



Università
Ca' Foscari
Venezia

Scuola Dottorale di Ateneo
Graduate School

Dottorato di ricerca in Diritto, Mercato e Persona
Ciclo XXIX
Anno di discussione 2017

**L'ADEMPIMENTO DEL CONTRATTO DI VENDITA
INTERNAZIONALE SECONDO LA CVIM**

SSD: IUS/13

Tesi di Dottorato di **Dushica Atanasovska**
matricola 956062

Coordinatore del Dottorato
Prof. ssa Carmelita Camardi

Supervisore del Dottorando
Prof. Fabrizio Marrella

A mia madre...

INDICE-SOMMARIO

INTRODUZIONE.....	Pag.	4
-------------------	------	---

CAPITOLO PRIMO

IL PROBLEMA DELL'UNIFORMAZIONE DEL DIRITTO DELLA VENDITA INTERNAZIONALE

I. Premessa.....	Pag.	7
II. Lo sviluppo storico del diritto uniforme della vendita.....		9
III. Le fonti della vendita internazionale		13
1. Le Convenzioni dell'Aja.....		14
1.1. Alcuni aspetti della Legge uniforme sulla vendita internazionale e il rapporto con la CVIM.....		17
2. La Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale dei beni mobili.....		21
3. <i>Lex mercatoria</i>		22
3.1. L'evoluzione della <i>lex mercatoria</i>		23
3.2. La nuova <i>lex mercatoria</i>		25
3.3. La <i>lex mercatoria</i> e la Convenzione di Vienna		30
4. I principi UNIDROIT		32
4.1. Le applicazioni dei Principi Unidroit		33
4.2. I Principi Unidroit come mezzo di interpretazione e integrazione della CVIM.....		35
5. INCOTERMS e UCP		39
5.1. Incoterms.....		39
5.1.1. Interazione tra CVIM e Incoterms.....		42
5.2. Norme e usi uniformi per il credito documentario.....		45
5.2.1. L'utilizzo delle NUU nel rapporto con la CVIM.....		46
6. Da PECL a CESL - verso un diritto comune europeo della vendita.....		49
6.1. I Principi del diritto europeo dei contratti.....		49
6.2. Diritto comune europeo della vendita – CESL.....		51
6.2.1. CISG vs CESL.....		51
IV. Le fonti del diritto contrattuale nei Paesi dell'ex Jugoslavia – l'interazione tra la CVIM e la normativa nazionale.....		55

CAPITOLO SECONDO

APPLICAZIONI E APPLICABILITÀ DELLA CONVENZIONE DI VIENNA NEI PAESI DELL'EX JUGOSLAVIA

I. Premessa.....	Pag.	59
1. La struttura della Convenzione.....		64
II. Applicabilità.....		66
1. La sede d'affari e il criterio di internazionalità.....		40
2. L'applicabilità diretta e la determinazione dello Stato contraente.....		73
3. L'applicabilità indiretta.....		78
III. Ambito di applicazione.....		81
1 Applicazione <i>ratione materiae</i> : definizione del contratto di vendita Internazionale.....		81
2. Oltre la vendita tradizionale. Le nuove categorie di contratti: fornitura di beni da fabbricare o produrre.....		83
3. Gli altri tipi contrattuali e la CVIM.....		88
4. I beni oggetto del contratto di vendita internazionale.....		91
IV. Le esclusioni.....		94
1. Le esclusioni dell'art. 2.....		94
2. L'esclusione dell'art. 5.....		98
V .Opting-out e opting-in.....		100
1. Opting-out dall'applicazione della CVIM.....		100
1.1. La deroga.....		102
1.2. L'esclusione.....		103
2. Opting – in.....		106

CAPITOLO TERZO

L'INADEMPIMENTO ESSENZIALE COME PRECONDIZIONE PER LA RISOLUZIONE DEL CONTRATTO

Sezione I

I. Premessa.....	108
II. L'inadempimento essenziale dell'art. 25 CVIM: storia e definizione....	112
1. La struttura dell'art. 25.....	116
III. Il rimedio <i>ultima ratio</i> : la risoluzione del contratto.....	126
1. I requisiti per la risoluzione del contratto.....	129

2. Art. 49 CVIM: quando è il venditore a commettere un inadempimento essenziale.....	129
2.1. Il tempo utile per la notifica.....	135
2.2. L'onere della prova.....	135
3. Art. 64 CVIM: quando è il compratore a commettere un inadempimento essenziale.....	136
3.1. Il mancato pagamento.....	136
3.2. La mancata presa in consegna.....	138
3.3. La notifica.....	139
3.4. I termini.....	140
IV. Gli effetti della risoluzione del contratto: natura e conseguenze.....	141
1. La preservazione del diritto di richiedere il risarcimento del danno.....	144
2. Le clausole contrattuali che restano in vigore in seguito alla risoluzione...	144
3. La restituzione.....	145
3.1. L'obbligo del venditore di corrispondere gli interessi.....	146
3.2 L'obbligo del compratore di restituire i benefici derivanti dai beni.....	147

CAPITOLO TERZO

Sezione II

L'INADEMPIMENTO ESSENZIALE E LA RISOLUZIONE DEL CONTRATTO NEGLI STATI DELL'EX JUGOSLAVIA

I. Le legislazioni nazionali.....	148
1. Serbia.....	148
2. Macedonia.....	154
3. Slovenia.....	156
II. L'inadempimento essenziale nella giurisprudenza dei paesi dell'ex Jugoslavia.....	157
Conclusioni.....	163
Appendice: La Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili (testo ufficiale in inglese	170
Indice bibliografico.....	207

INTRODUZIONE

L'esistenza di differenti sistemi giuridici nel mondo ha da sempre rappresentato un ostacolo per lo svolgimento del commercio internazionale, poiché le varietà dei diritti nazionali spesso causano conflitto e incertezza del diritto. Vari tentativi di uniformare il diritto della vendita internazionale hanno cercato di facilitare il commercio, usando un linguaggio giuridico comune e tentando di creare un sistema di regole unico, conosciuto e conoscibile in tutto il mondo, evitando così di confrontarsi di volta in volta con leggi nazionali differenti.

Per molti anni, la risposta tradizionale offerta dagli ordinamenti nazionali al problema della regolamentazione dello scambio internazionale si è fondata essenzialmente sulle regole del diritto internazionale privato sostanziale, il quale era considerato molto astratto e complicato, e sulle norme di conflitto, usando la nazionalità come criterio di collegamento, portavano a risultati differenti in base alle differenti norme giuridiche usate. A questi impegni si aggiungevano quelli delle organizzazioni internazionali che tentavano di codificare la prassi del commercio internazionale. Oggi, le fonti del diritto della vendita internazionale sono molteplici e non sempre facili da coordinare.

Per queste ragioni, unificare il diritto attraverso l'adozione di una legge uniforme rappresenta solo un primo passo. Preservare l'uniformità attraverso l'interpretazione è quello che fa durare le leggi nel tempo.

La Convenzione di Vienna prescrive un diritto uniforme per la vendita internazionale dei beni – un'area che per lungo tempo è stata regolata dalle leggi nazionali dei paesi, ispirando anche la creazione di un sistema CLOUT⁽¹⁾ delle

⁽¹⁾http://www.uncitral.org/uncitral/en/case_law.html

decisioni nazionali in materia, quale base per ottenere risultati giuridici uniformi suscala globale.

Ai fini di questa ricerca è stata esaminata la giurisprudenza dei Paesi della ex Jugoslavia, facenti interamente o parzialmente parte dei Balcani, ovvero Croazia, Macedonia, Serbia e Slovenia. Tutti questi Paesi hanno una caratteristica comune: i casi che riguardano il contratto di vendita internazionale non sono stati riportati in maniera diligente come nelle altre giurisdizioni. Nonostante gli errori occasionali di interpretazione per la scelta della legge nella giurisprudenza di questi Stati, si può affermare che nella stragrande maggioranza dei casi analizzati la CVIM è stata correttamente applicata sia quando le parti hanno concordato di applicare la legge di uno Stato contraente sia quando è stata inserita una clausola apposita nel contratto. Anche se l'applicazione della Convenzione di Vienna nella regione è sembrata spesso trascurata, soprattutto dai tribunali nazionali, la prassi recente sta dimostrando un'inversione di tendenza.

Per quanto riguarda le decisioni dei tribunali nazionali dell'ex Jugoslavia, ai tempi della sua esistenza prima del 1991, la generale assenza di giurisprudenza relativa alla CVIM poteva essere attribuita al fatto che i tribunali avevano raramente a che fare con dei contratti internazionali di vendita, poiché di questi ultimi si occupava il sistema arbitrale allora esistente. Negli anni più recenti, tuttavia, è stato segnalato un aumento del numero di casi relativi alla CVIM decisi davanti ai tribunali nazionali, soprattutto con riferimento alla Serbia e alla Croazia.⁽²⁾ In Macedonia, fino a questo momento, non vi sono dati di alcun caso del genere deciso davanti a un tribunale nazionale.⁽³⁾

Nell'analisi, particolare attenzione verrà data all'inadempimento essenziale, un concetto d'importanza centrale per il sistema dei rimedi della Convenzione, soprattutto per i suoi effetti giuridici, ovvero la risoluzione del contratto quale rimedio *ultima ratio*. Per la stragrande maggioranza delle legislazioni nazionali questo concetto è ancora sconosciuto; perciò non sorprende la scarsa familiarità dei

⁽²⁾Vedi GTZ Report note 4, p. 27-31.

⁽³⁾In giurisprudenza: Supreme Court of Croatia II Rev-61/99-2 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030312cr.html>; Appellate Court Serbia Pz. 10784/2010; <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/110706sb.html>; Higher Court in Ljubljana, 1 Cpg 951/2006 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080409sv.html>.

giuristi “jugoslavi” con esso e con i suoi requisiti, e conseguentemente, la sua limitata applicazione in giurisprudenza.

Il seguente lavoro, diviso in tre capitoli, elabora la problematica relativa alle fonti del diritto internazionale della vendita, i tentativi di unificazione e la successiva applicazione e interpretazione uniforme, partendo dai presupposti generali e soffermandosi in particolare sui Paesi oggetto di questa ricerca.

CAPITOLO PRIMO

IL PROBLEMA DELLA UNIFORMAZIONE DEL DIRITTO DELLA VENDITA INTERNAZIONALE

SOMMARIO: I. Premessa; II. Lo sviluppo storico del diritto uniforme della vendita; III. Le fonti della vendita internazionale; - 1. Le Convenzioni dell'Aja; - 1.1. Alcuni aspetti della Legge uniforme sulla vendita internazionale e il rapporto con la CVIM; - 2. La Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale dei beni mobili; - 3. *Lex mercatoria*; - 3.1. L'evoluzione della *lex mercatoria*; - 3.2. La nuova *lex mercatoria*; - 3.3. La *lex mercatoria* e la Convenzione di Vienna; 4. I principi UNIDROIT; - 4.1. Le applicazioni dei Principi Unidroit; - 4.2. I Principi Unidroit come mezzo di interpretazione e integrazione della CVIM - 5. INCOTERMS e UCP; - 5.1. Incoterms; - 5.1.1. Interazione tra CVIM e Incoterms; - 5.2. Norme e usi uniformi per il credito documentario; - 5.2.1. L'utilizzo delle NUU nel rapporto con la CVIM; - 6. Da PECL a CESL - verso un diritto comune europeo della vendita; - 6.1. I Principi del diritto europeo dei contratti; - 6.2. Diritto comune europeo della vendita - CESL; - 6.2.1. CISG vs CESL; - IV. Le fonti del diritto contrattuale nei Paesi dell'ex Jugoslavia - l'interazione tra la CVIM e la normativa nazionale.

