



# **INCASSO DOCUMENTARIO: ISTRUZIONI PER L'USO**

SCRITTO DA

**DOMENICO DEL SORBO**

---

**STUDIO DEL SORBO**

CONSULENZA E FORMAZIONE PER IL COMMERCIO ESTERO





*Dicembre 2019*

## L'INCASSO DOCUMENTARIO: ISTRUZIONI PER L'USO

Nell'ambito dell' "ICC Model International Sale Contract" proposto dalla International Chamber of Commerce (ICC) di Parigi, sono riportate le seguenti Payment Conditions:

- Payment on open ccount
- Open account backed by demand guarantee or standby letter of credit
- Payment in advance
- Payment in advance backed by advance payment guarantee
- Documentary collection (D/P – D/A)
- Irrevocable documentary credit
- Irrevocable Bank Payment Obligation
- Other: (e.g. cheque, bank draft, electronic funds transfer to designated bank account of seller).

*Si veda scheda no. 1 allegata*

Numerose, dunque, sono le forme di pagamento attivabili in una operazione di compravendita internazionale. Il mercato dei pagamenti internazionali è stato strutturato per proporre strumenti e soluzioni per venire incontro alle innumerevoli esigenze di un venditore e di un compratore. In particolare, tutte queste forme di pagamento possono svolgere, al più, 3 “funzioni”: settlement, risk mitigation e/o financing.

Per “settlement” si intende strumento di pagamento, per “risk mitigation” si intende strumento di pagamento che consente di mitigare il rischio di credito per il venditore e per “financing” si intende strumento di pagamento che consente a un compratore il pagamento dilazionato ma, al contempo, al venditore un incasso a vista.

*Si veda scheda no. 2 allegata*

Il presente lavoro intende focalizzare l’attenzione sull’incasso documentario (Documentary collection D/P – D/A). Come si può notare, l’incasso documentario (o Documentary Collection) svolge, di base, solo la funzione di settlement. Il rischio di insolvenza della controparte, infatti, rimane in capo al venditore. Nel rispetto di alcune condizioni che vedremo di seguito, lo strumento può potenzialmente diventare di risk mitigation o di financing.



# L'INCASSO DOCUMENTARIO: LA DEFINIZIONE

La migliore definizione di incasso documentario la possiamo rilevare dalle "rules" che disciplinano lo strumento di regolamento: le URC (Uniform Rules for Collections) 522 ICC. L'art. 2 delle URC 522 ICC riporta quanto segue:

"Collection" means the handling by banks of documents as defined in sub-Article 2(b), in accordance with instructions received, in order to:

1) obtain payment and/or acceptance,

or

2) deliver documents against payment and/or against acceptance,

or

3) deliver documents on other terms and conditions.

"Il sub-Article 2(b), riporta la definizione di "documents":

"«Documents» means financial documents and/or commercial documents:

i. «Financial documents» means bills of exchange, promissory notes, cheques, or other similar instruments used for obtaining the payment of money;

ii. «Commercial documents» means invoices, transport documents, documents of title or other similar documents, or any other documents whatsoever, not being financial documents.

"Pertanto, l'incasso documentario si può definire come il "trattamento" da parte delle banche di documenti commerciali e/o finanziari per ottenere il pagamento o l'accettazione di tratte (Bill of Exchanges) o per consegnare i documenti dietro pagamento (**D/P: Documents against Payment per pagamento a vista**) o l'accettazione di tratte (Bill of Exchanges) (**D/A: Documents against Acceptance per pagamento a vista con una "demand draft" o a scadenza con una "usance draft"**) o consegnare i documenti secondo altri termini e condizioni.



