

**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI GENOVA**

**SCUOLA DI SCIENZE SOCIALI  
DIPARTIMENTO DI ECONOMIA**

*Corso di laurea Magistrale in Economia e Management  
Marittimo e Portuale*



Elaborato scritto per la prova finale in  
Diritto della Navigazione

***Il mediatore marittimo:  
accesso alla professione ed esercizio dell'attività***

Docente di riferimento:  
*Prof.ssa Monica Brignardello*

Candidato:  
*Matteo Franceschini*

Anno accademico 2022-2023

# INDICE

<b>Introduzione</b>	1
<b>Abstract</b>	2
<b>Capitolo 1</b>	
<b>Evoluzione e caratteristiche della figura del mediatore marittimo</b>	
	Pag
1. Dalle origini ad oggi	3
1	
1. Il ruolo del mediatore marittimo	5
2	
1. Il contratto di mediazione	8
3	
<b>Capitolo 2</b>	
<b>La regolamentazione dell'accesso al mercato e l'esercizio della professione di mediatore marittimo</b>	
2. La regolamentazione italiana	11
1	
2.1.1 La previgente disciplina	11
2.1.2 La normativa vigente: l'accesso alla professione	12
2.1.3 Gli obblighi del mediatore	13
2.1.4 I diritti del mediatore marittimo	16
2. La regolamentazione inglese	17
2	
2.2.1 L'evoluzione della figura del <i>broker</i> anglosassone e le differenze rispetto al mediatore italiano	17
2.2.2 Gli obblighi dello <i>shipbroker</i> anglosassone	18
2.2.3 I diritti dello <i>shipbroker</i>	21
2. La regolamentazione cinese	23
3	
2.3.1 Il ruolo del broker nell'ordinamento giuridico cinese	23
2.3.2 Gli obblighi dello <i>shipbroker</i>	25
2.3.3 I diritti dello <i>shipbroker</i>	27
<b>Capitolo 3</b>	

## **I principali formulari di cui si occupa il mediatore marittimo e le diverse fasi della negoziazione**

3.	Il ruolo del mediatore nella contrattualistica marittima	31
1		
3.	I <i>Time charters</i>	33
2		
3.	Il <i>Voyage charter</i>	40
3		
	3.3.1 Nozione e ripartizione di costi e rischi	40
	3.3.2 Stallie e contro stallie	42
	3.3.3 Gli obblighi dell' <i>owner</i> e del <i>charterer</i>	46
3.	Il <i>Contract of Affreightment (COA)</i>	48
4		
	3.4.1 Definizione e diverse tipologie	49
	3.4.2 Le principali clausole	50
3.	Il contratto di costruzione di una nave	56
5		
3.	Il contratto di compravendita di nave	59
6		
3.	Il contratto di noleggio nel settore dello <i>yachting</i>	61
7		
3.	Le fasi della negoziazione e le relative problematiche	62
8		

## **Capitolo 4**

### **L'influenza sul ruolo del mediatore dell'impiego di documenti elettronici e delle nuove tecnologie**

4.	La <i>Blockchain</i> e le sue funzionalità	71
1		
4.	Gli strumenti più utilizzati all'interno della professione	75
2		

**Considerazioni conclusive** 79

**Bibliografia** 81

**Sitografia** 83

## **INTRODUZIONE**

La presente tesi si propone di analizzare la figura del mediatore nel contesto dell'industria marittima. Il mediatore marittimo, spesso sottovalutato, riveste infatti un'importanza cruciale nel facilitare il commercio internazionale mediante il trasferimento delle merci via mare. L'obiettivo di questa ricerca è comprendere le competenze, le responsabilità e le sfide affrontate da questi professionisti. In particolare, saranno prese in considerazione le competenze necessarie per svolgere tale ruolo, come la conoscenza del mercato marittimo, la capacità di negoziazione e la gestione dei rischi, oltre ad una attenta analisi dei principali contratti che vengono utilizzati dal mediatore. Infine, verrà effettuata anche una valutazione riguardante il futuro di questa figura professionale, analizzando l'impatto delle nuove tecnologie e delle piattaforme digitali sulle pratiche di lavoro e sulla creazione di valore per i clienti. Saranno considerate anche le sfide e le opportunità che derivano da questa trasformazione digitale nel settore marittimo e le principali problematiche che si possono verificare nello svolgimento di tale professione.

## **ABSTRACT**

This thesis aims to analyze the figure of the mediator in the context of the maritime industry. The ship broker, often underestimated, plays a crucial role in facilitating international trade through the transfer of goods by sea. The goal of this research is to understand the skills, responsibilities and challenges faced by these professionals. In particular, the skills necessary to carry out this role will be taken into consideration, such as knowledge of the maritime market, negotiation skills and risk management, as well as a careful analysis of the main contracts that are used by the broker. Finally, an evaluation will also be carried out regarding the future of this professional figure, analyzing the impact of new technologies and digital platforms on work practices and on the creation of value for customers. The challenges and opportunities that arise from this digital transformation in the maritime sector and the main issues that may arise in carrying out this profession will also be considered.

## CAPITOLO 1

# EVOLUZIONE E CARATTERISTICHE DELLA FIGURA DEL MEDIATORE MARITTIMO

### 1.1 Dalle origini ad oggi

Lo *shipbroker*<sup>1</sup>, in italiano mediatore marittimo, è colui che svolge un'attività di mediazione fra gli aventi diritto al carico che possono essere sia i venditori, che gli acquirenti delle merci e i proprietari/armatori delle navi<sup>2</sup>, al fine di raggiungere un accordo per trasferire la merce dal luogo di origine e produzione, sino al luogo di destinazione (consumo o ulteriore lavorazione)<sup>3</sup>. La merce che viene trasportata tendenzialmente risulta essere merce alla rinfusa (*raw materials*) e vengono utilizzate per il trasporto delle navi chiamate rinfusiere, destinate non al mercato di linea, ma bensì al mercato del trasporto *tramp*.

Nel corso degli anni la figura del *broker* marittimo è stata influenzata dalle nuove tecnologie informatiche e dell'avvento della globalizzazione<sup>4</sup>.

Inizialmente, intorno al diciottesimo secolo, l'armatore aveva la necessità di conoscere le merci di cui il suo paese aveva bisogno e quelle che invece potevano essere esportate perché in eccedenza. Per avere queste informazioni, si rivolgeva alla figura del *broker*, il quale, non avendo ancora a disposizione sufficienti mezzi

---

<sup>1</sup> La figura del mediatore, come verrà approfondito nei capitoli successivi, deve essere distinta da quella dello *shipbroker* anglosassone. Infatti, quest'ultimo caso, solitamente il *broker* rappresenta una delle parti coinvolte, cosa che nel nostro ordinamento non è compatibile.

<sup>2</sup> Oltre alle figure citate, si aggiunge anche la figura degli operatori, che sono coloro che possono appunto operare sia i carichi che le navi, ma non essendone fisicamente in possesso come invece armatori e caricatori.

<sup>3</sup> La figura del mediatore, oltre a svolgere attività di mediazione *dry* le parti nel noleggio di nave, come riportato anche nei paragrafi successivi, si occupa anche di intermediare *dry* le parti nella costruzione e nella compravendita di nave.

<sup>4</sup> E. DE PAOLIS, E. PALMESINO, A. RAVANO, *Il mediatore marittimo*, Genova, ed. II, 2022.

di comunicazione, era quasi sempre costretto a recarsi in porto personalmente, per ottenere questo tipo di informazioni.

L'anno di svolta fu il 1844, con l'invenzione del telegrafo e dei telegrammi, che vennero utilizzati moltissimo dai *broker*, principalmente per comunicare con gli altri *broker* sparsi in Europa. Questo sistema rimase in uso fino agli anni '60, quando apparve il TELEX<sup>5</sup>, che nel corso degli anni sostituì interamente il telegrafo. Nonostante fosse molto costoso, questo sistema, essendo molto veloce, era preferibile rispetto agli strumenti usati negli anni precedenti.

Nel periodo in cui si stava espandendo questa nuova tecnologia, si iniziò a utilizzare anche il telefono, che fino a pochi anni prima era ancora troppo costoso e scomodo. Per molti anni la coppia telex-telefono era considerata la migliore, fino a quando venne introdotto il fax che permetteva anche di inviare interi documenti, senza il bisogno di sottoscriverli.

Anche questa tecnologia venne sostituita quasi totalmente con l'avvento di Internet. Dal 2015 al 2020 oltre agli strumenti già presenti, si è visto un forte utilizzo di Skype, di Whatsapp e LinkedIn.

Si può quindi dire che nel corso degli anni la figura del *broker* abbia vissuto diversi cambiamenti e forse quello più significativo è proprio quello conseguente alla globalizzazione. Con questo termine si fa riferimento alla creazione di un mercato non più incentrato solo su alcune aree geografiche, bensì un mercato mondiale, in cui è possibile comunicare con chiunque e avere accesso a ogni tipo di informazione. Questo ha messo in discussione l'utilità della figura del *broker*. Nonostante la disponibilità delle informazioni per chiunque, questa figura è ancora fondamentale, in quanto capace di selezionare le informazioni migliori e comunicarle ai soggetti interessati. Sono proprie queste sue abilità a garantire a questa figura la sua sopravvivenza<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Indica un sistema di comunicazione utilizzato dagli anni '30 che poi si è fortemente sviluppato nelle comunicazioni commerciali *dry* parti molto distanti del mondo.

<sup>6</sup> Questa tematica verrà approfondita più nel dettaglio nelle considerazioni conclusive.

## 1.2 Il ruolo del mediatore marittimo

Dopo aver descritto quella che è stata l'evoluzione del ruolo del mediatore marittimo nel corso degli anni, è bene effettuare un'analisi più approfondita di questa figura.

Nella pratica commerciale<sup>7</sup>, soprattutto in un contesto internazionale come quello dei traffici marittimi, il mediatore è colui che permette l'incontro tra domanda e offerta dei diversi tipi di operazioni, tra cui la costruzione, la compravendita, la locazione e il noleggio delle stesse. Vista la sempre più grande rilevanza di questa figura, il legislatore – come si avrà occasione di approfondire nel capitolo 2 – decise di disciplinare la professione di mediatore marittimo attraverso la L. 12 marzo 1968, n. 478<sup>8</sup>. Come già osservato, il mediatore ha il compito di far incontrare domanda e offerta nei diversi contratti, ma inoltre è prassi che sia proprio quest'ultimo a redigere il testo del contratto o a compilare il formulario scelto, con l'obbligo però di utilizzare la dicitura: “*as broker only*”. A tale riguardo, una parte della dottrina<sup>9</sup> afferma che ove le parti hanno concordato gli elementi essenziali e successivamente autorizzato il *broker* a redigere il contratto, questo ha la stessa validità di un documento firmato direttamente dalle parti. L'altra parte, invece, afferma che nel momento in cui il *broker* accetta di redigere il contratto, questo gli fa perdere la caratteristica di mediatore, che viene sostituita da quella del mandatario o agente.

Le due tra appena esposte sono contrastanti<sup>10</sup> e quindi per comprendere fino in fondo la situazione relativa alla figura in questione bisogna analizzarne le caratteristiche. Una delle problematiche che ha portato al dibattito è quella relativa alla rappresentanza e l'altra è relativa all'imparzialità. Per quanto riguarda la

---

<sup>7</sup> G. RIGHETTI, *Trattato di diritto marittimo*, Milano, 1987-2001, vol. II, pag. 56.

<sup>8</sup> Tale ruolo poi risulta essere diviso in due sezioni, una ordinaria e una speciale. A quest'ultima appartengono solo i mediatori abilitati ad esercitare nei pubblici uffici, ossia a presidiare alle gare pubbliche nei contratti di costruzione ecc.

<sup>9</sup> F. MANCINI, *Il mediatore marittimo*, in A. ANTONINI (coordinato da), *Trattato breve di diritto marittimo*, Milano, 2007, p. 183 ss.

<sup>10</sup> S. BUSTI, *La funzione del mediatore marittimo*, in *Trasp.*, 18/1979, pag. 29 ss.

prima, il problema è che non sembrerebbe possibile una coesistenza tra la figura del mediatore e quella del mandatario. Per quel che riguarda la seconda, si fa riferimento al fatto che, secondo l'ordinamento giuridico italiano, l'intermediario, in quanto tale, non possa avere alcun vincolo, rapporto di collaborazione e/o dipendenza con una delle parti. Per la legge anglosassone invece il *broker* rappresenta una delle parti<sup>11</sup>.

Un'altra problematica però sorge nella fase finale di documentazione del contratto. In questa fase, infatti, solitamente il *broker* provvede alla compilazione del formulario. Anche su questo la dottrina si è divisa sulle due tra appena esposte. Tuttavia, in questa fase bisogna una ulteriore precisazione, ossia vedere se il *broker* compila interamente il formulario il che entrerebbe in contrasto con la tra della rappresentanza oppure se quest'ultimo si limiti, come alle volte accade, a completare le parti di minore importanza, il che sarebbe coerente con le caratteristiche della sua figura di mediatore.

Resta poi da verificare se il contratto firmato dal mediatore possa avere efficacia probatoria o meno. Questa funzione verrebbe articolata su due aspetti diversi:

- l'annotazione degli estremi del contratto nel libro relativo;
- la materiale predisposizione e firma del documento contrattuale su "autorizzazione" dei contraenti.

A tale proposito, andando ad analizzare il Codice della Navigazione, si può constatare che per i contratti di locazione, noleggio di navi e trasporto marittimo di cose è richiesta la forma scritta ad *probationem*<sup>12</sup>, mentre nei contratti di costruzione e compravendita di nave è richiesta la forma scritta ad *substantiam*<sup>13</sup>. In questo secondo caso, quindi, il documento firmato dal mediatore non potrebbe avere alcun valore effettivo poiché dovrebbe essere firmato o da una delle parti

---

<sup>11</sup> Nella legge anglosassone, infatti i *charterer parties*, non sono soggetti a tassa di registro e quindi per questo motivo i *broker*, non hanno motivo per astenersi dal sottoscriverli *as special agents*, e quindi anche in caso di utilizzo della formula *as broker only*, pur indicando solo come *broker*, in realtà agiscono in nome e per conto del loro rappresentato.

<sup>12</sup> Ossia la mancanza della forma scritta non preclude la nullità del contratto.

<sup>13</sup> In questo caso la forma richiesta dalla legge è quella scritta, pena la nullità del contratto.

contraenti, oppure da un loro rappresentante con apposita procura. Nel primo caso, invece, non esistendo alcuna forma che conferisca valore all'atto firmato dal mediatore, può essere considerato come valido ai fini della forma ad *probationem*. Su questo punto la questione che sorge spontanea è quella di verificare e definire se il contratto formulato e redatto dal mediatore sia o meno vincolante per le parti interessate. Da una prima analisi si potrebbe pensare che, essendo data dalle parti interessate esplicita autorizzazione a ritenere come vincolante il testo redatto dal mediatore, questo lo sia a tutti gli effetti. Approfondendo meglio questa problematica non si può giungere alle conclusioni sopracitate. Infatti, le parti, pur autorizzando il mediatore, non sono obbligate ad accettare tale documento come fedele riproduzione della loro volontà. Anche perché non tutti gli aspetti vengono esplicitamente definiti dalle parti e, quindi, in questo caso è il mediatore che deve integrare tali aspetti su cui non ha ricevuto specifiche istruzioni. In conclusione, si può affermare che tale contratto redatto e firmato dallo *shipbroker* non possa certificare quella che è la volontà delle parti.

Fino a qui si sono descritte le funzioni dello *shipbroker* nella predisposizione dei contratti di utilizzazione e compravendita di navi. Però un aspetto fondamentale da considerare è quello di distinguere se il mediatore opera solo come tale, oppure come rappresentante di una o più parti. In quest'ultimo caso, infatti, si parla di mediatore in modo improprio, poiché in questo caso tale ruolo sarebbe incompatibile con l'essenza della mediazione. Essenzialmente nel momento in cui il mediatore riceve il mandato, smette di essere tale e assume il ruolo di agente o raccomandatario. In questo caso, però, essendo effettivo rappresentante, il documento del contratto da lui firmato è considerabile come valido, sia per la forma scritta ad *substantiam*, che per quella ad *probationem*. Totalmente opposta è la casistica in cui il mediatore agisca, come si è visto, con la dicitura "*as broker only*". In questo caso il mediatore semplicemente si interpone tra le parti svolgendo attività di mera mediazione, nella quale possono rientrare opere di persuasione, comunicazione di proposte e controproposte fino a quando non viene raggiunto l'accordo fra le parti che comunque non sempre avviene.

Essendo mediatore, i documenti stipulati da quest'ultimo, come già precisato in precedenza, non hanno valore probatorio, ma vengono usati solo come indicazione di quello che sarà il contratto finale.

Nonostante non abbia tale valore, molto raramente quello che viene indicato dallo *shipbroker* viene contestato dalle parti, per diversi motivi, tra i quali ne spiccano in particolare due:

- perché di regola, quello dichiarato nel contratto del *broker*, rispecchia fedelmente la volontà delle parti.
- perché l'attività di intermediazione è fondamentale gli operatori del settore e per loro è poco logico sminuirne l'operato, contestandolo senza nessuna ragione valida.

### **1.3 Il contratto di mediazione**

Con riferimento al contratto di mediazione, le disposizioni che regolano la mediazione riguardano più la figura del mediatore che l'istituto in sé.

Sulla natura giuridica di tale contratto la dottrina si è divisa su due fronti opposti. Da un lato<sup>14</sup> abbiamo coloro che lo considerano come un contratto di mediazione, facendo riferimento all'art. 1754 c.c. che recita: "*E' mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza*".

In questo caso la loro tesi si basa sul fatto che vi siano delle prestazioni corrispettive tra conferente e mediatore. L'altra parte della dottrina<sup>15</sup>, al contrario, lo considera come atto unilaterale in quanto manca l'accordo tra le parti. Personalmente, come la maggior parte della dottrina, mi trovo più orientato verso la seconda posizione, poiché, come previsto nell'art.1754 c.c., la figura del mediatore deve essere imparziale e indipendente rispetto alle parti coinvolte.

---

<sup>14</sup> P. MANCA, *Studi di diritto della navigazione*, II, Milano, 1961, pag. 70, e ID., *Commento alle convenzioni internazionali marittime*, II, Milano, 1975, pag. 51.

<sup>15</sup> Trib. Genova, 20 febbraio 1949, in *Dir. mar.*, 1949, pag. 464 ss.

Dopo aver definito, la posizione della dottrina rispetto alla natura giuridica di tale contratto, è opportuno analizzare le differenze rispetto ad altre ipotesi contrattuali tra cui:

- contratto con persona da nominare
- contratto di agenzia
- procura
- mandato

Riguardo al primo, occorre far riferimento all'art. 1762 c.c. che afferma: *“Il mediatore che non manifesta a un contraente nome il dell'altro risponde dell'esecuzione del contratto e, quando lo ha eseguito subentra nei diritti verso il contraente non nominato, (se dopo la conclusione del contratto il contraente non nominato si manifesta all'altra parte o è nominato dal mediatore, ciascuno dei contraenti può agire direttamente contro l'altro, ferma restando la responsabilità del mediatore)”*. In questo caso la differenza sta nel fatto che il mediatore non assume la qualità di parte nel contratto, ma solo di garante della sua esecuzione verso il contraente noto.

Tale contratto diverge anche da quello del mandato (ai sensi dell'art. 1703 c.c. *“Il mandato è quel contratto con il quale una parte si obbliga a compiere uno o più atti giuridici per conto dell'altra”*) poiché in questo caso l'attività che viene svolta dal mandatario è rivolta unicamente agli interessi del suo mandante.

Trattando il contratto di agenzia (secondo l'art. 1742 c.c. *“Col contratto di agenzia una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata”*), in questo caso troviamo un elemento comune, che è quello di porre in contatto due o più parti, così da poter concludere un contratto. Sono però presenti delle differenze, tra cui il compito di propaganda, la predisposizione dei contratti e infine la ricezione e la trasmissione delle proposte al proponente.

Infine, possiamo distinguere il contratto di mediazione dalla procura (in base all'art. 1392 c.c. *“L'atto unilaterale con cui un soggetto conferisce ad un altro il potere di rappresentarlo il rappresentante, quindi, agirà in nome per conto del*

*rappresentato, impegnandolo direttamente nei confronti dei terzi”)* poiché in quest’ultimo caso un soggetto viene incaricato di agire in nome e per conto del rappresentato e tale contratto richiede la forma scritta ad *substantiam*.

