

- a) Documento di spedizione netto è un documento su cui non sia-

no state aggiunte clausole o annotazioni constatanti espressamente lo stato difettoso della merce e/o dell'imballaggio.

b) Le banche rifiuteranno i documenti di spedizione che portino tali clausole o annotazioni, a meno che il credito non indichi espressamente le clausole o annotazioni che sono accettabili.

C. 1.1. - Polizze di carico marittime.

Art. 19

- a) Salvo che il credito non lo autorizzi espressamente, non saranno accettate polizze di carico dei seguenti tipi:
 - polizze di carico emesse da spedizionieri;
 - polizze di carico emesse in base ad un "charter party" e sottoposte alle relative condizioni;
 - polizze di carico che prevedono il trasporto su velieri.
- b) Per contro, fermo quanto sopra e a meno che il credito non disponga diversamente, saranno accettate polizze di carico dei seguenti tipi:
 - "Though Bills of Lading" emesse da compagnie di navigazione o da loro agenti, anche se coprono trasporti di specie diverse;
 - "Short Form of Lading" (cioè polizze di carico, emesse da compagnie di navigazione o da loro agenti, che indicano alcune o tutte le condizioni del trasporto mediante riferimento ad una fonte o ad un documento diverso dalla polizza di carico).
 - polizze di carico emesse da compagnie di navigazione o loro agenti, relative a merci costituenti una unità di carico come quelle su "pallets" o in "containers".

Art. 20

a) Salvo che il credito non disponga diversamente, le polizze di carico devono indicare che le merci sono state caricate a bordo di una determinata nave o imbarcate su una determinata nave.

b) La messa a bordo su una determinata nave o l'imbarco su una determinata nave possono essere provate mediante una polizza di carico contenente un'espressione che indichi la messa a bordo o l'imbarco su di una determinata nave, oppure mediante una annotazione a tale effetto apposta sulla polizza di carico firmata o sigla-

ta e datata dal vettore o da un suo agente; la data di questa annotazione sarà considerata come la data di messa a bordo della nave determinata.

Art. 21

a) Salvo che il trasbordo sia vietato dalle condizioni nel credito, saranno accettate polizze di carico dalle quali risulti che le merci verranno trasbordate durante il percorso, a condizione che l'intero viaggio sia coperto da una e unica polizza di carico.

b) Polizze di carico contenenti clausole stampate che riservano ai vettori il diritto di effettuare trasbordi saranno accettate anche quando il credito vieti i trasbordi.

Art. 22

a) Le banche rifiuteranno polizze di carico attestanti il carico delle merci sopra coperta, a meno che il credito non lo autorizzi espressamente.

b) Le banche non rifiuteranno polizze di carico che prevedono che le merci possono essere trasportate sopra coperta a condizione che in esse non sia espressamente indicato che le merci sono caricate sopra coperta.

C. 1.2 — Documenti di trasporto combinato.

Art. 23

a) Se il credito richiede un documento di trasporto combinato, cioè un documento che prevede un trasporto di almeno due specie diverse dal luogo ove le merci sono prese in carico fino al luogo stabilito per la consegna, o se il credito prevede un trasporto combinato, ma nell'uno o nell'altro caso, non precisa la forma del documento richiesto e/o l'emittente di detto documento, le banche accetteranno tali documenti così come presentati.

b) Se il trasporto combinato comprende un trasporto via mare, il documento sarà accettato, anche se non indica che le merci sono a bordo di una nave determinata e anche se prevede che le merci, se in container, possano essere trasportate sopra coperta, purchè

non indichi espressamente che le merci sono caricate sopra coperta.
C. 1.3 — Altri documenti di spedizione, ecc.

Art. 24

Le banche considereranno regolari le lettere di vettura ferroviarie, reversali ferroviari, duplicati di lettere di vettura, polizze di carico fluviali, ricevute e certificati di spedizione postale, ricevute di posta aerea, polizze di carico aeree, lettere o ricevute di trasporto aereo, lettere di vettura rilasciate da autotrasportatori, o altri documenti simili, quando detti documenti portano la stampiglia di ricevimento del vettore o del suo agente quando portano una firma che appare quella del trasportatore o del suo agente.

Art. 25

Quando un credito richiede una attestazione o certificazione di peso per trasporti non marittimi, le banche accetteranno l'apposizione di una stampiglia di pesatura o una dichiarazione di peso apposta dal vettore sul documento di spedizione, a meno che il credito non richieda un certificato di peso separato o indipendente.
C. 2 — Documenti di assicurazione.

Art. 26

a) I documenti di assicurazione devono essere quelli indicati nel credito e devono essere emessi e/o firmati da compagnie di assicurazione o da loro agenti, oppure da assicuratori (undervriters).

b) Le "Note di copertura" (cover notes) emesse da sensali (brokers) non saranno accettate, salvo specifica autorizzazione nel credito.

Art. 27

Salvo che il credito non disponga diversamente, o salvo che i documenti di assicurazione presentati non stabiliscano che la copertura decorre al più tardi dalla data d'imbarco o di spedizione, o in caso di trasporto combinato, dalla data della presa in carico della

merce, le banche rifiuteranno i documenti d'assicurazione che portino una data posteriore alla data d'imbarco o di spedizione o, in caso di trasporto combinato, alla data di presa in carico della merce, quale è indicata sui documenti di spedizione.

Art. 28

- a) Salvo che il credito non disponga diversamente, il documento di assicurazione deve essere stilato nella stessa moneta del credito.
- b) Il valore minimo che deve essere assicurato è il valore CIF delle merci. Tuttavia, quando il valore CIF delle merci non può essere determinato in base quanto appare dai documenti, le banche accetteranno come valore minimo, l'importo maggiore fra quello di utilizzo del credito e quello della relativa fattura commerciale.

Art. 29

- a) Nei crediti deve essere indicato esplicitamente il tipo di assicurazione richiesto e, all'occorrenza, i rischi aggiuntivi che devono essere coperti. Non devono essere usati termini imprecisi quali "rischi usuali", o "rischi abituali"; tuttavia, se tali termini imprecisi vengono usati, le banche accetteranno i documenti di assicurazione così come presentati.
- b) In mancanza di istruzioni specifiche le banche accetteranno la copertura assicurativa quale risulterà dai documenti presentati.

Art. 30

Quando un credito prescrive "assicurazione contro tutti i rischi", le banche accetteranno un documento di assicurazione in cui figurino una qualsiasi clausola od annotazione "tutti i rischi", senza incorrere in responsabilità nel caso in cui particolari rischi non siano coperti.

Art. 31

Le banche accetteranno un documento di assicurazione indican-

te che la copertura comporta una franchigia - sia che si tratti di una franchigia "in accordo", sia che si tratti di una franchigia a "dedurre" a meno che nel credito non sia esplicitamente indicato che l'assicurazione non deve prevedere alcuna percentuale di franchigia.

