

## Primo Piano Emergenza sanità

# La Cina respinge carichi di Gnl e manda a picco i prezzi del gas

**Forza maggiore.** Il coronavirus addotto come giustificazione per evitare obblighi contrattuali. Metaniere in cerca di nuova destinazione in un mercato su cui pesa una offerta eccessiva

**Sissi Bellomo**

Forza maggiore. È questa la nuova nemica che dalla Cina si è abbattuta sul settore del gas, già messo alla prova da climate change, guerre commerciali ed eccessi produttivi. Con l'alibi del coronavirus Pechino ha iniziato a respingere un numero crescente di metaniere, che ora faticano a trovare una nuova destinazione. E il mercato oggi è nel caos. I prezzi del combustibile - già sotto pressione ovunque nel mondo a causa delle temperature miti e dei fiumi di Gnl in arrivo dagli Stati Uniti dello shale gas - ora stanno precipitando ai minimi storici, su livelli che per alcuni produttori non ripagano i costi.

È stato il maggiore importatore cinese di gas liquefatto, la China National Offshore Oil Corp (CNOOC), a sfruttare per primo lo scudo legale della «force majeure», che solleva da responsabilità nel caso di mancato rispetto di contratti quando l'inadempimento dipende da cause impossibili da controllare: nella fattispecie l'epidemia che ha semiparalizzato molte aree del Paese, con impatti pesanti su trasporti e la logistica.

Il ricorso alla clausola è stato opposto giovedì nei confronti di almeno tre fornitori di CNOOC, tra cui Royal Dutch Shell e Total secondo i rumors, che l'avrebbero entrambi contestata. Un'altra major che potrebbe essere stata colpita dalla «force majeure» è Bp, che controlla l'impianto indonesiano Tangguh Lng: una metaniera proveniente proprio da Tangguh e diretta al rigassificatore di Rudong, nella provincia di Jiangsu, ha cambiato rotta all'improvviso nei giorni scorsi e ora risulta in viaggio verso Singapore.

Non è l'unico carico in cerca di nuovi acquirenti. I radar evidenziano cambi di direzione sospetti per almeno cinque navi. Altre hanno rallentato, forse in attesa di nuove indicazioni su dove e quando scaricare. Con o senza scappatoie legali, molte società cinesi stanno cercando di evitare o quanto meno di rinviare la consegna di materie prime: le fabbriche sono ancora chiuse, altre lavorano a rilento.

I casi di forza maggiore si stanno comunque moltiplicando rapidamente. Ci sarebbe già stato qualche ricorso anche tra le fonderie di rame, per respingere carichi di concentrati: tra i nomi che circolano, quello di Guanxi Nanguo Copper (società peraltro in forte crisi già prima del coronavirus). Ma i problemi più gravi al momento sembrano riguardare il mercato del gas, che era già molto debole prima dell'epidemia.

Secondo fonti del Financial Times, Shell si è già vista respingere ben dieci carichi di Gnl. Dopo CNOOC, inoltre, anche PetroChina avrebbe fatto scattare la clausola di forza maggiore per evitare la consegna di quattro metaniere, di cui due dal Qatar e due dalla Malaysia.

Il quotidiano britannico sostiene che almeno 50 carichi di gas lique-

fatto siano «a rischio di cancellazione nei prossimi giorni», ossia il 70% delle importazioni cinesi di febbraio. Si tratta di quasi 5 miliardi di tonnellate di combustibile, che sarà molto difficile ricollocare sul mercato.

L'Europa in particolare - che nell'ultimo anno ha assorbito enormi quantità di Gnl dagli Usa - presto potrebbe non avere più spazio a sufficienza negli stoccaggi. Sui principali hub del Vecchio continente i prezzi del gas, mai così bassi nel cuore dell'inverno, potrebbero ulteriormente

accelerare la discesa: al Ttf il gas scambiava ieri a 9,20 euro per Megawattora (day ahead), al Psv italiano a 10,88 €/MWh.

Il crollo è stato davvero vertiginoso sul mercato spot asiatico, dove il Gnl scambia ormai sotto 3 dollari per milione di British thermal units, un prezzo che a malapena ripaga il costo di liquefazione negli Usa, dove qualche società potrebbe presto decidere di rallentare la produzione.

In vista potrebbe anche esserci un'ondata di contenziosi legali. «C'è

una forte tentazione di giocare con il concetto di forza maggiore da parte di alcuni clienti con contratti di lungo termine», ha detto Philippe Sauquet, responsabile della divisione Gas & Power di Total, una delle società coinvolte dal fenomeno. «È chiaro che bisogna fare attenzione. Se davvero in Cina c'è la quarantena in tutti i porti di carico e scarico, allora abbiamo un reale caso di forza maggiore. Ma per ora non è così».