## CAPITOLO 2

### LA REGOLAMENTAZIONE DELL'ACCESSO AL MERCATO E L'ESERCIZIO DELLA PROFESSIONE DI MEDIATORE MARITTIMO

#### 2.1. La regolamentazione italiana

##### 2.1.1. *La previgente disciplina*

Nell'ordinamento giuridico italiano, la figura del mediatore viene disciplinata dalla legge del 12 marzo 1968, n. 478, detta anche legge di Durant De la Penne. Bisogna però tenere a mente che, nonostante questa sia ad oggi la legge che viene effettivamente applicata, non può essere considerata effettivamente come la prima. Infatti, precedentemente esistevano due diverse regolamentazioni<sup>16</sup>. La prima si era sviluppata tramite un'interpretazione molto estesa della legge del 20 marzo, 1913, n. 272, sulla disciplina della professione del mediatore in generale. La seconda fu adottata durante gli anni che vanno dal 1958 al 1968, da alcune Camere di commercio, le quali, trascurando il contenuto della legge 21 marzo, 1958, n. 253, riguardante la disciplina della professione del mediatore, applicarono tale disciplina anche ai mediatori marittimi, andando però così contro la legge dell'epoca. Su quest'ultima situazione venne emanata un'apposita disposizione transitoria, che permise il trasferimento nella sezione ordinaria, mentre per coloro che si erano iscritti alla categoria sopracitata, il passaggio avveniva di diritto<sup>17</sup>. Nonostante la nuova legge, il trasferimento poteva essere concesso solo dietro una apposita istanza, che doveva essere presentata entro sei mesi dall'entrata in vigore della nuova legge e il pagamento di un'apposita cauzione.

---

<sup>16</sup> E. DE PAOLIS, E. PALMESINO, A. RAVANO, *Il mediatore marittimo*, Genova, ed. II, 2022, pag. 22.

<sup>17</sup> Per coloro che si erano iscritti seguendo il procedimento durante gli anni che andavano dal 1958 al 1968, nella sezione apposita, il passaggio alla sezione ordinaria, ossia quello in cui devono essere iscritti di regola i mediatori marittimi, poteva avvenire come riportato nel testo, attraverso una apposita istanza e il pagamento di una cauzione.

In passato nel ruolo dei mediatori marittimi era presente anche la divisione tra sezione ordinaria e sezione speciale che includeva solamente i mediatori che potevano esercitare all'interno dei pubblici uffici, in particolare presiedere ai bandi di gara nella costruzione e compravendita di navi. Questa divisione è rimasta valida fino al 2010, ossia fino a quando la direttiva europea Bolkestein 2006/123/CE del 12 dicembre 2006, attuata dall'Italia con il D.lgs. 26 marzo 2010 n. 59, abolì il ruolo dei mediatori marittimi e la sezione ordinaria, lasciando però invariata la sezione speciale.

### ***2.1.2. La normativa vigente: l'accesso alla professione***

Ad oggi, come già detto, si applica la legge 12 marzo 1968, n. 478. Essa prevede che il mediatore, per essere abilitato e di conseguenza poter svolgere tale attività, debba superare l'esame di abilitazione alla Camera di Commercio, versare l'apposita cauzione, presentare la S.C.I.A.<sup>18</sup> presso il Registro delle Imprese della Provincia ove si esercita l'attività.

Non solo. Per poter esercitare tale professione il mediatore deve essere in possesso dei seguenti requisiti:

- godimento dei diritti civili;
- buona condotta;
- residenza in una città compresa, a questo fine, nella circoscrizione della Camera di Commercio presso la quale viene sostenuto l'esame;
- licenza di scuola media inferiore o titolo equivalente;
- idoneità dichiarata dall'apposita commissione esaminatrice;
- versamento dell'apposito deposito cauzionale nella sezione prevista.

Il soggetto in possesso di tutti i requisiti sopracitati può quindi operare sull'intero territorio italiano.

---

<sup>18</sup> La S.C.I.A rappresenta la segnalazione certificata di inizio attività che il mediatore marittimo deve presentare prima di poter esercitare la sua professione.

Nel caso in cui un soggetto intenda iscriversi nella sezione speciale, oltre a tutti i requisiti sopracitati sono richiesti anche la cittadinanza italiana o di uno Stato membro dell'Unione Europea e il superamento di uno specifico esame scritto e orale.

Da considerare poi il regime di incompatibilità. A tale riguardo l'art. 3 della legge 478/1968 prevede che la figura del mediatore marittimo non sia compatibile con qualsiasi impiego pubblico o privato retribuito (fatta eccezione per il lavoro svolto nelle imprese di mediazione marittima). Questa incompatibilità è principalmente legata al fatto che in caso di copertura di un ruolo diverso, ad esempio raccomandatario, agente, armatore, verrebbe meno l'obbligo di imparzialità.

Può però presentarsi il caso in cui un soggetto versi in una situazione di potenziale incompatibilità. Infatti, se si presume che il mediatore non sia in possesso di tutti i requisiti dovrà prima assicurarsene e poi solo dopo attenti e scrupolosi accertamenti potrà sostenere l'esame da mediatore marittimo.

### ***2.1.3. Gli obblighi del mediatore***

Gli obblighi gravanti sul mediatore sono diversi e sono i seguenti:

- diligenza;
- imparzialità;
- informazione;
- garanzia dell'autenticità dei documenti utilizzati;
- omessa *contemplatio dominis*;
- obblighi speciali del mediatore professionale.

Partendo dal primo, ossia l'obbligo di diligenza, come si è già analizzato, fin dal momento in cui riceve l'incarico, il mediatore è obbligato a operare tra le parti coinvolte con la dovuta diligenza e nei limiti di quelle che sono le sue concrete possibilità. Quest'ultimo è tenuto a mettere in relazione due o più parti, svolgendo attività di esortazione oltre che di convincimento, così da trovare un punto d'incontro e appianare eventuali divergenze e problematiche. Con riferimento al secondo obbligo, l'imparzialità rappresenta un elemento che nel nostro

ordinamento risulta essere fondamentale poiché permette di distinguere il mediatore marittimo da altre figure come il mandatario, l'agente, etc., che invece rappresentano una delle parti e non hanno appunto questo obbligo. Quindi questa figura deve essere *super partes* e imparziale, rispetto alle parti contrattuali.

Un altro obbligo rilevante è quello d'informazione. A tale proposito, l'art. 1759 cod. civ. recita che "Il mediatore deve comunicare alle parti le circostanze a lui note, relative alla valutazione e alla sicurezza dell'affare, che possono influire sulla conclusione di esso". Queste informazioni riguardano diversi aspetti e fattori, di cui le parti devono necessariamente essere a conoscenza. Tra queste, per esempio, possiamo ricordare le informazioni riguardanti la solvibilità delle parti, oppure i vizi che possono incorrere nelle diverse fasi, oppure, in via più inclusiva e generale, tutte quelle informazioni che potrebbero portare una o entrambe le parti a non voler concludere il contratto oppure richiederne una parziale modifica. In tale obbligo possono poi sottolinearsi due sotto obblighi, che discendono proprio da questo, e sono l'obbligo di ottenere informazioni riguardanti la solvibilità delle parti e la capacità tecnica. Parlando della prima, il mediatore ha l'obbligo di accertarsi, nei modi e con i mezzi di cui dispone, della solvibilità delle parti, per esempio consultando le informazioni ottenute sulla piazza oppure i bollettini dei protesti. Trattando il secondo, si fa riferimento alle condizioni e alle caratteristiche della nave, etc. Questo aspetto risulta essere particolarmente delicato in quanto per il mediatore è più complesso ottenere, in maniera dettagliata e sicura, alcuni tipi di informazione. Per questo motivo fondamentale è una ottima e approfondita conoscenza di quelle che sono le principali caratteristiche delle navi, anche in base al cantiere di costruzione, oltre che il mercato dei noli, le imprese di navigazione e così via. Comunque, su quest'obbligo non si può avere una delineazione unica, ma deve essere analizzato caso per caso.

Rispetto all'obbligo relativa all'autenticità dei documenti, l'art. 1759, comma 2, cod. civ sancisce che: "Il mediatore risponde dell'autenticità della sottoscrizione delle scritture e dell'ultima girata dei titoli trasmessi per il suo tramite". Nel corso degli anni la questione relativa a quali documenti dovessero essere garantiti come

autentici hanno subito diverse soluzioni, fino ad arrivare ai giorni nostri, in cui il mediatore deve garantire l'autenticità di tutti quei documenti che riguardano strettamente il negozio, mentre in passato quest'ultimo era considerato responsabile anche per documenti ricevuti direttamente dalle parti<sup>19</sup>. In quel caso il mediatore era responsabile in modo che nemmeno i pubblici ufficiali, per questo si è deciso di limitare la responsabilità, come si è già detto, ai soli documenti del negozio.

Riguardo all'ultimo obbligo, l'art. 1760 cod. civ. prevede che il mediatore debba:

- 1) conservare i campioni delle merci vendute sopra campione, finché sussista la possibilità di controversia sull'identità della merce;
- 2) rilasciare al compratore una lista firmata dei titoli negoziati, con l'indicazione della serie e del numero;
- 3) annotare su apposito libro gli estremi essenziali del contratto che si stipula col suo intervento e rilasciare alle parti copia da lui sottoscritta di ogni annotazione.

Più precisamente, secondo gli artt. 2214 e 2220 cod. civ., i mediatori hanno l'obbligo relativo alla tenuta delle scritture contabili, mentre secondo quanto espresso nel sopracitato art. 1760 devono annotare gli estremi del contratto da loro concluso e, in caso di richiesta, consegnarne una copia alle parti.

Per quanto riguarda gli estremi essenziali si fa riferimento alle informazioni riguardanti:

- data di firma del contratto;
- il nome di eventuali altri mediatori intervenuti durante la trattativa;
- nomi delle parti;
- nome e caratteristiche della nave;
- clausole di *riders* e/o addenda.

---

<sup>19</sup> S. BUSTI, *La funzione del mediatore marittimo*, in *Trasp.*, 18/1979, pag. 189 ss.

Fondamentale è però considerare come tale pratica venga applicata solo ai contratti di noleggio e trasporto, dove la forma scritta è richiesta a fini probatori, mentre nei contratti di costruzione e compravendita di nave la forma scritta è *ad substantiam*. In caso di mancata tenuta dei libri, mancato rilascio delle copie, ecc., il mediatore può essere punito con una multa e anche un'eventuale reclusione.

#### ***2.1.4 I diritti del mediatore marittimo***

Dopo aver analizzato i criteri di accesso al mercato e i relativi obblighi, è doveroso analizzare quelli che sono i diritti del mediatore nell'ordinamento giuridico italiano.

In particolare, il mediatore ha il diritto, secondo l'art. 1756 cod. civ., al rimborso delle spese anche in caso di mancata esecuzione del contratto quando però queste siano strettamente legate alla trattativa.

Il principale diritto che spetta a tale figura è quello della provvigione. Questo è un diritto che può essere concesso solo a seguito di due condizioni ovvero sia che l'affare in questione venga concluso dalle parti messe in contatto dal mediatore e che egli fornito assistenza nel superamento degli ostacoli, delle problematiche e delle divergenze tra le parti durante le trattative. Con riferimento alla proporzione della commissione che grava su ciascuna delle parti, questa viene stabilita da tariffe professionali o dagli usi oppure, in caso di assenza delle due condizioni precedenti, dal giudice. Tendenzialmente questa commissione si aggira intorno all'1,25% del totale del nolo e delle eventuali controspese se si tratta di contratto a viaggio (*voyage charterer*).

Se tale affare viene concluso tramite l'ausilio di più mediatori i casi che si possono presentare sono due e sono i seguenti:

- le parti coinvolte sono concordi a pagare una provvigione totale (es. 1,25%) che poi dovrà essere divisa tra i diversi *broker* coinvolti, solitamente non più di due;
- le parti decidono di pagare ad ogni *broker* la sua commissione per intero senza dividerla.

Tra le due situazioni sopra descritte, nella realtà la prima è quella che tende a verificarsi più spesso.

I diritti del mediatore si prescrivono nel periodo di un anno dal momento in cui sorge il diritto alla provvigione.

## **2.2. La regolamentazione inglese**

### ***2.2.1. L'evoluzione della figura del broker anglosassone e le differenze rispetto al mediatore italiano***

Il *broker* inglese ha visto il suo più grande sviluppo nel corso del '900, più precisamente verso la fine del secolo. Infatti, in quel periodo storico la domanda da parte degli *shipowner* e da parte dei *charterer* stava aumentando esponenzialmente soprattutto grazie al forte *boom* economico della *Golden Age*. In questo contesto il mercato di Londra si stava espandendo, attraendo diversi *players* del settore. Ed è proprio in quegli anni che nacquero alcune organizzazioni, che sono presenti ancora oggi, le quali svolgono un ruolo fondamentale nel campo della mediazione come *l'Institute of Charterer Shipbroker*<sup>20</sup>. Nel corso degli anni ha assunto sempre maggiore rilevanza accogliendo al suo interno un numero sempre maggiore di *broker*.

Analizzando la figura del *broker* inglese, possiamo notare diverse differenze rispetto al mediatore italiano. Di fatto, per quanto riguarda il secondo, abbiamo un soggetto che deve solo mediare tra le parti, mentre nel caso inglese, quest'ultimo rappresenta, a tutti gli effetti, una delle parti.

Altro aspetto che differenzia queste due figure sono i criteri per accedere al mercato. Infatti, come già descritto nel paragrafo precedente, il mediatore italiano, per poter esercitare, deve ottenere l'abilitazione alla professione, superando quindi un esame di Stato. Nel caso inglese, questo non avviene, o meglio, non è un requisito obbligatorio. Infatti, per poter operare esistono due percorsi:

---

<sup>20</sup> <https://www.ics.org.uk/>.

- 1- seguire i corsi specialistici dell'*Institute of Charterer Shipbrokers*<sup>21</sup> che permettono di avere una formazione completa e, al termine, sostenere un esame finale;
- 2- seguire il corso specialistico di *MSC Shipping, Trade and Finance*, che permette di avere delle esenzioni.

### **2.2.2 Gli obblighi dello shipbroker anglosassone**

Come si è appena osservato, a differenza del mediatore italiano, lo shipbroker anglosassone non deve sostenere un esame di Stato. Tuttavia egli deve rispettare un apposito codice di condotta, il cosiddetto *Code of Ethics*. Poiché questo lavoro si basa sul *word of mouth*, questo codice etico, fornito da FONASBA<sup>22</sup>, risulta essere fondamentale, anche perché in questo campo, una delle cose più importanti che viene richiesta è la fiducia tra le parti, senza la quale sarebbe pressoché impossibile riuscire a concludere contratti.

Più precisamente il *Code of Ethics* prevede i seguenti obblighi in capo al *broker*:

- 1- assicurarsi che tutte le attività siano svolte nel rispetto dei più elevati *standard* di integrità professionale<sup>23</sup>;
- 2- attraverso un adeguato controllo manageriale, creare e mantenere un elevato *standard* di fiducia sul fatto che tutti i suoi compiti vengano svolti in maniera coscienziosa e molto diligente;
- 3- osservare tutte le leggi nazionali, internazionali e tutte le normative locali relative al settore marittimo e dei trasporti;
- 4- operare da una sede permanente e con la presenza di tutte le attrezzature che possono essere considerate necessarie per la gestione del *business*;

---

<sup>21</sup> L'*Institute of charterer shipbroker* è un istituto, che permette e garantisce la formazione dei giovani e aspiranti mediatori nell'ambito inglese e internazionale, inoltre è un ente che detta delle regole che dovrebbero essere seguite da tutti i membri dell'istituto, per garantire che le operazioni vengano svolte nella maniera più chiara e trasparente possibile.

<sup>22</sup> Il FONASBA rappresenta una federazione nazionale che rappresenta tutti i mediatori e gli agenti marittimi.

<sup>23</sup> H. ZHIMING, *Charterer shipbroker and related issues in China*, Lund, 2012, pag. 25.

- 5- utilizzare ogni strumento necessario per evitare qualsiasi falsa dichiarazione e inoltre garantire che tutti gli affari svolti siano soggetti ai principi di correttezza e onestà;
- 6- assicurarsi che per tutti i rapporti l'autorità necessaria sia detenuta dalla parte corretta e che non venga intrapresa alcuna azione che superi consapevolmente tale autorità<sup>24</sup>;
- 7- garantire che gli intermediari, agendo per conto di un armatore, offrano come ferma una nave per un carico alla volta<sup>25</sup>;
- 8- garantire offerte ferme di uno o più carichi a una sola nave, rappresentando uno *shipowner* alla volta;
- 9- garantire che un carico o una nave non saranno, in nessun caso, quotati sul mercato, se non appositamente autorizzati dal committente, *shipowner o charterer*;
- 10- assicurarsi che tutte le richieste commerciali e non vengano effettuate in buona fede e inoltre compiere ogni ragionevole sforzo per accertarsene, prima di metterle sul mercato.

Oltre alle regole del *Code of Ethics*<sup>26</sup>, lo *shipbroker* ha poi alcuni obblighi che devono essere rispettati come nel caso italiano. In particolare<sup>27</sup>:

---

<sup>24</sup> Con tale obbligo si fa riferimento al fatto che, il mediatore non possa delegare a terze parti lo svolgimento dei suoi ruoli senza il consenso della parte rappresentata. In caso contrario sarà ritenuto responsabile per ogni eventuale danno causato alla parte da lui rappresentata.

<sup>25</sup> Quando parliamo di nave ferma e/o di carico fermo, facciamo riferimento ad una nave/carico che è effettivamente presente sul mercato e disponibile o ad essere utilizzata con le tempistiche previste dalla quotazione, oppure pronto per essere effettivamente trasferito nel luogo di destinazione. Si possono infatti verificare delle casistiche in cui, degli operatori mettono sul mercato delle navi o dei carichi non fermi o alle volte addirittura inesistenti, al solo fine di ottenere dei valori di nolo per determinate rotte e/o determinate tipologie merceologiche.

<sup>26</sup> FONASBA *Code Of Conduct (Code Of Ethics)* nel sito *web*: <https://www.fonasba.com/fonasba-member/code-of-conduct>.

<sup>27</sup> *Handy Bulk. Shipbrokers' Duties* nel sito *web*: <https://www.handybulk.com/shipbrokers-duties/>.

- 1- lo *shipbroker* deve tenere sempre informato il suo mandante, sia che si tratti dello *shipowner* che del *charterer*, su quelle che sono le condizioni del mercato attuali e future e le tendenze commerciali. Inoltre, il mediatore deve essere in grado di fornire informazioni riguardanti i carichi, le loro posizioni agli *owner* e la posizione delle navi idonee al *charterer* in tempi ragionevoli per poter eventualmente concludere il contratto. Oltre alla velocità con cui questa operazione deve essere effettuata da parte del mediatore, non bisogna però far venir meno il fattore di fiducia delle informazioni;
- 2- lo *shipbroker* deve svolgere le diverse operazioni sempre nei limiti imposti dal suo mandante, anche se in certe situazioni gli è comunque concesso un certo margine di libertà entro il quale può operare, ma sempre basandosi sulla volontà del *charterer* o dell'*owner* a cui fa riferimento;
- 3- lo *shipbroker* deve in ogni caso e in ogni momento, fino alla scadenza del contratto, lavorare con la massima lealtà nei confronti del suo mandante oltre che in maniera scrupolosa e meticolosa. Questa fiducia si traduce anche nell'evitare qualsiasi tipo di conflitto d'interesse. In caso di impossibilità egli deve comunicarlo immediatamente al proprio mandante che provvederà a prendere una decisione (solitamente cancellazione del contratto e sostituzione dello *shipbroker*). Oltre a ciò, lo *shipbroker* ha il divieto di rivelare aspetti segreti e confidenziali del suo mandante, oltre a quello di agire segretamente a favore della controparte per riuscire a raggiungere un accordo. Infine, lo *shipbroker* non deve realizzare profitti, che sono tenuti nascosti alla sua parte, il che significa che, come già detto, non può agire al posto del suo principale e, ovviamente, non può accettare commissioni *extra* a meno che, per quanto riguarda le commissioni, riesca a dimostrare che provengono da altre transazioni che non sono in alcun modo collegate con quella del mandante;

- 4- lo *shipbroker* ha l'obbligo e il dovere di essere partecipante attivo durante le contrattazioni, così da poter fornire consigli, aiuti e raccomandazioni alla parte rappresentata, non solo sulle proposte e sulle offerte, ma anche sulle condizioni del mercato e sui diversi *players*. Per poter svolgere poi al meglio e con tali criteri questo lavoro, lo *shipbroker* dovrebbe fare affidamento su di un altro *broker* o su un esperto, nel caso in cui egli sia adeguatamente informato su alcune tematiche;
- 5- lo *shipbroker*, senza il consenso della parte da lui rappresentata, non ha il diritto di delegare il compito a una terza parte. Anche perché così facendo violerebbe alcuni obblighi, tra cui *in primis* quello della fiducia, poiché il *charterer* o l'armatore ha stipulato un contratto con quello specifico *broker* con cui ha un rapporto di fiducia e, in secondo luogo, il *sub-broker* non ha ricevuto alcun potere dal mandante;
- 6- lo *shipbroker*, come già detto, deve proteggere gli interessi del suo rappresentato e per questo, oltre agli obblighi già precedentemente illustrati, deve proteggere il mandante da proposte non totalmente veritiere oppure rischiose. È altresì compito dello *shipbroker* accertarsi dell'affidabilità della controparte oltre che dell'onestà durante le contrattazioni attraverso tutti i mezzi a sua disposizione. Infine, ha anche il compito di impedire l'invio di quotazioni e/o offerte incomplete o formulate non correttamente.