I.PREMESSA

In un mondo con una crescente tendenza verso la globalizzazione, la necessità di creare un ambiente di unificazione, non soltanto economica, ma anche politica, giuridica e sociale, configura il commercio come un pilastro fondamentale delle relazioni che permettono una reale ed effettiva armonizzazione internazionale. Di conseguenza, la risposta globale alle problematiche commerciali ha cambiato la percezione di Stati e frontiere. Il trasferimento delle tecnologie, l'unirsi delle regioni e dei Paesi in un mercato comune, il cambio demografico fra i Paesi di vecchia tecnologia e i mercati emergenti, oltre alla crescente differenziazione di costo fra le industrie globali e quelle nazionali, ha creato uno spazio economico e

finanziario in continua espansione, aumentando l'importanza del commercio transfrontaliero.⁽⁴⁾ La Rivoluzione industriale ha portato alla crescita industriale, che a sua volta ha reso necessaria una nuova politica economica fra gli Stati con lo scopo di massimizzare l'utilizzo delle risorse e sfruttare le nuove capacità produttive.⁽⁵⁾ Questa nuova politica economica ha richiesto "una politica legislativa corrispondente, in grado di regolamentare i rapporti economici: questa politica, a differenza della politica economica, ha dovuto oltrepassare i confini nazionali."⁽⁶⁾

Se in passato la maggior parte del commercio avveniva all'interno dei singoli paesi e la materia dei contratti internazionali interessava solo poche imprese specializzate negli scambi con l'estero, nella prospettiva di una crescente globalizzazione dei mercati, instaurare rapporti con soggetti appartenenti a un altro ordinamento non è stata più l'eccezione, ma la regola. In seguito, il diritto commerciale nazionale si è dimostrato sempre più inadeguato alle esigenze del commercio internazionale e alla risoluzione delle relative controversie, mettendo in evidenza i problemi causati dai diversi approcci che i singoli Stati adottavano per disciplinare la vendita internazionale. Dal canto loro, gli imprenditori hanno compreso che i contratti e i rapporti con i partner stranieri erano soggetti a usi e standard diversi.⁽⁷⁾ Tutto ciò ha avuto un considerevole impatto sugli strumenti giuridici utilizzati nella pratica commerciale, rendendo evidente la necessità di un quadro giuridico di riferimento per il commercio internazionale piuttosto che per quello interno.⁽⁸⁾

L'esistenza di differenti sistemi legali nel mondo ha rappresentato un ostacolo per lo svolgimento del commercio internazionale, poiché le varietà dei diritti nazionali causa conflitto e incertezza del diritto. I tentativi di uniformare il diritto commerciale internazionale avrebbero facilitato il commercio attraverso l'uso di un

⁽⁴⁾ B. ZELLER, *The Development of Uniform Laws - A Historical Perspective*, 14 Pace Int'l L. Rev. 163

(2002), p. 167.

⁽⁵⁾ Vedi F. FERRARI, *Uniform Interpretation of the 1980 Uniform Sales Law*, 24 Georgia Journal of International and Comparative Law (1994-95), p. 183-228.

⁽⁶⁾ Ibidem.

⁽⁷⁾ A.E. WILLIAMS, *Forecasting the Potential Impact of the Vienna Sales Convention on International Sales Law in the United Kingdom*, Pace Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), Kluwer Law International (2000-2001)

⁽⁸⁾ FIGA' TALAMANCA, *Introduzione al Diritto Commerciale Internazionale*, Giappichelli Editore, Torino 2000, p.2.

linguaggio giuridico comune. La possibilità per gli operatori del commercio internazionale di avvalersi di un sistema di regole unico, conosciuto e conoscibile in tutto il mondo, evitando di doversi confrontare di volta in volta con leggi nazionali differenti, ha costituito un passo importante verso la creazione di un'autonoma disciplina dei contratti internazionali⁽⁹⁾. Uniformando il diritto del “contratto mercantile per eccellenza”, ossia il contratto di compravendita, si sarebbe creato un diritto uniforme capace di vincere il peggior nemico dei commercianti, ossia le frontiere nazionali, che da sempre costituivano un ostacolo ai rapporti economici fra cittadini di Stati diversi e soprattutto per le imprese che agivano su mercati internazionali acquistando materie prime o collocando merci in Stati diversi⁽¹⁰⁾.

Per far fronte alle incertezze e alle complessità delle leggi nazionali conflittuali, i commercianti internazionali sono stati obbligati a ricorrere a soluzioni di ripiego per raggiungere intese commerciali.

II. LO SVILUPPO STORICO DEL DIRITTO UNIFORME DELLA VENDITA

La disciplina convenzionale del diritto del commercio internazionale può essere raggiunta o per il tramite di convenzioni di *diritto internazionale privato conflittuale uniforme*, oppure attraverso convenzioni di *diritto internazionale privato materiale uniforme*. Nel primo caso si tende all'unificazione delle norme di conflitto, rendendo le stesse norme applicabili in tutti gli ordinamenti giuridici, qualunque sia il giudice adito all'interno di uno Stato contraente. Il risultato fa sì che per regolamentare una determinata transazione, ciascun tribunale scelga la medesima legge. Il secondo caso potrebbe essere rappresentato dalla decisione di ciascuna giurisdizione di applicare un determinato diritto sostanziale alle vendite internazionali. L'applicazione di questo diritto sostanziale poteva essere limitata alle

⁽⁹⁾F. BORTOLOTTI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, CEDAM 2009, p. 516-517.

⁽¹⁰⁾F. FERRARI, *Fondamenti della vendita internazionale*, CEDAM 1998, p. 3-4.

sole vendite internazionali, oppure venire estesa anche alle vendite puramente interne.⁽¹¹⁾

Per molti anni, la risposta tradizionale offerta dagli ordinamenti nazionali al problema della regolamentazione dello scambio internazionale si è fondata essenzialmente sulle regole di diritto internazionale privato sostanziale – regole che hanno condotto all'individuazione della legge regolatrice del rapporto in base a un dato diritto nazionale.⁽¹²⁾

Il diritto internazionale privato è stato considerato molto astratto e complicato, guadagnando la reputazione di essere “la fisica nucleare della giurisprudenza”. Nella dottrina si è discusso della possibilità di applicare le leggi straniere nei limiti della loro giurisdizione. Il problema era la corretta applicazione del relativo diritto nazionale. I primi passi verso un diritto internazionale uniforme sono stati mossi per il fatto che le norme di conflitto, usando la nazionalità come criterio di collegamento, portavano a risultati differenti in base alle differenti norme giuridiche usate. In Francia e Italia le leggi nazionali sono sempre state tenute di riserva nel caso in cui il giudice avesse incontrato problemi nell'applicazione della legge straniera.

Per ovviare a questo, molte imprese specializzate in commercio estero, attraverso gli enti e associazioni di categoria, hanno sviluppato modelli di contratti dettagliati che hanno risolto le questioni non regolate dalla legge, al fine di disciplinare in modo uniforme interi settori del commercio internazionale.⁽¹³⁾ A questi impegni si sono aggiunti quelli delle organizzazioni internazionali. In base all'art. 13 della carta delle Nazioni Unite, “le organizzazioni internazionali attraverso i propri organismi e la consultazione di gruppi di esperti provenienti da Paesi diversi, tentano di codificare la prassi del commercio internazionale [...] elaborando contratti-tipo, guide contrattuali ed anche codici di condotta destinati agli operatori privati del commercio internazionale.”⁽¹⁴⁾

⁽¹¹⁾ F. MARRELLA, *La Nuova lex mercatoria, Principi UNIDROIT ed usi dei contratti del commercio internazionale*, CEDAM 2003, p. 152; G. REINHART, *Development of a law for the international sale of goods*, 14 *Cumb. L. Rev.* 89 (1983-1984).

⁽¹²⁾ FIGA'-TALAMANCA, *op. cit. supra nota 5*, p. 3.

⁽¹³⁾ F. MARRELLA, *op. cit. supra nota 8*, p. 163.

⁽¹⁴⁾ *Ibidem*, p. 171-172.

Per esempio sotto gli auspici della Commissione Economica per l'Europa delle Nazioni Unite (UNECE) sono stati preparati contratti standard dettagliati per la vendita internazionale di legname, agrumi, cereali e macchinari.⁽¹⁵⁾ Oltre a questi contratti, i commercianti internazionali, attraverso le loro organizzazioni, hanno scritto alcuni termini commerciali complessi, come C.I.F. e F.A.S., di grande rilevanza per il commercio internazionale, e incorporandoli in un contratto gli imprenditori sono stati in grado di diminuire i rischi della transazione.⁽¹⁶⁾ Infine, l'apparato dell'arbitrato è stato ampiamente usato nella vendita internazionale poiché gli imprenditori da sempre cercavano di evitare le contrastanti e antiche leggi nazionali per arrivare a un regime d'intesa commerciale. Queste varie misure di "auto-aiuto", anche se molto utili, non hanno eliminato la necessità di migliorare e unificare il diritto sulla vendita internazionale.⁽¹⁷⁾

Anche l'esperienza storica sembra parlare a favore dello sviluppo di un diritto sostanziale uniforme della vendita internazionale. Nel 1834 la creazione della c.d. *Deutscher Zollverein* (Unione doganale tedesca) che aboliva tutte le imposte doganali interne, ha provocato una crescita del commercio interregionale.⁽¹⁸⁾ Conseguentemente, è aumentato anche il numero delle controversie legali che vedevano coinvolte due o più leggi regionali. In questo modo è risorta la scienza del Diritto internazionale privato che, allora come oggi, non rappresentava un sistema genuino e uniforme di distribuzione delle norme di conflitto alle diverse leggi nazionali, ma i suoi risultati dipendevano essenzialmente dalla sede del tribunale al quale veniva sottoposto il caso.

Un'ulteriore prova della necessità di unificazione giuridica del commercio dei beni e di creazione di un diritto di vendita uniforme è data dall'*UCC* – Codice Commerciale Uniforme americano adottato negli anni '50 del secolo scorso. Poiché

⁽¹⁵⁾Per approfondimenti sui contratti standard vedi: C. M. SCHMITTHOFF, *The Unification or Harmonisation of Law by Means of Standard Contracts and General Conditions*, in *The International and Comparative Law Quarterly*, Vol. 17, No. 3 (July 1968), p. 551-557.