C. 3 — Fatture commerciali

Art. 32

- a) Salvo che il credito non disponga diversamente, le fatture commerciali devono essere stilate al nome dell'ordinante.
- b) Salvo che il credito non disponga diversamente, le banche possono rifiutare fatture commerciali emesse per un ammontare superiore a quello consentito dal credito.
- c) La descrizione delle merci nella fattura commerciale deve corrispondere a quella del credito. In tutti gli altri documenti le merci possono essere descritte in termini generici che non siano discordanti con la descrizione della merce nel credito.
- C. 4 — Altri documenti.

Art. 33

Quando sono richiesti altri documenti, come ricevute di deposito, ordini di consegna, fatture consolari, certificati d'origine, di peso di qualità od analisi, ecc. senza ulteriori precisazioni, le banche accetteranno tali documenti così come presentati.

D. DISPOSIZIONI DIVERSE

Quantità e importo

Art. 34

- a) Le espressioni "intorno" "circa" o equipollenti riferite all'importo del credito, la quantità o il prezzo unitario delle merci, sono da interpretare nel senso che permettono uno scarto massimo del 10% in più o in meno.

b) Salvo che il credito non stabilisca che la quantità delle merci non può essere nè inferiore nè superiore a quella specificata, sarà ammessa una tolleranza del 3% in più o in meno, ma sempre a condizione che l'ammontare totale degli utilizzi non superi l'ammontare del credito.

Questa tolleranza non si applica quando il credito specifica la quantità in unità di colli o di articoli.

Spedizioni parziali

Art. 35

a) Sono consentite spedizioni parziali, salvo che il credito non contenga esplicite istruzioni contrarie.

b) Le spedizioni effettuate sulla stessa nave o per lo stesso viaggio non si considereranno spedizioni parziali, anche se le polizze di carico attestanti la messa a bordo portano date diverse e/o indicano porti di imbarco differenti.

Art. 36

Se è prescritta una spedizione frazionata entro periodi determinati, e una frazione non è spedita entro il termine per essa stabilito, il credito cessa di essere disponibile per questa frazione e per tutte le successive, salvo che il credito non disponga altrimenti.

Data di scadenza

Art. 37

Qualsiasi credito, sia esso revocabile o irrevocabile, deve indicare un termine di scadenza per la presentazione dei documenti per il pagamento, l'accettazione o la negoziazione, e ciò anche se sia indicata una data ultima per la spedizione.

Art. 38

Le parole "al", "fino al", "entro il" o espressioni equipollenti

usate per determinare la data estrema di validità stabilita per la presentazione dei documenti per il pagamento, l'accettazione o la negoziazione, o la data ultima stabilita per la spedizione, si intenderanno comprensive della data indicata.

Art. 39

a) Quando il termine di scadenza cade in un giorno in cui le banche sono chiuse per ragioni diverse da quelle indicate nell'art. 11, la data di scadenza è prorogata fino al primo giorno lavorativo seguente.

b) La data ultima di spedizione non è prorogata a seguito della proroga della data di scadenza intervenuta per effetto del presente articolo. Quando il credito stabilisce una data ultima di spedizione, non saranno accettati i documenti di spedizione aventi data posteriore a quella prescritta. Se nel credito non è stabilita alcuna data di spedizione non saranno accettati i documenti di spedizione aventi data posteriore alla data di scadenza stabilita nel credito o nelle modifiche al credito stesso. I documenti diversi dai documenti di spedizione potranno, tuttavia, portare una data compresa nel periodo di proroga della data di scadenza.

c) Le banche che effettuano il pagamento, l'accettazione o la negoziazione alla data così prorogata devono unire ai documenti una loro attestazione redatta nei seguenti termini:

"Presentati per il pagamento (o accettazione, o negoziazione; secondo il caso) entro il termine prorogato in conformità all'art. 39 delle "Norme ed usi uniformi".

Imbarco, caricamento o spedizione

Art. 40

a) Salvo che il non disponga diversamente, le parole "partenza", "invio" o "caricamento", usate per stabilire la data ultima di spedizione delle merci, si considerano sinonimi di "spedizione".

b) Espressioni come "pronto", "immediatamente", "il più presto possibile" ed altre analoghe, non devono essere usate.

Se tali espressioni sono usate, le banche le interpreteranno come una richiesta di spedizione entro 30 giorni a partire dalla data dell'avviso del credito inviato al beneficiario della banca emittente o, a seconda del caso dalla banca avisante.

c) L'espressione «il o verso il ...» o espressioni equipollenti, saranno interpretate come una richiesta di spedizione nel periodo che comprende i cinque giorni precedenti e i cinque giorni successivi alla data indicata, inclusi entrambi i giorni estremi.

Presentazione

Art. 41

Fermo restando quando prescritto dall'art. 37, secondo il quale ogni credito deve prescrivere un termine ultimo per la presentazione dei documenti, i crediti devono altresì stabilire un determinato periodo di tempo dopo la data di emissione della polizza di carico o degli altri documenti di spedizione, entro il quale i documenti devono essere presentati per il pagamento, l'accettazione o la negoziazione. Se tale periodo di tempo non viene stabilito nel credito, le banche rifiuteranno documenti presentati oltre 21 giorni dopo la data di emissione delle polizze di carico o degli altri documenti di spedizione.

Art. 42

Le banche non sono tenute ad accettare documenti che siano presentati in ore diverse da quelle di apertura dei loro sportelli.

Termini di tempo

Art. 43

Le espressioni «prima metà», «seconda metà» di un mese si intendono come equivalenti rispettivamente a «dal primo al quindici incluso» e «dal sedici all'ultimo giorno del mese incluso».

Art. 44

I termini «principio», «metà» o «fine» del mese si intende come equivalenti rispettivamente a «dal primo al dieci incluso» «dall'undici al venti incluso» e dal «ventuno all'ultimo giorno del mese incluso».

Art. 45

Quando la banca emittente chiede che il credito sia confermato o avisato come valido «per la durata di un mese», «per la durata di sei mesi», ecc, senza specificare la data a partire dalla quale questo periodo decorre, la banca incaricata della conferma e dell'avviso confermerà o avviserà il credito come valido sino alla fine del periodo indicato a partire dalla data di tale conferma o avviso.