### **2.2.3 I diritti dello *shipbroker***

Dopo aver descritto quelli che sono gli obblighi del *broker* e come quest'ultimo possa operare sul mercato, è doveroso trattare la tematica relativa ai diritti di quest'ultimo. In particolare, come già descritto nel paragrafo precedente, quest'ultimo ha il diritto ad ottenere una compensazione a seguito delle operazioni da lui svolte. Più precisamente, questa compensazione consiste in una percentuale che può essere determinata nel contratto oppure che si basa sugli usi, cioè sul valore del nolo (es. 1,25% del nolo totale), tranne che in caso di presenza, nei soli *voyage charterer*, di controstallie. Infatti, in questo caso, anche il valore delle

controstallie rappresenterà il totale insieme al nolo sul quale dovrà essere calcolata la percentuale in questione. Questo principio è presente nel GENCON 1984<sup>28</sup> che alla clausola 15 recita testualmente: “*In case of non-execution 1/3 of the broker on the estimated amount of freight to be paid by the party responsible for such non-execution to the Broker as indemnity for the latter’s expenses and work. In case of more voyages the amount of indemnity to be agreed*”.

Come nel caso italiano, anche qui lo *shipbroker* ha diritto ad ottenere la provvigione solo se il suo operato ha portato effettivamente alla conclusione di un contratto. In caso negativo, a quest’ultimo potrà essere riconosciuta una ricompensa, una sorta di rimborso, per l’impegno e il tempo dedicato.

Potrebbe peraltro accadere che, nonostante lo *shipbroker* si sia operato per consentire la conclusione del contratto, questo sforzo non venga riconosciuto dalle parti, le quali potrebbero decidere di concludere il contratto in autonomia escludendo lo *shipbroker* in modo da evitare di pagargli la commissione. Per evitare che si possano creare situazioni di questo genere, lo *shiproker* deve dimostrare, attraverso tutti i documenti e tutti gli strumenti necessari, che tale accordo si è raggiunto grazie proprio al suo intervento, senza il quale le parti non sarebbero state in grado di concludere il contratto.

Come già enunciato, esistono diverse ragioni che possono portare alla risoluzione del contratto di noleggio, come per esempio l’assenza del carico, ossia quando il *charterer*, durante la contrattazione, dichiara di avere un determinato carico, che poi in realtà è inesistente, oppure mancanza della nave per il periodo concordato, o ancora, come si è verificato negli ultimi due anni, cause esterne di forza maggiore come la pandemia o le guerre. In ogni caso allo *shipbroker*, che si è operato per concludere il contratto, come già affermato in precedenza, deve essere riconosciuta una ricompensa. Questo principio è contenuto in due importanti formulari ovvero

---

<sup>28</sup> Il GENCON è un contratto *standard*, per il noleggio della nave a viaggio, in cambio di un corrispettivo in denaro che prende il nome di nolo, che verrà approfondito maggiormente nel capitolo successivo.

il GENCON 1994 e il BALTIME 1939<sup>29</sup>. Più precisamente secondo il già descritto art. 15 del GENCON 1994, per la mancata esecuzione del contratto, al mediatore deve comunque essere riconosciuto un terzo della commissione da parte di chi ha impedito la regolare esecuzione del contratto.

Nel BALTIME viene invece affermato che: “*Should the parties agree to cancel the charterer, the owner to indemnify the broker against any loss of commission but in such case the commission not to exceed the broker on one year’s hire*”.

Questo significa che, nel caso in cui le parti si accordassero per risolvere il contratto, sarà compito dello *shipowner* ricompensare lo *shipbroker*.

Nel caso sia una delle parti che non adempie ai suoi obblighi contrattuali, essa sarà considerata responsabile nei confronti sia della controparte, la quale dovrà essere risarcita, sia del mediatore al quale deve essere comunque riconosciuta una quota della provvigione da parte di chi non ha adempiuto agli obblighi contrattuali stabiliti.

## **2.3. La regolamentazione cinese**

### ***2.3.1. Il ruolo del broker nell’ordinamento giuridico cinese***

Dopo aver analizzato la figura del mediatore in ambito nazionale e nel mondo anglosassone è doveroso porre l’attenzione sulla figura del *broker* in un paese che attualmente svolge un ruolo fondamentale nei trasporti marittimi a livello mondiale: il *broker* cinese.

Questo soggetto inizialmente non aveva un ruolo centrale anche perché la Cina si presentava come un paese in cui era lo Stato a controllare gli scambi e i livelli di produzione attraverso l’economia pianificata che era propria di paesi come Cina e URSS. Dopo la fine di questo tipo di mercato, il ruolo del mediatore ha iniziato ad assumere sempre più rilevanza, tanto che erano stati creati degli appositi codici per

---

<sup>29</sup> Il BALTIME è un formulario *standard* e risulta essere il più vecchio *dry* i formulari creati dal BIMCO, risalendo più precisamente nel 1909 ed essendo stato rivisitato nel 1939.

questa figura come, per esempio<sup>30</sup>, il “*Measures for the Administration of broker*”<sup>31</sup> che all’art. 2 recita: “*The “broker” as mentioned in the present Measures, shall refer to a natural person, legal person or other economic organization that undertakes intermediation, broker, or agency and other broker business in economic activities for the purpose of receiving commissions and helping to bring about the deal of others*”. Quindi come definito nell’articolo appena riportato, il *broker* è colui che intermedia per concludere gli affari e ottenere delle commissioni per il suo operato.

Oltre al codice appena riportato, nell’ordinamento cinese esistono anche altri documenti che fanno riferimento alla figura del *broker* in generale. Trattasi del “*Regulation for broker in Shanghai*”<sup>32</sup> e del “*Draft of broker in China*”<sup>33</sup>, secondo cui: “*Broker shall be an individual who legally acquire practice certification of broker and runs business in a firm; or a company, partnership, individual proprietorship or other kinds of economic organization, which is established legally and with certification for broker*” e “*Broker shall be a nature person, legal person or other economic organization, which provides trading opportunities for client or plays the role of media in the trade between client and third party, and shall aim to charge commission.*” (art. 2).

Fino ad ora è stata esaminata la figura del *broker* in generale, come già detto in precedenza. Infatti, lo *shipbroker* cinese prenderà campo solo intorno alla fine del ‘900, più precisamente intorno al 1980, a seguito di alcune riforme, rivisitazioni e aperture dei mercati agli altri paesi.

---

<sup>30</sup> H. ZHIMING, *Charterer shipbroker and related issues in China*, Lund, 2012, pag. 27.

<sup>31</sup> <http://www.lawinfochina.com/display.aspx?lib=law&id=3718&EncodingName=big5>.

<sup>32</sup> Il *Regulation for Broker in Shanghai* è un documento che contiene tutti gli obblighi e i diritti dei *broker*, che è stato formulato recentemente dagli organismi competenti per permetterne una migliore regolazione a seguito della nascita di questa figura in Cina.

<sup>33</sup> Il *Draft of Broker in China* è un ulteriore documento che permette di regolare la figura del mediatore marittimo anche trattando i criteri con cui quest’ultimo può accedere al mercato.

### 2.3.2. *Gli obblighi dello shipbroker*

Dopo questa breve introduzione si possono descrivere quelli che sono gli obblighi del *broker* cinese. Come nel caso inglese anche qui sono presenti gli obblighi già definiti nel paragrafo precedente, a cui si rimanda; tuttavia, esistono altri tra obblighi che verranno riportati di seguito:

- 1- Obbligo di agire in buona fede.

In questo caso il *broker* opera come rappresentante del proprio mandante e quindi deve garantire la massima trasparenza e onestà alla parte che rappresenta, informandola di ogni opportunità e di ogni rischio che si possono presentare nelle diverse situazioni. Inoltre, poiché le informazioni da lui riportate potrebbero cambiare le sorti di un affare, queste devono essere il più complete possibile, senza che siano contenute informazioni che potrebbero portare a informazioni ingannevoli. Nell'ordinamento giuridico cinese troviamo il "*Chinese contract law*"<sup>34</sup> che all'art. 425 definisce proprio quest'obbligo da parte del *broker*, sancendo che "*Where the broker intentionally conceals any material fact or provided false information in connection with the conclusion of the proposed contract, thereby harming the client's interests, it may not require payment of any remuneration and shall be liable for damages*".

- 2- Obbligo di operare solo a seguito dell'ottenimento del consenso di rappresentanza da parte del mandante.

Tendenzialmente i diversi soggetti operano in paesi differenti, alle volte anche molto distanti, con orari molto diversi a seguito dei fusi orari, per questo di solito il *principal* concede ampia libertà a *broker* nello svolgimento delle sue operazioni. Il problema, alle volte, però è quello di provare la concessione di tale autorità, essendo che nella maggior parte dei

---

<sup>34</sup><https://www.ilo.org/dyn/natlex/docs/ELECTRONIC/52923/108022/F1916937257/CHN52923%20Eng.pdf>.

casi le informazioni vengono scambiate tramite chiamate o a voce. Sempre nel “*Chinese contract law*” sono presenti due articoli che permettono di definire e delimitare al meglio questa problematica. Più precisamente nell’art. 48 è stabilito che “*A contract concluded by an actor who as no power of agency, who oversteps the power of agency, or whose power of agency has expired and yet concludes it on behalf of the principal, shall have no legally binding force on the principal without ratification by the principal, and the actor shall be held liable. The counterpart may urge the principal to ratify it within one month. It shall be regarded as a refusal of ratification that the principal does not make any expression. A bona fide counterpart has the right to withdraw it before the contract is ratified. The withdrawal shall be made by means of notice*”, mentre nell’art.49 “*If an actor has no power of agency, oversteps the power of agency, or the power of agency has expired and yet concludes a contract in the principal’s name, and the counterpart has reasons to trust that the actor has the power of agency, the act of agency shall be effective.*”. Questo significa che se il *broker* non è in possesso dell’autorità, il contratto e tutte le obbligazioni non saranno vincolanti e inoltre il *broker* sarà responsabile verso la parte che avrà subito un danno dalla sua attività di intermediazione. Però se le parti ritengono che tale contratto sia stato concluso con la concessione di autorità da parte del rappresentato, allora il contratto risulta essere valido.

- 3- Obbligo di compensazione e risarcimento in caso di danno causati dal *broker*. Più precisamente all’art. 425 del “*Chinese contract law*” viene stabilito che: “*Where the broker intentionally conceals any material fact or provided false information in connection with the conclusion of the proposed contract, thereby harming the client’s interests, it may not require payment of any remuneration and shall be liable for damages.*”. Approfondendo maggiormente, il *broker* è obbligato a riconoscere un risarcimento alla parte danneggiata in diversi casi, tra cui per esempio se:

- il *broker* non ha operato con la dovuta diligenza;
- il *broker* ha violato l'obbligo di riservatezza e danneggiato così la parte rappresentata;
- il *broker* rescinde il contratto senza nessuna ragione motivata;
- il *broker* fornisce informazioni non veritiere per trarne vantaggio.

In tutti i casi riportati il *broker* dovrà riconoscere alla parte danneggiata un risarcimento pari al danno cagionato. Personalmente ritengo che sia corretto e doveroso avere delle casistiche in cui lo *shipbroker* sia tenuto a risarcire la parte danneggiata, anche se, mi pare, esse possano essere di raro accadimento. Questo perché secondo la mia opinione un *broker* che compie atti come quelli riportati, avrà difficoltà ad avere poi clienti che riporranno fiducia su di lui e questo è dovuto al fatto che anche grazie alla tecnologia e agli strumenti di comunicazione presenti oggi ogni fatto può essere reso noto a moltissime persone e quindi, così facendo, attraverso anche un WOM, ossia *Word of Mouth* negativo, lo *shipbroker* in questione potrebbe incontrare non pochi problemi nella carriera lavorativa attuale e futura.

### ***2.3.3. I diritti dello shipbroker***

Dopo aver dato descrizione della figura dello *shipbroker* cinese e dei suoi obblighi, occorre descrivere anche quelli che sono i suoi diritti che nella legislazione cinese assumono particolare rilevanza.

Il primo diritto fondamentale per ogni *broker* e mediatore consiste, evidentemente, nella remunerazione che, come nel caso italiano, viene corrisposta da entrambe le parti, mentre in quello inglese dalla parte rappresentata con la quale lo *shipbroker* ha stipulato un contratto di intermediazione (*intermediary contract*). Nel *Chinese contract law* ci sono due articoli fondamentali riguardanti la remunerazione ovvero l'art. 422 secondo cui “*Where the commission agent has completed the entrusted matter or has partially completed the entrusted matter, the principal shall pay the appropriate remuneration thereto. Where the principal fails to pay the remuneration within the prescribed period, the commission agent is entitled to lien*

*on the entrusted item, except as otherwise agreed upon by the parties.” E l’art. 426 ai sensi del quale “Once the broker facilitates the formation of the proposed contract, the client shall pay the remuneration in accordance with the intermediation contract. Where remuneration to the broker is not agreed or the agreement is not clear, nor can it be determined in accordance with Article 61 of this Law, it shall be reasonably fixed in light of the amount of labor expended by the broker. Where the broker facilitates the formation of the proposed contract by providing intermediary services in connection therewith, the remuneration paid to the broker shall be equally borne by parties thereto “.*

Dagli articoli sopracitati si può quindi comprendere che, come nel caso italiano, al mediatore, nel caso in cui, grazie agli sforzi da lui compiuti, deve essere riconosciuto il pagamento di una commissione, quest’ultima può essere determinata in diversi modi. Infatti, può essere basata sugli usi, o in assenza, può essere determinata dal giudice. In verità, in ambito lavorativo, questo secondo caso si verifica molto raramente, anche perché le commissioni che i *broker* propongono sono tendenzialmente accettate dalle parti.

Se il *broker* non ha operato in autonomia, ma attraverso un sistema di *co-broker*, le commissioni dovrebbero essere pagate interamente a tutti i *broker* che hanno partecipato alla trattativa, anche, nella realtà dei fatti, mi pare sia molto più facile e frequente la “*split situation*” ossia quando la commissione totale viene divisa in parti uguali tra tutti i partecipanti (solitamente 1,25%<sup>35</sup>).

Si può verificare poi la situazione in cui, nonostante l’impegno e la professionalità del *broker*, le parti non abbiano trovato un accordo e in questo caso, come già affermato in precedenza, al *broker* deve essere comunque riconosciuta una parte di commissione per il lavoro svolto.

---

<sup>35</sup> Solitamente la commissione che viene riconosciuta al *broker* è del 1,25% del valore del nolo, però esistono situazioni, in cui a seguito di operazioni di *co-broker*, tale commissione venga divisa in parti uguali, *dry* tutti i *broker* che hanno partecipato alle trattative in maniera attiva.

Merita poi di essere menzionato l'art. 14, titolato "*Measures for the administration of broker*", secondo cui: "*Broker obtains lawful remuneration through engaging in lawful broker activities and shall not violate state laws and regulations*". Infatti, il *broker* può ottenere la commissione a condizione che però non abbia violato alcuna legge o regolamento nazionale e/o internazionale. Come già osservato, la commissione deve essere corrisposta se il *broker* riesce a portare a termine la sua attività favorendo la conclusione di un contratto. A tale proposito occorre però tener presente che nei contratti stipulati per suo tramite il mediatore risulta essere parte esterna e quindi, tranne nel caso inglese in cui è presente un contratto tra *shipbroker* e *principal*, nell'ordinamento italiano questo non avviene, motivo per cui il mediatore deve disporre dei documenti che provino la sua partecipazione alle trattative.

In quello cinese, più precisamente nel *Chinese contract law*, è presente un articolo che regola proprio questa problematica. Infatti, l'art. 64 afferma che: "*Where the parties agree that the obligor shall perform the obligations to a third party, and the obligor fails to perform its obligations to such third party or its performance of the obligations is not in conformity with the agreement, the obligor shall be liable to the obligee for breach of contract*". In tal caso il debitore che non adempie a tale obbligo potrà essere portato in giudizio per inadempimento contrattuale. In precedenza è stato riportato che anche in caso di mancata esecuzione del contratto al *broker* deve essere comunque riconosciuto una commissione come precisato nell'art. 427 ai sensi del quale: "*Where the broker fails to facilitate the formation of the proposed contract, it may not require payment of remuneration, provided that it may require the client to reimburse the necessary broker expenses incurred*". Sempre facendo riferimento al diritto alla commissione, questa deve essere sempre riconosciuta tranne nel caso in cui il *broker* abbia agito in maniera fraudolenta e/o ingannevole nei confronti delle parti. In tal caso, come sancito nell'art. 425, il *broker* è responsabile per tutti gli eventuali danni causati alle parti. Ancora più nel dettaglio nell'art. 42 del *Chinese contract law* sono definiti i fatti

che, secondo l'ordinamento giuridico cinese, determinano l'insorgere di responsabilità in capo al *broker* ovvero<sup>36</sup>:

- 1- concludere un contratto o effettuare le trattative in malafede;
- 2- occultare volontariamente fatti rilevanti nelle trattative;
- 3- compiere ogni altro atto che vada contro la buona fede.

In questi casi al *broker*, come già sottolineato, non dovrà essere riconosciuta alcuna commissione e anzi egli dovrà risarcire le parti danneggiate.

Dall'analisi appena conclusa riguardo alla figura del mediatore in tra ordinamenti giuridici differenti, si può, a mio avviso, notare alcuni aspetti comuni come quelli riguardanti gli obblighi del *broker* verso le parti coinvolte e il diritto ad ottenere una provvigione sulla base del valore del nolo. Ciò che, tuttavia, differenzia tali figure è il diverso ruolo che, a seconda dell'ordinamento giuridico, può consistere nel compito di rappresentanza di una soltanto delle due parti piuttosto che di mediazione nell'interesse di entrambe le parti<sup>37</sup>.

---

<sup>36</sup> YU. MIAO, *Research on Shipping Broker's Legal Issues*, 2007.  
<http://cdmd.cnki.com.cn/Article/CDMD-10151-2007062492.htm>

<sup>37</sup> Infatti, sul tema della rappresentanza, nel caso inglese abbiamo lo *shipbroker* che rappresenta una delle parti coinvolte nel contratto, mentre per gli altri due ordinamenti il mediatore deve essere una figura imparziale e distaccata rispetto alle parti coinvolte. Con riferimento invece agli obblighi e ai diritti, questi sono comuni a tutti gli *shipbroker* nei diversi ordinamenti, seppur come delineato nel testo siano presenti alcune lievi differenze.

## CAPITOLO 3

### I PRINCIPALI FORMULARI DI CUI SI OCCUPA IL MEDIATORE MARITTIMO E LE DIVERSE FASI DELLA NEGOZIAZIONE

#### 3.1 Il ruolo del mediatore nella contrattualistica marittima

Dopo aver effettuato un esame dettagliato della figura del mediatore è importante analizzare anche i contesti in cui opera tale soggetto ovvero nel trasporto via mare di merci *dry* o *tanker* e nella compravendita (*sale and purchase*) e costruzione di navi (*shipbuilding*).

In ogni caso il mediatore rappresenta una figura di fiducia a cui le parti possono fare riferimento. Più nel dettaglio, partendo dal primo, nel mondo dei carichi secchi l'attività del mediatore può concretizzarsi in diversi modi.

I clienti del mediatore più ricorrenti sono piccole società che coprono alcuni segmenti di mercato ben precisi e alle volte anche di nicchia oppure grandi società che operano in mercati a livello internazionale.

Andando più nello specifico, il mediatore si trova in mezzo a due grandi realtà, da un lato quella delle navi, in cui sono presenti armatori, operatori e *disponent owner* che cercano di impiegare le loro navi, e dall'altro lato il mondo dei carichi secchi a cui appartengono, anche in questo caso, diverse figure, tra cui *shipper*, *trader*, *charterer* e *head charterer* che cercano di far trasferire la loro merce dal punto di origine a quello di destinazione al prezzo più conveniente.