⁽¹⁶⁾Queste due formulazioni sono frutto di: 1. CIF – Incoterms (1953), preparati dalla Camera di Commercio Internazionale e 2. FAS - Revised American Foreign Trade Definitions (1941), elaborate da un comitato congiunto che rappresentava la Camera di Commercio degli USA, il Consiglio Nazionale di importatori americani e il Consiglio Nazionale di Commercio Estero.

⁽¹⁷⁾J. HONNOLD, *A uniform law for international sales*, *University of Pennsylvania Law Review* vol. 107:1959, p. 299 – 330.

⁽¹⁸⁾<http://www.hgisg-ekompendium.ieg-mainz.de/>

nei vari Stati federali governavano leggi diverse e le norme di conflitto rappresentavano uno degli strumenti fondamentali per i giuristi, il commercio risultava gravemente ostacolato dall'esistenza di un'economia coerente regolata da differenti norme giuridiche.⁽¹⁹⁾ Tuttavia, l'uniformarsi dei divergenti sistemi di diritto privato non ha interessato soltanto gli Stati federali, ma anche quelli indipendenti, come mostrano le leggi scandinave sulla vendita.⁽²⁰⁾ In questo modo, l'impegno di unificare o almeno assimilare il diritto sostanziale che regola il commercio è uscito dai confini nazionali e dai mercati geograficamente definiti, raggiungendo l'obiettivo più ambizioso di unificare il diritto a livello internazionale.

Dopo la Prima guerra mondiale, un importante passo avanti nello sviluppo di una legge uniforme fu compiuto con l'istituzione della Camera di Commercio Internazionale (CCI) a Parigi per promuovere il commercio internazionale. Il passo successivo fu la creazione dell'Istituto internazionale per l'unificazione del diritto privato UNIDROIT⁽²¹⁾ a Roma nel 1926, sotto gli auspici della Lega delle Nazioni.

Nel 1930, dopo due tentativi vani (nel 1910 e 1912), fu finalmente adottata a Ginevra la Convenzione delle Nazioni Unite per risolvere certi conflitti di leggi in materia di cambiali e vaglia cambiari.⁽²²⁾ Intorno allo stesso periodo, nel 1929 vennero poste le basi per l'unificazione del diritto della vendita. In quell'anno Ernst Rabel⁽²³⁾ propose di unificare il diritto della vendita a Vittorio Scialoja, presidente dell'UNIDROIT. Nel 1930 il Consiglio di Direzione dell'Istituto nominò un comitato composto da rappresentanti dei quattro più importanti

⁽¹⁹⁾<http://uniformcommercialcode.uslegal.com/>

⁽²⁰⁾Cfr. J. HELLNER, *Köprät*, Stifelsen Juristforlaget vid Stockholm Universitet, 1982.

⁽²¹⁾<http://www.unidroit.org/about-unidroit/overview>

(²²)Testo della convenzione reperibile a: <https://treaties.un.org/doc/Publication/MTDSG/Volume%20II/LON/PARTII-10.en.pdf>

⁽²³⁾ Ernst Rabel era un Professore di diritto alle Università di Leipzig, Basel, Kiel, Göttingen, Munich e Berlin fino al 1937 quando ha emigrato negli Stati Uniti diventando professore della Law Schools of Ann Arbor e Harvard. Il suo interesse accademico copriva una vasta gamma di aree, compreso il Diritto Romano, diritto civile moderno, il conflitto di leggi e diritto comparato. È stato il primo direttore del Kaiser Wilhelm (ora: Max Planck) Institute for Foreign and International Private Law in Berlin (1926). Lui è stato fra i primi a riconoscere l'importanza del diritto comparato come base per il progetto di unificazione del diritto. Il suo progetto di *Law of the Sale of Goods* (pubblicato per la prima volta nel 1936) ha creato un modello per future imprese in questo campo. Tutti gli sforzi moderni per l'unificazione del diritto privato, soprattutto quello riguardante la vendita dei beni, si devono a Rabel, che è stato membro dell'Istituto per l'Unificazione del diritto privato di Roma dal 1927. La sua influenza sulla codificazione del diritto internazionale sulla vendita dei beni è ancora oggi di grande importanza.

ordinamenti giuridici, ossia l'anglosassone, il romano, lo scandinavo e il tedesco. Ernst Rabel fu incaricato di presentare il suo lavoro basato su un'ampia ricerca comparativa, rendendolo pubblico con il famoso libro *Das Recht des Warenkaufs* pubblicato in due volumi. Quest'opera gettò le basi per l'unificazione del diritto della vendita. Ma fu solamente nel 1964, dopo vari tentativi e molte conferenze, che si giunse a un risultato, alle Convenzioni dell'Aja: LUVI e LUFC.⁽²⁴⁾

III. LE FONTI DELLA VENDITA INTERNAZIONALE

Oggi, le fonti del diritto della vendita internazionale sono molteplici e non sempre facili da coordinare. Possono essere raggruppate nelle seguenti categorie:

- Leggi uniformi sotto forma di convenzioni internazionali che rappresentano regole vincolanti (direttive e regolative in Europa e a livello internazionale CISG);
- Progetti uniformi ossia regole non vincolanti che cercano di riaffermare il diritto internazionale dei contratti (i principi UNIDROIT, i principi del diritto contrattuale europeo);
- Regole che cercano di stabilire una prassi commerciale uniforme (INCOTERMS e UCP);
- Un ultimo fenomeno è rappresentato dalla *lex mercatoria*, affermata nel Medio Evo quando, in assenza di un diritto commerciale, i commercianti svilupparono usanze, consuetudini e prassi osservate nelle transazioni transfrontaliere. Ultimamente la *lex mercatoria* ha ricevuto una maggior attenzione, soprattutto nell'ambito delle clausole che riguardano la scelta della legge applicabile e nell'arbitrato.

I seguenti paragrafi approfondiscono ciascuna fonte separatamente e il loro rapporto con la Convenzione di Vienna per la vendita di beni mobili, oggetto di questa ricerca.

⁽²⁴⁾ P. SCHLECHTRIEM, *Recent Developments in International Sales Law*, 18 *Israel Law Review* (1983), p. 309 -326.

1. Le Convenzioni dell’Aia – LUVI (Legge uniforme sulla vendita internazionale) e LUFC (Legge uniforme sulla formazione del contratto)

“Merchant habits are singularly homogeneous in intrastate, interstate and international business. We should not overemphasize their differences in business and financial technique. In the field of obligations created between seller and buyer, there are in the world no two or three equally good systems of sale law agreeable to modern commerce, since the legal technicalities dividing the national systems of negotiable instruments and the methods of transferring movables do not really affect the rules regulating the seller-buyer obligatory relationship. However, national judicial tradition and a market difference of purpose have contributed to maintaining considerable divergences”.⁽²⁵⁾

ERNST RABEL

La storia della Legge uniforme sulla vendita internazionale iniziò verso il 1930 quando l’Istituto internazionale per l’unificazione del diritto privato (UNIDROIT) costituì un comitato di studiosi europei con il compito di sviluppare un progetto di legge uniforme, presentato per la prima volta nel 1935. Fu Ernst Rabel ad aprire il dibattito, suggerendo al Consiglio di Direzione dell’UNIDROIT di uniformare il diritto sostanziale in materia di vendita internazionale dei beni mobili. Il risultato fu una prima bozza di legge uniforme in materia di vendita internazionale conosciuta come *Rapport sur le droit comparé en matière de vente* per l’*Institut für ausländisches und internationales Privatrecht* di Berlino.⁽²⁶⁾ Sfortunatamente, i lavori furono interrotti dallo scoppio della seconda guerra mondiale e ripresero solo nel 1951, grazie all’iniziativa del Governo olandese, che convocò una Conferenza diplomatica, da tenersi all’Aja, alla quale parteciparono venti nazioni allo scopo di riprendere i lavori sul progetto revisionato.⁽²⁷⁾ Nel 1956 il Comitato

⁽²⁵⁾ Cfr. E. RABEL., 6. *The Drafts of an International Sales of Goods Act and of a Revised Uniform Sales Act, Vorträge – Unprinted lectures*, in *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht / The Rabel Journal of Comparative and International Private Law* 50. Jahrg., H. 1/2, *Rechtsvereinheitlichung und Rechtsangleichung* (1986), pp. 331-336, Published by: Mohr Siebeck GmbH & Co. KG.

⁽²⁶⁾ F. FERRARI., *La vendita Internazionale, Applicabilità e applicazione della Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti di vendita internazionale di beni mobili*, CEDAM 2006, p. 5.

⁽²⁷⁾ J. HONNOLD, *op. cit. supra nota 11*, pp. 302-305.

inviò il progetto revisionato al governo degli Stati partecipanti per le osservazioni. Nel 1963, dopo aver riesaminato la bozza, il Comitato presentò numerosi emendamenti e una risposta dettagliata ai suggerimenti ritenuti meritevoli, inviando tutto ai governi in vista della conferenza diplomatica fissata per il mese di aprile del 1964 all'Aja.⁽²⁸⁾ Le delegazioni arrivate alla Conferenza presentarono lunghissime relazioni⁽²⁹⁾ proponendo ancora una volta un numero significativo di emendamenti.⁽³⁰⁾ La mancanza di tempo e il grande numero di emendamenti *ad hoc* resero evidente che qualsiasi riesame del progetto avrebbe impedito il suo completamento. L'unica soluzione fu quella di inserire gli emendamenti della Conferenza nella struttura esistente.⁽³¹⁾

Dopo tre settimane di lavoro frenetico, nell'aprile del 1964 all'Aja, il progetto iniziale di unificare le regole del diritto della vendita internazionale giunse a una nuova fase importante. La chiusura della conferenza portò all'approvazione di due convenzioni contenenti, rispettivamente, la **Legge uniforme sulla vendita internazionale di beni mobili corporali (LUVI)** e la **Legge uniforme sulla formazione dei contratti di vendita internazionale di beni mobili corporali (LUFC)**. Si trattava di due distinte convenzioni, sia pure adottate entrambe all'Aja il 1° luglio 1964 ed entrate in vigore nel 1972, le quali dettavano le disposizioni per la ratifica da parte dei vari legislatori nazionali, recando poi come allegato il testo della legge uniforme che i medesimi legislatori nazionali si impegnavano ad adottare come diritto interno applicabile, rispettivamente, alla formazione del contratto di compravendita internazionale di beni mobili e alla vendita internazionale di tali beni.

Sfortunatamente, la legge uniforme dell'Aja sulla vendita internazionale non ottenne la meritata approvazione internazionale nonostante l'indiscutibile qualità tecnica delle soluzioni giuridiche adottate. Ciò non fu dovuto soltanto alle critiche negative da parte degli scienziati giuridici, ma fu anche conseguenza della

⁽²⁸⁾Cfr. K.H. NADELMANN, *The United States and the plans for a Uniform (world) Law on International Sales of Goods*, University of Pennsylvania Law Review Vol. 112:697.

⁽²⁹⁾Observations of Governments and of the ICC on the Draft Uniform Law on the International Sale of Goods (1963) (Doc./V/Prep./2).

⁽³⁰⁾Cfr. J. HONNOLD, *The Uniform Law for International sale of goods: The Hague Convention of 1964*, in: Law and Contemporary Problems Vol. 30, No. 2, Unification of Law (Spring, 1965), pp. 326-353.