E - TRASFERIMENTO

Art. 46

a) Un credito trasferibile è un credito in virtù del quale il beneficiario ha il diritto di dare istruzioni alla banca incaricata di effettuare il pagamento o l'accettazione, o ad ogni banca che possa negoziarlo, di rendere il credito utilizzabile, in tutto o in parte, da una o più terze persone (secondi beneficiari).

b) La banca alla quale è stato richiesto di effettuare il trasferimento, sia che abbia confermato o meno il credito, non sarà tenuta ad effettuare tale trasferimento se non nei limiti e nelle forme da essa espressamente consentiti ed a condizioni che le siano pagate le spese relative.

c) Salvo che il credito non disponga diversamente, le competenze bancarie relative al trasferimento sono a carico del primo beneficiario.

d) Un credito può essere trasferito soltanto se è espressamente indicato come «trasferibile» dalla banca emittente. Termini come «divisibile», «frazionabile», «credibile» e «trasmissibile» nulla aggiungono al significato del termine «trasferibile» e non devono essere usati.

e) Un credito trasferibile può essere trasferito una sola volta. Frazioni di un credito trasferibile (non eccedenti nel totale l'importo del credito) possono essere trasferite separatamente, a condizione che non siano vietate spedizioni parziali; l'insieme di tali trasferimenti è considerato come un unico trasferimento del credito.

Il credito può essere trasferito soltanto alle condizioni specifiche nel credito originario, ad eccezione dell'importo del credito, dei prezzi unitari in esso indicati e del periodo di validità o termini di spedizione, di cui tutti o ciascuno possono essere ridotti o abbreviati. Inoltre il nome del primo beneficiario può sostituire quello dell'ordinante, ma se, in base al credito originario, il nome di questo ultimo deve apparire su qualsiasi documento diverso dalla fattura, questa prescrizione deve essere rispettata.

f) Il primo beneficiario ha il diritto di sostituire con proprie fatture quelle del secondo beneficiario, per un importo che non ecceda quello del credito originario ed a prezzi unitari originari se stabiliti nel credito; quando si verifica tale sostituzione di fatture, il primo beneficiario può utilizzare il credito per la differenza eventualmente esistente fra l'importo delle proprie fatture e quello delle fatture del secondo beneficiario. Quando un credito è stato trasferito ed il primo beneficiario deve fornire le proprie fatture in sostituzione di quelle del secondo beneficiario ma omette di farlo a prima richiesta, la banca incaricata del pagamento, dell'accettazione o negoziazione ha il diritto di inviare alla banca emittente i documenti ricevuti a fronte del credito, comprese le fatture del secondo beneficiario, e ciò senza incorrere in responsabilità nei riguardi del primo beneficiario.

g) Salvo che il credito non disponga diversamente, il primo beneficiario di un credito trasferibile può trasferire il credito ad un secondo beneficiario nello stesso paese o in un altro paese. Il pri-

mo beneficiario ha il diritto di chiedere che il pagamento o la negoziazione sia fatta al secondo beneficiario nel luogo in cui il credito è stato trasferito, entro il giorno di scadenza del credito originario incluso, e ciò senza pregiudizio del diritto del primo beneficiario di rimettere in seguito le proprie fatture in sostituzione di quelle del secondo beneficiario e di pretendere qualsiasi differenza che gli fosse dovuta.

Art. 47

Il fatto che il credito non sia stato dichiarato trasferibile non inficia i diritti del beneficiario di cedere i proventi di tale credito in conformità alle disposizioni del diritto applicabile.

NORME UNIFORMI
RELATIVE AGLI INCASSI

NORME UNIFORMI RELATIVE AGLI INCASSI

SOMMARIO

Disposizioni generali e definizioni

Obblighi e responsabilità

Presentazione

Pagamento

Accettazione

Pagherò, ricevute e altri strumenti analoghi

Protesto

"Occorrendo" (Rappresentante del cedente)-
e protezione della merce

Avviso d'esito, ecc.

Interessi, commissioni e spese

NORME UNIFORMI RELATIVE AGLI INCASSI

(Revisione 1978, in vigore dal 1° gennaio 1979)

DISPOSIZIONI GENERALI E DEFINIZIONI

A) Queste disposizioni e definizioni, nonchè gli articoli che seguono, si applicano a qualsiasi incasso come definito in appresso sub B) e sono vincolanti per tutte le parti interessate a meno che non sia stato espressamente convenuto in modo diverso o che esse non siano in contrasto con le disposizioni di una legge o di un regolamento nazionale, statale o locale cui non sia possibile derogare.

B) Ai fini di tali disposizioni, definizioni e articoli:

1. (i) "Incasso" significa il trattamento da parte delle banche, su istruzioni ricevute, di documenti come definiti sub (ii) appresso, allo scopo di

(a) ottenere l'accettazione e/o, secondo il caso, il pagamento, o

(b) consegnare documenti commerciali contro accettazione e/o secondo il caso, contro pagamento, o

(c) consegnare documenti secondo altri termini e condizioni.

(ii) "documenti" significa finanziari e/o documenti commerciali

(a) "documenti finanziari" significa cambiali, pagherò, assegni, ricevute di pagamento o altri strumenti analoghi usati per ottenere il pagamento di denaro;

(b) "documenti commerciali" significa fatture, documenti di spedizione, documenti rappresentativi o altri strumenti analoghi, o qualsiasi altro documento che non sia documento finanziario.

(ii) "Incasso semplice" significa incasso di documenti finanziari non accompagnati da documenti commerciali.

(iv) "Incasso documentario" significa incasso di:

(a) documenti finanziari accompagnati da documenti commerciali;

(b) documenti commerciali non accompagnati da documenti finanziari.

2. Le parti interessate sono:

- (i) "il cedente" che è il cliente che affida l'operazione di incasso alla sua banca;
- (ii) "la banca trasmittente" che è la banca alla quale il cedente ha affidato l'operazione di incasso;
- (iii) "la banca incaricata dell'incasso" che è qualsiasi banca, diversa dalla banca trasmittente, che interviene nello svolgimento dell'ordine d'incasso;
- (iv) "la banca presentatrice" che è la banca incaricata dell'incasso che effettua la presentazione al trassato.

3. Il "trassato" è colui al quale deve essere effettuata la presentazione in conformità con l'ordine d'incasso.

C. Tutti i documenti inviati per l'incasso devono essere accompagnati da un ordine di incasso contenente istruzioni complete e precise. Le banche sono autorizzate ad operare soltanto in base alle istruzioni contenute in detto ordine di incasso e in conformità delle presenti norme.

Se una banca, per qualsiasi ragione, non può attenersi alle istruzioni contenute nell'ordine di incasso ricevuto, deve immediatamente avvisare la parte dalla quale ha ricevuto l'ordine di incasso.

OBBLIGHI E RESPONSABILITÀ

Articolo 1

Le banche devono operare in buona fede e con ragionevole cura.

Articolo 2

Le banche devono verificare che i documenti ricevuti appaiono essere quelli elencati nell'ordine di incasso e devono immediatamente avvisare la parte dalla quale hanno ricevuto l'ordine di incasso della mancanza di qualsiasi documento.

Le banche non hanno nessun ulteriore obbligo di esaminare i documenti.