La normativa URC 522 ICC definisce anche il significato di "Clean" e "Documentary Collection": "Clean collection" means collection of financial documents not accompanied by commercial documents. "Documentary collection" means collection of: 1) Financial documents accompanied by commercial documents; 2) Commercial documents not accompanied by financial documents. Le c.d. "Clean Collections" implicano, dunque, l'invio di documenti finanziari ("bills of exchange" o "promissory notes") per il tramite del sistema bancario al fine di ottenere il pagamento dall'importatore, mentre i documenti commerciali (fatture, packing list, documenti di trasporto, di origine, ecc.) vengono inviati direttamente all'importatore. Tale soluzione implica un elevato livello di fiducia fra le controparti commerciali, in quanto l'esportatore perde il controllo fisico della merce.

## INCASSO DOCUMENTARIO: I SOGGETTI COINVOLTI

Nell'ambito di una operazione di incasso documentario, sono cinque i soggetti potenzialmente coinvolti nell'operazione:

- Il "principal" (ordinante/esportatore/traente-drawer) che è il soggetto che affida l'esecuzione di un incasso ad una banca;
- La "remitting bank" che è la banca alla quale il "principal" affida l'esecuzione dell'incasso;
- La "collecting bank", che è una qualsiasi banca, diversa dalla "remitting bank", coinvolta nel processo di gestione di un incasso;
- La "presenting bank" che è la "collecting bank", che effettua la presentazione dei documenti al "drawee";
- Il "drawee" che è il soggetto a cui la presentazione dei documenti viene fatta, in accordo con le "collection instructions".

Si segnala che, di solito, "presenting bank" e "collecting bank" coincidono.

# INCASSO DOCUMENTARIO: IL FUNZIONAMENTO OPERATIVO

La "Direct Collection" Nell'ambito delle "collections", è anche possibile strutturare la c.d. "direct collection", al fine di minimizzare i tempi per il transito dei documenti. Il "principal" potrebbe utilizzare la "collection form" della sua "remitting bank" come base per definire la "collection instruction" per mandare i documenti direttamente alla "collecting/presenting bank", inviando - al contempo - una copia della "collection form" anche alla sua banca (remitting). In tal caso, la "collection form" dovrà indicare che l'incasso è disciplinato dalle URC Rules 522 ICC e che l'operazione di incasso deve essere trattata dalla "collecting bank" "as though it was received from the remitting bank".

Una adeguata e corretta "collection instruction" alla "remitting bank" dovrebbe riportare le seguenti indicazioni:

- Details of the principal including full name, postal address, and if applicable, email, telephone and facsimile numbers;
- Details of the drawee including full name, postal address, or the domicile at which presentation is to be made and if applicable, email, telephone and facsimile numbers;
- Details of the presenting bank, if any, including full name, postal address, and if applicable email, telephone and facsimile numbers;
- Amount(s) and currency(ies) to be collected;
- List of documents enclosed and the numerical count of each document;
- Terms of delivery of documents against (or Terms and conditions upon which payment and/or acceptance is to be obtained);
- payment and/or acceptance other terms and conditions
- Charges to be collected, indicating whether they may be waived or not;
- Interest to be collected, if applicable, indicating whether it may be waived or not, including:
  - rate of interest
  - interest period
  - basis of calculation (for example 360 or 365 days in a year) as applicable;
- Method of payment;
- Form of payment advice;
- Instructions in case of non-payment, non-acceptance and/or non-compliance with other instructions, indicating "in the case of need" contact and if he has the full powers for disposal of documents or advisory capacity only;
- Applicable rules: URC 522 ICC (o eURC 1.0 in caso di utilizzo di documenti elettronici)



## La “Direct Collection”

Nell’ambito delle “collections”, è anche possibile strutturare la c.d. “direct collection”, al fine di minimizzare i tempi per il transito dei documenti. Il “principal” potrebbe utilizzare la “collection form” della sua “remitting bank” come base per definire la “collection instruction” per mandare i documenti direttamente alla “collecting/presenting bank”, inviando – al contempo – una copia della “collection form” anche alla sua banca (remitting). In tal caso, la “collection form” dovrà indicare che l’incasso è disciplinato dalle URC Rules 522 ICC e che l’operazione di incasso deve essere trattata dalla “collecting bank” “as though it was received from the remitting bank”.