⁽³¹⁾Ibid, pp. 330-332.

complicata politica mondiale. I paesi socialisti, insieme ai paesi del Terzo mondo non adottarono laLUVI e la LUFC, ritenendole convenzioni modellate sulle sole esigenze dei paesi industrializzati, create seguendo le loro tradizioni e bisogni e considerate addirittura come un “atto di imperialismo”. Nei paesi in via di sviluppo era diffusa l’opinione che la Legge uniforme favorisse i venditori di prodotti industriali, creando un clima sfavorevole per un’approvazione più ampia, portando anche alcuni paesi europei (Francia e i paesi Scandinavi) al rifiuto di adottare la LUVI nonostante avessero notevolmente contribuito alla sua preparazione.⁽³²⁾ Per questo motivo il numero delle adesioni fu estremamente ridotto, anche tra quei Paesi che inizialmente avevano sostenuto la norma.⁽³³⁾

Tuttavia, l’idea di un’unificazione globale del diritto della vendita non venne abbandonata. Nel 1966, l’Assemblea Generale delle Nazioni Unite, su iniziativa dell’Ungheria, adottò la Risoluzione n. 2205 (XXI)⁽³⁴⁾ con la quale istituiva la Commissione delle Nazioni Unite per l’unificazione del diritto internazionale – UNCITRAL, al fine di promuovere la “codificazione e una più ampia accettazione di termini commerciali internazionali, clausole, usi e pratiche, in collaborazione,ove appropriato, con organizzazioni operanti nel settore.”⁽³⁵⁾ La legge uniforme sulla vendita dell’Aja fu presa come base per i lavori mirati a creare un diritto della vendita accettabile per più Paesi possibile.⁽³⁶⁾

Alle Convenzioni dell’Aja va riconosciuto una grande importanza, perché sono state alla base di molte norme successivamente accolte nella Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di compravendita internazionale di beni mobili (CVIM) conclusa a Vienna l’11 aprile 1980. Successivamente, le precedenti convenzioni del 1964 sono divenute inapplicabili ai nuovi contratti di compravendita.⁽³⁷⁾

⁽³²⁾ P. SCHLECHTRIEM,, *From the Hague to Vienna: Progress in Unification of the Law of International Sales Contracts?* The Transnational Law of International Commercial Transactions: Studies in Transnational Economic Law, Deventer: Kluwer Law and Taxation (1982) vol. 2, pp. 125-135.

⁽³³⁾Stati partecipanti - Ratifica :Danimarca 3 luglio 1964;Finlandia 3 luglio 1964; Francia 30 luglio 1963; Italia 17 marzo 1958 ;Niger 11 ottobre 1971; Norvegia 3 luglio 1964;Svezia 8 luglio 1964; Svizzera 29 agosto 1972.

⁽³⁴⁾Ris. n. 2205 (XXI) dell’Assemblea Generale dell’ONU del 17 dicembre 1966, in United Nations Commission on International Trade Law – *Yearbook*, vol. I (1968-1970), p. 65 ss.

⁽³⁵⁾ F. MARRELLA, *op. cit. supra nota 8*, , p. 174.

⁽³⁶⁾*Cfr.* R. HERBER, *Die Arbeiten des Ausschusses der Vereinten Nationen fur internationales Handelsrecht (UNCITRAL)*, AWD/RIW 1974, p. 577.

⁽³⁷⁾M. TORSELLO/A.FRIGNANI, *Il contratto internazionale*, CEDAM2010, pp. 437-440.

1.1 Alcuni aspetti della Legge uniforme sulla vendita internazionale e il rapporto con la CVIM

Inizialmente, le leggi LUVI e LUFC si scontrarono con un forte scetticismo. Si presupponeva che le parti avrebbero sempre rinunciato all'applicazione della Legge uniforme nelle loro transazioni⁽³⁸⁾ e che i tribunali avendo poca dimestichezza con le nuove regole, avrebbero tentato di interpretare gli accordi molto liberamente allo scopo di dimostrare l'intenzione delle parti di esercitare l'*opt out* dalla convenzione. In effetti, alcune corti lo fecero, utilizzando il riferimento ai termini standard dei contratti per dimostrare che le parti avevano concordato di applicare la legge nazionale a un dato contratto.⁽³⁹⁾ Tuttavia, queste decisioni furono solo l'eccezione, succedendo molto più sovente che le corti applicassero le nuove regole. Sebbene il numero totale di Stati contraenti delle Convenzioni dell'Aja fosse solo nove, la rilevanza pratica non deve essere sottovalutata.⁽⁴⁰⁾

Oggi esiste un elevato numero di commenti su LUVI e LUFC. In alcuni Paesi si è sviluppata anche una considerevole giurisprudenza⁽⁴¹⁾ su questi due antenati della CVIM, che spesso serve come aiuto per l'interpretazione della Convenzione stessa: i commenti fatti da Frans J.A. Velden sulla nozione di ragionevolezza come principio generale della CVIM, citando a sostegno una sentenza della Corte d'Appello di Amsterdam del 1976⁽⁴²⁾ basata sulla LUVI, oppure una citazione della LUVI di Peter Schlechtriem, che afferma che la CVIM poteva essere un parametro per la validità delle clausole che le parti non avevano effettivamente concordato, ma che erano state imposte loro attraverso l'uso di termini e condizioni standard o

⁽³⁸⁾ Cfr. K. NEUMAYER, *Um die Zukunft des einheitlichen Kaufrechts. Das EKG zwischen der Haager Konferenz und dem Ausschuss der Vereinten Nationen für das Recht des internationalen Handels* [On the future of uniform sales law. ULIS between the Hague Conference and the United Nations Commission on International Trade Law - in German], in: Chloros ed., *Liber amicorum Ernst J. Cohn*, Heidelberg: Recht und Wirtschaft (1975) pp.163-177.

⁽³⁹⁾ Lodo arbitrale, R.I.W./A.W.D. 1978, p. 337 ss.; OLG München, N.J.W. 1978, p. 499 (dictum).

⁽⁴⁰⁾ vedi la collezione di decisioni di PETER SCHLECHTRIEM/URLICH MAGNUS, *Internationale Rechtsprechung zu EKG und EAG, Eine Sammlung belgischer, deutscher, italienischer, israelischer und niederländischer Entscheidungen zu den Haager Einheitlichen Kaufgesetzen*, Baden – Baden: Nomos, 1987.

⁽⁴¹⁾ vedi anche E.C. SCHNEIDER, *Consequential Damages in the International Sale of Goods: Analysis of Two Decisions*, 16 J. Int'l L. 615, 2014.

⁽⁴²⁾ Caso Schip en Schade.

attraverso altri strumenti.⁽⁴³⁾ In più, alcune norme della CVIM sembrano sostanzialmente identiche a quelle delle Convenzioni del 1964, come le norme sull'adempimento specifico art. 16 della LUVI e art. 28 della CVIM, oppure per il risarcimento dei danni art. 82 della LUVI e art. 74 della CVIM.⁽⁴⁴⁾ Tuttavia, oltre ai punti in comune ci sono anche differenze significative che riguardano molti aspetti delle due convenzioni – dall'applicazione all'interpretazione – che spiegano le ragioni dell'insuccesso della Legge uniforme del 1964 e la più ampia accettazione della Convenzione di Vienna.⁽⁴⁵⁾

Applicazione. La prima importante differenza fra la CVIM e la LUVI e LUFC riguarda l'applicazione delle regole del diritto internazionale privato. Lo scopo delle convenzioni dell'Aja era quello di escludere l'applicazione delle regole del diritto internazionale privato, tranne nei casi specificati dalle convenzioni stesse (art. 2 LUVI e art. 1 par. 9 LUFC), imponendo dei criteri oggettivi per la loro applicazione, che essenzialmente erano due: (1) le parti dovevano avere la loro sede di affari in diversi Stati contraenti, e (2) la formazione o l'adempimento del contratto doveva oltrepassare i confini dello Stato, ossia il bene doveva venire spedito da un Paese a un altro (art. 1). In confronto, la Convenzione di Vienna è molto più semplice. L'unica condizione per la sua applicazione è che le parti abbiano la loro sede d'affari in due diversi Stati contraenti o che le regole del diritto internazionale privato rimandino all'applicazione della legge di uno Stato contraente (Art. 1. Par. 1 punti (a) e (b)). Come e dove è stato concluso e adempiuto il contratto di vendita non è rilevante. La motivazione dell'adozione di tali criteri per l'applicazione della CVIM stava nell'idea di rendere la convenzione una legge nazionale negli Stati che l'avrebbero ratificata e perciò applicabile ai

⁽⁴³⁾ Sentenza del 29 Aprile 1982, 1983 *Praxis des internationalen Privat- und Verfahrensrechts* 231, cited in *International Sales: The United Nations Convention for the International Sale of Goods* (Galston & Smit, eds. 1984) 6-1, 6-6.

⁽⁴⁴⁾ Cfr. J. HONNOLD, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Kluwer, 1989.

⁽⁴⁵⁾ Per approfondimenti sulle differenze fra LUVI e LUFC con la CVIM vedi: J. BARBIC, *Uniform Law on the Int. Sale of Goods, Uniform Law on the Formation of Contracts for the Int. Sale of Goods (1964) and the UN Conv. on Contracts for the Int. Sale of Goods (1980)*, in IN VOSKUIL/WADE (eds.), *HAGUE-ZAGREB ESSAYS 4: ON THE LAW OF INTERN. TRADE (THE HAGUE, T.M.CASSER. INST./NIJHOFF)*, 1983, 3-21; P. SCHLECHTRIEM, *op. cit. supra nota* 25; F. FERRARI, *Uniform Interpretation of the 1980 Uniform Sales Law*, in *Georgia Journal of International and Comparative Law*, 1994, p. 195.

contratti di vendita internazionale di beni ogniqualvolta la legge di uno di questi Stati veniva applicata.

Esenzioni. Possono esserci delle esenzioni dall'applicabilità di una convenzione, anche se i requisiti fondamentali sono stati soddisfatti. Tuttavia, esistono alcune situazioni particolari nelle quali né la Legge uniforme del 1964 né la CVIM raggiunsero l'obiettivo prefissato nei loro testi. Le leggi nazionali sulla protezione del consumatore molto spesso trattano l'acquirente in maniera più benevola e tollerante rispetto ad altre leggi di vendita. Poiché la protezione dei consumatori ha un'elevata priorità, i redattori della Legge uniforme cercarono di evitare la sovrapposizione, e perciò esentarono i consumatori dalla sfera di applicazione della Legge Uniforme. Nel 1964 la protezione dei consumatori è stata concepita solamente come protezione contro le condizioni opprimenti di vendita a rate, e proprio per questo motivo la Legge uniforme ha definito l'esenzione con riferimento alle vendite a rate. Nel 1980, invece, il consumatore ha ottenuto uno status più privilegiato, e le leggi sulla protezione dei consumatori sono andate a coprire un ambito molto più ampio. Per questo motivo, la Convenzione di Vienna esclude dalla sua applicazione tutte le vendite di beni acquistate per uso personale, familiare o domestico (Art. 2 (a)). Eppure, anche questa vasta definizione non è riuscita completamente a evitare la sovrapposizione, poiché la protezione nazionale dei consumatori in alcuni ordinamenti spesso si estende anche alla compravendita dei beni per uso commerciale da parte delle piccole imprese.