Articolo 3

Al fine di eseguire le istruzioni del cedente la banca trasmittente utilizzerà quale banca incaricata dell'incasso:

- (i) la banca incaricata dell'incasso indicata dal cedente o, in mancanza di tale indicazione,
- (ii) qualsiasi banca, di scelta propria o scelta da un'altra banca, nel paese dove deve aver luogo il pagamento o l'accettazione, a seconda del caso.

I documenti e l'ordine di incasso possono essere inviati alla banca incaricata dell'incasso direttamente o tramite un'altra banca quale intermediaria.

Le banche che si avvalgono dei servizi di altre banche per eseguire le istruzioni del cedente lo fanno per conto e rischio di quest'ultimo.

Il cedente sarà tenuto a rendere indenni le banche per qualsiasi obbligazione e responsabilità imposte da leggi o usi esteri.

Articolo 4

Le banche che intervengono in un incasso non assumono alcun obbligo o responsabilità nè per le conseguenze derivanti da ritardo e/o perdita nell'inoltro di qualsiasi messaggio, lettera o documento, nè per il ritardo, la mutilazione o altri errori che possono verificarsi nella trasmissione di cablogrammi, telegrammi, telex o nella comunicazione a mezzo sistemi elettronici nè per errori di traduzione o interpretazione di termini tecnici.

Articolo 5

Le banche che intervengono in un incasso non assumono alcun obbligo o responsabilità per le conseguenze derivanti dalla interruzione della loro attività provocata da casi di forza maggiore, sommosse, disordini civili, insurrezioni, guerre o da qualsiasi altra causa al di fuori del loro controllo, o da qualsiasi sciopero o serrata.

Articolo 6

Le merci non debbono essere spedite direttamente all'indirizzo

di una banca senza il preventivo accordo da parte di quella banca.

Qualora delle merci vengano spedite direttamente all'indirizzo di una banca o siano affidate ad un'altra banca per la consegna ad un trassato contro pagamento o accettazione o secondo altri termini senza il preventivo accordo da parte di quella banca, questa non ha alcun obbligo di prendere in consegna le merci, le quali rimangono a rischio e sotto la responsabilità della parte che le ha spedite.

PRESENTAZIONE

Articolo 7

I documenti devono essere presentati al trassato così come ricevuti, salvo che la banca trasmittente e quella incaricata dell'incasso sono autorizzate ad applicarvi qualsiasi bollo necessario, a spese del cedente, a meno di istruzioni diverse, e ad apporvi qualsiasi necessaria girata o qualsiasi timbro di gomma o qualsiasi altro contrassegno o simbolo di identificazione usuale o richiesto dalla operazione di incasso.

Articolo 8

Gli ordini di incasso debbono contenere l'indirizzo completo del trassato o del domicilio al quale la presentazione deve essere effettuata. Se l'indirizzo è incompleto o inesatto, la banca incaricata dell'incasso può, senza obbligo e responsabilità da parte sua, cercare l'indirizzo esatto.

Articolo 9

Nel caso di documenti pagabili a vista la banca presentatrice deve effettuare la presentazione per il pagamento senza ritardo.

Nel caso di documenti pagabili ad una scadenza che non sia vista, la banca presentatrice, deve, quando è richiesta l'accettazione, effettuare la presentazione senza ritardo e quando è richiesto il

pagamento effettuare la presentazione per il pagamento non oltre la scadenza stabilita.

Articolo 10

Nel caso di un incasso documentario comprendente una cambiale pagabile in una data futura, l'ordine di incasso deve indicare se i documenti commerciali devono essere consegnati al trassato contro accettazione (D/A) o contro pagamento (D/P).

In mancanza di tale indicazione, i documenti commerciali saranno consegnati soltanto contro pagamento.

PAGAMENTO

Articolo 11

Nel caso di documenti pagabili nella moneta del paese dove deve aver luogo il pagamento (moneta locale), la banca presentatrice, a meno di istruzioni diverse contenute nell'ordine di incasso, deve consegnare i documenti al trassato soltanto contro pagamento in moneta locale che sia immediatamente utilizzabile per disporre le modalità indicate nell'ordine d'incasso.

Articolo 12

Nel caso di documenti pagabili in una moneta diversa da quella del paese dove deve aver luogo il pagamento (divisa estera), la banca presentatrice, a meno di istruzioni diverse contenute nell'ordine di incasso, deve consegnare i documenti al trassato contro pagamento nella suddetta divisa estera che possa essere immediatamente trasferita secondo le istruzioni contenute nell'ordine di incasso.

Articolo 13

Nel caso di incassi semplici possono essere accettati pagamenti parziali se, nella misura e alle condizioni in cui sono ammessi dalla

legge vigente nella piazza di pagamento. I documenti saranno consegnati al trassato soltanto quando sarà stato ricevuto il pagamento totale.

Nel caso di incassi documentari, pagamenti parziali saranno accettati soltanto se specificamente autorizzati nell'ordine di incasso. Tuttavia, a meno di istruzioni contrarie, la banca presentatrice consegnerà i documenti al trassato soltanto quando sarà stato ricevuto il pagamento totale.

In ogni caso i pagamenti parziali saranno accettati semprechè siano state rispettate le disposizioni dell'art. 11 o dell'art. 12, a seconda del caso.

I pagamenti parziali, se accettati, saranno trattati in conformità con le disposizioni dell'art. 14

Articolo 14

Le somme incassate (dedotte le commissioni e/o le spese quando dovute) devono essere messa senza ritardo a disposizione della banca dalla quale è stato ricevuto l'ordine di incasso, in conformità con le istruzioni contenute nell'ordine di incasso.

ACCETTAZIONE

Articolo 15

La banca presentatrice è tenuta ad accertare che la forma dell'accettazione di una cambiale appaia essere completa e corretta, ma non è responsabile della autenticità di qualsiasi firma nè dei poteri di qualsiasi firmatario di firmare per accettazione.

PAGHERÒ, RICEVUTE E ALTRI STRUMENTI ANALOGHI

Articolo 16

La banca presentatrice non è responsabile della autenticità di qualsiasi firma nè dei poteri di qualsiasi firmatario di firmare un pagherò, una ricevuta, o un altro strumento analogo.

PROTESTO

Articolo 17

L'ordine di incasso deve contenere istruzioni specifiche concernenti il pretesto (o altro procedimento legale sostitutivo) per l'eventualità di mancata accettazione o mancato pagamento.

In mancanza di tali specifiche istruzioni le banche che intervengono nell'incasso non hanno alcun obbligo di far protestare i documenti (o di assoggettarli ad altro procedimento legale sostitutivo) per mancato pagamento o per mancata accettazione.

Qualsiasi commissione e/o spesa sostenuta dalle banche in relazione a detto protesto o altro procedimento legale sostitutivo sarà a carico del cedente.