## La collection instruction

Una adeguata e corretta "collection instruction" alla "remitting bank" dovrebbe riportare le seguenti indicazioni:

- Details of the principal including full name, postal address, and if applicable, email, telephone and facsimile numbers;
- Details of the drawee including full name, postal address, or the domicile at which presentation is to be made and if applicable, email, telephone and facsimile numbers;
- Details of the presenting bank, if any, including full name, postal address, and if applicable email, telephone and facsimile numbers;
- Amount(s) and currency(ies) to be collected;
- List of documents enclosed and the numerical count of each document;
- Terms of delivery of documents against (or Terms and conditions upon which payment and/or acceptance is to be obtained):
  - a. payment and/or acceptance
  - b. other terms and conditions
- Charges to be collected, indicating whether they may be waived or not;
- Interest to be collected, if applicable, indicating whether it may be waived or not, including:
  - a. rate of interest
  - b. interest period
  - c. basis of calculation (for example 360 or 365 days in a year) as applicable;
- Method of payment;
- Form of payment advice;
- Instructions in case of non-payment, non-acceptance and/or non-compliance with other instructions, indicating "in the case of need" contact and if he has the full powers for disposal of documents or advisory capacity only;
- Applicable rules: URC 522 ICC (o eURC 1.0 in caso di utilizzo di documenti elettronici)





## **Documents Against Acceptance: le financing facilities**

Nell'ambito dell'opzione D/A (Documents against acceptance.. of a Bill of Exchange), è possibile strutturare le c.d. "financing facilities", utilizzando le funzionalità proprie della Bill of Exchange che, ricordiamo, può essere anche a vista (il Bill of Exchange Act del 1882 disciplina, infatti, la c.d. "demand draft"). Di seguito si riportano le "financing facilities" attivabili:

### **1. Foreign Bills for Negotiation (FBNs):**

Il venditore/esportatore potrebbe essere interessato a ricevere subito i fondi della compravendita chiedendo alla "remitting bank" di acquistare, pro-soluto o pro-solvendo, la Bill of Exchange o i documenti (to negotiate) non ancora accettati dal trassato/importatore. Tale soluzione può essere attuata qualora l'esportatore abbia una linea di fido attiva con la "remitting bank". In tale situazione, il beneficiario della Bill of Exchange sarà la "remitting bank". Con questa soluzione, l'incasso documentario svolge la funzione di financing e/o di risk mitigation in dipendenza della tipologia di sconto attuata dalla "remitting bank" (se lo sconto è pro-solvendo non c'è copertura del rischio di credito).

### **2. Avalisation**

Per garantire il pagamento, l'esportatore potrebbe richiedere, nella "collection instruction", alla "collecting bank" di aggiungere la propria garanzia (o avallo) alla Bill of Exchange accettata dal compratore. Con questa soluzione, l'incasso documentario svolge, oltre alla funzione di settlement anche la funzione di risk mitigation.

### 3. Discounting

In una prima opzione, l'esportatore potrebbe richiedere, nella "collection instruction", che la Bill of Exchange, dopo l'accettazione del trassato/importatore, sia scontata a cura della "presenting bank". Ovviamente, la "presenting bank" può decidere, in autonomia, se effettuare lo sconto o meno e su quali basi. In alternativa, l'esportatore può richiedere che la tratta accettata, magari avallata, sia restituita alla "remitting bank" a cui l'esportatore può chiedere di effettuare lo sconto pro-soluto o pro-solvendo. L'esportatore potrebbe, alternativamente, anche valutare di scontare la Bill of Exchange sul libero mercato. Si precisa che, nell'incasso documentario, le descritte funzioni di risk mitigation e di financing sono solo potenziali, nel senso che il venditore/esportatore necessita della disponibilità della propria banca (remitting) a scontare la Bill of Exchange (o ad "acquistare" i documenti), e/o della disponibilità del proprio cliente ad accettare la Bill of Exchange e della collecting/presenting bank di avallare la tratta.