Struttura e tecnica redazionale. Uno dei miglioramenti più significativi della CVIM rispetto alla Legge uniforme riguarda la semplificazione: oltre a ridurre il numero delle disposizioni, sono state unificate anche le norme in materia di obblighi e doveri derivanti dal contratto (regolate dalla LUVI) con quelle in materia di formazione del contratto (regolate dalla LUFC). Il vantaggio è ovvio: mentre le Convenzioni dell'Aja erano dettagliate e complicate, e richiedevano molta esperienza e un'analisi meticolosa per essere interpretate, la CVIM può essere letta e intesa molto facilmente, anche da parte di un inesperto.

Interpretazione. Unificare il diritto attraverso l'adozione di una legge uniforme è solo il primo passo. Preservare l'uniformità attraverso l'interpretazione è quello che fa durare le leggi nel tempo. Da questo punto di vista, entrambe le

convenzioni contengono norme che riguardano l'interpretazione e le modalità per colmare le eventuali lacune. Per risolvere questo problema, l'art. 17 della LUVI prevedeva: "*Questions concerning matters governed by the present Law which are not expressly settled by it shall be governed in conformity with the general principles on which the present Law is based.*" Poiché nel testo della Convenzione non si faceva riferimento a nessun principio generale alla base della Legge, si poteva soltanto supporre che l'art. 17 rappresentasse un modo per rispettare lo spirito di ragionevolezza e buona fede.⁽⁴⁶⁾ L'articolo 7 della CVIM, analogamente, fa riferimento ai principi generali sui quali si basa la Convenzione, dichiarando però il rispetto del principio di buona fede nel commercio internazionale (art. 7 par.1) e precisando che l'obiettivo dell'interpretazione è promuovere l'uniformità dell'applicazione.⁽⁴⁷⁾

Per quanto riguarda gli aspetti non regolamentati delle convenzioni, a differenza del suo predecessore, art. 17 della LUVI, in base all'art. 7 par. 2 CVIM, le lacune non si colmano automaticamente. Se i principi generali sui quali si basa la Convenzione non sono menzionati, l'art. 7 (2) fa riferimento alla legge applicabile in base alle regole del diritto internazionale privato. L'esperienza ottenuta con l'art. 17 LUVI ha dimostrato che per il giudice è un compito impossibile colmare le lacune attraverso l'analisi comparata. Se una lacuna non può essere colmata dalla Convenzione stessa ma è necessario adottare una soluzione *ad hoc*, l'uniformità non potrà mai essere raggiunta. In questo caso, l'opzione migliore sembra il ricorso all'applicazione delle regole del diritto internazionale privato poiché tale metodo assicura maggiore certezza per le parti e non obbliga il giudice a "inventare" una soluzione.⁽⁴⁸⁾ Per questi motivi, la *ratio legis* dell'art. 7 è preservare l'uniformità il più possibile.

La Convenzione di Vienna ha introdotto numerosi cambiamenti nelle Leggi uniformi dell'Aja. Se si paragonano i due testi, risulta chiaro che l'intenzione era

⁽⁴⁶⁾ H. J. BERMAN, *The Uniform Law on International Sale of Goods: A Constructive Critique*, Law and Contemporary Problems, Vol. 30, No. 2, Unification of Law (Spring, 1965), p. 362.

⁽⁴⁷⁾ Match-up of CISG Article 7 with ULIS provisions: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/matchup/matchup-u-07.html>

⁽⁴⁸⁾ G. BRANDNER, *Admissibility of Analogy in Gap-filling and its Relationship to General Principles under the CISG*, Albert H. Kritzer CISG Database Institute of International Commercial Law, Pace University Law School.

quella di semplificare le formulazioni contenute nella LUVI. Conseguentemente, il testo della CVIM è stato ridotto di un terzo rispetto alla Legge uniforme, e risulta quindi anche meno preciso. Il testo della Convenzione di Vienna propone soluzioni migliorate per alcuni aspetti della LUVI che erano stati criticati. In pratica, la CVIM rappresenta essenzialmente l'espressione di un compromesso per le formulazioni usate dell'Europa continentale e i Paesi del *common law*, dando voce anche alle richieste dei Paesi in via di sviluppo. Per questi motivi, il nuovo testo contiene alcune soluzioni ibride volte a conciliare quanto più possibile le diverse concezioni e i vari interessi. Pertanto si può dire che la "Convenzione di Vienna costituisce uno sforzo veramente globale realizzato con la partecipazione di rappresentanti di tutte le aree geografiche e di tutti i sistemi giuridici del mondo e risulta pertanto svincolata da tutti i sistemi (giuridici ed economici)"⁽⁴⁹⁾, mentre le Convenzioni dell'Aja sono state accusate di essere modellate sulle sole esigenze di alcuni stati industrializzati.

2. La Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale dei beni mobili

Dopo lo scarso successo e la modesta adesione alle due Convenzioni dell'Aja, gli sforzi di unificare il diritto della vendita internazionale non si sono fermati. Il primo segno di continuità fu la decisione dell'UNCITRAL di procedere all'elaborazione di un nuovo testo e al lancio di nuovi progetti, incaricando un apposito gruppo di lavoro. Il Gruppo presentò la prima bozza nel gennaio del 1976 (La bozza della convenzione sulla vendita)⁽⁵⁰⁾ la quale, dopo alcune modifiche, fu ratificata in occasione della decima Conferenza dell'UNCITRAL tenutasi a Vienna fra maggio e giugno del 1977⁽⁵¹⁾. Nel 1978 il Segretario Generale diffuse la bozza della Convenzione fra i governi degli stati membri delle Nazioni Unite per ricevere

⁽⁴⁹⁾MENDES, *The U.N. Sales Convention and U.S. – Canada Transactions. Enticing the World's Largest Trading Bloc to Do Business Under a Global Sales Law*, citato in F. FERRARI, *La vendita internazionale. Applicabilità ed applicazione della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionali di beni mobili*, Seconda edizione, CEDAM, 2006, p. 38.

⁽⁵⁰⁾UNCITRAL Yearbook Volume VII:1976, p. 89 e ss, United Nations, New York 1977.

⁽⁵¹⁾UNCITRAL Yearbook Volume VIII:1977, p. 15 e ss, United Nations, New York 1978.

le loro opinioni e osservazioni. Tutto ciò creò la base per la convocazione di una nuova Conferenza diplomatica, organizzata a Vienna dal 10 marzo al 10 aprile del 1980. Sessantadue paesi⁽⁵²⁾ presero parte alla Conferenza, al termine della quale fu approvato all'unanimità il testo denominato *Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di beni mobili*.

La Convenzione di Vienna prescrive un diritto uniforme per la vendita internazionale dei beni, un'area che per lungo tempo era stata disciplinata dalle leggi nazionali dei singoli paesi. La CVIM è entrata in vigore nel 1988, quando undici paesi hanno depositato le loro ratifiche⁽⁵³⁾ e fino ad oggi vi hanno aderito 83 paesi.⁽⁵⁴⁾ La Convenzione ha riunito nel regime un gran numero di paesi, ispirando inoltre la creazione di un sistema CLOUT⁽⁵⁵⁾ delle decisioni nazionali in materia, che ha posto le basi per il conseguimento di risultati giuridici uniformi su scala globale.

La seconda parte di questo capitolo elabora più dettagliatamente tutti gli aspetti della Convenzione di Vienna.

3. Lex mercatoria

La ricerca di un terzo ordinamento legale deriva dalla convinzione dei giuristi che né le leggi nazionali né le norme internazionali sono appropriate o idonee ad affrontare le controversie che sorgono nel commercio internazionale

⁽⁵²⁾Argentina, Australia, Austria, Belgium, Bolivia, Brazil, Bulgaria, Burma, Byelo-Russian Soviet Socialist Republic, Canada, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Cyprus, Czechoslovakia, Denmark, Ecuador, Egypt, Finland, France, German Democratic Republic, Germany, Federal Republic of, Ghana, Greece, Hungary, India, Iran, Iraq, Ireland, Israel, Italy, Japan, Kenya, Libyan Arab Jamahiriya, Luxembourg, Mexico, Netherlands, Nigeria, Norway, Pakistan, Panama, Peru, Philippines, Poland, Portugal, Republic of Korea, Rumania, Singapore, Spain, Sweden, Switzerland, Thailand, Tunisia, Turkey, Ukrainian Soviet Socialist Republic, Union of Soviet Socialist Republics, United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, United States of America, Uruguay, Yugoslavia and Zaire. Venezuela è stata rappresentata da un osservatore. Anche le seguenti organizzazioni internazionali hanno inviato i propri osservatori: La Banca Mondiale, l'Ufficio central di trasporto ferroviario internazionale, Consiglio d'Europa, le Comunità Europee, La Conferenza dell'Aja sul diritto internazionale privato, UNIDROIT e la Camera di Commercio internazionale.

⁽⁵³⁾Gli undici paesi originari erano: Argentina, Cina, Egitto, Francia, Ungheria, Italia, Lesotho, Siria, Stati Uniti d'America, Jugoslavia e Zambia.

⁽⁵⁴⁾http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html

⁽⁵⁵⁾http://www.uncitral.org/uncitral/en/case_law.html

quando le parti provengono da Stati diversi. L'assunto è che un sistema giuridico nazionale non può essere sensibile alle aspettative della parte in causa che proviene da un diverso ordinamento giuridico nazionale. Il cosiddetto terzo sistema giuridico è stato descritto nella letteratura con diversi nomi, come *diritto transnazionale*, *diritto mercantile transnazionale*, *principi generali dei contratti internazionali* o *lex mercatoria*; un sistema che include tutti i diritti che regolano le azioni o gli eventi che oltrepassano i confini nazionali, sia il diritto internazionale pubblico sia quello privato, e anche alcune regole che non rientrano completamente in queste categorie standard.⁽⁵⁶⁾ Ciononostante, il diritto internazionale privato e la *lex mercatoria* rappresentano due approcci allo stesso problema completamente diversi. Mentre il diritto internazionale privato sottopone queste transazioni alla legge di uno Stato particolare, la *lex mercatoria* è anazionale poiché ha un valore normativo che è indipendente da qualunque ordinamento giuridico nazionale. La *lex mercatoria* rappresenta un ordinamento giuridico autonomo.⁽⁵⁷⁾

3.1 L'evoluzione della *lex mercatoria*

L'evoluzione della *lex mercatoria* ha attraversato presumibilmente quattro fasi distinte: le antiche consuetudini marittime, le cooperazioni mercantili medievali, la nazionalizzazione e la nuova *lex mercatoria*.⁽⁵⁸⁾

I mercanti viaggiando nei diversi mercati, fiere e porti svilupparono proprie regole e sistemi legali attraverso le loro cooperazioni, che poi furono confermate e definite in senso giuridico attraverso i tribunali mercantili. Nell'Europa medievale, i sovrani traevano profitto dal commercio attraverso la riscossione delle imposte e l'accesso ai beni esteri, e inizialmente si accontentarono di sostenere i mercanti nelle loro attività senza intromettersi nella regolamentazione. In questo periodo la *lex mercatoria* aveva un carattere cosmopolita, svincolata da qualsiasi sistema giuridico

⁽⁵⁶⁾P. JESSUP, *Transnational Law*, Yale University Press, New Heaven 1956.

⁽⁵⁷⁾ M. MUSTILL, *The New Lex Mercatoria: The First Twenty-five Years*, *Arb.Int'l* 1988, pp.86-119.

⁽⁵⁸⁾R. J HOWARTH, *Lex Mercatoria: Can General Principles of Law Govern International Commercial Contracts?*, in *Canterbury Law Review*, 2004, p.39.

nazionale e si caratterizzava per l'origine spontanea e pre-statuale. Si trattava di un insieme di regole formatesi attraverso le pratiche e le consuetudini di un ceto sociale, quello dei *mercatores*, che, differenziandosi dal diritto locale e derogando al diritto comune, si erano ampiamente diffuse basandosi su medesime necessità aspirazioni e su una stessa cultura economica. I *mercatores* risolvevano le loro controversie con l'ausilio dei *Consules* i quali, prima di giudicare, giuravano di applicare le regole contenute negli Statuti e nelle consuetudini delle corporazioni mercantili.⁽⁵⁹⁾

Tuttavia, intorno al XVI secolo, i governi nazionali iniziarono a nazionalizzare l'autonoma *lex mercatoria*. Conseguentemente la legge mercantile fu sempre più incorporata nel diritto nazionale e il processo di codificazione si estese anche alla disciplina delle attività economiche, cosicché nel XIX secolo i giuristi affermavano che la legge nazionale era l'unica legge che poteva regolamentare le transazioni internazionali.⁽⁶⁰⁾ Le controversie commerciali erano risolte dal giudice interno, in base alle norme procedurali nazionali, diverse da un ordinamento all'altro. Da un diritto mercantile consuetudinario, creato, interpretato e applicato da mercanti, si passò progressivamente a un diritto commerciale di Stato dettato da un potere estraneo e superiore alle corporazioni.

Questo processo d'incorporazione della *lex mercatoria* nell'ordinamento nazionale degli Stati divergeva nei motivi e nei metodi dell'implementazione.

Il sistema francese rappresentava un esempio di riconoscimento dei principi della *lex mercatoria* nel quadro codificato del diritto nazionale. Il *Code de Commerce*, uno dei cinque codici napoleonici⁽⁶¹⁾, entrò in vigore nel 1807 sottolineando il concetto di libertà contrattuale e la nozione di proprietà come diritto assoluto. Il *Code de Commerce* non conteneva l'enunciazione di principi generali. Ciò era dovuto alla necessità di preservare la continuità temporale di quei principi universali che si erano sviluppati e diffusi in base all'attività dei *mercatores*, mantenendo così i principi generali di diritto commerciale invariati. Il *Code de Commerce* non fu altro che una sistemazione organica di norme

⁽⁵⁹⁾ F. MARRELLA, *La nuova lex mercatoria*, op. cit. p.69.

⁽⁶⁰⁾ R. J HOWARTH, op.cit. supra nota 55, pp.36-76.

⁽⁶¹⁾ C. SCHMITTHOFF, CHIA-JUI CHENG (ed.), *Clive M. Schmitthoff's Select Essays on International Trade Law*, Martinus Nijhoff, 1988, p. 25

particolari aventi validità uniforme in tutto il territorio francese esclusivamente per le materie regolamentate dallo stesso.⁽⁶²⁾

In Germania la *lex mercatoria* faceva parte delle consuetudini locali vigenti durante il XVI e XVII secolo. Queste consuetudini differivano nei vari principati. Nel 1861 il frammentato diritto commerciale delle comunità locali fu unito nell'*Allgemeine Deutsche Handelsgesetzbuch* (1861), che nel 1897 fu sostituito dall'*Handelsgesetzbuch*. Questi codici commerciali incorporavano i principi generali della *lex mercatoria*, sebbene con un carattere locale.⁽⁶³⁾

Le motivazioni alla base dell'incorporazione della *lex mercatoria* nel *common law* inglese, nella metà del secolo XVIII, furono economiche piuttosto che politiche. Ciò si raggiunse attraverso la semplificazione delle procedure commerciali e l'armonizzazione delle consuetudini commerciali con il *common law*. Durante il XVIII secolo, due apprezzati giudici⁽⁶⁴⁾ tentarono di rimuovere l'ostilità del *common law* verso la *lex mercatoria* con il proprio lavoro riuscirono a integrare il diritto mercantile internazionale nel *common law* inglese.⁽⁶⁵⁾

3.2 La nuova lex mercatoria

L'antica *lex mercatoria* precedeva la nascita dello Stato moderno, che a sua volta la trasformò in diritto statale includendola nei codici commerciali. La sua funzione era quella di derogare al diritto civile di quei tempi, il diritto romano, considerato inadeguato ai requisiti delle relazioni commerciali. La nuova *lex mercatoria*, invece, collocandosi all'interno di un mondo dove i mercati sono politicamente divisi in tanti Stati, ha la funzione di superare le differenze legali create da questa divisione.⁽⁶⁶⁾

Il XX secolo ha visto l'avvento della vera globalizzazione, che ha modificato ancora una volta il volto della *lex mercatoria*. Il crescente coinvolgimento delle

⁽⁶²⁾ F. MARRELLA, op. cit., pp. 71-77.

⁽⁶³⁾ WERTHMAR-LEMMER, *The development of the modern lex mercatoria: a historical perspective*, in *Fundamina: A Journal of Legal History*, 2005, p. 191.

⁽⁶⁴⁾ si trattava di Lord Holt e Lord Mansfield.

⁽⁶⁵⁾ Ibidem.

⁽⁶⁶⁾ F. GALGANO, *The New Lex Mercatoria, Annual Survey of International & Comparative Law*. Vol. 2: Iss. 1, Article 7(1995) p. 109.

Nazioni Unite e delle organizzazioni internazionali specializzate come UNCITRAL, Unidroit o la CCI, hanno segnalato un ritorno al concetto universale del diritto commerciale che caratterizzava la vecchia *lex mercatoria*. La nuova tendenza generale del diritto commerciale era un'allontanamento dalle restrizioni dei diritti nazionali verso la creazione di un *corpus* autonomo di “concetti internazionali di diritto commerciale che rappresentano una piattaforma comune per i giuristi dell'est e dell'ovest, che facilitano la cooperazione fra gli Stati capitalisti e socialisti”.⁽⁶⁷⁾

Questo sviluppo è stato accolto come “l'emergenza della nuova *lex mercatoria*”, un diritto di carattere universale, che tenta di togliere le peculiarità dei diritti nazionali, inquadrandosi nel moderno diritto del commercio internazionale e nel più vasto diritto internazionale dell'economia.

Dagli anni Sessanta del secolo scorso, gli studiosi hanno sistematicamente discusso la natura e la funzione di questo insieme di norme commerciali transnazionali. Mentre alcuni autori ne hanno enfatizzato i vantaggi, altri ne hanno negato l'esistenza. Gli oppositori hanno evidenziato la sua natura vaga e imprevedibile, perciò incompleta. In più, la *lex mercatoria* non aveva una forza obbligatoria, poiché non era stata ratificata da nessun Parlamento né si basava su alcuna convenzione internazionale.⁽⁶⁸⁾

La nuova *lex mercatoria* non è altro che un diritto creato direttamente dal ceto imprenditoriale, senza la mediazione del potere legislativo degli Stati, formato da regole destinate a disciplinare, in modo uniforme, al di là delle unità politiche degli Stati, i rapporti commerciali che si instaurano entro l'unità economica dei mercati.⁽⁶⁹⁾ Essa si caratterizza per essere un complesso di norme di diritto transnazionale sostanziale e processuale uniforme di origine a-statuale; norme che si coordinano in vario modo con quelle di origine statale e interstatale per confluire nel diritto del commercio internazionale contemporaneo.⁽⁷⁰⁾

⁽⁶⁷⁾ Schmitthoff's Select Essays, *supra* nota 58, p. 28.

⁽⁶⁸⁾ J. KROPHOLLER, *Internationales Privatrecht*, 3rd. edition, Tübingen, 1997, p. 268-269.

⁽⁶⁹⁾ F. GALGANO, *op. cit supra* nota 62, p. 107.

⁽⁷⁰⁾ F. MARRELLA, *La Lex mercatoria*, in Atti notarili nel diritto comunitario e internazionale, Vol. I: Diritto internazionale privato, Torino, Utet, pp.169-200.

Non esiste ancora consenso internazionale su cosa esattamente rappresenti la *lex mercatoria*. In realtà, esistono tante definizioni quanti sono gli autori che ne parlano.

Per Schmitthoff, la nuova *lex mercatoria* rappresenta “l’espressione di un’unificazione spontanea, ma anche ufficiale delle condizioni generali, degli usi commerciali, dei costumi e delle convenzioni internazionali”. Questa teoria del nuovo diritto mercantile combina due elementi correlati fra loro: l’importanza dell’origine internazionale delle regole e l’uniformità delle regole a livello internazionale. Tuttavia, la sua visione della *lex mercatoria* rimane aderente all’ordinamento nazionale.⁽⁷¹⁾

L’approccio di Goldman alla definizione della *lex mercatoria* è più rivoluzionario. Secondo lui, nell’arbitrato commerciale internazionale, gli arbitri e le parti possono disapplicare il diritto nazionale e sottoporre il rapporto alla *lex mercatoria*⁽⁷²⁾. Anche Goldman considera questo insieme di norme composto da condizioni generali, usi, costumi e convenzioni internazionali, ma aggiunge una nuova componente: i principi generali del diritto. Egli non considera la *lex mercatoria* dipendente da un ordinamento giuridico nazionale, ma la ritiene, piuttosto, un sistema di regole che si autogoverna all’interno del quadro del commercio internazionale, senza fare riferimento al diritto nazionale.⁽⁷³⁾

Per Marrella, invece, i fattori che hanno prodotto le regole internazionalmente uniformi ascrivibili alla nuova *lex mercatoria*, volte a superare la discontinuità giuridica provocata dagli ordinamenti statali, risiedono fondamentalmente nella diffusione internazionale delle pratiche contrattuali del mondo degli affari, negli usi del commercio internazionale, ossia nella ripetuta e uniforme osservanza di particolari pratiche da parte degli operatori di determinati settori imprenditoriali, nei codici di condotta delle imprese transnazionali e nella

⁽⁷¹⁾ Schmitthoff’s Select Essays, p. 20-37.

⁽⁷²⁾ in base all’art. 35 comma 2 della Legge modello UNCITRAL sull’arbitrato internazionale, con la espressa autorizzazione delle parti, gli arbitri possono decidere come *amiable compositeur* o *ex aequo et bono*, ossia in base ai principi commerciali generali di equità e di buona fede, disapplicando le regole alle quali rimanda il diritto internazionale privato.