«OCCORRENDO» (RAPPRESENTANTE DEL CEDENTE) E PROTEZIONE DELLA MERCE

Articolo 18

Se il cedente nomina un rappresentante perchè agisca come «occorrendo» in caso di mancata accettazione e/o mancato pagamento, l'ordine di incasso deve indicare in modo chiaro e completo i poteri di tale «occorrendo».

In mancanza di tale indicazione le banche non accetteranno alcuna istruzione dall'«occorrendo».

Articolo 19

Le banche non hanno alcun obbligo di prendere provvedimenti nei riguardi della merce oggetto di un incasso documentario.

Nondimeno, se le banche compiono azioni per la protezione della merce, abbiano o no, ricevuto istruzioni, esse non assumono alcun obbligo o responsabilità in quanto alla sorte e/o alla condizione della merce nè per qualsiasi atto e/o omissione da parte di terzi incaricati della custodia e/o della protezione della merce. Tuttavia la(e) banca(che) incaricata(e) dell'incasso deve(ono) avvisare

immediatamente la banca dalla quale ha(nno) ricevuto l'ordine di incasso di ogni azione intrapresa e tale scopo.

Qualsiasi commissione e/o spesa sostenuta dalle banche in relazione a qualsiasi azione per la protezione della merce sarà a carico del cedente.

AVVISO D'ESITO, ECC.

Articolo 20

Le banche incaricate dell'incasso devono avvisarne l'esito in conformità con le seguenti norme:

(i) Forma dell'avviso - Ogni avviso o informazione inviati dalla banca incaricata dell'incasso alla banca dalla quale è stato ricevuto l'ordine di incasso, deve contenere gli opportuni dettagli tra i quali, in ogni caso, il numero di riferimento dato da quest'ultima banca all'ordine di incasso.

(ii) Modo di avviso - In mancanza di specifiche istruzioni, la banca incaricata dell'incasso deve inviare alla banca dalla quale ha ricevuto l'ordine di incasso ogni avviso col mezzo postale più rapido, ma se la banca incaricata dell'incasso ritiene che vi siano motivi di urgenza, può utilizzare, a spese del cedente, mezzi più rapidi quali cablogramma, telegramma, telex o comunicazione a mezzo di sistema elettronico, ecc.

(iii) (a) Avviso di pagamento - La banca incaricata dell'incasso deve inviare senza ritardo l'avviso di pagamento alla banca dalla quale ha ricevuto l'ordine di incasso, precisando l'importo o gli importi incassati, le eventuali commissioni e/o gli esborsi e/o le spese dedotti, a seconda del caso, ed il modo della messa a disposizione dei fondi.

(b) Avviso di accettazione - La banca incaricata dell'incasso deve inviare senza ritardo l'avviso di accettazione alla banca dalla quale ha ricevuto l'ordine d'incasso.

(c) Avviso di mancato pagamento o di mancata accettazione - La banca incaricata dell'incasso deve inviare senza ritardo l'avviso di mancato pagamento o di mancata accettazione alla banca dalla quale ha ricevuto l'ordine d'incasso.

La banca presentatrice deve cercare di accettare le ragioni del mancato pagamento o mancata accettazione ed informare in conformità la banca dalla quale ha ricevuto l'ordine di incasso.

Ricevuto tale avviso, la banca trasmittente, entro un ragionevole lasso di tempo, deve dare opportune istruzioni circa il successivo trattamento dei documenti. Se tali istruzioni non sono ricevute dalla banca presentatrice entro 90 giorni dal suo avviso di mancato pagamento o mancata accettazione, i documenti potranno essere restituiti alla banca dalla quale è stato ricevuto l'ordine in incasso.

INTERESSI, COMMISSIONI E SPESE

Articolo 21

Se l'ordine di incasso contiene istruzioni di incassare interessi inclusi nel(i) documento(i) finanziario(i) che eventualmente lo accompagna(no) ed il trassato rifiuta di pagare tali interessi, la banca presentatrice può consegnare i documenti contro pagamento o accettazione, secondo il caso, senza incassare tali interessi a meno che l'ordine di incasso non disponga espressamente che tali interessi non possono essere abbandonati. Se tali interessi devono essere incassati, l'ordine di incasso deve indicare il tasso e il periodo per il quale devono essere percepiti. In caso di rifiuto di pagamento degli interessi, la banca presentatrice deve informare di conformità la banca dalla quale ha ricevuto l'ordine di incasso.

Se i documenti comprendono un documento finanziario che contiene una clausola incondizionata e definitiva per gli interessi, l'importo degli interessi è considerato come parte dell'importo dei documenti da incassare. Di conseguenza, l'importo degli interessi deve essere pagato in aggiunta all'importo capitale indicato nel documento finanziario e non vi si può rinunciare a meno di autorizzazione contenuta nell'ordine di incasso.

Articolo 22

Se l'ordine di incasso contiene l'istruzione che le commissioni e/o le spese di incasso debbono essere a carico del trassato ed il

trassato rifiuta di pagarle, la banca presentatrice può consegnare il(i) documento(i) contro pagamento o contro accettazione, secondo il caso, senza incassare commissioni e/o spese, a meno che l'ordine di incasso non disponga espressamente che tali commissioni e/o spese non possono essere abbandonate.

Qualora il pagamento di commissioni e/o spese di incasso sia stato rifiutato, la banca presentatrice deve informare di conformità la banca dalla quale ha ricevuto l'ordine di incasso.

Quando le commissioni e/o le spese di incasso sono state in tal modo abbandonate, esse saranno poste a carico del cedente e potranno essere dedotte dall'importo incassato.

Se l'ordine di incasso proibisce specificatamente l'abbandono delle commissioni e/o delle spese di incasso, nè la banca trasmittente, nè quella incaricata dell'incasso, nè quella presentatrice saranno responsabili per qualsiasi spesa o ritardo derivanti di tale divieto.

Articolo 23

In tutti i casi in cui secono i termini espressi in un ordine di incasso, o in conformità con queste Norme, gli esborsi e/o le spese e/o le commissioni di incasso sono a carico del cedente, la(e) banca(che) incaricata(e) dell'incasso avrà(nno) diritto a recuperare rapidamente le proprie uscite per esborsi, spese e commissioni dalla banca dalla quale ha(nno) ricevuto l'ordine di incasso e la banca trasmittente avrà diritto di recuperare rapidamente dal cedente qualsiasi importo da essa così pagato unitamente ai propri esborsi, spese e commissioni, indipendentemente dall'esito dell'incasso.

FIERE E MERCATI CONSUETUDINARI

Per le Fiere e Mercati della Provincia, consultare l'apposita pubblicazione camerale.

