



RP Legal & Tax

Update | Vendita FOB, interpretazione della clausola “laycan” e obblighi del compratore per l’apertura di lettera di credito

La recente sentenza della High Court nella causa *Vitol SA v. JE Energy Ltd* [2022] EWHC 2494 (Comm) contiene indicazioni rilevanti in merito agli obblighi ricadenti su un compratore FOB, in particolare con riguardo agli obblighi di apertura della lettera di credito e di reperimento di una nave nei tempi pattuiti ed entro il termine di *laycan*.

Il caso ha avuto a oggetto profili ricorrenti in contenziosi nascenti da risoluzione anticipata (tradizionalmente definita “*repudiatory breach*” nel diritto inglese).

Le parti avevano stipulato un contratto per la vendita di 30.000 tonnellate (+/- 10%) di olio combustibile a condizioni FOB Tema (Ghana).

Parte acquirente (Jeda) aveva acquistato il carico puntando sulle oscillazioni del mercato, senza avere ancora individuato un subacquirente e senza avere una nave disponibile.

A seguito della stipulazione il mercato si era mosso in senso sfavorevole a Jeda, che aveva individuato un compratore disponibile ad acquistare a un prezzo molto inferiore rispetto a quello pattuito con Vitol.

Jeda si era quindi resa inadempiente nei confronti di Vitol, violando numerose delle obbligazioni assunte.

In particolare, essa aveva omesso di nominare una nave in grado di giungere al porto di caricazione nei tempi concordati e aveva aperto una lettera di credito non conforme alle pattuizioni; infine, aveva dichiarato la risoluzione del contratto deducendo pretesi inadempimenti in capo a Vitol.

La sentenza resa nel contenzioso sorto tra le parti ha fornito alcuni chiarimenti in relazione alla corretta interpretazione da attribuire alla terminologia presente nei contratti di vendita quando viene trasposta dai contratti di noleggio, in particolare la disciplina in materia di *laytime* e *demurage*, o – come nel caso di specie – la disciplina del *laycan*.

Il contratto prevedeva un *laycan* 23-24 dicembre 2019, e la venditrice Vitol riteneva pertanto che il 24 dicembre fosse l’ultima data concessa entro la quale doveva presentarsi al porto di caricazione la nave individuata dall’acquirente.

Jeda sosteneva invece che per "*laycan*" le parti avessero inteso una "finestra di spedizione", ossia una data ultima entro la quale il carico doveva essere *shipped*, ovvero interamente collocato a bordo.

Il giudice ha respinto la tesi di Jeda.

Le motivazioni di tale decisione partono dal presupposto che nel contesto di un charter party per *laycan* si intende il periodo che include il possibile termine iniziale per la caricazione e l'ultimo giorno in cui la nave può giungere al porto di imbarco senza essere a rischio di risoluzione (*cancelling date*).

Nell'ambito di un charter party dunque il *laycan* risponde all'esigenza dell'armatore di conoscere in anticipo la finestra temporale di cui dispone per far giungere la nave al porto di imbarco.

Nel contesto di un contratto di vendita FOB, il termine diventa invece la data alla quale il venditore può dichiarare la risoluzione del contratto se la nave nominata dall'acquirente non si è presentata al porto di imbarco (un precedente di rilievo sul punto è il noto caso **Luxmar** (2007)).

La High Court ha ritenuto che nel caso sottoposto al suo esame le pattuizioni esistenti fossero compatibili con l'inquadramento sopra descritto, e dunque la tesi di Vitol fosse in linea con l'interpretazione tradizionalmente data al termine *laycan* inserito in un contratto di vendita.

La Corte si è anche soffermata sugli obblighi di un acquirente FOB per quanto riguarda l'apertura della lettera di credito.

La decisione ha confermato l'orientamento consolidato secondo cui, laddove il pagamento debba avvenire mediante credito documentario, l'apertura di una lettera di credito conforme alle intese è una *condition precedent* rispetto all'obbligo del venditore di caricare la nave presentatasi al porto di imbarco: sul punto uno dei *leading case* è *Kronos Worldwide Ltd v. Semptra Oil Trading SARL* (2004).

Nel caso di specie il contratto conteneva semplicemente la seguente pattuizione "*Payment security: Documentary LC*", senza ulteriori precisazioni.

La Corte ha ritenuto che la lettera di credito aperta (in ritardo rispetto al termine previsto) non fosse conforme in quanto: (i) l'ammontare era di circa \$500.000 inferiore all'importo concordato e insufficiente a coprire l'intero valore del carico; (ii) non era stata confermata come Jeda aveva garantito; (iii) si discostava dalle bozze di condizioni concordate dai team finanziari delle parti.

La Corte ha ritenuto che nel caso di specie ricorresse la violazione di pattuizioni rilevanti, che davano vita a vere e proprie *conditions*.

Un aspetto interessante in questo caso è che la Corte ha respinto la tesi di Jeda secondo cui Vitol avrebbe dovuto iniziare a caricare sulla base delle assicurazioni che gli errori sarebbero stati corretti e, se necessario, applicare un "cut-off" alla quantità caricata in modo da non eccedere l'ammontare della lettera di credito.

La posizione conferma un orientamento consolidato, secondo cui in una vendita FOB i venditori possono rifiutarsi di eseguire qualunque operazione di imbarco a meno che – e fino a quando – non sia stata emessa una lettera di credito per l'intero valore del carico oggetto del contratto.

La Corte infine ha valutato un ulteriore profilo anch'esso presente nella *case law* inglese, ossia se le parti possono modificare la disciplina iniziale in materia di lettera di credito modificando di conseguenza anche le pattuizioni relative a termini e modalità di consegna.

A fronte della constatazione dei ritardi maturati da Jeda, Vitol aveva richiesto che la data di emissione della lettera di credito fosse prorogata; la High Court ha condiviso tuttavia l'argomento dei venditori secondo cui ciò non aveva implicato alcun accordo di variazione del *laycan contrattuale*.

La decisione conferma quindi che, in linea di principio, è possibile per le parti concordare diverse condizioni per l'emissione della lettera di credito che a loro volta modificano il contratto di vendita, ma tale correlazione va provata in modo rigoroso dalla parte che invoca questo meccanismo.

Di [Claudio Perrella](#) | 14 Febbraio 2023

[Newsletter Privacy & Cookies](#)

© RP Legal & Tax Associazione Professionale | Tutti i diritti riservati. P.Iva 07877520010

RP Legal & Tax

Dati fatturazione elettronica – Codice Destinatario Univoco: USAL8PV
PEC: rplt.torino@legalmail.it