©@SissiBellomo

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**L'impatto sul gas.** Una nave cisterna che trasporta gas naturale liquefatto vicino al terminal a Dalian, nella provincia cinese di Liaoning

**La clausola sarebbe stata usata da Cnooc ai danni di Shell e di Total, che ne hanno contestato la legittimità**

## I DOSSIER APERTI



**Cnooc**  
È stato il maggiore importatore di Gnl cinese, China National Offshore Oil Corp (CNOOC), a servirsi per primo della clausola di forza maggiore.

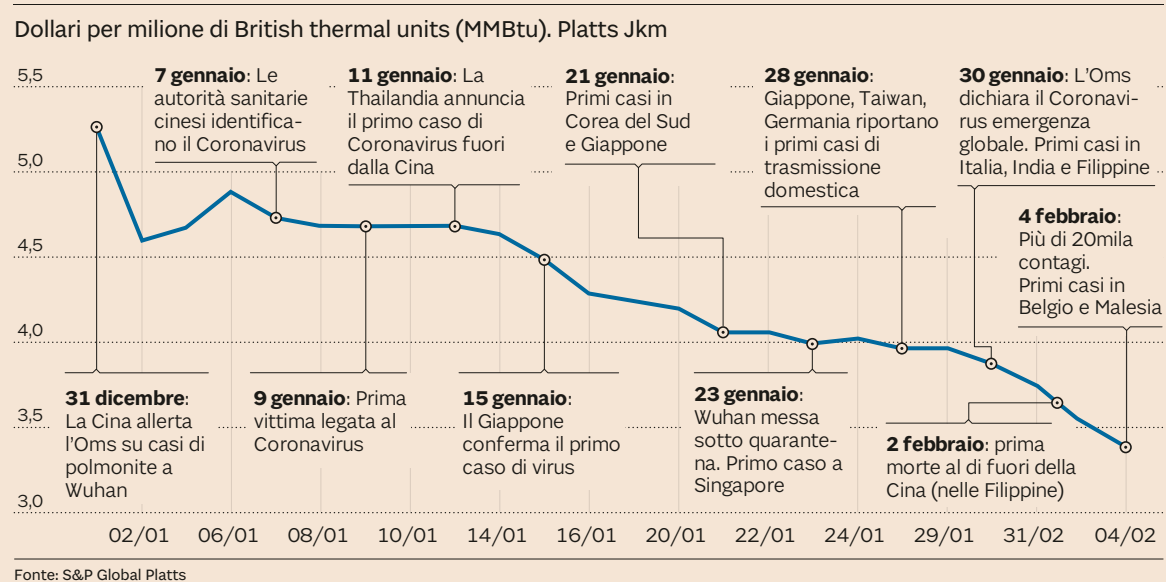


**Total**  
Total - uno dei fornitori di CNOOC - ha dichiarato di aver respinto un avviso di forza maggiore ricevuto da un cliente, di cui non ha specificato l'identità.



**Royal Dutch Shell**  
Voci di mercato indicano che CNOOC avrebbe addotto la clausola di forza maggiore per rifiutare carichi non solo da Total, ma anche da Shell e da Tangguh.

## IL CROLLO DEL PREZZO DEL GNL IN ASIA



**Casi analoghi, secondo i rumor, comincerebbero a verificarsi anche nel settore delle fonderie di rame**

## L'IMPATTO SULLE IMPRESE

# Il sistema Italia cerca di ripartire subito in Asia

La media impresa non vede «cause di forza maggiore»: da lunedì pronti a riprendere

**Laura Cavestri**  
MILANO

«I cancelli? Li riapriamo lunedì. Con metà dei 170 dipendenti, cioè solo quelli che possono dimostrare di non essersi mossi da casa nelle ultime 2 settimane. Se tutto va bene, torniamo a regime in 15 giorni. E con noi tutte le aziende cinesi che non si trovano nell'area di Wuhan, epicentro del virus, che resta ancora chiusa». Per Marco Vecchio, chief regional officer di Euro Group in Cina, (società con quartier generale a Milano

**Scudieri (Anfia): «La paralisi delle scorte attese a fine mese: è il tempo limite per riprendere senza traumi»**

e 400 milioni di fatturato di cui 20 dalla produzione «made in China» per il mercato locale di semilavorati per motori elettrici) sarà una ripresa lenta. Tutti contemporaneamente ai nastri di ri-partenza lunedì. Produzioni per almeno 2 settimane a mezzo servizio che non dovrebbero incidere, però, sulle scorte di magazzino e sui tempi di consegna.

La media impresa italiana che produce in Cina, insomma, non vede «cause di forza maggiore» da far valere per quelle aziende che non sono riuscite a rispettare i contratti nei tempi previsti. Vuole solo ripartire.