I N D I C I

- 1) INDICE DELLE MATERIE
- 2) INDICE ALFABETICO-ANALITICO DELLE ATTIVITÀ E
DELLE MERCI OGGETTO DI USI
- 3) COMUNI DELLA PROVINCIA MENZIONATI NEL TESTO

INDICE DELLE MATERIE

Prefazione	pag.	3
Presentazione	»	4

TITOLO PRIMO

USI RICORRENTI NELLE CONTRATTAZIONI IN GENERE

Generalità	pag.	9
Rappresentante di commercio - Procacciatore di affari - Piazzista - Viaggiatore di commercio	»	9
Clausole consuetudinarie principali	»	11
Mediazione	»	14
Attività di agenzie di affari	»	15
Provvigioni	»	16
Termini	»	16
Contratti in fiera	»	17

TITOLO SECONDO

COMUNIONI TACITE FAMILIARI

Generalità	pag.	21
Organizzazione	»	21
Patrimonio e sua divisione	»	21
Diritti e doveri dei partecipanti	»	22

TITOLO TERZO

COMPRAVENDITA E LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI

Compravendita	pag.	27
Locazione	»	27
Pensioni	»	29

TITOLO TERZO

COMPRAVENDITA, AFFITTO E CONDUZIONE DI FONDI RUSTICI

Compravendita	pag.	33
Affitto	»	34
Conduzione e riconsegna di fondi rustici a mezzadria	»	33
Riconsegna di fondi rustici nel settore ortilizio	»	34
Conduzione a colonia parziaria o in compartecipazione	»	34
Conduzione a colonia migliorativa	»	34
Conduzione in enfiteusi	»	35
Altre forme di conduzione	»	35

TITOLO QUINTO

COMPRAVENDITA DI PRODOTTI

Prodotti della zootecnia:		
Sezione I - Contrattazione dei bovini in generale	pag.	39
Sezione II - Vendita di bestiame da vita	»	40
Sezione III - Vendita di bestiame da macello	»	42
Sezione IV - Equini	»	42
Sezione V - Suini	»	43
Sezione VI - ovini e caprini	»	43
Sezione VII - Vizi redibitori	»	43
Sezione VIII - Animali da cortile e relativi prodotti grezzi	»	45
Sezione XI - prodotti grezzi derivati dall'allevamento del bestiame	»	49
Prodotti dell'agricoltura	»	51
Prodotti della silvicoltura	»	58
Prodotti della caccia e della pesca	»	60
Prodotti delle industrie estrattive	»	61
Prodotti delle industrie alimentari	»	61

Prodotti dell'industria del tabacco	pag.	66
Prodotti dell'industria delle pelli	»	67
Prodotti delle industrie tessili	»	67
Prodotti delle industrie dell'abbigliamento e dell'arredamento	»	68
Prodotti delle industrie del legno	»	68
Prodotti dell'industrie della carta, poligrafiche e fotocinematografiche	»	79
Prodotti delle industrie metallurgiche	»	85
Prodotti delle industrie meccaniche	»	85
Prodotti delle industrie della trasformazione dei minerali non metalliferi	»	94
Prodotti delle industrie chimiche	»	97
Prodotti dalle industrie della gomma plastica	»	97
Prodotti di industrie varie	»	97

TITOLO SESTO

CREDITO, ASSICURAZIONI, BORSE VALORI

Usi bancari	pag.	101
Usi delle assicurazioni	»	105
Usi delle Borse valori	»	106

TITOLO SETTIMO

ALTRI USI

Prestazioni varie d'opera e di servizi (facchinaggio):	pag.	109
Usi marittimi	»	109
Usi nei trasporti terrestri	»	111
Usi nei trasporti aerei	»	111
Usi nella cinematografia	»	111

APPENDICE:

1) Tavole di ragguaglio di pesi e misure locali	pag. 115
2) Tabella riassuntiva delle percentuali di mediazione	» 117
3) Regole internazionali per la interpretazione dei termini commerciali (Inconterms)	» 119
4) Norme ed usi uniformi relativi a crediti documentari	» 175
5) Norme uniformi relative agli incassi	» 199
6) Fiere e mercati consuetudinari	» 214

INDICI

1) Indice delle materie	pag. 217
2) Indice Alfabetico-Analitico	» 221
3) Indice dei Comuni menzionati nel Testo	» 231

INDICE ALFABETICO - ANALITICO

A

ACCONTO (V. nel testo alle singole voci merceologiche)	
— sui prodotti dell'agricoltura in genere	pag. 52
— Sulle insalate	» 53
AFFITTANZA o AFFITTO	
— di fondi rustici	pag. 33
— d'immobili	» 27
AGENZIE D'AFFARI	» 14
AGRICOLTURA	» 51
AMAUROSÌ (v. vizi redibitori)	» 43
ANNO AGRARIO	» 33
APPENDICE	» 113
ARPEGGIO (v. vizi redibitori)	» 43
ATTREZZI RURALI: solo tariffe di mediazione	» 117

B

BALLO DELL'ORSO (v. vizi redibitori)	pag. 43
BANCA (usi di banca)	» 101
BASSA MACELLERIA	» 42
BESTIAME	» 39
BOLSAGGINE (v. vizi redibitori)	» 43
BOVINI DA VITA, DA MACELLO	» 39
BUE	» 44

C

CALI (v. nel testo alle singole voci merceologiche)	
CAPARRA (v. nel testo alle singole voci merceologiche)	
— nelle contrattazioni del bestiame	pag. 40
— nelle contrattazioni delle pelli grezze	» 49
CAPOSTORNO (v. vizi redibitori)	» 43
CARTA:	
— contrattazione	» 79
— impasto e collatura	» 80

— tolleranze	pag. 82
CARTONI	» 83
CASTRATO (v. bestiame)	» 45
CAVALLI (v. bestiame)	» 44
C.F. (cost. freight)	» 135
C.I.F. (cost, insurance, freight)	» 139
CHIAVARRO (v. bestiame)	» 44
«CIRCA»:	
— clausola nei contratti di legname	» 69
— clausola nei contratti di prodotti agricoli	» 52
— significato della clausola	» 11
CLAUSOLE CONSUETUDINARIE PRICIPALI	» 10
COCOCCIOLA (v. vini)	» 56
COLICHE RICORRENTI (v. vizi redibitori)	» 43
COLONIA PARZIARIA	» 34
COLLAUDO DI MACCHINE AGRICOLE	» 92
COMPRAVENDITA:	
— di fondi rustici	» 33
— di immobili	» 27
— di prodotti agricoli	» 51
COMUNI DELLA PROVINCIA	» 233
TACITE FAMILIARI COMUNIONI	» 20
CONSEGNA (v. nel testo alle singole voci merceologiche)	
CONTESTAZIONI (v. nel testo alle singole voci)	» 16
CONTRATTI IN FIERA	» 109
CONTROSTALLE	» 12
COPIE DEI CONTRATTI	
CORNEGGIO CRONICO (v. vizi redibitori)	» 43
CRAMPO (v. vizi redibitori)	» 177
CREDITI DOCUMENTARI	