Per quanto riguarda le varie tipologie di merci bisogna effettuare una distinzione tra due grandi categorie: prodotti in *bulk* e non in *bulk*.

Nella prima rientrano materie come: carbone, *iron ore*, grano, avena, soia, cemento, *clinker*, sabbia, fertilizzanti e rottami di ferro (*scrap*). Nella categoria di merci non alla rinfusa abbiamo, invece, prodotti racchiusi in sacchi, in *pallets*, *coils* o anche prodotti relativi al *project cargo* come turbine, tubi, etc.

Con riferimento alle navi ne esistono di diverse tipologie, come ad esempio *bulk carrier*, *single decker*, *general cargo* e le più comuni che sono le *bulk carrier*. Per

le navi i fattori fondamentali sono le loro caratteristiche, poiché molti porti africani e/o dell'America meridionale presentano limitazioni in termini di pescaggio, lunghezza e larghezza. Fondamentale è quindi la competenza del *broker* che deve trovare la nave più idonea, non solo per la merce che deve essere trasferita, ma anche per le dimensioni dei porti di carico e scarico che devono essere rispettate. Molto diverso è il contesto delle *tanker*, ossia il settore petrolifero e dei prodotti liquidi. Infatti, in questo settore, al contrario rispetto a quello dei carichi secchi, non esistono molti operatori di piccole o medie dimensioni, ma grandi operatori che controllano quasi interamente il mercato. Tra questi possiamo ricordare le “sette sorelle” ossia le *oil major*. Tali compagnie per molti anni hanno controllato in maniera quasi esclusiva il mercato, portando all'utilizzo dei loro *charterparty* in modo massiccio sul mercato e obbligando le parti ad utilizzarli per poter operare con loro, creando così, in alcuni casi, situazioni molto svantaggiose per gli armatori.

Parlando delle merci, nel mercato delle *tanker* abbiamo una forte prevalenza del petrolio, di diversi tipi e con diversi livelli di acidità. In maniera più contenuta sono presenti anche altri prodotti come olii vegetali e prodotti agricoli simili. Oltre a quelli sopraelencati, esiste poi una serie di prodotti, che vengono trasportati attraverso navi specializzate, e sono prodotti chimici come il GPL e LNG che necessitano appunto di navi più sofisticate rispetto alle semplici *tanker*<sup>38</sup>.

In questo settore, quindi il ruolo del *broker*, oltre che essere quello di mettere in contatto le parti, è quello di avere notevoli abilità di contrattazione poiché deve riuscire a convincere, in modo rapido, gli operatori più pretenziosi. La bravura e la velocità sono indispensabili in questo campo, poiché a differenza del *dry*, i prezzi cambiano anche nel giro di poche ore.

Infine, un breve accenno sul ruolo del mediatore sia nel contratto di costruzione che in quello di compravendita di nave, che risultano essere più distanti rispetto ai contratti di noleggio per il trasporto del *tanker* o del *dry*. In questi casi, infatti,

---

<sup>38</sup> Per un maggiore approfondimento si rimanda a <https://www.bimco.org/Contracts-and-clauses/BIMCO-Contracts/TANKERVOY-87#>

il *broker* è colui che supporta l'acquirente durante tutte le fasi di costruzione e acquisto della nave.

Dunque, come già descritto nei capitoli precedenti, il *broker* si rapporta con diverse figure all'interno del mondo dello *shipping*, supportandoli nella scelta e nella redazione di singoli formulari, tra cui *Time charters*, *Voyage charters*, *Contract of affreightment*, *Shipbuilding contracts* e *Sale and purchase contracts*, a cui sono dedicati i paragrafi che seguono.

### 3.2 I *Time charters*

Il *Time charter* può essere definito<sup>39</sup> come quel contratto con il quale il soggetto avente la disponibilità della nave, che prende il nome di *owner*<sup>40</sup>, si impegna nei confronti della controparte, che prende il nome di *charterer*<sup>41</sup>, a mettere a disposizione a disposizione la nave e a compiere un numero non determinato di viaggi, sulla base di quelle che sono le richieste del *charterer* stesso. Tutto questo

---

<sup>39</sup> A. ANTONINI, *Corsi di diritto dei trasporti*, Milano, 2015, pag. 168.

<sup>40</sup> Il soggetto avente la disponibilità della nave può essere definito in due modi differenti, l'armatore e il *disponent owner*. Il primo è colui che detiene la proprietà della nave e colui che la ha registrata presso i relativi registri, mentre il secondo è colui che per un determinato periodo di tempo detiene il diritto di utilizzare la nave per effettuare un determinato numero di viaggi. Infatti, molto spesso accade che quando una nave viene presa a *Time charterer*, questa poi venga utilizzata con due diversi fini, ossia effettuare dei contratti base viaggio, ossia *voyage charterer*, oppure impiegata in un TCT ossia un *time charterer trip*. Questa è la casistica che effettivamente si verifica più spesso e il vantaggio del *disponent owner* sta nel fatto che quest'ultimo guadagna sulla differenza dei noli.

<sup>41</sup> La controparte anche in questo caso può essere definita nei due seguenti modi: *head charterer* oppure *operator*. Il primo è colui che risulta essere l'effettivo proprietario del carico e che cercherà una nave per trasportare la sua merce o attraverso un contratto di noleggio a tempo oppure un contratto base viaggio. La seconda figura invece non risulta essere la vera proprietaria del carico, ma il suo obiettivo risulta essere solo quello di operarlo. Più precisamente operare un carico significa prendere il carico dal proprietario e trovare una nave che sia disposta a stipulare un contratto di noleggio a tempo, così facendo l'operatore andrà a guadagnare sulla differenza tra il costo del carico e quello del nolo per la nave.

avviene dietro il pagamento di un corrispettivo che prende il nome di *hire* e da cui poi verrà anche determinata la commissione del *broker*.

Per quanto riguarda le informazioni che devono essere presenti obbligatoriamente nel contratto troviamo:

- 1- gli elementi di individuazione, la nazionalità e la portata della nave;
- 2- il nome del *charterer* e dell'*owner*;
- 3- il nome del comandante;
- 4- l'ammontare del nolo e la valuta di riferimento;
- 5- la durata del contratto.

Per quanto riguarda la ripartizione tra costi e rischi tra le parti, nel *Time charterer*, poiché i viaggi non sono predeterminati, sul *charterer* ricadranno i costi variabili come carburante, compensi di pilotaggio, rimorchio, spese portuali e di lavorazione della merce, mentre sull'*owner* i costi fissi quali, ad esempio i costi relativi all'assicurazione, alla manutenzione della nave e salari saranno come già detto a carico dell'armatore e verranno fatti rientrare, come nel caso del *Voyage charter*, nel nolo che dovrà essergli riconosciuto.

Trattando invece i rischi, sull'*owner* ricadono i rischi relativi alla lavorabilità della nave, ossia quei rischi ricollegati a problematiche tecniche ed a eventuali malfunzionamenti, mentre sul *charterer* tutti i rischi commerciali, ossia i rischi relativi al carico trasportato.

Tra le clausole più significative meritano attenzione in particolare quelle relative agli obblighi dell'*owner* e del *charterer*.

Le principali obbligazioni<sup>42</sup> dell'*owner* sono:

- 1) mettere a disposizione la nave in un determinato porto;
- 2) mettere a disposizione la nave al tempo convenuto;
- 3) garantire le condizioni di navigabilità della nave;
- 4) garantire le *performances* della nave stabilite nel contratto<sup>43</sup>;

---

<sup>42</sup> A. ANTONINI, *op. cit.*, pag. 170.

<sup>43</sup> Tendenzialmente, nella descrizione iniziale della nave nel momento in cui questa viene messa sul mercato, vengono definiti dei valori in termini di consumi di carburante per il

5) consentire al *charterer* di tra ordini commerciali al comandante della nave.

Illustrando più in dettaglio i vari obblighi<sup>44</sup> si può osservare quanto segue:

1) la nave deve essere messa a disposizione in un porto ben preciso e determinato. In alcuni casi però può essere individuata un'area geografica comprensiva di più porti e sarà poi compito o dell'*owner* o del *charterer*, a seconda della volontà delle parti, di indicare con adeguato anticipo uno specifico porto all'interno dell'area dove mettere a disposizione la nave;

P) la nave deve essere messa a disposizione in un determinato arco temporale.

Questo periodo viene regolato con la cosiddetta clausola del cancello (*cancelling clause*). Tale clausola prevede che l'*owner* metta a disposizione del *charterer* la nave entro le due date previste in contratto.

Potrebbero quindi verificarsi situazioni differenti.

La prima è quella in cui il noleggiante mette a disposizione del noleggiatore la nave prima della prima data. In questo caso il *charterer* potrà o attendere la prima data stabilita dal contratto oppure accettare la nave e in questo secondo caso il nolo inizierà a decorrere dal momento dell'accettazione.

La seconda è l'ipotesi in cui l'*owner* mette a disposizione la nave nell'arco di tempo contrattualmente convenuto per cui il *charterer* è obbligato ad accettarla iniziando a pagare il nolo.

Infine, il terzo caso è quello in cui l'*owner* mette la nave a disposizione dopo l'ultima data prevista in contratto ovvero dopo la c.d. data di cancello. L'*owner* è comunque obbligato a presentare la nave nel luogo stabilito, ma il *charterer* avrà

---

VLSO (*very low sulphur oil*) e per il LSO (*low sulphur oil*) con la dicitura WOG (*without guarantee*) o ADA (*all details about*). Questi due termini infatti sono utilizzati per indicare che tale descrizione è data senza garanzie, che verranno concesse solo nel momento in cui vi è la stipulazione del contratto. Infatti, al momento della stipulazione del contratto, nella descrizione della nave le diciture WOG o ADA saranno cancellate.

<sup>44</sup> M. CASANOVA, M. BRIGNARDELLO, *Corso breve di diritto dei trasporti*, Milano, ed. II, 2020, pag. 240.

la facoltà di accettarla oppure potrà decidere di risolvere il contratto per inadempimento.

Questo appena descritto, trova riscontro nella clausola seguente del NYPE 2015:

*(a) Should the Vessel not be ready to load (whether in berth or not) on the cancelling date indicated in Box 21, the Charterer shall have the option of cancelling this Charterer Party.*

*(b) Should the Owners anticipate that, despite the exercise of due diligence, the Vessel will not be ready to load by the cancelling date, they shall notify the Charterer thereof without delay stating the expected date of the Vessel's readiness to load and asking whether the Charterer will exercise their option of cancelling the Charterer Party, or agree to a new cancelling date. Such option must be declared by the Charterer within 48 running hours after the receipt of the Owners' notice. If the Charterer do not exercise their option of cancelling, then this Charterer Party shall be deemed to be amended such that the seventh day after the new readiness date stated in the Owners' notification to the Charterer shall be the new cancelling date. The provisions of sub-clause (b) of this Clause shall operate only once, and in case of the Vessel's further delay, the Charterer shall have the option of cancelling the Charterer Party as per sub-clause (a) of this Clause.*

3) Il terzo obbligo dell'*owner* è quello di garantire le condizioni di navigabilità della nave. Con questo termine si intende che la nave deve essere forte, robusta e stagna, le stive devono essere pronte e pulite e inoltre la nave deve essere idonea a trasportare la prevista tipologia di merce. Infine, è richiesto che sia armata ed equipaggiata in maniera idonea per poter sostenere il viaggio. Per quanto concerne l'aspetto della navigabilità, è importante sottolineare che alcuni formulari ritengono tale obbligo assoluto, mentre altri relativo e in questi casi l'*owner* è esonerato se dimostra di aver agito con la dovuta diligenza. Come viene specificato

nel secondo punto del NYPE 2015: “(b) *The Vessel on delivery shall be seaworthy and in every way fit to be employed for the intended service, having water ballast and with sufficient power to operate all cargo handling gear simultaneously, and, with full complement of Master, officers and ratings who meet the Standards for Training, Certification and Watchkeeping for Seafarers (STCW) requirements for a vessel of her tonnage.*”

4) Altro compito dell'*owner* è quello di garantire le *performances* della nave in termini di velocità e di consumi. Nel caso in cui tali *performances* non vengano rispettate, ossia quando si verificano delle *under-performances*, il *charterer* potrà richiedere una riduzione del nolo e nei casi più gravi la risoluzione del contratto.

5) L'ultimo obbligo dell'*owner* consiste nel fatto che il *charterer* sia libero di dare ordini commerciali direttamente al comandante. Tali ordini possono riguardare un determinato viaggio da effettuare, ma anche attività di interesse del *charterer*.

Gli obblighi del *charterer* sono<sup>45</sup>:

- 1) far condurre la nave solo in porti e banchine sicuri;
- 2) non caricare merci pericolose o illegali;
- 3) pagare il nolo a rate anticipate<sup>46</sup>;
- 4) rimettere la nave a disposizione dell'*owner* alla conclusione del contratto.

In particolare,<sup>47</sup>:

---

<sup>45</sup> M. CASANOVA, M. BRIGNARDELLO, *op. cit.*, pag. 242.

<sup>46</sup> Il nolo, che nel *time charterer* prende il nome di *hire*, può essere pagato in due modi diversi che sono rispettivamente DOP e APS. Nel primo caso, il nolo si inizierà a pagare dal porto in cui la nave si trova al momento in cui viene stipulato il contratto e quindi sarà maggiormente conveniente all'armatore, nel secondo caso invece, il nolo viene pagato dal porto di carico della merce e come si può dedurre in questo caso il vantaggio sarà in capo al *charterer*. Esiste poi un ulteriore metodo per determinare il momento in cui il nolo deve essere pagato, ed è con la dicitura *Passing*. In questo caso, infatti, ci si trova in una via di mezzo, ossia il *charterer* dovrà pagare il nolo nel momento in cui si passa un determinato punto riconosciuto dalle parti coinvolte. Nella prassi internazionale, le aree riconosciute per l'utilizzo di questo metodo sono diverse, ma le più comuni sono *dry* e sono: Canakkale (Turchia), Gibilterra e Singapore.

<sup>47</sup> M. CASANOVA, M. BRIGNARDELLO, *op. cit.*, pag. 242.

P) Per quanto riguarda il primo obbligo l'aspetto relativo alla sicurezza della nave deve essere inteso sia sul profilo fisico/geografico, sia sotto il profilo politico. Riguardo al primo, la nave deve essere sempre in grado di navigare in piena sicurezza. In molti formulari sono presenti clausole relative a limitazioni geografiche che dipendono principalmente da motivi di carattere assicurativo e commerciale.

Per quanto riguarda l'aspetto politico, la nave non può essere condotta in zone dove sono presenti guerre e sommosse che potrebbero causare danni fisici o in certi casi il blocco della nave stessa.

2) Il *charterer* deve altresì garantire che sulla nave non vengano caricate merci illegali o di contrabbando. Per quanto riguarda le merci pericolose, queste possono essere caricate se l'*owner* ne è a conoscenza ed è d'accordo. Inoltre, per motivi di sicurezza lo stesso *owner* potrà chiedere che tali merci vengano inserite in appositi imballaggi.

3) Il pagamento del nolo rappresenta l'obbligo principale del *charterer*, tanto che i formulari dedicano un'attenta e molto puntuale disciplina a riguardo. Il nolo, solitamente, nel *time charter* viene calcolato per ciascuna tonnellata lorda della nave e viene pagato a mensilità anticipate (sono presenti anche tempistiche diverse, per esempio ogni quindici giorni).

Si noti che il mancato pagamento del nolo nei termini stabiliti può essere causa di risoluzione del contratto per inadempimento. Ciò nonostante, poiché la nave è solitamente in viaggio, il mancato pagamento del nolo non implicherà l'immediato ritiro della stessa, ma ciò avverrà nel momento in cui la nave raggiunge un porto di approdo sicuro. In realtà, nonostante il mancato pagamento, nella prassi solitamente la nave non viene ritirata subito, ma viene concesso un periodo di tempo ulteriore al *charterer* per effettuare il pagamento del nolo. In questo caso, molti formulari prevedono che l'*owner* debba intimare per iscritto il pagamento del nolo entro e non oltre una determinata data. Nell'evenienza in cui il pagamento non avvenisse, l'*owner* ha pieno diritto di risolvere il contratto.

4) L'ultima obbligazione facente capo al *charterer* è quella relativa alla rimessa a disposizione della nave, che avviene al termine del contratto di noleggio. Conformemente a quanto previsto all'inizio del contratto, anche la fase di riconsegna prevede che la nave venga rimessa a disposizione dell'*owner* nel porto stabilito. Nel caso in cui sia solo indicata un'area geografica, il *charterer* dovrà comunicare in tempo utile all'*owner* il preciso luogo. Per quanto concerne l'aspetto temporale, se il *charterer* rimette a disposizione la nave oltre la data convenuta, il contratto rimarrà valido fino all'avvenuta riconsegna e per il tempo in eccedenza è previsto il pagamento di un sovrapprezzo sul nolo. L'ultimo aspetto relativo alla fase finale è quello riguardante le condizioni della nave. In particolare, i formulari prevedono che venga eseguita un'ispezione antecedente alla messa a disposizione iniziale della nave da parte dell'*owner* e una al momento della riconsegna da parte del *charterer*, in maniera tale da verificare se la nave sia stata utilizzata in modo adeguato. Se così non fosse, al noleggiatore può essere chiesto un risarcimento, che corrisponderà all'entità e alla gravità del danno subito. Tale obbligo viene anche riportato nella seguente clausola del NYPE 2015: “(a) *The Vessel shall be redelivered to the Owners in like good order and condition, ordinary wear and tear excepted, at (state port or place)*

(b) *The Charterers shall keep the Owners informed of the Vessel's itinerary. Prior to the arrival of the Vessel at the redelivery port or place, the Charterers shall serve the Owners with days' approximate and days' definite notices of the Vessel's redelivery. Following the tender of any such notices the Charterers shall give or allow to be given to the Vessel only such further employment orders, if any, as are reasonably expected when given to allow redelivery to occur on or before the date notified.*

© *Acceptance of redelivery of the Vessel by the Owners shall not prejudice their rights against the Charterers under this Charter Party”.*

Come descritto sopra, tra gli obblighi principali del *charterer* si annovera il pagamento del nolo a favore dell'*owner*. La modalità di pagamento del nolo si diversifica a seconda che si tratti di carichi secchi oppure liquidi. Nel primo caso,

infatti, la rata viene calcolata a livello giornaliero, basandosi sulla distanza che deve essere percorsa e sul costo del *bunker*. Nei carichi liquidi il nolo viene calcolato, utilizzando *Worldscale*<sup>48</sup> e anche attraverso l'utilizzo di due diverse clausole che sono rispettivamente: la clausola a pieno carico e quella a carico parziale.

Rispetto alla prima, il nolo verrà calcolato sulla quantità totale che la nave potrà trasportare e non su quella che verrà effettivamente caricata. Di fatto, tale eventuale differenza potrà essere fatta pagare solo se effettivamente è presente lo spazio necessario e prende il nome di *deadfreight*<sup>49</sup>. La seconda risulta essere diversa. Infatti, nella fase di contrattazione verrà stabilita una quantità minima da caricare. In caso dovesse essere caricata una quantità inferiore verrà ugualmente pagato il valore minimo. Se al contrario dovesse essere caricata più merce, sulla parte che eccede la quantità stabilita, l'ammontare da pagare sarà pari al 50% del nolo pattuito.

### **3.3 Il Voyage charter**

#### **3.3.1. Nozione e ripartizione di costi e rischi**

Il *voyage charter*<sup>50</sup> è quel contratto con il quale l'*owner* si obbliga nei confronti della controparte, ossia il *charterer*, a compiere uno o più viaggi predeterminati, dietro il pagamento di un nolo che prende il nome di *freight*. A differenza del *time charter*, il nolo può essere pagato in due modi diversi: *lumpsum* oppure rata di nolo per tonnellata.

---

<sup>48</sup> *Worldscale*, è un sistema internazionale, di determinazione del nolo che viene utilizzato nel trasporto di petrolio. Viene calcolato prendendo come riferimento una nave standard, che effettua un viaggio circolare con determinati porti di caricazione e scaricazione.

<sup>49</sup> Più precisamente, il *deadfreight*, o vuoto per pieno in italiano, è quello spazio che potrà essere fatto pagare, secondo la relativa clausola, solo se effettivamente è presente il relativo spazio a bordo, anche da un punto di vista volumetrico. Infatti, nel caso in cui sia presente dello spazio, ma il volume sia interamente occupato, questo spazio extra non potrà essere fatto pagare al *charterer*.