⁽⁷³⁾ B.GOLDMAN, *The Applicable Law: General Principles of Law: the Lex Mercatoria*, in *Contemporary problems in International Arbitration*, (Julian D.M. Lew ed., 1986), p. 113-116.

giurisprudenza arbitrale internazionale.⁽⁷⁴⁾ Per lui la nuova *lex mercatoria* determina l'espansione del diritto internazionale dell'economia nel campo dei rapporti privatistici e di natura mista e vede tale fenomeno attraverso dei cerchi concentrici. Nel cerchio più piccolo inserisce gli usi del commercio internazionale e i contratti tipo internazionalmente diffusi. Nel cerchio successivo, invece, i principi generali di diritto dei contratti posti a un livello superiore di astrazione rispetto alle regole di dettaglio contenute negli usi, raggiungendo il livello massimo saldandosi con i principi generali di diritto di cui all'art. 38 dello Statuto della Corte Internazionale di Giustizia.⁽⁷⁵⁾

Da queste definizioni si può desumere che si tratta di un fenomeno multiforme che presenta una dimensione giuridica sia sostanziale che processuale. Sotto il primo profilo, la nuova *lex mercatoria* disciplina contratti internazionali B2B, sollecitando la materia societaria ma senza estendersi a quella fallimentare. La dimensione processuale, invece, fa riferimento alla disciplina a-statuale dell'arbitrato commerciale internazionale.⁽⁷⁶⁾

Nonostante gli sforzi accademici, questo insieme di regole è ancora abbastanza astratto e conseguentemente controverso e poco chiaro. I suoi parametri non sono ancora definiti chiaramente. Non sorprende, pertanto, che alcuni autori suggeriscano che la *lex mercatoria* sia un mito o addirittura un enigma. Tuttavia, è chiaro che la sua importanza è cresciuta con l'unificazione delle regole a livello internazionale. Anche se gli oppositori affermano che le manca una sufficiente rigidità e una forza considerevole per regolare un contratto, la *lex mercatoria* è sempre più utilizzata, soprattutto nell'arbitrato commerciale internazionale, dove le parti la scelgono come legge applicabile alla loro controversia.

La nuova lex mercatoria nei lodi arbitrali.L'esame della giurisprudenza arbitrale porta a limitare l'analisi delle manifestazioni della *lex mercatoria* sia al livello del diritto applicabile alla clausola compromissoria, sia a quello della *lex contractus*. In caso di assenza di scelta positiva della legge applicabile, sono stati

⁽⁷⁴⁾F. MARRELA, *La lex mercatoria*, op. cit. supra nota 66, pp. 176-178.

⁽⁷⁵⁾F. MARRELLA, *La nuova lex mercatoria*, op. cit. pp. 709-712.

⁽⁷⁶⁾*Id.* pp. 172-175.

prevalentemente gli arbitri a ritenere applicabile la *lex mercatoria* alle controversie sottoposte alla loro cognizione.⁽⁷⁷⁾

Il lodo CCI n. 3131/79⁽⁷⁸⁾ reso a Parigi il 26 ottobre 1979, nell'arbitrato *Norsolor*, costituisce un esempio emblematico delle manifestazioni della *lex mercatoria* al livello della *lex contractus*. In un contratto di agenzia fra una società francese e un agente turco, l'agente chiedeva il risarcimento dei danni, in seguito a una risoluzione anticipata del contratto, spettanti in base alla legge francese ma non ai sensi di quella turca. Trovandosi dinanzi la difficoltà di scegliere una legge nazionale, e considerando il carattere internazionale del contratto, gli arbitri avevano deciso che il contratto doveva essere regolato dalla *lex mercatoria*. Una volta stabilita l'applicabilità della *lex mercatoria*, il collegio arbitrale aveva fatto riferimento al principio di buona fede contrattuale, concepito come principio fondamentale dell'intera *lex mercatoria*.

Nel caso ICC 9875⁽⁷⁹⁾ del 1999 il ricorrente, una società francese, aveva la licenza esclusiva di produrre, vendere e distribuire i prodotti del convenuto (una società giapponese) in Europa. Nel 1996 il convenuto aveva concluso un altro contratto di licenza con una terza società che si occupava del territorio asiatico. Il ricorrente aveva sostenuto che il contratto violava la sua esclusività in Europa. Il contratto non conteneva la clausola della scelta di legge e il tribunale arbitrale considerava che nessun diritto nazionale fosse applicabile ai sensi del Regolamento arbitrale della ICC, ma che al caso fossero applicate le disposizioni del contratto e gli usi commerciali rilevanti. Un contratto di licenza concluso tra un'impresa con sede in Giappone e una con sede in Francia per la produzione e vendita di prodotti in diverse parti del mondo, non poteva essere appropriatamente regolato dalla legge nazionale di una delle parti, ma che la scelta migliore era rappresentata dalla *lex mercatoria*, quale *corpus* di norme e usi del commercio internazionale elaborati dagli operatori di commercio, le loro associazioni, le decisioni dei tribunali arbitrali e i principi Unidroit.

Senza dubbio la *lex mercatoria* trova la sua collocazione ideale tra le problematiche concernenti il diritto applicabile alle controversie sottoposte ad

⁽⁷⁷⁾ *Id.* p. 319 ss.

⁽⁷⁸⁾ F. BORTOLOTTI, *International Commercial Agency Agreements and ICC Arbitration*, 2001 ICC International Court of Arbitration Bulletin Vol. 12, No.1, 48.

⁽⁷⁹⁾ Lodo CCI n. 9875 del 2000, in *ICC ICArb.*, 2001, pp. 88-95.

arbitrato. Nel contesto arbitrale si può concepire l'applicazione della *lex mercatoria* in relazione ad almeno cinque aspetti di un contratto transnazionale: 1) in materia di diritto applicabile alla clausola compromissoria; 2) con riferimento al diritto processuale applicabile alla controversia; 3) come diritto applicabile al contratto tra gli arbitri, le parti e l'istituzione arbitrale (2); 4) come diritto applicabile al merito della controversia; 5) circa l'opportunità di determinare un c.d. superdiritto cioè un ordinamento idoneo a dirimere i conflitti tra le norme degli ordinamenti precedentemente individuati.⁽⁸⁰⁾

3.3 La lex mercatoria e la Convenzione di Vienna

Nonostante le differenze, la Convenzione di Vienna e la *lex mercatoria* – la prima un quadro legale creato dagli Stati e la seconda un *corpus* di norme “spontanee” creato dalla prassi commerciale e dalle decisioni arbitrali - non competono per lo status di fonte esclusiva del diritto del commercio internazionale, ma la prima opera congiuntamente alla seconda. La CVIM, che è limitata alla disciplina del contratto di vendita, spesso è vista come una espressione della *lex mercatoria* poiché codifica il diritto e la prassi della vendita internazionale che molti Stati hanno in comune.⁽⁸¹⁾ Il suo obiettivo non è soltanto quello di creare un nuovo diritto, ma anche di riconoscere le norme derivanti dalla prassi commerciale e di incoraggiare i tribunali ad applicarle.

Il Tribunale arbitrale della CCI, insieme ad altri tribunali, hanno applicato la CVIM come parte della *lex mercatoria* nei casi in cui la sede d'affari in differenti Stati contraenti, le norme di conflitto del diritto internazionale privato o l'*opt-out* della Convenzione erano inapplicabili. La *lex mercatoria* è stata utilizzata come base per applicare la CVIM nei casi in cui quest'ultima non poteva essere applicata.⁽⁸²⁾

⁽⁸⁰⁾F. MARRELLA, *La nuova lex mercatoria*, op. cit. pp. 301-302.

⁽⁸¹⁾ B. AUDIT, *The Vienna Sales Convention and the Lex Mercatoria*, in *Lex Mercatoria and Arbitration: A Discussion of the New Law Merchant* (Thomas E. Carbonneau ed, 1998) p. 18.

⁽⁸²⁾ LOUIS F. DEL DUCA/ PATRICK DEL DUCA, *Selected Topics Under the Convention on International Sale of Goods (CISG)*, in at 106 *Dickinson Law Review* 205-253 (2001), pp.217-218.

In un caso in cui né il compratore né il venditore avevano la loro sede d'affari in uno Stato contraente e il contratto non conteneva una clausola della scelta della legge, il Tribunale arbitrale della CCI aveva applicato comunque la CVIM. Il Tribunale aveva determinato la legge applicabile per risolvere la questione sulla non conformità dei beni, seguendo le regole della CCI, le quali prevedevano che gli arbitri considerassero i rilevanti usi commerciali: *"There is no better source to determine the prevailing trade usages than the terms of the United Nations Convention on the International Sale of goods of 11 April 1980, usually called the "Vienna Convention." This is so even though neither the [country of the Buyer] nor the [country of the Seller] are parties to that Convention"*.⁽⁸³⁾

Un altro caso riguardava un contratto di vendita fra la Repubblica dell'Iran e una società statunitense. L'Iran non aveva adempiuto all'obbligo di pagamento del prezzo di vendita. Il venditore americano aveva notificato all'Iran l'intenzione di vendere la merce non ancora consegnata. Il Tribunale prescelto aveva applicato la CVIM come parte della *lex mercatoria* anche se non esisteva nessuna base giuridica per farlo. Secondo il Tribunale, ai sensi dell'art. 88 (1) CVIM, il venditore aveva diritto di mitigare il danno vendendo la merce non consegnata, e questo era *"consistent with recognized international law of commercial contracts"*.⁽⁸⁴⁾

Il rapporto fra la CVIM e la *lex mercatoria* si può riassumere delineando la gerarchia delle norme che possono essere applicate ai contratti di vendita internazionale ai sensi della Convenzione:

1. Le "norme obbligatorie" del diritto nazionale che prevalgono sulle norme della Convenzione (art. 4(a));
2. Gli usi commerciali, espressamente previsti dalle parti (art. 9(1)) o applicabili da parte del tribunale o dell'arbitro (art. 9(2));
3. Le disposizioni contrattuali (art. 6);
4. Le norme della Convenzione;
5. I principi generali ai quali si ispira la Convenzione (art. 7 (1));

⁽⁸³⁾(Parties not reported), 5713/1989, 1989 (ICC, Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce), UNILEX 1994; CLOUT abstract no. 45.

⁽⁸⁴⁾Watkins-Johnson Co. & Watkins-Johnson, Ltd. v. The Islamic Republic of Iran & Bank Saderat Iran, 370 (429-370-1) July 28, 1989 (Iran-United States Claims Tribunal), UNILEX 1994.

6. Se tali principi non sono identificabili, conformemente alla legge applicabile in virtù delle norme di diritto internazionale privato (art. 7 (2)).