Del resto, al netto di ogni speculazione sulla centralità dei mercati asiatici, l'interscambio Italia-Cina ha un peso specifico ancora molto ridotto: l'anno scorso abbiamo

esportato per circa 13 miliardi (per lo più meccanica, preparati farmaceutici e tessile) e abbiamo importato per 33 miliardi.

«Il nostro export in Cina incide per meno del 3% del totale del Made in Italy - ha spiegato Andrea Montano, chief economist di Cdp -. L'effetto diretto è dunque limitato e soprattutto coinvolge poco i beni intermedi. Ma qualche ripercussione potrebbe arrivare attraverso il nostro export verso la Germania, più esposta di noi in Cina. Non solo, dalla Cina importiamo meno della metà dei beni intermedi rispetto agli Usa».

Gli stabilimenti tedeschi in Cina producono circa un quarto di tutti i veicoli venduti nel Paese. Ma la componente, dalle scocche ai freni, sino all'elettronica, la acquistano da

noi. Dati del Car (Center Automotive Research) dell'Università di Duisburg-Essen: nel 2019 un terzo di tutti i veicoli fabbricati da produttori tedeschi nel mondo sono stati venduti in Cina.

«La paralisi delle scorte di magazzino è attesa a fine febbraio - ha sottolineato Paolo Scudieri (alla guida del Gruppo Adler-Hp Pelzer e presidente di Anfia, l'associazione della filiera dell'industria automobilistica) -. Quello è il tempo limite perché si possa riprendere senza traumi. Se tutto va bene ce la caviamo con un inatteso e temporaneo prolungamento delle ferie del capodanno cinese. Contiamo, dunque, sulla riapertura delle fabbriche da lunedì». Quelle del gruppo Adler-Hp Pelzer, solo in Cina, sono 11.

**3%**

**IL PESO DELL'EXPORT**

L'export in Cina incide per meno del 3% del totale del Made in Italy. L'anno scorso l'Italia ha esportato nel Paese beni per 13 miliardi e importato per 33 miliardi

## EPIDEMIA E CONTRATTI

# Il virus scatena la battaglia legale su regole e scambi

Verso forti controversie su come interpretare le norme internazionali

**Marina Castellaneta**

L'epidemia procurata dal coronavirus in Cina prima e poi ovunque nel mondo (seppure in misura più limitata) accanto ai tragici effetti sulla salute delle persone è destinata a incidere sull'economia mondiale e sugli scambi internazionali. Con inevitabili risvolti legali, destinati a protrarsi nel tempo. Così è stato nel 2002 per la SARS e così, con molta probabilità, si ripeterà in questa occasione. Questo anche per il numero elevato di imprese coinvolte, con rapporti economici con la Cina - dalle multinazionali alle piccole imprese - e per gli scambi commerciali internazionali tra Stati Ue ed extra Ue e Pechino.

Proprio la Cina ha iniziato a invocare la clausola di forza maggiore per sciogliersi da alcuni impegni nel commercio internazionale.

In via generale, in questo campo è ammessa la possibilità di invocare la clausola e il diritto internazionale consente a uno Stato di adottare misure unilaterali derogatorie, rispetto agli impegni assunti, per la tutela della salute. Oltre che ad essere prevista sul piano generale, la forza maggiore è presente nei rapporti commerciali internazionali con le misure derogatorie previste sin dall'accordo Gatt del 1947 e confermate nei trattati successivi. La stessa Organizzazione mondiale del commercio fissa questa possibilità.

Il punto è la corretta interpretazione della nozione di forza maggiore che, in base al diritto internazionale, si concretizza in presenza di un evento impreveduto, non controllabile dallo Stato e che gli impedisce l'adempimento di un obbligo.

È indispensabile, però, per applicare la clausola che chi la invoca non abbia contribuito a determinare la situazione di forza maggiore. Se certo l'insorgere di una malattia e la comparsa di un virus vanno considerati come eventi imprevedibili, non è così pacifica la questione del controllo. Rispetto alla clausola liberatoria oggi invocata dalla Cina e da alcune aziende cinesi, potrebbe essere opposta proprio la circostanza che Pechino non ha fatto tutto ciò che era possibile, sin dall'inizio, per limitare gli effetti su larga scala del virus. Si potrebbe aprire, quindi, uno scenario con numerose controversie internazionali di lunga e difficile soluzione. Inoltre, anche ammettendo che la Cina o un'azienda cinese possa invocare la forza maggiore, si dovrebbe accertare la necessità della misura derogatoria rispetto all'obiettivo della tutela della salute, così come la possibilità di adottare altre misure meno dirompenti rispetto alla mancata esecuzione di un obbligo. Anche per evitare che la situazione sia utilizzata per trarre vantaggi economici. Un esame specifico va poi svolto per i trattati bilaterali, inclusi quelli in materia di investimenti.