<sup>50</sup> G.M. BOI, *Voyage charter*, in F. Morandi (a cura di), *I contratti di trasporto*, Torino, 2013, pag. 684 ss.

Il primo, tendenzialmente anche poco più basso, viene pagato in maniera “forfettaria” in un’unica soluzione, mentre il secondo, che è anche il metodo più utilizzato poiché più preciso, prevede che venga stabilita una rata PMT<sup>51</sup> e che poi venga moltiplicata per il totale delle rate da trasportare.

Riguardo alla ripartizione di costi e rischi tra le parti, essendo che in tale contratto i viaggi sono predeterminati, i costi del viaggio possono essere definiti e per questo saranno formalmente a carico dell’*owner*<sup>52</sup>, il quale li farà poi ricadere sul valore del nolo. Con riferimento ai rischi, essendo che il *charterer* non ha più il controllo della nave, tutti i rischi relativi all’impiego commerciale della nave, quelli relativi alla navigazione, all’entrata e alla sosta nei porti saranno a carico dell’*owner*, come viene anche specificato nella seguente clausola del GENCON 1994: “*The Owners are to be responsible for loss of or damage to the goods or for delay in delivery of the goods only in case the loss, damage or delay has been caused by personal want of due diligence on the part of the Owners or their Manager to make the Vessel in all respects seaworthy and to secure that she is properly manned, equipped and supplied, or by the personal act or default of the Owners or their Manager. And the Owners are not responsible for loss, damage or delay arising from any other cause whatsoever, even from the neglect or default of the Master or crew or some other person employed by the Owners on board or ashore for whose acts they*

---

<sup>51</sup> Per *metric tons*, in italiano per tonnellate metriche, ossia come già detto in precedenza, il nolo sarà calcolato sulla base delle tonnellate che vengono trasportate effettivamente a bordo della nave. Altra informazione fondamentale che deve essere tenuta in considerazione quando trattiamo questo tipo di contratto, risulta essere il fattore di stivaggio, ossia determinare quanto il carico che viene caricato andrà ad occupare in termini di spazio. Questa informazione è fondamentale per due diversi motivi, determinare la nave più idonea e determinare la rata di nolo coerente con la quantità.

<sup>52</sup> Sempre con riferimento alla ripartizione dei costi, fondamentale è ricordare la presenza di due clausole: la *Free in and out*, in cui i costi di caricazione e scaricazione delle merci sono in capo solo ed esclusivamente al *charterer*, mentre per la clausola *alongside*, i costi per caricare le merci da *dry* a bordo della nave a fondo stiva sono a carico del *charterer*, mentre per la fase di scarico sono a carico dell’*owner*.

*would, but for this Clause, be responsible, or from unseaworthiness of the Vessel on loading or commencement of the voyage or at any time whatsoever.*

### **3.3.2. Stallie e controstallie**

Peculiare istituto presente esclusivamente nel contratto di *voyage charterer* è quello relativo alle c.d. stallie e controstallie<sup>53</sup>.

Le stallie rappresentano la durata delle operazioni di carica e scarica delle merci, che si presume sia necessaria per completarle e per questo viene indicata preventivamente nel contratto. Nel caso in cui il termine stabilito non venga rispettato e il noleggiatore faccia quindi richiesta di un tempo aggiuntivo, si rientrerà nella fattispecie delle controstallie per le quali è richiesto al noleggiatore un pagamento aggiuntivo rispetto a quello stabilito inizialmente.

Numerose sono le clausole<sup>54</sup> presenti nei formulari di noleggio a viaggio volte a regolare e disciplinare quelli che possono essere considerati i tra aspetti fondamentali dell'istituto preso in considerazione che sono rispettivamente la decorrenza delle stallie; la durata e il computo.

Per quanto concerne il primo aspetto, è importante sottolineare che affinché le stallie possano iniziare a decorrere è necessario che sia soddisfatto il c.d. requisito di prontezza della nave. Tale prontezza deve sussistere sotto tre diversi punti di vista ossia la nave deve essere pronta in senso geografico, documentale e fisico.

---

<sup>53</sup> F. MORANDI, *op. cit.*, pag. 692.

<sup>54</sup> GENCON 1994:

*(a) Separate laytime for loading and discharging*

*The cargo shall be loaded within the number of running days/hours as indicated in Box 16, weather permitting, Sundays and holidays excepted, unless used, in which event time used shall count. The cargo shall be discharged within the number of running days/hours as indicated in Box 16, weather permitting, Sundays and holidays excepted, unless used, in which event time used shall count.*

*(b) Total laytime for loading and discharging*

*The cargo shall be loaded and discharged within the number of total running days/hours as indicated in Box 16, weather permitting, Sundays and holidays excepted, unless used, in which event time used shall count.*

La prontezza geografica può cambiare a seconda delle diverse diciture presenti nei formulari, che possono essere: *Port charter*, *Dock charter* e *Berth charter*.

Nel caso del *Port charterer* la nave, per essere considerata “pronta”, deve essere entrata nell’area commerciale del porto indicato nel contratto.

Nel *Dock charterer* invece è necessario che la nave si trovi in un bacino o in una zona interna al porto.

Infine, nel *Berth charter*, che risulta essere la clausola più favorevole per il noleggiatore, la nave deve effettivamente trovarsi attraccata alla banchina del porto in questione.

Nell’ipotetico caso in cui nel formulario non venga indicata nessuna delle formulazioni precedentemente indicate, sarà compito del *charterer* tra indicazioni sulla specifica zona dell’ormeggio e dell’attracco.

Riguardo alla seconda tipologia di prontezza, ossia quella documentale, è previsto che la nave, per essere considerata “pronta” sotto tale aspetto, debba aver adempiuto a tutti gli aspetti formali e amministrativi, nei quali devono essere anche inclusi gli eventuali controlli doganali e sanitari da parte delle autorità competenti. Infine, per quanto riguarda la prontezza fisica, si prevede che la nave debba essere in grado, dal punto di vista fisico, di ricevere le merci. Questo significa che le stive e le zone destinate al carico e allo stoccaggio delle merci devono essere pronte e pulite.

Dopo che l’*owner* ha adempiuto a tutti questi requisiti deve comunicare al *charterer* il c.d. avviso di prontezza. Nel momento in cui si notifica l’avvenuta ricezione di tale avviso, trascorso un ulteriore periodo di tempo contrattualmente stabilito di c.d. franchigia, si darà inizio al decorso delle stallie<sup>55</sup>.

Riguardo la durata delle stallie, questa è solitamente determinata dalle parti e viene calcolata su base giornaliera per i carichi secchi e su base oraria per i carichi

---

<sup>55</sup> La ricezione dell’avviso di prontezza non comporta l’immediato inizio delle stallie che infatti solitamente iniziano a decorrere dopo un certo periodo dalla notifica dell’avviso. A seconda dei contratti questo periodo può essere di 6 ore o in altri casi di un intero pomeriggio lavorativo nel caso in cui la ricezione avvenga di mattina.

liquidi. Alle volte, la durata può essere calcolata sul totale della merce che deve essere caricata e scaricata e in questo caso il calcolo avviene mediante il rapporto tra quantitativo totale da caricare e quello giornaliero; così facendo si ottiene il numero di giorni e le ore necessarie per completare tali operazioni<sup>56</sup>.

Va comunque tenuto in considerazione che le parti possono liberamente inserire clausole riguardanti tempistiche e modalità di calcolo delle stallie, che si differenziano da quelle *standard* presenti all'interno dei formulari.

Nell'ipotetico caso in cui le operazioni di carico e scarico delle merci si concludano prima del termine previsto, il noleggiatore può avere diritto ad un premio, se stabilito da contratto, che prende il nome di *despatch money* o premio d'acceleramento.

Molto importanti sono le clausole relative alla sospensione<sup>57</sup> delle stallie per diverse motivazioni come per esempio: scioperi dei lavoratori, maltempo, ecc. In questo elenco non vengono inclusi i motivi direttamente imputabili all'*owner*, che di fatto comportano anch'essi la temporanea sospensione del calcolo delle stallie fino a quando tali situazioni non cessano consentendo di riprendere il normale e regolare svolgimento delle operazioni di carico e scarico delle merci.

Tra le clausole principali relative al computo delle stallie si possono ricordare le seguenti: *Running days*; *Running days Sundays and holidays excepted*; *Working days of 24 hours*; *Even if used*; *Unless used*.

Con la clausola *Running days*, ai fini del computo delle stallie, vengono considerati tutti i giorni della settimana, inclusi anche i festivi, in maniera consecutiva. Completamente opposta risulta essere la *Running days Sundays and holidays excepted*, all'interno della quale vengono escluse dal conteggio le domeniche e i

---

<sup>56</sup> I formulari possono anche prevedere un termine di stallia unico per la caricazione e la scaricazione, oppure due termini ben distinti; se questi termini sono cumulabili è possibile creare un unico computo mediante la somma dei termini. Questo concetto viene espresso in maniera puntuale nella clausola nota come "stallie reversibili". Infatti, se parte del tempo che era concesso nella fase di caricazione non è stato utilizzato, questo potrà essere utilizzato come tempo aggiuntivo nella fase di scaricazione delle merci.

<sup>57</sup> G.M. BOI, *Voyage charterer*, cit., pag. 692.

giorni festivi. La *working days of 24 hours* invece prevede che il noleggiatore abbia a sua disposizione tanti periodi lavorativi di 24 ore pari al numero di giorni in cui si è definita la stalla.

Con riferimento alle ultime due clausole si può evincere che anche nella *Even if used* le domeniche e i giorni festivi vengono esclusi, anche se in questi giorni dovessero essere effettuate operazioni di carico e scarico merci. Rispetto a quella appena esposta, la formulazione *Unless if used* comporta che tali giorni vengano inclusi nel conteggio, anche se usati solo parzialmente.

Oltre alle clausole sopra indicate relative ai giorni lavorativi o correnti per il calcolo delle stallie, nei vari formulari ne esistono di diverse, anche riguardanti le condizioni temporali e metereologiche avverse.

Tra le principali clausole di questo tipo si possono ricordare: *Weather permitting*, *Detention by frost or ice*, *Other causes beyond charterer's control*.

La *Weather permitting* prevede che il decorso del termine di stallie venga interrotto nel caso in cui le condizioni metereologiche non abbiano permesso il regolare svolgimento delle operazioni di carico o scarico.

La *detention by frost or ice*, invece, viene usata in situazioni più critiche, ossia quando il ghiaccio impedisce lo svolgimento delle operazioni di carico e scarico delle merci sulla o dalla nave.

La terza clausola, ossia *or other causes beyond charterer's control*, risulta essere una formula generale che alle volte le parti tendono ad inserire nei formulari per impedire che nel calcolo della stalla vengano inclusi i periodi di impossibilità operativa non imputabili al *charterer*.

È altresì bene ricordare che nei formulari possono essere inserite numerose e differenti clausole volte a disciplinare ulteriori differenti aspetti inerenti alle stallie. Fino ad ora è stata descritta la disciplina contrattuale relativa ai tempi necessari per il completamento delle operazioni di carico e di scarico previsti in contratto, ma alle volte suddetti tempi che le parti pattuiscono non sono sufficienti e per questo motivo vengono in rilievo tempi *extra*, necessari per il completamento delle

relative operazioni. Questo tempo aggiuntivo prende il nome di controstallia<sup>58</sup> e per poterne fruire è richiesto al *charterer* un ulteriore pagamento, corrisposto a parte rispetto al nolo, che prende il nome di “compenso di controstallia”, che va a coprire gli ulteriori costi di fermo della nave in porto per la conclusione delle operazioni rimanenti.

Le controstallie<sup>59</sup> iniziano automaticamente con il decorso del termine di stallia e all'interno dei diversi formulari sono presenti diverse clausole che fanno riferimento alla durata e al pagamento di questo tempo aggiuntivo. In particolare, esistono clausole che indicano in maniera dettagliata il numero di giorni o il numero di ore di controstallia, mentre altre menzionano solo il compenso, senza indicare con precisione e in maniera ben definita la durata complessiva delle controstallie.

Alcuni formulari prevedono che il maggiore compenso, come già esposto in precedenza, deve essere applicato ad un certo numero di giorni od ore, ma precisano che nel caso in cui questa durata venga ulteriormente superata debba essere pagato un compenso ancora più elevato rispetto a quello stabilito nella controstallia stessa. Trattasi delle c.d. extracontrostallie o controstallie straordinarie.

### ***3.3.3. Gli obblighi dell'owner e del charterer***

---

<sup>58</sup> GENCON 1994:

*Demurrage at the loading and discharging port is payable by the Charterer at the rate stated in Box 20 in the manner stated in Box 20 per day or pro rata for any part of a day. Demurrage shall fall due day by day and shall be payable upon receipt of the Owners' invoice. In the event the demurrage is not paid in accordance with the above, the Owners shall give the Charterer 96 running hours written notice to rectify the failure. If the demurrage is not paid at the expiration of this time limit and if the vessel is in or at the loading port, the Owners are entitled at any time to terminate the Charterer Party and claim damages for any losses caused thereby.*

<sup>59</sup> Nei voyage *charterer*, la commissione del *broker* non fa solo capo al nolo che viene pattuito dalle parti, ma in caso di controstallia, al *broker* verrà riconosciuta una commissione aggiuntiva, il cui valore è sempre pari al 1,25% del totale.

Come nel noleggio a tempo, anche in quello a viaggio sono presenti obblighi<sup>60</sup> riguardanti ambedue le parti che risultano essere pressoché simili.

Per quanto riguarda l'*owner* gli obblighi principali relativi alla fase iniziale, così come già illustrato riguardo al noleggio a tempo, sono quelli di presentare la nave nel luogo prefissato, al tempo convenuto (essendo anche in questo caso prevista la c.d. clausola del cancello di cui si è già trattato nel capitolo precedente), e, infine, in condizioni di navigabilità.

In questa prima fase una certa attenzione merita una clausola, relativa al tempo di presentazione della nave, finalizzata alla tutela del noleggiante. Essa prevede che, pur procedendo alla velocità più conveniente, il noleggiante possa cautelarsi da un'eventuale risoluzione del contratto in caso di ritardo, ponendo in evidenza il fatto che la nave deve ultimare il viaggio in corso prima di poter essere presentata al nuovo noleggiatore.

Con riguardo alla fase successiva, ossia quella di esecuzione del contratto, l'*owner*, come illustrato nel paragrafo precedente a cui si rinvia, è tenuto a sostenere i costi relativi ai tempi di fermo della nave in porto per il compimento delle operazioni di carico e scarico delle merci durante il periodo di stalla stabilito da contratto, mentre il *charterer* dovrà pagare a parte il compenso di controstallia.

Inoltre, il noleggiante deve farsi carico degli eventuali costi derivanti dall'eccessivo pescaggio della nave che di fatto comporta l'impossibilità alla stessa di entrare in porto. Tali costi sono relativi alle operazioni necessarie per alleggerire la nave così da ridurre appunto il pescaggio<sup>61</sup>.

Come già illustrato nel paragrafo precedente, nel contratto di noleggio a viaggio per il *charterer* gli obblighi risultano essere simili a quelli presenti nel contratto di noleggio a tempo<sup>62</sup>. Infatti, quest'ultimo è obbligato a:

- pagare il nolo;

---

<sup>60</sup> G.M. BOI, *op. cit.*, pag. 689.

<sup>61</sup> Tali operazioni prendono il nome di "allibo" e non devono essere conteggiate nel calcolo delle stallie e delle controstallie.

<sup>62</sup> G.M. BOI, *op. cit.*, pag. 695.

- non caricare merci pericolose o illegali;
- condurre la nave in porti buoni e sicuri;
- caricare le merci non appena la nave viene dichiarata pronta;
- rimettere la nave a disposizione noleggiante al termine del contratto;
- pagare l'eventuale compenso di controstailla.

Più in dettaglio, il primo obbligo del *charterer* risulta essere quello di pagare il nolo al noleggiante, ma in questo caso il pagamento avviene in un'unica rata, solitamente una volta che viene concluso il viaggio. Nonostante tale consuetudine, nei formulari sono presenti diverse clausole che sono volte a determinare il periodo massimo entro il quale il *charterer* è tenuto a saldare il suo debito.

Con riguardo all'obbligo del *charterer* relativo alla sicurezza dei porti in cui la nave viene condotta si rimanda al capitolo precedente, anche se è necessario specificare che se la rotta o il porto stabilito inizialmente dal noleggiatore non sono considerati sicuri dal noleggiante, in termini di sicurezza fisica e assenza di conflitti armati, quest'ultimo può modificare la rotta di approdo, previa comunicazione alla controparte. Questa possibilità viene regolata nella clausola: *so near as she may safely get*.

Nei formulari di *voyage charterer* sono presenti anche alcuni obblighi del noleggiatore tipici di questo tipo di contratto. Tra questi possiamo riscontrare quello di caricare le merci non appena viene dichiarata la prontezza della nave da parte dell'*owner* o ancora, come già osservato, quello riguardante l'obbligo relativo al pagamento delle controstaillie, ossia il tempo *extra* richiesto per completare le operazioni di caricazione e scaricazione.

Infine, come nel *time charterer* alla conclusione del contratto la nave deve essere rimessa a disposizione del noleggiante nelle condizioni in cui il noleggiatore l'ha ricevuta, salvo il normale logorio, e in caso di danni il *charterer* sarà tenuto a provvedere al risarcimento.

### **3.4. Il *Contract of Affreightment* (COA)**

### **3.4.1. Definizione e diverse tipologie**

Il *Contract of Affreightment*<sup>63</sup>, comunemente chiamato COA, è quel contratto che permette di trasferire grandi quantitativi di merci, omogenee tra di loro, attraverso una pluralità di viaggi via mare. Nella pratica frequentemente le merci che devono essere trasferite non sono sempre precisate ed è inoltre talvolta vengano trasportate merci con caratteristiche differenti, rispetto a quelle riportate nel contratto. Anche se questo nella pratica commerciale avviene molto raramente e in alcuni casi particolari.

Il *Contract of affreightment* risulta essere un tipo contrattuale abbastanza recente rispetto ai contratti di noleggio a tempo e a viaggio. Infatti, la sua nascita è dovuta alle sempre più complesse esigenze dei diversi *player* del settore dello *shipping*. Questi, infatti, avevano bisogno di un contratto che permettesse il trasferimento, con regolarità, di ingenti quantitativi di merci, esigenza questa che non agevolmente realizzabile attraverso i contratti di noleggio a viaggio e a tempo. Di fatto, un *voyage charter* potrebbe considerarsi una soluzione comunque buona, senza il bisogno di ricorrere a nuovi contratti; tuttavia, il problema principale è che per il *voyage charter* i viaggi devono essere consecutivi tra di loro, e inoltre le tempistiche sono molto più ridotte, trattandosi molto spesso di un singolo viaggio, o al massimo di due o tre consecutivi, come già esposto in precedenza. Invece per quanto riguarda il *Time charter* il problema riguarda sia la durata che il nolo. Infatti, il *Time charter* ha tendenzialmente una durata che può andare da pochi giorni fino a diversi mesi, mentre il COA ha una durata che può essere anche annuale, inoltre nel *Time charter* il nolo viene pagato per rata giornaliera, mentre nel COA il pagamento previsto deve essere anticipato, essendo già noti al momento della firma del contratto i singoli viaggi che dovranno essere effettuati.

---

<sup>63</sup> G.M. BOI, *Contract of affreightment*, in F. Morandi (a cura di), *I contratti di trasporto*, Torino, 2013, pag. 704 ss.

A differenza degli altri contratti descritti nei paragrafi precedenti, per il COA esistono diverse procedure che possono essere seguite per arrivare alla formulazione finale del contratto.

La prima prevede di delineare un contratto che cerchi di regolarizzare ogni singolo viaggio, partendo dal viaggio stesso fino, quindi indicando quelli che saranno i porti di origine e destinazione, oltre che determinare quella che sarà la rotta che verrà percorsa, fino ad arrivare alla descrizione della merce che dovrà essere trasportata, indicando per esempio il fattore di stivaggio e l'eventuale gradazione corrosiva in caso di trasporto di minerali.

La seconda prevede il ricorso ad un formulario di *charter* classico. Questo secondo metodo è più facile da realizzare; ciò nonostante, il principale problema che si riscontra sono le diverse caratteristiche dei singoli viaggi. Per questa ragione tali formulari vengono usati solo per viaggi limitati e/o in caso di contratti di natura non troppo complessa, ai quali poi vengono aggiunte delle clausole più specifiche per ogni singolo viaggio. Questo per far sì che possano essere disciplinati anche degli aspetti che non erano presi in considerazione dal formulario iniziale.