### **When collection is dishonoured**

Può capitare che una “collection is dishonoured” con il mancato pagamento o la mancata accettazione della tratta da parte dell’importatore/drawee. In tali casi, la “presenting bank” dovrebbe esaminare la “collection instruction” ricevuta al fine di individuare quali azioni intraprendere. In questi casi, la “presenting bank” deve avvisare del mancato pagamento o della mancata accettazione della tratta la “remitting bank” via swift e può esaminare le istruzioni “from the principal’s nominated representative”. Spesso, infatti, gli esportatori/principal indicano, nelle loro “collection instructions” alla propria “remitting bank”, i riferimenti di un loro rappresentante da contattare “in the case of need”. In tali casi, è opportuno, per non dire necessario, indicare se tale “representative” abbia “the full powers for disposal of documents” o solo “advisory capacity only”. Nei casi di non-payment o non-acceptance, i documenti non saranno consegnati all’importatore/drawee e gli operatori del trasporto, in dipendenza della tipologia di trasporto e del relativo documento utilizzati, potrebbero non consegnare la merce all’importatore, con conseguenti problematiche relative allo “storage” e all’assicurazione della stessa. Si segnala che, anche in presenza di specifiche istruzioni presenti nelle “collection instructions”, le banche non hanno alcun obbligo di intraprendere azioni di qualsiasi natura sulla merce. E nel caso in cui le banche si attivassero per immagazzinare e/o assicurare le merci, “they do so without any obligation or liability on their part”. Si segnala, inoltre, che, anche se un documento di trasporto indicasse come “consignee” la banca, le banche non hanno alcun obbligo di prendere possesso fisico della merce. La merce rimane a rischio e responsabilità “of the party dispatching the goods” (shipper). E’ opportuno segnalare, infine, che sarebbe opportuno evitare di indicare le banche come “consignee” nei documenti di trasporto a meno che non ci sia un preventivo accordo in tal senso con la banca.

# INCASSO DOCUMENTARIO E INCOTERMS®

---

Un aspetto importante per la corretta gestione dello strumento è relativo al controllo del trasporto delle merci e del relativo documento da parte del venditore/esportatore. Appare pertanto opportuno utilizzare un adeguato “delivery term”, evitando l’utilizzo del termine EXW, o dei termini F (FCA, FAS e FOB) degli Incoterms®. Controllare il trasporto e il relativo documento significa, di fatto, utilizzare i termini C (CPT, CIP, CFR e CIF) o D (DAP, DPU e DDP) degli Incoterms®, tenendo conto che i termini C si lasciano ampiamente preferire ai termini D in quanto, in tali termini, il venditore è obbligato a consegnare al cliente/importatore una “proof of delivery” che nei termini D non può che essere un “Freight-paid transport document, signed by the consignee upon arrival” che, evidentemente, mal si concilia con l’incasso documentario. Si precisa, inoltre, che nei termini C il venditore consegna alla partenza (“over the carrier” nei termini CPT e CIP e “on board of the vessel” nei termini CFR e CIF), lasciando alla controparte acquirente il rischio del trasporto delle merci.



Le Bill of Lading e le c.d. "Surrendered Clauses":

L'utilizzo dell'Incasso Documentario trova applicazione in relazione alle caratteristiche della Bill of Lading, documento di trasporto marittimo che, oltre ad essere "negotiable" è anche un "document of title to the goods". In sostanza, il vettore si impegna a consegnare le merci indicate nel documento a chi, a destino, consegna almeno un originale (dei tre solitamente emessi) della Bill of Lading. Spesso, nelle Bill of Lading si legge quanto segue: "One of these Original Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods. In witness whereof the Original Bills of Lading all of this tenor and date have been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void." E' attraverso questo meccanismo che trova applicazione l'incasso documentario! Ma non è sempre così! In linea con le dinamiche attuali del trasporto multimodale, alcuni vettori consentono al "consignee", nel rispetto di determinate condizioni, di ritirare la merce a destino senza la presentazione dell'originale della Bill of Lading. E' opportuno, ad avviso di chi scrive, leggere con estrema attenzione le c.d. "surrendered clauses" indicate nella Bill of Lading. Di seguito sono riportate alcune casistiche, suddivise per "carrier":

#### 1. PYRAMID LINES LTD

"Where the bill of lading is non-negotiable the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading. Where the bill of lading is negotiable the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange for the Goods".

Con tale wording, il carrier PYRAMID LINES LTD segnala che "Where the bill of lading is non-negotiable, may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading". Pertanto, qualora fossimo in presenza di una c.d. "straight Bill of Lading" (straight = non-negotiable, quando nella casella consignee compare un "named-consignee" senza l'indicazione TO ORDER o TO THE ORDER OF "NAMED CONSIGNEE". In tali casi la Bill of Lading è "negotiable"), tale vettore si riserva il diritto di consegnare la merce al "named consignee" a destino senza necessariamente la presentazione dell'originale della Bill of Lading.

## 2. MAERSK LINE

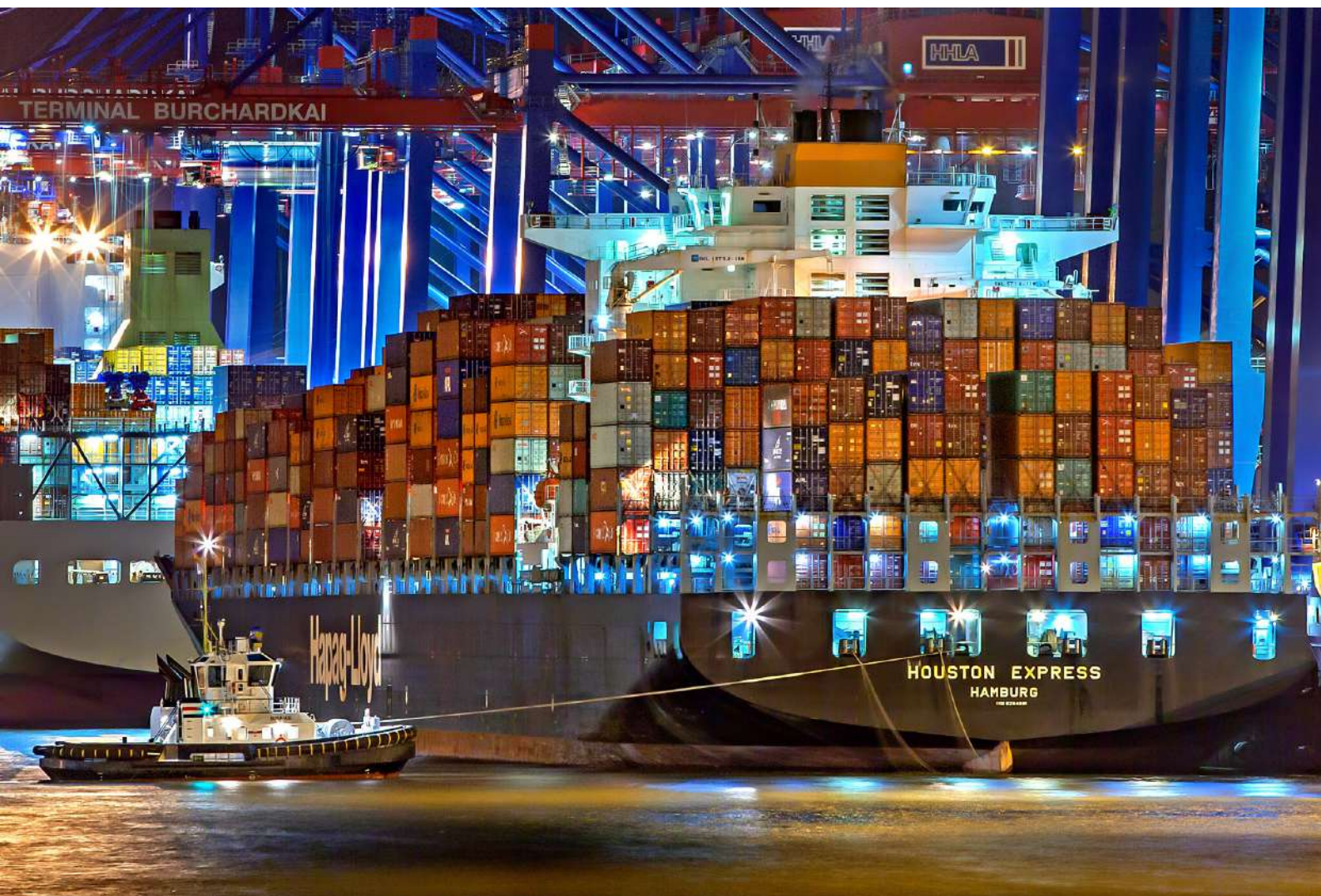
Anche Maersk Line riporta, sostanzialmente, le stesse indicazioni di Pyramid Lines: "Where the bill of lading is non-negotiable the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading. Where the bill of lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange for the Goods."

### MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.

Leggermente diverso le "surrendered clauses" riportate nelle Bill of Lading di MSC, dove, comunque, tale vettore si riserva il diritto di consegnare la merce a destino, in presenza di una "straight Bill of Lading" in "accordance with national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable." e dunque senza necessariamente presentare un originale di Bill of Lading: "If this is a negotiable ( To Order / of) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable."Altri vettori, come ALLIED SEAFREIGHT LINE ed EVERGREEN LINE, riportano, rispettivamente, le seguenti "surrendered clauses": "If required by the Carrier one (1) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or Delivery order." "If issued in paper form and if required by the Carrier, this Bill duly endorsed must be surrendered in exchange for the Goods or Delivery Order."



Ciò a rimarcare il loro diritto a consegnare le merci a destino senza necessariamente presentare un originale della Bill of Lading a prescindere se la Bill of Lading sia “straight” o “negotiable”. In definitiva, è preferibile, per minimizzare i rischi nell’ambito dell’incasso documentario, utilizzare una “negotiable” Bill of Lading, ponendo comunque adeguata attenzione alle “surrendered clauses” delle Bill of Ladings. Una potenziale soluzione, da valutare insieme al vettore o suo agente è quella di indicare nel corpo della Bill of Lading quanto segue: “The Carrier will require surrender of the original bill of lading for the release of the cargo” (o indicazioni simili). Con tale clausola si invita il vettore a consegnare la merce a destino solo dietro presentazione di un originale della Bill of Lading a prescindere dalle “surrendered clauses” prestampate nel documento di trasporto.





## **Airway Bill: e se il consignee fosse la banca?**

Alcuni operatori utilizzano l'incasso documentario con trasporto aereo indicando, come "consignee" nell' Airway Bill, la banca del compratore-importatore. Tale soluzione, da un punto di vista tecnico, appare una buona soluzione tenendo conto che le banche non hanno alcun obbligo di prendere possesso della merce che rimane "at the risk and responsibility of the party dispatching the goods". Si tenga conto che sarebbe opportuno ottenere l'accordo della "presenting bank" prima di indicare tale banca come "consignee" nel documento di trasporto aereo.



## **Le e-collections e le eURC 1.0**

Al fine di consentire la presentazione di documenti elettronici nell'ambito delle operazioni di incasso documentario, la ICC ha preparato un nuovo set di rules: le "eURC 1.0 Supplement for Electronic Presentation of URC 522 ICC Uniform Rules for Collections", andate in vigore lo scorso 01.07.2019.