D

DATA CERTA	» 75
DEFINIZIONI TERMINI COMMERCIALI (ITALIANI)	pag. 177
DENUNCIA:	
— vizi e difetti dell'animale venduto	» 42

— di scarica o scarico	pag. 109
DISDETTA:	
— nelle affittanze agrarie	» 33
— nelle locazioni urbane	» 28

E

EFFETTO	pag. 13
EPILESSIA (v. vizi redibitori)	» 43
EQUINI	» 42

F

FACCHINAGGIO	pag. 109
F.A.S. (free along side)	» 131
FATTURE COMMERCIALI	» 15
FELLATA (vedi bestiame)	» 45
FIERE MERCATI	» 214
FILATURA LANA	» 67
FITTO IMMOBILI:	
— rustici	» 33
— urbani	» 27
F.O.B. (free on board)	» 133
FORMA CONTRATTI (v. nel testo alle singole voci)	
FORZA MAGGIORE (v. nel testo alle singole voci)	
FRANCO DI VISITA (v. bestiame)	» 40
FRANCO DI VISTA (v. bestiame)	» 40
FRUMENTO	» 52
FRUTTA IN GENERE (solo tariffe di mediazione)	» 117

G

GARANZIA (v. nel testo alle singole voci)	
GARINZIE E RISERVE (bestiame)	pag. 40

I

IANARA (v. bestiame)	pag. 45
----------------------	---------

IENICA (v. bestiame)	pag. 44
IENCARELLA (v. bestiame)	» 44
IBRIDO (v. bestiame)	» 45
IMBALLAGGI (v. nel testo alle singole voci)	
IMMOBILI URBANI (locazione)	» 27
IMMOBILI URBANI (vendite)	» 27
INDICE DELLE MATERIE	» 217
INSALATE (v. ortaggi):	
— a blocco (stima)	» 53
— a conta	» 53

L

LANA	» 67
LATERIZI	» 95
LEGNA DA ARDERE	» 58
LEGNAME COMUNE	
LEGNAME NOSTRANO tariffe di mediazione	» 78
LEGNAME IN GENERE	
LOCAZIONE:	
— immobili rustici	» 33
— immobili urbani	» 27
LUNA (v. vizi redibitori)	» 43
LUNARA (v. bestiame)	» 45

M

MACCHINE AGRICOLE (solo tariffe di mediazione)	pag. 117
MALATTIE:	
— croniche (v. bestiame)	»
— del bestiame (v. garanzie)	» 41
— infettive e contagiose	» 41
MANDORLE	» 58
MANNINA (v. bestiame)	» 44
MEDIAZIONE IN GENERE	» 13
MEZZADRIA	» 33
MISURE LOCALI (v. tavola di ragguaglio)	» 115
MOBILIO (solo tariffe di mediazione)	» 117

MONTAGGIO MACCHINARI	pag. 90
MONTEPULCIANO (v. vini)	» 56
MONTONELLO (v. bestiame)	» 45
MOSTI:	
— in fiore	» 56
— torchiati e scolati	» 56
MULICALLO (v. bestiame)	» 45

N

NEGOZI (locazione di...)	pag. 27
NOLO (rifusione di...)	» 71

O

OBBLIGHI:	
— del locatario dei fabbricati	pag. 27
OFTALMITA PERIODICA (v. vizi redibitori)	» 43
OLIO D'OLIVA	» 63
OLIVE (solo tariffe di mediazione)	» 117
ORDINI DI IMBARCO E SBARCO	» 109
ORTAGGI:	
— v. insalate e pomodori	» 53
— tariffe di mediazione	» 117
ORTILIZIO (settore)	» 34
OVINI E CAPRINI	» 43

P

PAGAMENTO:	
— alla mano o in contanti (v. nel testo alle singole voci)	
— del bestiame	pag. 39
— della carta	» 83
— del frumento	» 52
— delle insalate	» 53
— del legname comune	» 59
— dei mosti	» 57
— dell'olio d'oliva	» 63

— delle pelli grezze	pag.	51
— del pomodoro	»	54
— dell'uva da tavola	»	55
— dell'uva da vino	»	56
— del vino	»	65
PASTE ALIMENTARI	»	61
PATATE (solo tariffe di mediazione)	»	117
PELLI GREZZE:		
— bovine	»	49
— ovine e caprine	»	49
disdetta pagamento	»	29
PENSIONI		
tariffa di mediazione	»	117
PERMUTA DI IMMOBILI	»	27
PESATURA (v. nel testo alle singole voci)	»	
PESCASTRO (v. bestiame)	»	45
PESCE FRESCO	»	60
PIAZZISTA	»	10
POLIZZA DI CARICO	»	125
POMODORO:	»	54
— fresco	»	54
— tariffe di mediazione	»	117
PREZZO (v. nel testo alle singole voci)		
PROCACCIATORE D'AFFARI	»	29
PROCESSO VERBALE COLLAUDO MACCHINARI	»	92
PROLASSO DEL RETTO E DELLA VAGINA (v. vizi redibitori)	»	43
PROVVIGIONI	»	14
PULDRACCHIA (v. bestiame)	»	44
PULEDRO O PULEDRA	»	44

Q

QUALIFICHE	pag.	8
QUALITÀ (v. nel testo alle singole voci)		
QUANTITATIVO CONTRATTUALE	»	69

R

RAPPRESENTANTE DI COMMERCIO	pag.	8
RECLAMI (v. nel testo alle singole voci)		
RESA DI MACCHINE AGRICOLE	»	94
RESPONSABILITÀ (v. nel testo alle singole voci)		
RESTIO (v. vizi redibitori)	»	43
RESTITUZIONE DELLA CAPARRA (v. nel testo alle singole voci)		
RIFUSIONE NOLO COMMERCIO LEGNAMI	»	71
RIPARAZIONI A CARICO DELL'INQUILINO	»	28
RISCOSSIONE FATTURE COMMERCIALI:	»	15
— provvigione per la riscossione		
RUSTICHEZZA (v. vizi redibitori)	»	43

S

SANATA (v. bestiame)	pag.	45
SANGIOVESE (v. vini)	»	56
SANSA (solo tariffe di mediazione)	»	117
SCARICA O DISCARICA DI MERCI	»	109
SCAFFETTA	»	60
SCONTO CONTRATTUALE	»	78
SCROFETTA (v. bestiame)	»	44
SOMARO (v. bestiame)	»	44
SOTTOBORDO O LUNGO IL BORDO	»	131
SPEDIZIONE MERCI 5V. nel testo alle singole voci)		
STACCA, STACCARELLA o STACCONE (v. bestiame)	»	44
STALLIE E CONTROSTALLIE (usi marittimi)	»	109
STAR DEL CREDERE	»	14
STREPPA (v. bestiame)	»	45
STRETTA DI MANO	»	13
SUINI (v. bestiame)	»	43