L'ultima tipologia prevede la stipula di un contratto base che prende il nome di "*steering contract*", che ha l'obiettivo di disciplinare gli aspetti generali, al quale viene affiancato un *charter*<sup>64</sup>, che è destinato a regolare ogni fattore relativo al singolo viaggio.

Delle tre formulazioni appena descritte, quella che viene più utilizzata nella pratica risulta essere l'ultima, anche perché può essere attuata più facilmente e permette di tener conto delle diverse peculiarità dei singoli viaggi.

### ***3.4.2 Le principali clausole***

---

<sup>64</sup> I *charterer* che nella prassi vengono più utilizzati sono i seguenti e si differenziano per il fatto che uno viene destinato alle merci secche e l'altro alle merci liquide. Il GENCON redatto dal BIMCO, infatti viene utilizzato per il trasporto delle merci solide, mentre l'INTERCOA redatto da INTERTANKO, viene utilizzato nel caso in cui la merce sia liquida.

Con riguardo ai contenuti del COA, le principali clausole riguardano: il periodo contrattuale; la determinazione del carico; l'individuazione della nave; il programma delle spedizioni; il pagamento del nolo.

In riferimento alla durata del contratto, questa può essere determinata mediante diversi schemi<sup>65</sup>: per esempio la durata può essere determinata in maniera precisa ed essere rinnovata o meno senza che vi sia espressa richiesta delle parti oppure può consistere in un periodo indefinito, la cui durata e scadenza vengono rimesse alla volontà delle parti.<sup>66</sup> Poiché solitamente la durata contrattuale comprende archi temporali molto ampi, è consuetudine dividerli in periodi più brevi, in relazione alle condizioni facenti capo al nolo e al carico. Inoltre, nel COA sono presenti delle clausole che prevedono delle obbligazioni per entrambe le parti, nel caso in cui si verificano situazioni che comportano impedimenti nel normale svolgimento delle operazioni contrattuali. Tali clausole sono di fatto inserite per evitare che problematiche relative, per esempio, ad un singolo viaggio si ripercuotono sull'intero contratto.

Ponendo attenzione al secondo punto, occorre tener presente che il carico rappresenta un elemento fondamentale in questa tipologia di contratto, poiché è proprio su questo che si basano tutti gli altri elementi (durata, numero di viaggi, ecc.). Solitamente si prevede che la merce caricata sia della stessa tipologia e che inoltre sia merce alla rinfusa come per esempio: carbone, legname, ecc. Tuttavia, può anche accadere che, su espressa richiesta del *charterer*, l'*owner* gli conceda di caricare merci con caratteristiche non omogenee tra di loro. A questo riguardo è quindi fondamentale indicare in contratto quale sarà la quantità di merce totale che dovrà essere poi caricata sulla nave. Questa precisazione deve fare riferimento sia alla merce totale che dovrà essere caricata, sia alla quantità che verrà caricata per ogni singolo viaggio. Con riferimento alla prima, la quantità di merce può essere

---

<sup>65</sup> G.M. BOI, *op. cit.*, pag. 707.

<sup>66</sup> Solitamente viene previsto un periodo minimo di durata che non è riducibile.

calcolata in tra modi diversi: a) l'esatto quantitativo, indicando l'unità di misura di riferimento; b) tramite la portata della nave; c) mediante la produzione di un determinato periodo di tempo.

Di questi tra modi, il primo risulta essere quello più semplice, anche se non sempre attuabile e per questo l'indicazione sul quantitativo può essere accompagnata dall'espressione "circa" in casi di difficoltà. Il secondo metodo non consiste nel determinare direttamente il carico, ma nel far riferimento alla portata della nave che viene moltiplicata per il nolo. Così facendo la quantità che effettivamente verrà imbarcata non andrà ad incidere sul corrispettivo dovuto all'*owner*. Infine, l'ultima soluzione consiste nel determinare in maniera approssimativa la quantità da trasportare in un determinato arco temporale. Essa si adatta particolarmente a quelle industrie i cui quantitativi prodotti sono difficili da determinare, poiché soggetti a troppi fattori imprevedibili, come per esempio nel caso di prodotti agricoli e alimentari.

Dopo aver analizzato il calcolo della quantità annuale, bisogna ora definire il calcolo del quantitativo per singolo viaggio. Quest'ultimo può essere indicato in maniera precisa e puntuale oppure, come accade solitamente, vengono date indicazioni di un quantitativo minimo e di uno massimo. In particolare, con riferimento a questa seconda metodologia, può accadere che durante il periodo contrattuale venga caricata una quantità inferiore rispetto al minimo o superiore rispetto al massimo consentito. A tal proposito sono presenti diverse clausole che disciplinano i casi di *shortlifting* (sotto il minimo) e *overlifting* (sopra il massimo).

La prima risulta essere molto più delicata, poiché può crearsi una situazione di inadempimento nel caso in cui il *charterer* non rispettasse la sua obbligazione. Per evitare ciò è presente una clausola apposita che concede al *charterer* la facoltà di caricare la quantità mancante nell'anno successivo. Nel caso in cui però quello in corso sia l'ultimo anno di contratto, possono essere previsti dei risarcimenti alla

parte danneggiata, oltre che la possibilità di ripartire tale quantità sui viaggi successivi, sempre rispettando i limiti previsti dal contratto in tema di caricazione.

Molto più semplice è il caso di *overlifting*. Infatti, la clausola afferma che: “*If in the course of a contract year more cargo has been lifted than is provided for in the Preamble, such overlifting shall have no bearing upon the quantities to be carried under this Contracts*”. In questo caso non sono previste problematiche o limitazioni per i quantitativi successivi da imbarcare.

Con riferimento all’individuazione della nave, al contrario dei *charter parties* in cui essa deve essere determinata, nel COA vi è solo l’obbligo di utilizzare una nave con le caratteristiche richieste dal *charterer* e di fatto l’obbligo di determinarla sorge solo nel momento di esecuzione del viaggio stesso.<sup>67</sup>

Punto fondamentale di questa tipologia di contratto risulta poi essere il programma delle spedizioni. A tale proposito le parti di norma scelgono tra quelle che sono le quattro alternative più usate nella prassi contrattuale.

La prima, che risulta essere quella più dettagliata e precisa, prevede che vengano stabiliti preventivamente i periodi in cui la nave deve essere presentata, oltre che le date di cancello relative a ciascun singolo viaggio. Essendo, come già detto, la più dettagliata, è quella anche di più difficile realizzazione quando si ha un elevato numero di viaggi ed è per questo usata quando il contratto prevede un numero di viaggi molto esiguo e limitato.

---

<sup>67</sup> Nel caso in cui la nave non rispetti i requisiti stabiliti e richiesti dal noleggiatore, quest’ultimo ha la possibilità di rifiutarla. Anche se tendenzialmente nella realtà questa situazione si verifica molto raramente, anche perché sono presenti delle tempistiche legali molto lunghe.

La seconda è molto più elastica; di fatto in questa bisogna stabilire degli intervalli temporali tra le spedizioni e solamente il primo viaggio deve essere indicato in maniera precisa.

La terza è, come si vedrà, quella più equilibrata e prevede che il *charterer* debba informare l'*owner* del programma delle spedizioni per ciascun semestre, così che quest'ultimo possa essere pronto ad adeguarsi per tempo.

Infine, si ha l'ultima tipologia, che è anche quella più complessa, e consiste essenzialmente in un programma di tipo scorrevole. In questa ipotesi, il *charterer* deve fornire all'*owner* un programma trimestrale come nel caso precedente, ma rimane vincolato solo per il primo mese e così per tutti i mesi a seguire. In questo modo si lascia pochissimo margine di reattività al noleggiante in caso di imprevisti.

Ultimo aspetto inerente al contenuto del COA è quello riguardante il pagamento del nolo e dell'eventuale compenso di controstailla.

Per quanto riguarda la quantificazione del nolo, si utilizzano le stesse metodologie illustrate nel primo capitolo come per esempio: nolo *lumpsum* oppure in base alla merce caricata e scaricata o ancora basato sulla quantità indicata nella polizza di carico. Al contrario dei *voyage charters*, in cui il pagamento avviene dopo la consegna delle merci, nel *Contract of affreightment* le parti possono scegliere se utilizzare la stessa modalità di quel contratto oppure se richiedere il pagamento anticipato.

Inoltre è bene sottolineare che il mancato pagamento del nolo o un ritardo nel pagamento, oltre a prevedere l'obbligo per il *charterer* di corrispondere un ammontare più elevato, più l'aggiunta di interessi, potrebbe causare anche la sospensione del contratto o, in casi ancora più gravi, la risoluzione dello stesso, oltre che il diritto alla proprietà sulla merce trasportata, come si può notare nella seguente clausola: "*The Owners shall have a lien on all cargoes carried under this Contract and on all sub-freights payable in respect of such cargoes for freight,*

*deadfreight, demurrage, claims for damages and for all other amounts due under this Contract, including the costs of exercising their rights to recover same, irrespective of the particular voyage on which such claims arise”.*

Con riferimento, invece, alle controscallie, vengono seguite le consuete clausole di un *voyage charter party*, anche se le due clausole differiscono leggermente l’una dall’altra. In particolare, nel GENCOA A è la seguente:

*“(a) Demurrage and, if applicable, despatch shall be payable at the rate(s) specified in Box 17 or Annex A (Ports and Rates) or as declared on nomination.*

*(b) Demurrage is incurred day by day and any undisputed demurrage shall, if demanded by the Owners, be payable latest fourteen (14) days after receipt of the Owners’ invoice.*

*© Should there be a dispute as to the quantum of demurrage claimed by the Owners then any amount paid by the Charterers shall be reviewed on completion of the particular voyage after receipt of all relevant documents relating to the claim and any deficit or excess shall be promptly paid by Charterers or promptly refunded by the Owners.*

*(d) Despatch is to be paid within fourteen (14) days after receipt of the Charterers’ invoice.*

*(e) The parties shall use reasonable endeavours to submit invoices for demurrage/despatch claims together with available supporting documents within thirty (30) days of completion of discharge at the final discharge port”.*

Infine, essendo che il COA ha una durata molto ampia, le parti possono inserire delle clausole apposite come per esempio: la *currency clauses*, *bunker price* o ancora *escalation clauses* al fine di evitare aumenti o diminuzioni del nolo dovute a varianti esogene e non controllabili dalle parti.

### 3.5 Il contratto di costruzione di una nave

Lo *shipbuilding*, o contratto di costruzione di nave, può essere definito come quel contratto con il quale un costruttore, che prende il nome di *builder*, si impegna, dietro il pagamento di un compenso, a costruire una nave con determinate caratteristiche<sup>68</sup> per il suo committente (*buyer*)<sup>69</sup>.

Per quanto riguarda gli obblighi e le responsabilità delle parti, il codice della navigazione fornisce pochissime disposizioni al riguardo e per questo, anche se in modo non totalmente esplicito, si rimanda alle disposizioni sul contratto d'appalto presenti nel Codice civile.

Normalmente, nella prassi, le parti fanno principalmente riferimento ai formulari che vengono redatti da associazioni internazionali (BIMCO<sup>70</sup>, NSA, AWES).

In questi formulari vengono descritti in modo dettagliato e puntuale tutti gli aspetti fondamentali riguardanti i diritti e gli obblighi delle parti.

In particolare i principali diritti del *buyer* sono i seguenti:

- controllare lo stato di avanzamento dei lavori. Nei formulari viene generalmente prevista la possibilità che il compratore possa accedere al cantiere per verificare

---

<sup>68</sup> In questo caso si possono creare due situazioni: la prima è quella in cui il *buyer* non conosce le caratteristiche della nave che desidera e quindi si affida al cantiere di riferimento. La seconda è quella in cui il *buyer* conosce le caratteristiche della nave e quindi anche tramite l'aiuto di un *broker*, effettua un tender sul mercato, così da ottenere il miglior prezzo possibile dai diversi cantieri.

<sup>69</sup> Nella prassi esistono poi due diversi tipi di contratti, uno in economia per conto proprio dal cantiere, questa tipologia si applica principalmente alle imbarcazioni da diporto, per cui la proprietà dell'imbarcazione rimane del cantiere fino al momento della vendita, da quel momento verrà quindi stipulato un contratto di compravendita apposito. Il secondo caso invece, che è anche quello che viene analizzato nel testo, è quella per conto terzi e viene tendenzialmente utilizzato per le navi mercantili; infatti, in questo caso abbiamo la vera e propria stipulazione di un contratto di costruzione.

<sup>70</sup> *Baltic International Maritime Council, (BIMCO), Norwegian Shipowner's Association (NSA), Association of European Western Shipbuilders (AWES).*

l'andamento dei lavori. Questa possibilità però non deve in alcun modo interferire e rallentare i lavori;

- richiedere modifiche in corso d'opera. Questo generalmente si verifica quando le caratteristiche della nave non sono in linea con i criteri e/o requisiti richiesti dalla società di classificazione;
- approvare, entro tempistiche predefinite, quelli che sono i disegni proposti dal costruttore, questo per evitare che debbano essere effettuate modifiche in corso d'opera per richieste da parte del *buyer*;
- partecipare alle prove in mare. Oltre che alla possibilità sopra menzionata, il *buyer* può partecipare alle verifiche in corso di costruzione, nonché alla messa in acqua della nave;
- in caso di difformità e vizi, il *buyer* può il *buyer* le ha segnalate tempestivamente ha diritto: richiederne l'eliminazione; richiedere una riduzione del corrispettivo nel caso in cui tali difformità e vizi non possano essere eliminati; richiedere la risoluzione del contratto tali difformità e vizi se non sono eliminabili e inoltre compromettano la navigabilità della nave.

Con riferimento agli obblighi del *buyer* occorre tener presente che egli deve:

- effettuare il pagamento del corrispettivo pattuito, seguendo le specifiche scadenze e modalità stabilite nel contratto<sup>71</sup>. Infatti, come descritto nella clausola seguente, il pagamento viene tendenzialmente effettuato a rate:

*“The Contract Price shall be paid by the Buyer to the Builder by Instalments, when due and payable in accordance with Box 11 and this Clause, the pre-delivery Instalments being paid as advances and not deposits as follows:*

---

<sup>71</sup> Le fasi del pagamento possono essere stabilite direttamente dalle parti; tuttavia, sono presenti degli usi comuni che prevedono determinati momenti. Più precisamente, fase in cui avviene la stipulazione del contratto, posa della chiglia, varo e infine consegna della nave.

*Unless otherwise stated in Box 11 the first Instalment shall be due and payable by the Buyer five (5) Banking Days after the Refund Guarantee has been provided in accordance with Clause 14(b) (Builder's Refund Guarantee).*

*The Builder shall give the Buyer invoices for each Instalment under this Contract. With the exception of the first and Final Instalment the Builder shall give the Buyer an invoice to cover the sum due to it not less than ten (10) Banking Days prior to the due date of each Instalment.*

*All Instalments other than the first and Final Instalment shall be payable within four (4) Banking Days of the due date thereof.*

*The Final Instalment shall be due and payable upon delivery of the Vessel in accordance with Box 11 and Clause 28 (Delivery).”*

Nel caso in cui il compratore non provveda a rispettare tale obbligo, il *builder* potrà applicare tassi di interesse sul totale del corrispettivo. Nei casi più gravi, ossia nell'ipotesi di mancato pagamento per un periodo persistente, sarà diritto del *builder* sospendere la costruzione della stessa, fino a quando gli verrà riconosciuta la somma pattuita;

- cooperare con il cantiere. Quest'obbligo per il *buyer* fa riferimento al fatto che tra le parti ci deve essere la maggior cooperazione possibile nelle diverse fasi di costruzione della nave;
- prendere in consegna la nave. È obbligo del *buyer*, una volta terminata la costruzione e superate le relative prove, prendere la nave da lui ordinata.

Dopo aver descritto i diritti e gli obblighi del *buyer*, è opportuno descrivere quelli della controparte. In particolare, il *builder* deve:

- costruire la nave con la dovuta diligenza e secondo quelle che sono le richieste del *buyer* stabilite nel contratto;
- trasmettere al *buyer* tutti i documenti necessari e i relativi piani e disegni;
- richiedere l'autorizzazione al *buyer* per poter sub-appaltare la costruzione di determinate parti della nave. Senza tale autorizzazione il *builder* è ritenuto responsabile per ogni vizio e /o difformità. Tale obbligo viene meglio specificato nella seguente clausola del NEWBUILDCON secondo cui *“The Builder shall employ the Sub-contractors as set out in the Specification or Maker’s list. Except for minor work, the Builder shall not employ other sub-contractors without the Buyer’s approval, which shall not be unreasonably withheld.*

*Notwithstanding any sub-contracting, the Builder shall remain fully responsible for the due performance of such work as if undertaken by the Builder at the Shipyard”.*

- ammettere all'interno del cantiere il *buyer* e i suoi rappresentanti, per poter illustrare l'andamento dei lavori;
- eliminare vizi e difformità presenti, anche se questi vengono indentificati dopo che la nave è stata consegnata al compratore;
- consegnare la nave e i relativi certificati una volta che è terminata la costruzione e che sono state effettuate le relative prove in mare e di galleggiamento.

Con riferimento ai diritti del *builder*, quest'ultimo deve poter ricevere il compenso pattuito stabilito nel contratto per la costruzione della nave.

### **3.6 Il contratto di compravendita di nave**

Il contratto di compravendita di nave è quel contratto con cui una parte, ossia il *seller*, trasferisce alla controparte, che prende il nome di *buyer*, la proprietà della nave, dietro il pagamento del prezzo di vendita. Nella prassi internazionale, come per i contratti precedenti, le parti fanno affidamento su formulari che risultano essere molto dettagliati e approfonditi. Più precisamente possiamo trovare il MOA (*Memorandum of Agreement*), meglio conosciuto come *Saleform*, la cui versione più recente e più utilizzata è quella del 2012.

Nel formulario sopracitato sono indicati gli obblighi e i diritti di entrambe le parti di seguito descritti distinguendoli a seconda delle diverse fasi in cui si articola il contratto di costruzione di nave ovvero: fase di ispezione/controllo, fase di consegna della nave e fase di pagamento e consegna dei documenti.

Nella prima fase, il *buyer* avrà l'obbligo di versare un importo pari circa al 10% del valore totale della nave, come si può notare dalla seguente clausola del SALEFORM: "*As security for the correct fulfilment of this Agreement the Buyers shall lodge a deposit of % (per cent) or, if left blank, 10% (ten per cent), of the Purchase Price (the "Deposit") in an interest bearing account for the Parties with the Deposit Holder within three (3) Banking Days after the date that:*

*(P) this Agreement has been signed by the Parties and exchanged in original or by e-mail or telefax; and*

*(ii) the Deposit Holder has confirmed in writing to the Parties that the account has been opened.*

*The Deposit shall be released in accordance with joint written instructions of the Parties. Interest, if any, shall be credited to the Buyers. Any fee charged for holding and releasing the Deposit shall be borne equally by the Parties. The Parties shall provide to the Deposit Holder all necessary documentation to open and maintain the account without delay".*

Per il *seller*, invece, l'obbligo sarà quello di permettere al compratore di effettuare una visita alle diverse aree della nave, per accertarsi che non vi siano eventuali criticità o problematiche.

Si può verificare, però, l'ipotesi in cui la nave sia già stata ispezionata e quindi considerata come accettata da parte del compratore. In questo caso si passerà direttamente alla seconda fase.

Dopo le eventuali ispezioni, il *buyer* avrà il diritto che la nave gli venga consegnata nel luogo e nei tempi pattuiti nel contratto, come riportato anche nel formulario: “(a) *The Vessel shall be delivered and taken over safely afloat at a safe and accessible berth or anchorage at/in (state place/range) in the Sellers' option*”.

Quindi, per contropartita, l'obbligo del *seller* sarà quello di consegnare la nave nel luogo stabilito ed entro una determinata data che prende il nome di *cancelling date*. La mancata consegna della nave nella data stabilita potrebbe dipendere da due situazioni: cause di forza maggiore o fatti imputabili al *seller*.

Nella prima ipotesi, il *seller* sarà esonerato dalla responsabilità se dimostra che l'impedimento è determinato da una delle forze maggiori riportate in un'apposita clausola contrattuale. Nel secondo caso, invece, il *seller* è responsabile e il *buyer* può decidere di risolvere il contratto. Fondamentale è però considerare che questo vale principalmente solo a livello teorico; infatti, nella realtà difficilmente a causa di ritardi avvengono risoluzioni di contratti, tranne che in casi eccezionali.

Oltre alla consegna fisica della nave, in questa fase si verifica anche la consegna di tutti i documenti e delle relative pertinenze.

Infine, l'ultima fase prevede l'obbligo da parte del *buyer* di concludere il pagamento del corrispettivo, oltre che quello di cambiare il nome della nave ed eliminare eventuali segni distintivi del *seller*. Di conseguenza diritto del *seller* sarà quello di ricevere il pagamento della parte residuale di quanto pattuito.

### **3.7. Il contratto di noleggio nel settore dello *yachting***

Nella trattazione dei contratti “gestiti” dal mediatore medita un cenno lo *yacht contract*<sup>72</sup>. A differenza dei precedenti contratti, in questo caso il ruolo dei *broker*

---

<sup>72</sup> *YACHT CHARTERER FLEET* <https://www.yachtcharterfleet.com/advice/yacht-charterer-contracts#21895>

è meno rilevante. Inoltre, lo scopo del noleggio non è meramente commerciale, ma bensì rivolto a fini più personali.

In questo caso abbiamo la presenza di due figure: lo *shipowner* ossia il proprietario della nave e il *charterer* ossia colui che noleggia lo *yacht* tendenzialmente con durata trimestrale o semestrale.

Facendo riferimento al contenuto di tale contratto i vari formulari prevedono che siano presenti alcune informazioni fondamentali tra cui: *Yacht name*, porto di partenza e destinazione, durata del contratto, numero totale degli ospiti/passeggeri e membri dell'equipaggio, dettagli relativi all'assicurazione, termini di pagamento. Fondamentale è considerare che nella prassi internazionale gli *yacht charters* più usati sono i seguenti tre: MXBA, CTI<sup>73</sup> e SEMT<sup>74</sup>.

Questi contratti sono molto simili e si differenziano principalmente per le dimensioni dello *yacht* e per l'area geografica in cui questo viene noleggiato. Parlando degli obblighi e diritti delle parti, a differenza delle altre tipologie di contratto sopra illustrate, in cui sono presenti svariati diritti e obblighi, in questo caso, più semplicemente, l'obbligo dell'*owner* consiste nel mettere a disposizione lo *yacht* nel luogo convenuto e alla data pattuita, mentre il *charterer* deve corrispondere il pagamento di quanto convenuto e riconsegnare l'imbarcazione nei tempi e nel luogo pattuito, nelle stesse condizioni in cui gli è stata inizialmente consegnata.

### **3.8. Le fasi della negoziazione e le relative problematiche**

Illustrati i principali contratti di cui si occupa il mediatore marittimo occorre ora dare una sintetica descrizione delle diverse fasi in cui si articola la contrattazione ovvero: a) analisi; b) quotazione; c) contrattazione iniziale; d) contrattazione ferma; e) soggetti; f) redazione del contratto.

In particolare:

---

<sup>73</sup> CTI (*Caribbean Terms Inclusive*).

<sup>74</sup> SEMT (*Standard Eastern Mediterranean Terms*).

## P) *Analisi*

Nella fase di analisi, il mediatore marittimo ha il compito di analizzare quelli che sono gli andamenti del mercato, i carichi o le navi idonee da prendere in considerazione. Seppur, come verrà approfondito successivamente, le parti con gli strumenti odierni hanno la possibilità di mettersi direttamente in contatto tra loro, spesso preferiscono fare affidamento su di una figura professionale, che è in grado di analizzare le informazioni sul mercato e fornire il supporto necessario. E a mio avviso tale figura sopravvive oggigiorno proprio grazie alle competenze che spesso le parti non possiedono o le possiedono in modo molto limitato.

### *b) Quotazione*

La fase della quotazione è la fase iniziale, ossia quella in cui le parti mettono sul mercato i loro carichi e le loro navi con brevi descrizioni. Fondamentale è però considerare che coloro che mettono i carichi o le navi sul mercato non sono sempre gli *head charterers*, ossia i proprietari del carico o gli armatori, ma spesso accade che le quotazioni vengano fatte da terze parti come per esempio agenti marittimi, operatori, *broker*.

Gli agenti marittimi sono coloro che rappresentano una parte, tendenzialmente gli armatori, e svolgono tutte le operazioni, anche di carattere commerciale, in nome e per conto dello *shipowner*. Sono di fatto coloro che si occupano di mettere sul mercato la nave e occuparsi di tutte le fasi successive, tenendo sempre in considerazione quelli che sono gli obiettivi dell'armatore.

La seconda figura è quella dell'operatore ossia colui che si occuperà di operare un carico oppure una nave, ossia avrà il compito di prendere un determinato carico o una nave e metterlo sul suo mercato di riferimento. In riferimento alla prima ipotesi l'operatore è colui che prende il carico dall'*head charterer* e cerca di trovare una nave, con un noleggio a tempo, così da poter guadagnare la differenza. Nel caso della nave, invece, l'operatore è colui che prende una nave a noleggio e cerca di compiere il maggior numero di viaggi, cercando anche in questo caso di guadagnare sulla differenza tra quanto pagato per noleggiarla e quanto riuscirà a guadagnare dai viaggi che potrà compiere.

Infine, l'ultima figura è quella dello *shipbroker*, che va distinto in *broker* esclusivo e *broker* classico.

Analizzando il primo, bisogna effettuare un'ulteriore distinzione in *broker* esclusivo dello *shipowner* e *broker* esclusivo dell'*head charterer*.

Nel primo caso, l'armatore potrà essere rappresentato solo da quello specifico *broker*, senza che un terzo si possa interfacciare direttamente con l'armatore. Nel secondo caso, vale lo stesso principio non solo per una nave o per una serie determinata di navi, ma per tutti i carichi che sono e saranno in possesso dell'*head charterer*. Oltre a questa tipologia, esiste anche quella classica, che risulta essere anche la più comune e che sul mercato si verifica più spesso.

Riguardo a questa fase sono presenti alcune criticità, che sono dovute alle numerose tecnologie presenti attualmente. Infatti, nel momento in cui il mediatore trova una nave idonea per un determinato carico e cerca di mettere in contatto le parti, il rischio è che queste stiano già gestendo direttamente la negoziazione senza l'ausilio di un mediatore che faccia da tramite. Questa situazione è dovuta al fatto, come già descritto in precedenza, che le nuove tecnologie e i nuovi sistemi di comunicazione hanno notevolmente facilitato la comunicazione tra le parti. Fondamentale, per il *broker* è dunque trovare due soggetti che senza il suo aiuto difficilmente potrebbero entrare in contatto.

### ***c) Contrattazione iniziale***

Dopo la fase iniziale della quotazione<sup>75</sup>, nel caso in cui il *broker* abbia trovato due soggetti che sono reciprocamente interessati, viene dato inizio alla fase di contrattazione iniziale. Durante questa fase non c'è nulla di ufficiale. Tendenzialmente essa consiste in uno scambio generale di informazioni che non sono presenti nella quotazione iniziale compresi gli aspetti relativi alle rate di nolo. In linea di massima, durante questa fase è il *charterer* a fare la prima "indicazione" o proporre la propria idea, ma anche in questo caso si possono presentare due

---

<sup>75</sup> E. DE PAOLIS, E. PALMESINO, A. RAVANO, *Il mediatore marittimo*, Genova, ed. II, 2022 pag. 56.

diverse situazioni a seconda del fatto che il contratto oggetto di negoziazione sia un *time charter* o un *voyage charter*.

Il primo caso – *time charter* – è quello più complesso. Infatti, essendo che in questa tipologia di contratto, come in precedenza illustrato, i costi variabili sono a carico del *charterer*, quest'ultimo, prima di fornire un'indicazione all'*owner*, dovrà richiedere la *time charterer trip description* (TCT Descr.). Questa è una descrizione completa e dettagliata con i relativi consumi della nave che l'*owner* deve inviare al *charterer*. Dopo aver ottenuto tale descrizione, il *charterer* potrà fornire la sua prima proposta di nolo, a cui l'*owner* ribatterà con la sua controproposta, così facendo fino a quando non si arriverà ad un accordo sull'ammontare del nolo.

Nel caso del *voyage charterer*, invece, il valore del nolo verrà sempre indicato inizialmente dal *charterer*, ma si baserà non più sui costi fissi, ma solo su quello che è l'andamento del mercato per quella determinata materia prima. Durante tutta questa fase, come accennato, non vi è nulla di ufficiale, anche perché solitamente questo tipo di informazioni viene scambiato attraverso Skype, Whatsapp o chiamate telefoniche. L'ufficialità arriva nella fase immediatamente successiva ossia la contrattazione ferma.

#### ***d) Contrattazione ferma***

Nella fase di contrattazione ferma, dopo che si è raggiunto l'accordo sull'ammontare del nolo, sulle date e sui porti, il mediatore propone al *charterer* di inviargli un'indicazione ferma che prende il nome di BID<sup>76</sup> e che poi verrà inviata all'*owner*, il quale dovrà rispondere entro il tempo stabilito, con quelle che sono le sue richieste. Il documento che viene mandato dall'*owner* al mediatore e

---

<sup>76</sup> Il BID nella fase di contrattazione ferma viene sempre inviato prima dal *charterer*, nel momento in cui le parti hanno trovato un accordo sulla maggioranza delle questioni. Solitamente per poter inviare una offerta da parte del *charterer*, le parti devono essere d'accordo sulle caratteristiche della nave (età, bandiera, cantiere di costruzione ecc.), sul valore del nolo e infine sulle date di cancello.

che poi dovrà essere rigirato al *charterer* prende il nome di *Counter* o *Effort* e anche dovrà essere rinviato entro il tempo stabilito e indicato nel contratto.

Così facendo ha inizio la fase fondamentale nella contrattazione, che prende il nome di “accetto/eccetto”. In questa fase, infatti, dopo che viene inviato il BID dal *charterer* all'*owner*, quest'ultimo dovrà inserire tutte le informazioni richieste e successivamente provvederà a cambiare quelle che sono le clausole che non sono in linea con le sue richieste<sup>77</sup>. Una volta completato, questo documento verrà rinviato alla controparte e questo scambio di documenti proseguirà fino a quando le parti non avranno trovato un accordo su ogni aspetto trattato.

In questa fase il mediatore marittimo è fondamentale, oltre che per provvedere al passaggio di tali documenti, anche perché molto spesso le parti gli richiedono consigli su come agire o come poter trovare una soluzione a quelle che possono essere problematiche difficili da risolvere.

In questa fase, tendenzialmente, avviene anche la contrattazione e/o modifica delle clausole negoziali. Questa operazione può essere molto lunga e complessa, se le parti non hanno mai “fissato”<sup>78</sup> in passato, mentre in caso contrario, di solito, sono operazioni abbastanza rapide.

#### ***e) Soggetti***

Dopo che le parti hanno confermato ogni singolo aspetto del contratto si arriva alla fase dei “*subject*”. Questa fase ha una durata massima di ventiquattro ore dal momento in cui le parti sono d'accordo sui diversi aspetti del contratto, e in questo arco temporale, il *charterer* ha diritto di decidere se “sollevare” i soggetti e quindi formulare materialmente il contratto oppure farli “cadere” e quindi non formulare il contratto. Fondamentale è però considerare, che in questa fase il mediatore marittimo e l'*owner* non hanno alcun tipo di potere d'intervento e di fatto devono solo attendere l'esito da parte del *charterer*.

---

<sup>77</sup> H. ZHIMING, *Charterer shipbroker and related issues in China*, Lund, 2012, pag. 27.

<sup>78</sup> Con il termine fissare, si fa riferimento al fatto che le parti abbiano concluso un contratto *dry* di loro. Nel linguaggio internazionale, infatti, viene utilizzato questo termine specifico.

#### ***f) Redazione del contratto***

In caso di esito positivo, il mediatore avrà terminato il suo lavoro e passerà tutti i documenti relativi alla trattativa al reparto operativo che avrà il compito di formulare materialmente il *charter*, che dovrà essere poi inviato, entro un certo periodo di tempo, che solitamente viene definito dalle parti, all'*owner* e al *charterer*.

#### ***g) Le problematiche***

Dopo aver analizzato nel dettaglio i diversi contratti più frequentemente trattati dal mediatore e le diverse fasi della contrattazione, appare interessante dar conto di alcune problematiche e criticità che possono sorgere nelle diverse fasi.

Tra le criticità più comuni, si può innanzitutto menzionare quella del “*not firm cargo*”. Con questo termine si fa riferimento ad un carico che viene messo in mercato, ma che non è totalmente fermo. Più precisamente, in questi casi lo *shipper* comunica ai *charterer* e agli operatori che un determinato carico sarà presente sul mercato entro un determinato periodo di tempo che però non viene definito. Inoltre, nella maggioranza dei casi queste tipologie di carichi non esistono realmente, ma vengono quotati sul mercato dalle diverse figure per ottenere informazioni sulle navi disponibili a trasportarli e soprattutto sui livelli dei noli in quel dato momento storico. Potrebbe accadere che, nonostante l'inesistenza del carico, alcuni mediatori poco corretti e professionali inizino la fase della contrattazione, fino ad arrivare anche a fasi avanzate, se non addirittura in alcuni casi a fasi finali, per poi abbandonare la trattativa senza concrete ragioni. Il motivo che porta a ciò è la speranza che mentre si sta contrattando la nave, il carico venga definito realmente, così da poterlo fissare con la nave in questione, anche se nella realtà non accade quasi mai.

Seconda criticità è quella dei “*not booked cargo*”, ossia merce che non è stata ancora prenotata o comprata da nessun *charterer*. In questo caso potrebbe trattarsi di merce che può essere *booked* solo con una nave fissata oppure di merce che non è ferma e quindi non può essere ancora venduta.

Sul secondo punto, la problematica risulta essere la stessa descritta in precedenza, mentre il primo caso merita ulteriore attenzione. Infatti, nella realtà internazionale i grandi produttori di materie prime mettono a disposizione dei loro clienti un certo carico, che verrà poi venduto a coloro che saranno in grado di fissare la nave con il nolo più conveniente. Potrebbe accadere che questo carico venga rilasciato a numerosi mediatori, i quali cercheranno il più velocemente possibile di trovare una nave e far partire le contrattazioni. Tuttavia potrebbe accadere che durante le fasi di contrattazione il *charterer* debba abbandonare le trattative perché un suo *competitor*, più rapido, ha trovato una nave con un nolo migliore. Questa tipologia di carichi non è presente in tutto il mondo ma tende a concentrarsi su alcune tipologie merceologiche ossia, i cereali e i fertilizzanti provenienti soprattutto da alcune aree geografiche specifiche come Russia, Ucraina, Romania e Bulgaria. Nella prassi, comunque, si tende a conoscere coloro che operano con questa metodologia e si cerca di evitarli perché inaffidabili.

Ulteriore problematica, che può essere riscontrata e che si può ricollegare all'ultima esposta, fa riferimento a quegli operatori che cercano di portare avanti le contrattazioni con due navi diverse, ma per lo stesso carico che molto spesso è un "*not booked cargo*". Il motivo è molto semplice, ossia è quello di avere la certezza di riuscire a fissare con la nave che garantisce il nolo migliore, lasciando andare poi l'altra. Inoltre, nel caso in cui una delle due navi decidesse di non proseguire nelle contrattazioni, al mediatore resterebbe comunque l'altra nave.

Fino ad ora si sono descritte problematiche che si incontrano da sempre nella professione di mediatore marittimo. Di seguito vengono descritte le difficoltà e le problematiche che sono nate negli ultimi due anni a seguito dello scoppio della guerra tra Russia e Ucraina.

Analizzando più nel dettaglio tale situazione, si possono evidenziare due problematiche distinte dovute alle sanzioni sui carichi provenienti dalla Russia e al crescente numero di navi che non intendono più dirigersi verso porti dell'Ucraina e della Russia.

Riguardo alla prima questione, il problema che sorge è che alcuni carichi provenienti dalla Russia sono soggetti a sanzioni da parte degli organi internazionali e, quindi, nel caso in cui una nave decida di caricarli, sarà soggetta a tutta una serie di imposizioni e divieti come quelli di non poter entrare nei porti di alcuni Stati o non poter contrattare con alcuni *charterer*. Tale situazione sembrerebbe si possa risolvere facilmente, non accettando tali carichi, ma in realtà è proprio questa la causa del problema. Infatti, tendenzialmente gli operatori o gli *headcharterer* che trattano questi carichi non dichiarano che sono sanzionati fino a quando il contratto non si è concluso, così da impedire all'*owner* di non caricarli. Per risolvere questa questione, diverse società hanno stilato delle liste di quelli che sono i carichi soggetti a sanzioni, così da evitare che si possano commettere errori che causino difficoltà agli armatori.

Per quanto riguarda invece la seconda criticità si può osservare che ad oggi il numero di navi che si dirigono verso porti russi, ma soprattutto ucraini, è notevolmente diminuito a causa di due ragioni: fattore morale e *jcc days*.<sup>79</sup>

Il primo, ossia il fattore morale, è ricollegato al fatto che molti armatori non intendono lavorare con un paese come la Russia la quale, invadendo la vicina Ucraina, ha scatenato una guerra che ormai dura da quasi due anni. Il secondo invece è legato esclusivamente ai porti ucraini. Infatti, per poter accedere a porti come quelli di Odessa, Mykolaïv, Chornomorsk per esempio, è necessario prima superare un controllo che viene eseguito, presso lo stretto del Bosforo, da tre rappresentanti dei tre paesi, ossia Russia, Ucraina e Turchia per accertarsi che non vengano trasportate armi o strumenti militari. Questi controlli hanno una durata molto lunga anche a causa delle lunghe attese, e questo scoraggia molti armatori. Ci sono poi anche motivi legati alla sicurezza delle navi per cui gli armatori preferiscono non toccare i porti dell'Ucraina.

Come detto in precedenza questo rappresenta un problema soprattutto per i *broker*, perché avranno meno navi con cui cercare di contrattare e per i *charterer* poiché

---

<sup>79</sup> *Joint Coordination Centre*

essendoci meno navi, quelle che sono disposte a toccare i porti russi o ucraini chiederanno tariffe molto più elevate.

## CAPITOLO 4

### L'INFLUENZA SUL RUOLO DEL MEDIATORE L'IMPIEGO DI DOCUMENTI ELETTRONICI E DELLE NUOVE TECNOLOGIE

#### 4.1. La *blockchain* e le sue funzionalità

Nel corso degli anni tutti i settori hanno subito delle evoluzioni da un punto di vista tecnologico e anche il settore dello *shipping* ne ha ottenuto vantaggi dalla creazione di nuovi strumenti informatici come, per esempio, la *blockchain* e gli *smart contracts*.

Più precisamente la *blockchain* è una piattaforma digitale, che opera su *internet*. Esistono diverse tipologie di *blockchain*<sup>80</sup>, quelle pubbliche, ossia accessibili a tutti gli utenti e che prendono il nome di *permissionless*, e quelle private, tipiche del settore dello *shipping*, accessibili solo agli utenti selezionati, che prendono il nome di *permissioned*. In entrambi i casi, i files che vengono inseriti in una *blockchain*, non sono modificabili e sono visibili a tutti coloro che hanno accesso alla piattaforma.

Gli *smart contracts* sono, invece, dei codici informatici che vengono inseriti all'interno delle *blockchain* e che si attivano al verificarsi di determinate azioni che sono riportate all'interno degli stessi codici.

Come già affermato in precedenza, questi strumenti hanno preso campo anche all'interno del mondo marittimo, anche se esistono ulteriori strumenti, come verrà descritto successivamente, che hanno messo a rischio l'esistenza di alcune figure all'interno del settore, tra cui appunto i *brokers*,

Analizzando in modo più dettagliato la *blockchain*, si può notare che essa consente di “gestire” alcuni rilevanti documenti in questo settore. Tra questi risalta la *Bill of*

---

<sup>80</sup> M. BRIGNARDELLO, *Utilizzo e potenzialità delle blockchains e degli smart contracts nel settore dello shipping: problematiche giuridiche*, in *Riv. dir. nav.*, 2020, pag. 717 ss.

*lading* (B/L)<sup>81</sup>, ossia la polizza di carico, che svolge diversi ruoli fondamentali, più precisamente:

- prova di esistenza del contratto di trasporto;
- prova della presa in custodia delle merci e/o della loro caricazione a bordo da parte del vettore;
- titolo di credito rappresentativo delle merci.

L'utilizzo della polizza di carico cartacea è messo in luce due problematiche, ossia il rischio che possa essere falsificata e che, a causa della lentezza dei sistemi postali, possa arrivare in mano al destinatario dopo l'arrivo della nave, non permettendogli così di ritirare la merce. Nel corso degli anni sono state ideate soluzioni per cercare di mitigare tali problematiche.

In primo luogo è stata introdotta la *seaway bill*, che però aveva il problema di non essere negoziabile e di conseguenza ebbe poco successo.

