

Contratti internazionali

Pagamenti

In tutti i contratti internazionali nei quali il corrispettivo di un bene, servizio, opera o facoltà sia stabilito in una somma di denaro, il pagamento costituisce la controprestazione del beneficiario.

Di esso, quattro sono gli elementi importanti: tempo, modo, luogo e moneta.

Il commercio internazionale ha sviluppato metodi, istituti e prassi tipici, dettati da queste esigenze: il pagamento all'ordine pone in situazione rischiosa l'acquirente; il pagamento dopo la consegna (o ancora più quello dilazionato) carica di rischi il venditore.

Le varie tecniche possono essere ricondotte a tre tipologie fondamentali:

- a) pagamento diretto dall'acquirente al venditore;
- b) accordi con i quali si incarica la banca all'incasso;
- c) crediti documentari bancari

Pagamento diretto dall'acquirente al venditore

La forma più sicura per il venditore (e meno per il compratore) è il pagamento all'ordine che è tipico di un rapporto contrattuale nuovo, dell'acquirente che deve accettare le condizioni del venditore o di quest'ultimo che ha scarsa fiducia nella solvibilità futura dell'acquirente.

Più spesso il pagamento all'ordine rappresenta una quota (minima) dell'intero valore della fornitura.

Una variante è costituita dal pagamento contro documenti o pagamento alla consegna (che rappresenta la con testualità prima della consegna), ed è spesso utilizzata quando la vendita è sinallagmatica.

Se c'è maggior fiducia nella solvibilità, si può adottare il pagamento a vista in base al quale l'acquirente pagherà quando riceverà i documenti rappresentativi della merce.

Un'altra forma di pagamento utilizzata fa perno sulla cambiale, che offre il vantaggio, per il traente, di esser negoziabile ed astratta, per il trattario, di consentirgli il pagamento a una certa data (a meno che sia a vista).

La maggior parte degli ordinamenti riconoscono anche le cambiali straniere, tuttavia la loro disciplina può essere diversa: in Inghilterra la cambiale straniera deve essere protestata, mentre quella interna no; in Italia lo devono essere ambedue.

Tuttavia in materia di titoli di credito esistono due grandi famiglie giuridiche: quella che fa capo al sistema anglo-americano (Bill of Exchange Act 1882 e successive modificazioni) e quello

europeo-continentale, che ha accolto le Convenzioni di diritto uniforme di Ginevra del 1930-31 (in vigore in 19 Paesi Europei, compresa la Federazione Russa, più Brasile, Giappone, ecc.), che si differenziano marcatamente: per esempio nel primo la cambiale non è titolo esecutivo. Ciò costituisce un ostacolo al commercio internazionale sotto l'aspetto del pagamento. Questi nuovi strumenti dovrebbero affiancarsi ai (e non sostituire i) rispettivi titoli nazionali e – per il loro successo – dovrebbero altresì far leva su nozioni e regole che, per rappresentare un compromesso fra le varie tradizioni, dovrebbero imporsi negli scambi internazionali. Sul punto siamo però ben lontani da risultati concreti.

Accordi per l'incasso (collection agreements)

Ricordiamo (quasi sempre) l'intervento di una banca, vuoi per la presentazione della cambiale, vuoi per la consegna dei documenti di carico all'accettazione o al pagamento della cambiale, ecc.. Addirittura normalmente qui intervengono più banche: quella del venditore (**remitting bank**) e quella dell'acquirente (**collecting bank**), che potrebbe essere anche una filiale della prima, benché di solito ne sia una corrispondente.

Qui i rischi possono derivare da imprecise o incomplete istruzioni o da difficoltà interpretative delle stesse, cui conseguono diversità di regimi quanto alla responsabilità delle varie banche.

Per ovviare a questi inconvenienti la CCI ha proposto le **Uniform Rules for Collection** tali regole si applicano soltanto se il contratto vi fa riferimento; tuttavia sono entrate nella prassi bancaria internazionale che ormai raramente se ne discosta.

Crediti documentari

La modalità più frequente di pagamento per vendite da piazza a piazza si ha attraverso la cosiddetta apertura di lettera di credito, che consiste in un ordine dato dall'acquirente ad una banca di pagare il venditore dietro presentazione da parte di quest'ultimo dei documenti di spedizione, in tal modo si realizza l'interesse del venditore che è sicuro di ottenere il pagamento e quello dell'acquirente che paga solo quanto la merce è già uscita dalla disponibilità del venditore ed a lui spedita.

Istituto tipico sviluppato dalla prassi internazionale, non ha ancora trovato sufficiente attenzione da parte dei legislatori nazionali: il Codice Civile italiano vi dedica un solo articolo, il 1530, intitolato "**Pagamento contro documenti a mezzo di banca**", che così recita:

- quanto il pagamento del prezzo deve avvenire a mezzo di una banca, il venditore non può rivolgersi al compratore se non dopo il rifiuto opposto dalla banca stessa e constatato all'atto di presentazione dei documenti nelle forme stabilite dagli usi;

La banca che ha confermato il credito al venditore può opporgli solo le eccezioni derivanti dall'incompletezza o irregolarità dei documenti e quelle relative al rapporto di conferma di credito.

Ciò non ha impedito alla prassi di sviluppare regole assolutamente uniformi, grazie agli sforzi di mezzo secolo della CCI, il cui successo è testimoniato dall'adozione delle **Norme e pratiche uniformi per i crediti documentari** da parte delle banche e associazioni bancarie di 175 fra Stati e territori.

In esse il credito documentario (chiamato nello UCC statunitense "letters of credit" paragrafo 5-101) è così definito (art. 2):

Qualsiasi pattuizione in base alla quale una banca (banca emittente), operando su richiesta e istruzioni di un cliente (ordinario):

- i) *è tenuta ad effettuare un pagamento ad un terzo (beneficiario) o a suo ordine, oppure a pagare, od ad accettare tratte emesse dal beneficiario, o*
- ii) *autorizza altra banca ad effettuare tale pagamento o a pagare, accettare o negoziare tali tratte;*

contro consegna dei documenti prescritti e a condizione che siano osservati i termini e le condizioni del credito.

L'impiego della banca emittente è "revocabile" se essa si riserva di annullarlo in qualsiasi momento, senza preavviso per il beneficiario (art. 9), "irrevocabile" se invece si impegna a mantenere fermo tale obbligo di pagare (art. 10).

La notizia dell'avvenuta apertura può pervenire al venditore direttamente dalla banca emittente, oppure, se questa non dispone di filiali nello Stato del primo, attraverso gli uffici di una seconda banca, situata preferibilmente nella stessa piazza del venditore.

Questa seconda banca, presso la quale il beneficiario potrà comodamente rimettere i documenti prescritti, potrà limitarsi a notificare semplicemente l'apertura, e sarà quindi chiamata "banca avvisante", oppure, se richiesta in tal senso dall'emittente, potrà spingere oltre il proprio coinvolgimento nella operazione, ed affiancare con un proprio, autonomo impegno, quello della banca emittente.

Ci si troverà allora dinanzi ad un credito documentario irrevocabile e confermato, il tipo di credito documentario che offre il venditore la maggiore sicurezza e che viene impiegato con più frequenza.

Prof. Vincenzo Porcasi