T

TABELLA RIASSUNTIVA TARIFFE DI MEDIAZIONE	»	117
---	---	-----

TAVOLE DI RAGGUAGLIO DI PESI E MISURE LOCALI	
TERMINI	
TESSITURA LANA	
TICCHIO DELL'ORSO (v. vizi redibitori)	
TOLLERANZE (v. nel testo alle singole voci)	
TORO (v. bestiame)	
TORO (pelle di)	
TRATTAMENTO DEL BESTIAME	
TREBBIANO (v. vini)	
TUBERCOLOSI DEL BESTIAME	

pag.	115
»	15
»	67
»	43
»	44
»	50
»	39
»	56
»	41

U

UFFICI (locazione di)	
USI BANCARI	
USI MARITTIMI	
UVE:	

— da tavola (taglio interno ed esterno)	
— da vino	

pag.	27
»	101
»	109
»	54
»	56

V

VACCA (v. bestiame)	
VAGONE MARITTIMO	
VENDITA:	

— «a blocco»	
— «a cancello chiuso» (fondi rustici)	
— «a capezza a terra»	
— «a capo» o «a pariglia»	
— «a conta»	
— «a corpo» (di immobili urbani)	
— «a fiamma e fuoco»	
— «a misura» o «a numero»	
— «a misura» o «a salma»	
— «a peso» o «a gruppi»	
— «a vista e piaciuta»	

VERIFICA DEI VIZI (v. nel testo alle singole voci)	
--	--

pag.	44
»	69
»	53
»	33
»	41
»	41
»	53
»	27
»	41
»	59
»	52
»	43
»	54

VERRO O VERRUCCIO (v. bestiame)	pag.	44
VETERINARIO (v. bestiame)	»	39
VETRI ROTTI	»	28
VIAGGIATORE DI COMMERCIO	»	10
VINI	»	64
VISTA E PIACIUTA (v. nel testo alle singole voci)		
VITELLI (v. bestiame)	»	44
VIZI D'ANIMO (v. vizi redibitori)	»	43
VOCABOLI E CLAUSOLE CONSUETUDINARI	»	42

Z

ZOOTECNIA (prodotti della...)	»	39
ZOPPIE CRONICHE (v. vizi redibitori)	»	43

ELENCO DEI COMUNI
DELLA PROVINCIA DI CHIETI

ALTINO
ARCHI (*)
ARI
ARIELLI
ATESSA (*)
BOMBA
BORRELLO
BUCCHIANICO
CANOSA SANNITA
CARPINETO SINELLO
CARUNCHIO
CASACANDITELLA
CASALNGUIDA
CASALBORDINO
CASALINCONTRADA
CASOLI
CASTELFRENTANO
CASTELGUIDONE
CASTIGLIONE MESSER MARINO
CELENZA SUL TRIGNO
CHIETI (*)
CIVITALUPARELLA
CIVITELLA MESSER RAIMONDO
COLLEDIMACINE
COLLEDIMEZZO
CRECCHIO
CUPELLO
DOGLIOLA
FALLO
FARA FILIORUM PETRI
FARA S. MARTINO (*)
FILETTO
FOSSACESIA
FRAINE
FRANCAVILLA AL MARE (*)
FRESAGRANDINARIA
FRISA
FURCI

GAMBERALE
GESSOPALENA
GISSI
GIULIANO TEATINO
GUARDIAGRELE (*)
GUILMI
LAMA DEI PELIGNI
LANCIANO (*)
LENTELLA
LETTOPALENA
LISCIA
MIGLIANICO (*)
MONTAZZOLI
MONTEBELLO SUL SANGRO
MONTEFERRANTE
MONTELAPIANO
MONTENERODOMO
MOZZAGROGNA
ORSOGNA
ORTONA (*)
PAGLIETA
PALENA
PALMOLI
PALOMBARO
PENNADOMO
PENNAPIEDIMONTE
PERANO
PIETRAFERRAZZANA
PIZZOFERRATO
POLLUTRI
POGGIOFIORITO
PRETORO
QUADRI
RAPINO
RIPATEATINA
ROCCAMONTEPIANO
ROCCA S. GIOVANNI
ROCCASCALEGNA

ROCCASPINALVETI
ROIO DEL SANGRO
ROSELLO
SAN BUONO
S. GIOVANNI LIPIONI
S. GIOVANNI TEATINO
S. MARTINO SULLA MARRUCINA
S. SALVO (*)
S. MARIA IMBARO
S. EUSANIO DEL SANGRO
S. VITO CHIETINO
SCERNI
SCHIAVI D'ABRUZZO
TARANTA PELIGNA
TOLLO (*)
TORINO DI SANGRO
TORNARECCIO
TORREBRUNA
TORREVECCHIA TEATINA
TORRICELLA PELIGNA
TREGLIO
TUFILLO
VACRI
VASTO (*)
VILLALFONSINA
VILLAMAGNA
VILLA S. MARIA

(*) Comuni menzionati nel testo.



MINUTA

15 OTT. 2003

Prot. N. 33265 Alleg. N. 1

Risposta a Nota N. _____

del _____

OGGETTO: Commissione Provinciale per la
Revisione degli usi commerciali
ed agrari.

Alla CAMERA DI COMMERCIO I.A.A.
Settore II
C.so Vittorio Emanuele, 86
67100 L'AQUILA

Con riferimento alla nota pari oggetto, prot. 11774 del 2 ottobre 2003, si invia copia della Raccolta degli Usi della Provincia di Chieti precisando che, il testo della stessa, per effetto della revisione quinquennale anno 1990, ha subito modifiche limitatamente alle seguenti voci:

PAGINA 117:

Prodotti agricoli, industriali e vari:

- **vini 2% sull'imponibile delle fatture di vendita IVA esclusa.**

PAGINA 118:

Compravendita di terreni, aree fabbricabili, permuta di immobili urbani e rustici:

- **lire 2,5% per parte.**

Affitto di appartamenti e camere ammobiliate:

- **affitto di appartamenti locali commerciali e affini una mensilità per parte del fitto concordato con il locatore per fitti non stagionali;**
- **lire 10% per parte sull'importo del canone mensile per fitti stagionali.**

L'occasione è gradita per porgere cordiali saluti.



IL DIRIGENTE AREA III
(Dott.ssa Maria Loreta PAGLIARICCI)

Camera di Commercio Industria Artigianato Agricoltura

Piazza G.B. Vico, 3 - 66100 Chieti
Tel. 0871.354307 - Fax 0871.330913
www.ch.camecom.it

C.F. 80000530693 - P.I. 00630310696 - C/C postale 13886668