## Conclusioni

Visto che l'incasso documentario non è, di fatto, uno strumento di risk mitigation (eccezion fatta per quanto segnalato sopra), è opportuno utilizzare tale forma di pagamento con cautela. In particolare e ad avviso di chi scrive, è opportuno utilizzare l'incasso documentario nel rispetto delle seguenti indicazioni:

- Pochi dubbi sulla solvibilità del cliente;
- Paese import relativamente sicuro e senza restrizioni di natura valutaria;
- Controllo del trasporto;
- Trasporto via mare (o via aerea con la presenting bank as consignee);
- Trasporto multimodale con documento di trasporto, tenendo conto che "a combined transport document may act as a document of title to the goods and may be issued in negotiable form";
- Fungibilità della merce;
- Transit time breve;

Inoltre, appare opportuno consigliare gli operatori di seguire un approccio scientifico nella gestione di tale strumento di pagamento.

Nell'ambito della mia oramai consolidata esperienza professionale noto, infatti, un approccio piuttosto empirico, con carenti istruzioni da parte del venditore alla propria banca e, a volte, atipiche, per non dire fantasiose, condizioni di consegna dei documenti a destino.

A cura del Dr. **Domenico Del Sorbo**  
Trade & Export Finance Specialist  
Certificate for Documentary Credit Specialists (CDCS®)  
ICC Academy Incoterms®2020 Certificate (INCO)

**Pubblicato sulla rubrica Diritto24 de Il Sole 24 Ore il 9.12.2019**

## Scheda no. 1

A-7	PAYMENT CONDITIONS (ART. 5)
<input type="checkbox"/>	<b>Payment on open account (art. 5.1)</b> Time for payment (if different from art. 5.1) ___ days from date of invoice. Other: _____ <input type="checkbox"/> Open account backed by demand guarantee or standby letter of credit (art. 5.6)
<input type="checkbox"/>	<b>Payment in advance (art. 5.2)</b> Date (if different from art. 5.2): _____ <input type="checkbox"/> Total price <input type="checkbox"/> ___% of the price; remaining amount ___% to be paid at _____ <input type="checkbox"/> Payment in advance backed by advance payment bond
<input type="checkbox"/>	<b>Documentary collection (art. 5.4)</b> <input type="checkbox"/> D/P Documents against payment <input type="checkbox"/> D/A Documents against acceptance
<input type="checkbox"/>	<b>Irrevocable documentary credit (art. 5.3)</b> <input type="checkbox"/> Confirmed <input type="checkbox"/> Unconfirmed  Place of issue (if applicable): _____ Place of confirmation (if applicable): _____

<input type="checkbox"/>	<i>Credit available:</i>	<i>Partial shipments:</i>	<i>Transshipment:</i>
<input type="checkbox"/>	At sight	___ Allowed	___ Allowed
<input type="checkbox"/>	By deferred payment at: ___ days	___ Not allowed	___ Not allowed
<input type="checkbox"/>	By acceptance of drafts at : ___ days		
<input type="checkbox"/>	By negotiation		
	<i>Date on which the documentary credit must be notified to seller (if different from art. 5.3)</i>		
	___ days before date of shipment	other: _____	
<input type="checkbox"/>	<b>Irrevocable Bank Payment Obligation (art. 5.5)</b>		
<input type="checkbox"/>	Settlement by Payment		
<input type="checkbox"/>	Settlement by Deferred Payment Undertaking and payment at maturity. Deferred payment terms ___ days after sight or after date of _____		
	<i>Date on which the Bank Payment Obligation must be notified to seller (if different from art. 5.5)</i>		
	___ days before date of shipment	other: _____	
<input type="checkbox"/>	<b>Other:</b> _____		
	(e.g. cheque, bank draft, electronic funds transfer to designated bank account of seller)		