Accanto ai rapporti e agli scambi commerciali tra Stati e tra aziende controllate dallo Stato, il rispetto dei

contratti internazionali riguarda direttamente rapporti tra imprese private, anche di piccole dimensioni. Qui, al di là di quanto decidono le autorità cinesi, bisogna guardare al contenuto del contratto perché, in via generale, sono le stesse parti a scegliere la legge da applicare. Con la conseguenza che sarà l'ordinamento scelto a dettare i limiti e condizioni per un'eventuale sospensione o cessazione degli obblighi contrattuali. Nel contesto internazionale privatistico, inoltre, risultano preliminari due verifiche: un accertamento sul contenuto del contratto che può contenere in modo espresso una clausola liberatoria dagli adempimenti contrattuali per cause di forza maggiore, con l'indicazione specifica di un'epidemia o di altre situazioni legate alla salute pubblica e la questione della qualificazione dell'impedimento considerato come forza maggiore. Inoltre, la scelta delle parti circa un ordinamento impone una verifica sull'operatività e la presenza nelle norme interne di quell'ordinamento della clausola di forza maggiore.

In alcuni campi, poi, possono essere applicati specifici trattati. È il caso dei contratti di compravendita transnazionale che hanno un collegamento con più ordinamenti, per i quali potrebbe essere applicata la Convenzione delle Nazioni Unite sulla compravendita internazionale di beni adottata a Vienna l'11 aprile 1980, ratificata e resa esecutiva in Italia con legge 11 dicembre 1985 n. 765 (in vigore anche per la Cina). Nel Trattato, applicabile per esempio nel caso di vendita di prodotti alimentari tra un venditore in Italia e un compratore cinese manca una clausola di forza maggiore, ma sono incluse le clausole di esonerazione da responsabilità se si verifica un impedimento «indipendente dalla sua volontà». La Convenzione richiede, in ogni caso, una dichiarazione e una comunicazione agli interessati che potrebbero contestare l'esistenza delle condizioni di esonerazione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## PAROLA CHIAVE

### # Forza maggiore

**Contratti internazionali**  
Si tratta di una clausola ricorrente nei contratti internazionali in base alla quale, al verificarsi di determinate circostanze eccezionali, la parte che ne subisce gli effetti può sospendere l'esecuzione del contratto o - se la forza maggiore perdura - risolverlo, senza responsabilità nei confronti della controparte. Secondo la giurisprudenza arbitrale internazionale, le circostanze di forza maggiore che giustificano l'inadempimento devono essere indipendenti dalla volontà delle parti, imprevedibili al momento della conclusione del contratto e tali da rendere impossibile la prestazione.

Nessuna nell'area di Wuhan e contribuiscono con 250 milioni di euro a un fatturato aggregato di circa 1,5 miliardi di euro.

Qualche preoccupazione in più proviene dalla filiera del tessile. Per le imprese i rifornimenti di tessuti, accessori e prodotti chimici dalla Cina sono fondamentali per alimentare la produzione: ora che i collegamenti col Paese asiatico sono diventati più difficili, il rischio è di rimanere a secco di forniture.

«Oggi alcune imprese mi hanno segnalato le prime speculazioni sui prezzi dei coloranti chimici per filati - ha sottolineato Marino Vago, presidente di Smi (Sistema Moda Italia) -. Sono una tipologia di materia prima ormai totalmente importata dalla Cina e fondamentale per le lavorazioni. Gli stoccaggi europei dovrebbero assicurare forniture per i prossimi 3 mesi. Ma non è così per tutti i prodotti. Preoccupa anche lo stop

dei voli. Perché molte delle nostre forniture arrivavano via aerea. Le navi faticano ad uscire dai porti e ci mettono un mese. Nessun panico ma inevitabile preoccupazione».

Alla Milano Fashion Week i buyer cinesi potranno collegarsi solo via webcam e questo genererà una perdita che, secondo la Camera della Moda, potrebbe oscillare tra l'1,5 e l'1,8 per cento.

Intanto il Governo cinese sta varando una serie di misure per attenuare gli effetti sulle imprese. «La scadenza fiscale - ha spiegato Lorenzo Riccardi, partner di RSA Asia - è stata posticipata dal 15 febbraio a fine mese. Possibile la riduzione sino al 50% dei canoni di affitto dei capannoni industriali affittati dalle imprese ma di proprietà dello Stato». Allo studio, poi, ci sarebbero ulteriori incentivi sia per gli investimenti in infrastrutture che in automazione industriale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA