

Clausole di Laytime and Demurrage nei contratti internazionali di vendita di commodities

Claudio Perrella

Numerose decisioni (soprattutto della giurisprudenza inglese) hanno analizzato la portata e gli effetti delle laytime e demurrage clauses contenute nei contratti di vendita, e permettono di individuare alcuni principi di carattere generale. La giurisprudenza inglese ha in primo luogo affermato da tempo (R. Pagnan & Fratelli v. Finagrain Compagnie Commerciale Agricole et Financiere S.A. (The “Adolf Leonhardt”) (1986) che nulla impedisce al venditore o al compratore (rispettivamente CIF o FOB) di prevedere nel contratto di vendita una rata di controstellia diversa (e più elevata) di quella contenuta nel contratto di trasporto, in modo da ricavare un utile dalla eventualità che maturino controstellie. Viene quindi riconosciuta alle parti del contratto di vendita la possibilità di discostarsi in modo anche significativo dalla corrispondente disciplina del contratto di trasporto.

Quanto al rapporto che intercorre tra charter-party e contratto di vendita, si è discusso a lungo se le laytime and demurrage clauses del contratto di vendita devono essere ritenute indemnity clauses, finalizzate a tenere indenne (ossia rimborsare) la parte del contratto di vendita esposta al pagamento delle controstellie, oppure operano in modo totalmente distinto ed autonomo, restando dunque svincolate dal contratto di trasporto, con la conseguenza che le controstellie sono dovute dal venditore FOB o dal compratore CIF in caso di ritardi senza che (rispettivamente) compratore FOB o venditore CIF siano tenuti a dimostrare di averle effettivamente versate agli armatori. La posizione gradualmente emersa ed affermata nella giurisprudenza inglese è che laytime e demurrage clauses contenute nei contratti di vendita individuano i danni dovuti e risarcibili in favore di una parte nascenti dall'eventuale ritardo, ma non hanno la funzione di tenere indenne in relazione alle responsabilità e le obbligazioni nascenti dal contratto di trasporto (*OK Petroleum v Vitol Energy* (1995).

La natura totalmente indipendente della disciplina contenuta nel contratto di vendita rispetto a quella presente nel contratto di trasporto implica evidentemente una serie di conseguenze significative, in particolare il fatto che le somme eventualmente dovute per effetto del contratto di vendita prescindono completamente dall'accertamento se nell'ambito del charter-party sia effettivamente sorto un obbligo di pagamento delle controspese, e se queste siano state effettivamente versate. Pertanto, è possibile che l'armatore non abbia diritto alle controspese, ad esempio per una irregolarità della Notice of Readiness, oppure lasci decorrere il termine previsto per la richiesta di pagamento, e tuttavia venditore FOB o compratore CIF abbiano pieno diritto di chiedere ed ottenere il pagamento integrale delle controspese maturate in base al contratto di vendita. Non solo, ma l'autonomia dei contratti di vendita e trasporto permette e giustifica una disciplina totalmente distinta, con la conseguenza che il contratto di vendita potrà avere previsioni diverse non solo con riguardo alla somma eventualmente dovuta per ogni giorno di controspese, ma anche con riguardo alle modalità di calcolo, le cause di interruzione e sospensione, il decorso del termine (*Fal Oil Co. Ltd. v. Petronas Trading Corporation (2004)*).

Si inserisce in questo scenario giurisprudenziale la recente decisione resa nel caso *Gunvor SA v. CruGas Yemen Ltd & CruGas Ltd [2018] EWHC 2061 (Comm)* avente ad oggetto le controspese maturate per effetto della lunga sosta forzata in Yemen di due navi. La venditrice Gunvor aveva stipulato un contratto di vendita con un acquirente yemenita per la fornitura di una partita di gasolio suddivisa in 12 shipments con cadenza mensile a condizioni CIF Hodeidah. I venditori avevano stipulato un contratto di affreightment con una società del loro gruppo (Clearlake). Il COA prevedeva che qualora il venditore avesse avuto la necessità di una nave Clearlake ne avrebbe acquisito la disponibilità sul mercato e l'avrebbe poi noleggiata al venditore al puro costo; in tal modo nolo e rata di demurrage previsti in ciascun charter party sarebbero state automaticamente applicati al COA. Nel corso dell'esecuzione del contratto di vendita parte acquirente aveva omesso di eseguire tempestivamente il pagamento ed aveva rifiutato di corrispondere le controspese già maturate.

I venditori avevano dunque rifiutato di consegnare la merce, ed i ricevitori avevano sequestrato le navi, che erano rimaste bloccate in Yemen per numerosi mesi, sostenendo sensibili costi (inclusi i costi di copertura assicurativa). I venditori dichiaravano a quel punto la risoluzione del contratto di vendita ed agivano in giudizio per ottenere la condanna di parte acquirente al pagamento delle controspese maturate, oltre ai danni legati alle fluttuazioni di mercato verificatesi durante il periodo di detenzione del carico a bordo. La decisione resa dalla Corte è interessante, perché si è soffermata su alcuni dei temi classici ricorrenti nei contenziosi nascenti dai contratti di vendita ed aventi

ad oggetto il pagamento delle controspallie. La Commercial Court ha innanzitutto escluso che le disposizioni in materia di time-bar contenute nel

COA fossero applicabili al contratto di vendita. Il *sale contract* conteneva una clausola che specificava “*demurrage payable as per C/P rules*”: la Commercial Court ha applicato il principio per cui tale richiamo determinava l'applicazione della rata di demurrage e le modalità di calcolo delle controspallie, ma non il termine per far valere il diritto al pagamento. La corte ha dunque applicato un principio già espresso nel caso *OK. Petroleum*.

Si è inoltre escluso che venditore fosse tenuto a provare che la rata di controspallia applicabile in base al contratto di vendita fosse in linea con il mercato. In particolare, la sentenza ha ribadito il principio che un simile onere probatorio va espressamente indicato e pattuito, e che nel silenzio del contratto sul punto (e tenuto conto che era stato negoziato tra parti con pari potere contrattuale ed esperte nel settore) nessun obbligo gravasse su parte venditrice. Infine, il tribunale ha escluso che Guvnor fosse tenuta a provare di aver corrisposto le controspallie prima di chiederne il pagamento a parte acquirente. Anche sul punto è stato confermato un principio ormai consolidato nella giurisprudenza inglese (si veda il caso *Glencore Energy (UK) Ltd v. Sonol Israel (the “Team Anmaj”)* [2011] 2 LLR 697). Alla luce della decisione risulta evidente che nella predisporre le clausole del contratto di vendita in punto controspallie occorre fare particolare attenzione ed impiegare una terminologia chiara ed inequivocabile.

Per maggiori informazioni scrivere a c.perrella@lslex.com.



Claudio Perrella
c.perrella@lslex.com