## Scheda no. 2

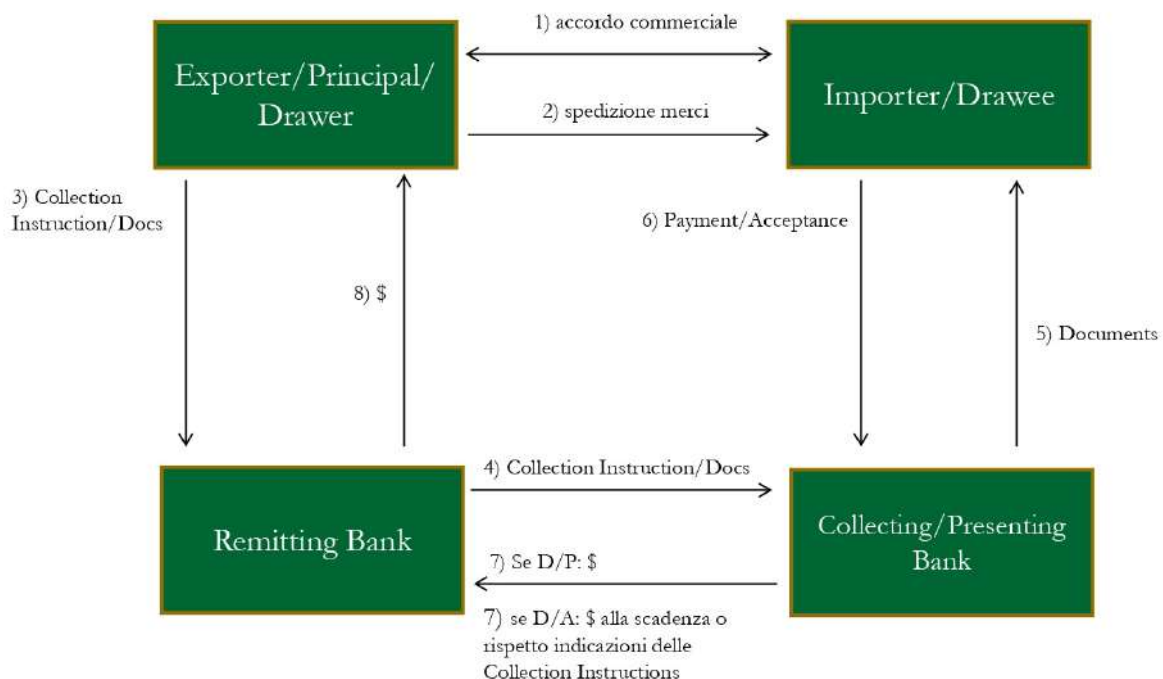
<i>Payment Terms:</i>	<i>Features:</i>	Settlement	Risk Mitigation	Financing
Bank Transfer in advance/open account		X		
Chèque		X	X <sup>o</sup>	
Promissory Note/Bill of Exchange		X	X <sup>*</sup>	X <sup>**</sup>
Documentary Collection (D/P)		X		
Documentary Collection (D/A)		X	X <sup>*</sup>	X <sup>**</sup>
Documentary Credit		X	X	X
Payment Guarantee			X	
Standby Letter of Credit		X	X	X
Bank Payment Obligation (BPO)		X	X	X

<sup>o</sup>: cashier's cheque    <sup>\*</sup>: Promissory Note/Bill of Exchange with aval    <sup>\*\*</sup>: discounting Promissory Notes/Bill of Exchange with or w/o aval and with or w/o recourse

Elaborazione a cura di D. Del Sorbo - Copyright 2016 Studio Del Sorbo srl - Not to be reproduced or copied without consent of the author

Pag. 1/1

## Scheda no. 3



**studiodelsorbo**

DELIVERING VALUE FOR IMPORTERS & EXPORTERS