Successivamente è stata realizzata la polizza elettronica, la quale però, essendo un file riproducibile, crea problemi nel momento in cui occorre stabilire quale sia l'originale.

Dopo vari tentativi per trovare una soluzione, si è arrivati alla creazione della *blockchain bill of lading*. A differenza delle B/L inviate *via e-mail*, questa presenta tutti i vantaggi descritti inizialmente per la blockchain, ossia il fatto che sia immediatamente disponibile per tutti coloro che accedono alla piattaforma. Inoltre la *blockchain bill of lading* non può essere soggetta a modifiche, senza che venga creato un ulteriore file, eliminando di conseguenza non vi sono rischi di frodi.

Fondamentale è osservare che tale polizza non perde le sue peculiarità, in quanto, una volta caricata sulla piattaforma, è, come si è detto, immediatamente disponibile. E quindi viene eliminato il problema di eventuali ritardi. Non solo la *blockchain bill of lading* è negoziabile. Inoltre, in caso di compravendita del carico

---

<sup>81</sup> C. ALBRECHT, *Blockchain bills of lading: the end of history: overcoming paper-based transport documents in sea carriage through new technologies*, in *Tulane Mar. Law Journ.*, 2019, pag. 251 ss.

verrà creato un nuovo file con il nome del nuovo compratore che verrà inserito in un nuovo blocco della piattaforma. Non ultimo di importanza, sul piano giuridico le caratteristiche della *blockchain bill of lading* appaiono conformi alle disposizioni normative sia del codice della navigazione sia delle Regole dell’Aja-Visby le quali, seppur datate, non fanno mai riferimento alla forma cartacea o elettronica della polizza di carico, risultando così “aperte” allo sviluppo delle nuove tecnologie.

Per quanto concerne, in particolare, il codice della navigazione, la prima questione che viene alla luce deriva dal fatto che, secondo l’art. 420 che recita: ”Il contratto di trasporto di cose deve essere provato per iscritto, tranne che il trasporto debba effettuarsi su navi minori, di stazza lorda non superiore alle dieci tonnellate, se a propulsione meccanica, o alle venticinque, in ogni altro caso. , il contratto deve essere provato per iscritto”. Sul presupposto di forma *scritta ad probationem* non sembrano sussistere difficoltà poiché nel nostro ordinamento giuridico una polizza di carico elettronica con firma digitale ha la stessa validità di un documento scritto in maniera cartacea.

La seconda questione che potrebbe venire in rilievo riguarda la funzione della polizza di carico di prova dell’effettiva caricazione delle merci sulla nave. Anche su questo punto non sembrerebbero esserci problemi in quanto la *blockchain bill of lading* può essere inserita sulla piattaforma una volta avvenuta la caricazione della merce a bordo.

Infine occorre tener presente la natura di titolo di credito rappresentativo della polizza di carico e la sua negoziabilità. Anche in questo caso non dovrebbero sussistere particolari problemi, in quanto è possibile inserire nei blocchi successivi della stessa catena la polizza di carico “girata” con il nome del nuovo destinatario della merce.

Infine, ultima questione da considerare riguarda gli originali e copie della polizza di carico. A tale proposito gli artt. 463 e 465 cod. nav. Recitano rispettivamente:

*“La polizza ricevuto per l’imbarco e la polizza di carico sono emesse in due originali. L’originale ritenuto dal vettore è sottoscritto dal caricatore o da un suo*

*rappresentante, non è trasferibile, e reca esplicita indicazione della non trasferibilità. L'originale rilasciato al caricatore è sottoscritto dal vettore, ovvero dal raccomandatario o dal comandante della nave che emette la polizza, ed attribuisce al possessore, legittimato a norma dell'articolo 467, il diritto alla consegna delle merci che vi sono specificate, il possesso delle medesime e il diritto di disporne mediante disposizione del titolo.”*

*“Dell'originale della polizza ricevuto per l'imbarco o della polizza di carico rilasciato al caricatore possono essere, su richiesta di chi ha il diritto di disporre del titolo, emessi duplicati. I duplicati non attribuiscono i diritti indicati nel terzo comma dell'articolo 463. I duplicati non sono trasferibili, devono recare esplicita menzione della non trasferibilità, ed essere contraddistinti ciascuno dal numero d'ordine di rilascio.”*

Sebbene con la *blockchain bill of lading*, stante l'unicità del documento inserito in un blocco, non sia possibile dare attuazione alle disposizioni sopra richiamate, appare evidente che proprio per le caratteristiche di questa piattaforma che consente a tutti i soggetti autorizzati di poter disporre immediatamente dei documenti ivi inseriti, non abbia più ragion d'essere la previsione del rilascio di originali e copie della polizza di carico in passato destinati ai vari soggetti coinvolti nella *supply chain*.

Oltre al nostro codice della navigazione, la questione della conformità della *blockchain bill of lading* con la normativa vigente si pone anche in relazione alle Regole dell'Aja-Visby le quali, per quanto concerne la polizza di carico, presentano una regolamentazione molto meno dettagliata rispetto al codice della navigazione. Infatti, in tali Regole viene semplicemente previsto che per documentare un contratto di trasporto marittimo sia necessaria o una “*bill of lading*” oppure “*any similar document of title*”. Nel conseguire che se anche la *blockchain bill of lading* non dovesse rientrare nel concetto di tradizione polizza di carico, potrebbe comunque essere considerata un altro simile documento di credito con la conseguenza che, così facendo, anche alla *blockchain bill of lading* risultano applicabili le Regole dell'Aja-Visby.

Concludendo, si può notare che sebbene la *blockchain bill of lading* appaia conforme alle disposizioni vigenti, essa, allo stato attuale, non risulta avere ampia diffusione. Infatti si può notare che nel mondo marittimo sia ancora molto utilizzata la polizza di carico cartacea. Il motivo è semplice, ossia che ad oggi la maggioranza degli operatori del settore non è ancora in grado di interfacciarsi con tecnologie così complesse preferendo strumenti già consolidati, anche se meno efficaci e performanti.

#### **4.2 Gli strumenti tecnologici più utilizzati all'interno della professione**

Dopo aver analizzato quelli che sono gli strumenti più conosciuti nel campo dello *shipping*, appare opportuno approfondire quelli che sono gli strumenti principali che vengono utilizzati maggiormente nel campo del brokeraggio, tenendo in considerazione le problematiche che potrebbero presentarsi in futuro. Invero in questo settore esistono alcune piattaforme che hanno reso molto più semplice per i mediatori marittimi comunicare con armatori e caricatori e questo ha portato anche a criticità che verranno analizzate successivamente.

Entrando quindi nel dettaglio di tali strumenti, occorre tener presente che ne esistono di diversi tipi, ma quelli che più hanno rivoluzionato tale settore sono tre ossia:

- *Clarkson*
- *AXS Marine*
- *MY Compass air*

Partendo dall'ultimo, questo strumento è una piattaforma che permette di mandare e ricevere e-mail tra un numero elevatissimo di persone, con molte delle quali spesso il mediatore non si ha mai operato. Analizzandolo più nel dettaglio questo strumento, appare evidente che esso presenta diversi vantaggi, poiché permette di avere accesso ad una clientela molto ampia. Infatti, tendenzialmente un broker può arrivare a collaborare attivamente con persone che sono appena entrate sul mercato, cosa che in passato non era assolutamente pensabile, viste le tecnologie dell'epoca. Se però da un lato abbiamo vantaggi di questo tipo, dall'altro non

possono nascondersi alcuni svantaggi. Infatti, molto spesso accade che le stesse navi o gli stessi carichi vengano messi sul mercato da persone diverse e non sempre è facile comprendere che ruolo svolgono tali figure, se per esempio siano altri *broker* o operatori o proprietari del carico. Altro inconveniente si può verificare quando un *broker* invia una e-mail contenente una nave o un carico da mettere sul mercato e questa mail, come già affermato, viene ricevuta da una serie di persone presenti all'interno delle liste. Potrebbe infatti accadere che coloro che ricevono tale mail si rivolgano direttamente all'armatore o all'*headcharterer*, escludendo di fatto la figura dello *shipbroker*.

Altro strumento usato dai broker è *clarkson*. Si tratta di una piattaforma che svolge diverse funzioni, ma quella principale e fondamentale consiste nel definire chi è il proprietario della nave, oltre che la società, nel caso in cui sia presente, che la gestisce. Tale piattaforma risulta essere molto utile per un semplice motivo ossia per avere contatto diretto con l'armatore. Analizzando questa funzione nel dettaglio si possono nuovamente individuare vantaggi e svantaggi. Partendo dai primi, un *broker* può essere sempre certo che il soggetto con cui sta lavorando sulla piattaforma sia il vero armatore e non un *broker* che ha messo la sua nave sul mercato. D'altro canto, grazie a questa funzione molto spesso accade che i caricatori si rivolgono direttamente all'armatore, così da non dover essere obbligati a riconoscere la commissione al *broker*.

Ultimo strumento, che forse è anche quello più delicato da analizzare, è *AXS Marine*. Tale piattaforma permette di compiere una serie di azioni e operazioni che rendono molto più rapido ed efficiente non solo il lavoro del *broker*, ma anche quello di tutte le altre figure presenti in questo settore. Infatti, tale piattaforma permette di calcolare il valore di un nolo a seconda della distanza che deve essere percorsa, della quantità che deve essere trasportata e delle *performance* della nave nel caso di nolo per *time charter*. Inoltre, permette di trovare, in modo molto veloce, tutte quelle navi che si trovano in una determinata area e che possono raggiungere il porto desiderato con le tempistiche richieste.

Oltre a tali funzioni, che quindi permettono di agevolare il lavoro del *broker*, rendendolo più efficiente e più veloce, tale piattaforma ha introdotto, da qualche settimana, un aggiornamento molto discusso dalla comunità dei *broker* e degli intermediari, perché prevede una quasi totale disintermediazione. Infatti, *AXS Marine* ha introdotto una funzione che permette di determinare quali siano le navi migliori per un determinato carico, non solo a seconda della posizione, delle caratteristiche, ecc., ma anche basandosi sulla *cargo list* della nave. Infatti, se una nave ha trasportato materiali sporchi come *scrap*, carbone, cemento o fertilizzanti, molto difficilmente potrà trasportare grano o cereali nel viaggio successivo e quindi, poiché tale piattaforma conosce anche quali sono i carichi precedentemente trasportati, è in grado di accoppiare i carichi con le navi in modo perfetto, fornendo inoltre informazioni sulle parti coinvolte come per esempio contatti telefonici o indirizzi e-mail. Quindi, se da un lato *AXS Marine* ha portato vantaggi, come la riduzione delle tempistiche e maggiore efficienza, dall'altro sta mettendo notevolmente in difficoltà gli intermediari e gli operatori che lavorano nel settore.

Dopo aver analizzato le nuove tecnologie presenti nel settore marittimo e ancor più precisamente nel settore del *brokeraggio*, si possono effettuare alcune considerazioni su quello che sarà il futuro del ruolo dell'intermediario in tale settore.

Infatti, seppur ad oggi molti strumenti sono proprio creati per cercare di ridurre la catena che lega i carichi alle navi, cercando di ridurre l'intermediazione, si può, a mio avviso, affermare che il *broker* è e sarà ancora fondamentale per una serie di ragioni diverse, che vanno oltre il mero incontro tra carichi e navi. Più precisamente, infatti, il mediatore non svolge solo un ruolo di intermediario tra le parti, ma è molto di più, considerato che, oltre che ad informare le parti sull'andamento del mercato, fornisce loro anche importanti consigli durante le varie fasi delle contrattazioni, che sono molto complesse e ogni volta diverse a seconda del carico, della nave e dei soggetti coinvolti. Infine, molto spesso i clienti preferiscono fare affidamento a figure di fiducia con le quali hanno stretto relazioni

nel corso degli anni e tutto ciò non può essere realizzato da piattaforme tecnologiche.

## CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Dopo avere analizzato in maniera dettagliata quelli che sono i presupposti necessari al fine di accedere al mercato per svolgere la professione di mediatore marittimo, si può, a mio avviso, concludere che la normativa italiana risulta essere molto più restrittiva rispetto alle altre prese in considerazione. Infatti, è l'unica che prevede la presenza di un albo e di un esame di Stato da superare per poter accedere alla professione.

Personalmente ritengo che, quantomeno a livello europeo, ci dovrebbe essere un'uniformità per l'accesso a tale ruolo e per lo svolgimento dell'attività, per esempio, come avviene nella normativa anglosassone, prevedendo codici di condotta molto severi nel caso in cui i mediatori ponessero in essere comportamenti non corretti o poco professionali.

Per quanto riguarda gli sviluppi futuri che potrebbero presentarsi nella professione, nonostante ci siano delle correnti di pensiero che lo sostengono, non credo che il lavoro del mediatore verrà sostituito dalle nuove tecnologie che stanno prendendo campo nel settore dello *shipping*. Questo può essere affermato per diverse ragioni e motivazioni, tra cui *in primis* il fattore umano, che personalmente ritengo essere il punto cardine di questa professione. Infatti, seppur le diverse piattaforme, come si è visto, stiano cercando di puntare alla disintermediazione, non saranno mai in grado di sostituire la figura umana, capace di assistere il cliente in maniera anche molto personale nelle diverse fasi della contrattazione e della ricerca. Inoltre, avendo a che fare con una disciplina negoziale molto complessa, che comprende un'ampia varietà di clausole, è necessaria la presenza di una figura professionale che sia in grado di supportare le parti durante la contrattazione e l'effettiva stipula del contratto, nonché nelle fasi operative.

In conclusione, mi sento di affermare che questa professione non smetterà mai di esistere, ma come ogni cosa nel corso del tempo subirà modifiche, che potrebbero portare ad un lavoro di consulenza tra le parti, piuttosto che di unione tra *shipowner*

e *charterer*, essendo che ormai, come già precedentemente illustrato, esistono tecnologie che stanno andando in questa direzione.

## BIBLIOGRAFIA

- A. ANTONINI, *Corsi di diritto dei trasporti*, Milano, 2015
- A. ANTONINI, *Trattato breve di diritto marittimo*, Milano, 2007
- C. ALBRECHT, *Blockchain bills of lading: the end of history: overcoming paper-based transport documents in sea carriage through new technologies*, in *Tulane Mar. Law Journ.*, 2019, pag. 251 ss.
- G.M. BOI, *I contratti marittimi*, Milano, 2008
- G.M. BOI, *Time charter*, in F. MORANDI (a cura di), *I contratti di trasporto*, Torino, 2013, pag. 667 ss.
- G.M. BOI, *Voyage charter*, in F. MORANDI (a cura di), *I contratti di trasporto*, Torino, 2013, pag. 684 ss.
- G.M. BOI, *Contract of affreightment*, in F. MORANDI (a cura di), *I contratti di trasporto*, Torino, 2013, pag. 704 ss.
- M. BRIGNARDELLO, *Utilizzo e potenzialità delle blockchains e degli smart contracts nel settore dello shipping: problematiche giuridiche*, in *Riv. dir. nav.*, 2020, pag. 717 ss.
- S. BUSTI, *La funzione del mediatore marittimo*, in *Trasp.*, 18/1979, pag. 189 ss.
- M. CASANOVA, M. BRIGNARDELLO, *Corso breve di diritto dei trasporti*, Milano, ed. II, 2020
- E. DE PAOLIS, E. PALMESINO, A. RAVANO, *Il mediatore marittimo*, Genova, ed. II, 2022
- E. FOGLIANI, *La mediazione nella nautica da diporto*, Cesenatico, 2004
- G. RIGHETTI, *Trattato di diritto marittimo*, Milano, 1987-2001
- M. SICOLO, *Il contratto di mediazione*, 2020,  
<https://www.studiocataldi.it/articoli/38778-il-contratto-di-mediazione.asp>

G. TELLARINI, *Il ruolo del mediatore nella nautica da diporto*, in *Giureta*, 2008, pag. ss.

H. ZHIMING, *Chartering shipbroker and related issues in China*, Lund, 2012

P. MANCA, *Studi di diritto della navigazione*, II, Milano, 1961.

P. MANCA, *Commento alle convenzioni internazionali marittime*, II, Milano, 1975.

## SITOGRAFIA

BIMCO. GENCOA A 2022. <https://www.bimco.org/contracts-and-clauses/bimco-contracts/gencoa-a-2022#>

BIMCO. GENCOA B 2022. <https://www.bimco.org/contracts-and-clauses/bimco-contracts/gencoa-b-2022#>

BIMCO. GENCON 1994. <https://www.bimco.org/contracts-and-clauses/bimco-contracts/gencon-1994#>

BIMCO. GRAINCON 2003. <https://www.bimco.org/Contracts-and-clauses/BIMCO-Contracts/GRAINCON#>

BIMCO. NEWBUILDCON 2007. <https://www.bimco.org/contracts-and-clauses/bimco-contracts/newbuildcon#>

BIMCO. NYPE 2015. <https://www.bimco.org/contracts-and-clauses/bimco-contracts/nype-2015#>

BIMCO. SALEFORM 1993. <https://www.bimco.org/Contracts-and-clauses/BIMCO-Contracts/SALEFORM-1993#>

BIMCO. TANKERVOY 1987. <https://www.bimco.org/Contracts-and-clauses/BIMCO-Contracts/TANKERVOY-87#>

BROCCARDI CC ART. 1173 <https://www.brocardi.it/codice-civile/libro-quarto/titolo-i/capo-i/art1173.html>

BROCCARDI CC ART. 1392 <https://www.brocardi.it/codice-civile/libro-quarto/titolo-ii/capo-vi/art1392.html>

BROCCARDI CC ART. 1703 <https://www.brocardi.it/codice-civile/libro-quarto/titolo-iii/capo-ix/sezione-i/art1703.html>

BROCCARDI CC ART. 1742 <https://www.brocardi.it/codice-civile/libro-quarto/titolo-iii/capo-x/art1742.html>

BROCCARDI CC ART. 1754 <https://www.brocardi.it/codice-civile/libro-quarto/titolo-iii/capo-xi/art1754.html>

BROCCARDI CC ART. 1762 <https://www.brocardi.it/codice-civile/libro-quarto/titolo-iii/capo-xi/art1762.html>

CHINESE CONTRACT LAW  
<https://www.ilo.org/dyn/natlex/docs/ELECTRONIC/52923/108022/F1916937257/CHN52923%20Eng.pdf>

Diritto.it, *Il contratto di mediazione*, 2019. <https://www.diritto.it/il-contratto-di-mediazione/>

FONASBA. CODE OF CONDUCT <https://www.fonasba.com/fonasba-member/code-of-conduct>

HANDY BULK. SHIPBROKERS' DUTIES  
<https://www.handybulk.com/shipbrokers-duties/>

INSTITUTE OF CHARTERER SHIPBROKER <https://www.ics.org.uk/>  
MEASURES FOR THE ADMINISTRATION OF THE BROKER  
<http://www.lawinfochina.com/display.aspx?lib=law&id=3718&EncodingName=big5>

MYBA. CHARTER AGREEMENT <https://www.myba-association.com/index.cfm>

REGULATION FOR BROKER IN SHANGHAI  
<https://www.shfe.com.cn/en/Rules/SHFERules/TradingRules/>

YU. MIAO, *Research on Shipping Broker's Legal Issues*, 2007.  
<http://cdmd.cnki.com.cn/Article/CDMD-10151-2007062492.htm>

## **RINGRAZIAMENTI**

Desidero ringraziare innanzitutto la Prof.ssa Monica Brignardello per la sua preziosa guida e supporto durante tutto il percorso di ricerca e scrittura della tesi di laurea. La sua esperienza, competenza e disponibilità sono state fondamentali per la realizzazione di questo progetto. Vorrei ringraziare poi i miei genitori Simona e Alberto e mia sorella Giulia per tutto il supporto e il sostegno che mi hanno dato nel corso di questi anni, sia nei momenti più belli, che nei momenti più duri.

Ringrazio poi tutti i miei amici che nel corso degli anni mi hanno fatto passare momenti bellissimi e senza i quali questo percorso non sarebbe stato lo stesso.

Ringrazio poi la mia fidanzata Giulia, con la quale ho vissuto questo percorso fatto di tantissimi momenti ed emozioni alcune più felici, altre meno ma che comunque non potranno mai essere dimenticate. Ti ringrazio per tutti i momenti di supporto e comprensione e per tutto ciò che ha reso speciali questi ultimi due anni.

Infine, un ringraziamento a te che stai rileggendo questa tesi, esatto a te che anche nei momenti più duri non hai mai mollato, che sei sempre andato avanti per raggiungere i tuoi obiettivi, vivendo momenti bellissimi e altri meno belli. Oggi inizia una nuova avventura, ma ricorda di non mollare mai e di dare il massimo come tu sai fare.