Anche se la legge nazionale risulta incima alla gerarchia, la sua applicazione rappresenta un'eccezione. Ai sensi della CVIM, la *lex mercatoria* è da considerarsi come fonte principale di diritto applicabile alle transazioni internazionali, sia direttamente, attraverso gli usi commerciali, o indirettamente, attraverso l'applicazione del principio di autonomia contrattuale delle parti. Poiché la Convenzione di Vienna tende a esprimere la più comune prassi commerciale, essa si qualifica come manifestazione della *lex mercatoria*. La Convenzione rappresenta, soprattutto, il riconoscimento degli Stati della grande importanza della prassi commerciale esistente alla quale la Convenzione stessa attribuisce forza di legge.⁽⁸⁵⁾

Non rileva tanto se la nuova *lex mercatoria* rappresenti o meno un autentico ordinamento giuridico diverso e indipendente dalle leggi nazionali, da un lato, e dal diritto internazionale pubblico, dall'altro. Ciò che rileva è la misura in cui gli Stati permettono alle parti di un contratto commerciale internazionale di evitare l'applicazione di un diritto nazionale, facendo riferimento alla *lex mercatoria*.⁽⁸⁶⁾ In questo modo gli usi del commercio internazionale vengono assunti quali veri e propri usi normativi, vere e proprie fonti di diritto oggettivo; ma di un diritto oggettivo non statale, bensì sovranazionale: di un diritto oggettivo della *societas mercatorum*, della comunità internazionale degli operatori economici, rendendo così gli usi commerciali un diritto consuetudinario.⁽⁸⁷⁾

4. I Principi Unidroit

I Principi Unidroit rappresentano un approccio innovativo al commercio internazionale, innanzitutto per ciò che riguarda il loro obiettivo, ossia non limitarsi a un determinato tipo di transazioni, ma coprire la parte generale del diritto dei contratti. Non tendono ad unificare il diritto nazionale attraverso leggi speciali, ma solo riaffermare (*re-state*) il diritto internazionale contrattuale già esistente. Il criterio decisivo nella loro preparazione non è stato scegliere le regole

⁽⁸⁵⁾ B. AUDIT, op. cit., pp. 192-194.

⁽⁸⁶⁾ M. J. BONELL; op. cit. supra nota 77, p.1.

⁽⁸⁷⁾ F. GALGANO, op. cit. supra nota 78, pp. 53-63.

che sono state adottate dalla maggioranza degli Stati (*common core approach*), ma scegliere quelle che hanno il maggior valore persuasivo o sembrano essere particolarmente adatte per le transazioni transnazionali.⁽⁸⁸⁾

I Principi Unidroit dei contratti commerciali internazionali, come detto dal Presidente della Corte Internazionale di Arbitrato della CCI, sono l'esito di iniziative private e riflettono l'aspirazione dei giuristi e degli imprenditori di facilitare le relazioni commerciali transnazionali superando le limitate prospettive delle leggi e delle procedure nazionali. I Principi Unidroit o Principi dei contratti commerciali internazionali sono una codificazione non legislativa della parte generale del diritto dei contratti commerciali. Sono stati elaborati da un gruppo di esperti indipendenti provenienti da ordinamenti giuridici differenti e di tutte le aree geopolitiche del mondo, riunite dall'Istituto Internazionale per l'Unificazione del diritto privato (UNIDROIT).⁽⁸⁹⁾ A differenza delle convenzioni di diritto uniforme, predisposte per essere incorporate nei diritti nazionali con la ratifica da parte degli stati aderenti, questi testi normativi non assumono una formazione cogente. Essi possono servire da ispirazione per le legislazioni statali (leggi-modello)⁽⁹⁰⁾, essere da riferimento per le parti che le richiamano nel contratto (modelli contrattuali), ma a volte si propongono anche quali fonti cui può direttamente attingere il giudice (o l'arbitro) chiamato a dirimere una controversia.⁽⁹¹⁾

4.1. Le applicazioni dei Principi Unidroit

I Principi Unidroit riaffermano le regole che già si applicano a determinati sistemi giuridici o cercano di fornire soluzioni più adeguate per le esigenze del

⁽⁸⁸⁾ M.J. BONELL, *The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and the Harmonisation of International Sales Law* p. 341.

⁽⁸⁹⁾ M.J. BONELL, *Towards a Legislative Codification of the UNIDROIT Principles* ?Articolo presentato all' UNCITRAL Congress "Modern Law for Global Commerce", Vienna (Austria), 9-12 luglio 2007, *Rev. dr. unif.* 2007 p. 233.

⁽⁹⁰⁾ Per l'effetto dei principi sulle legislazioni nazionali vedi: M. BONELL, *The International Restatement of Contract Law*, pp. 268 s.

⁽⁹¹⁾ FIGÀ – TALAMANCA, op. cit p. 24; cfr. J.S. ZIEGEL, *The UNIDROIT Contract Principles, CISG and National Law*, (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ziegel2.html>).

commercio internazionale. Sono stati adottati nel 1994, ampliati nel 2004 e successivamente revisionati nel 2010. Durante gli anni, questi principi hanno ricevuto un'accoglienza positiva non solo in ambito accademico, ma anche nella prassi, come dimostrano le numerose decisioni dei tribunali nazionali e arbitrali. Fino al 2013 siriportano 308 casi, dei quali 167 lodi arbitrali e 141 sentenze di tribunali nazionali.⁽⁹²⁾ Tuttavia, il numero dei lodi arbitrali che fanno riferimento ai Principi Unidroit è probabilmente molto più elevato, considerando che i procedimenti arbitrali sono spesso di natura confidenziale e rimangono segreti. In queste decisioni, i Principi sono stati applicati come legge regolatrice del contratto o strumenti di interpretazione del diritto internazionale uniforme o sono stati invocati a sostegno di una determinata soluzione adottata in base ad una legge nazionale o ad una convenzione, oppure per colmare le lacune di queste ultime.⁽⁹³⁾

Il richiamo a essi può intendersi come volontà di assoggettare il rapporto alla *lex mercatoria* (di cui tendono essere espressione) e dunque escludere in partenza il ricorso al diritto internazionale privato per individuare un diritto nazionale applicabile. Sempre più spesso sono scelti dalle parti come **legge regolatrice del contratto**. Esperienze recenti mostrano grande varietà nei modi in cui le parti fanno riferimento ai Principi Unidroit, dalla scelta come esclusiva *lex contractus* al semplice riferimento insieme ad altre fonti di diritto.⁽⁹⁴⁾ La scelta dei Principi Unidroit come legge che regola il contratto ha un effetto molto diverso quando le parti decidono di sottoporre la loro controversia ad un arbitrato, rispetto ai casi in cui a decidere è un giudice nazionale. Proprio per questo motivo il Commento 4 del Preambolo raccomanda alle parti che desiderano adottare i Principi Unidroit come legge applicabile al loro contratto di abbinare tale scelta a una convenzione arbitrale, poiché gli arbitri non sono vincolati a basare la propria decisione su una particolare legge nazionale. Ciò è evidente in quanto gli

⁽⁹²⁾ www.unilex.info

⁽⁹³⁾ Vedi F. MARRELLA, *The Unidroit Principles of International Commercial Contracts in ICC Arbitration*, in 1999 ICC International Court of Arbitration Bulletin Vol. 10, No.2.

⁽⁹⁴⁾ Un esempio del primo approccio può essere ritrovato negli accordi di COVISINT, un mercato elettronico che risulta dalla collaborazione tra DaimlerChrysler, Ford, General Motors, Nissan, Peugeot e Renault. Il secondo caso, invece, in cui i principi sono usati congiuntamente con altre fonti di diritto, si differenzia fra i casi in cui i principi sono scelti come legge primaria che regola il contratto, mettendoli a pari con le altre fonti del diritto, oppure hanno un ruolo subordinato, ossia di interpretazione e di integrazione delle altre fonti che sono state selezionate come leggi che regolano il contratto.

arbitri sono autorizzati dalle parti a decidere *ex aequo et bono* o come *amiables compositeurs*.⁽⁹⁵⁾

Tuttavia, il ruolo più prominente dei Principi UNIDROIT è quello che svolgono nella **risoluzione delle controversie internazionali**.⁽⁹⁶⁾ Non tutte le disposizioni dei Principi sono di eguale importanza in questo contesto. Quelle più frequentemente applicate sono l'Art. 1.7 sull'obbligo delle parti di agire in buona fede nel commercio internazionale, le disposizioni del Capitolo 4 sull'interpretazione dei contratti, il Capitolo 7, Sezione 3 sulla risoluzione dei contratti in caso di inadempimento, e la Sezione 4 sul risarcimento dei danni.⁽⁹⁷⁾

4.2. I Principi Unidroit come strumento di interpretazione e integrazione della CVIM

I Principi Unidroit possono essere usati per interpretare o integrare gli strumenti del diritto internazionale uniforme. Il commento ufficiale ai Principi prevede esplicitamente la loro applicabilità in funzione interpretativo-integrativa delle convenzioni internazionali:

“I Principi possono essere utilizzati per l’interpretazione o l’integrazione degli strumenti di diritto internazionale uniforme.”

Nella prassi finora conosciuta, sono stati gli arbitri a individuare nei Principi Unidroit i riferimenti normativi utili a colmare le lacune presenti nelle convenzioni

⁽⁹⁵⁾ M.J. BONELL, *An International Restatement of Contract Law*, Martinus Nijhoff Publishers, 2009, p. 291; ABUL F.M. MANRIRUZZAMAN, *The Lex Mercatoria and International Contracts: A Challenge for International Commercial Arbitration?*, in *American University International Law Review* 14, no. 3 (1999), pp.686-690.

⁽⁹⁶⁾ Cfr. F.MARRELLA, *Choice of Law in Third-Millennium Arbitrations: The Relevance of the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*, 36 *Vanderbilt Journal of Transnational Law* (March 2003) 1137-1187.

⁽⁹⁷⁾ *Id.*, p. 277-281; Cfr. Unilex: <http://www.unilex.info>.

internazionali.⁽⁹⁸⁾ In questa tipologia di fattispecie, gli arbitri hanno impiegato i Principi prevalentemente per l'interpretazione e integrazione della Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di merci.

A tal proposito, l'art. 7 della Convenzione di Vienna prevede espressamente che “*Per l'interpretazione della presente Convenzione sarà tenuto conto del suo carattere internazionale e della necessità di promuoverne l'uniformità dell'applicazione come pure d'assicurare il rispetto della buona fede nel commercio internazionale [...]*,” e che “*Le questioni concernenti le materie disciplinate dalla presente Convenzione non esplicitamente decise dalla stessa sono regolate secondo i principi generali ai quali essa s'ispira o, in mancanza di tali principi, conformemente alla legge applicabile in virtù delle norme di diritto internazionale privato.*” L'obiettivo di questa regola è chiarire che la Convenzione deve essere interpretata e integrata autonomamente ossia in base a principi e regole internazionalmente uniformi, considerando che il ricorso alla legge nazionale è permesso solo in ultima istanza.⁽⁹⁹⁾ In passato, tali autonomi principi andavano ritrovati di volta in volta, *ad hoc*, dai giudici e dagli arbitri. Adesso che i Principi Unidroit esistono, si pone il problema se questi possano essere utilizzati a tale scopo. Gli studiosi hanno opinioni divergenti al riguardo. Da un lato ci sono quelli che negano categoricamente che i Principi Unidroit possano essere utilizzati per interpretare o integrare la CVIM, invocando l'argomento poco convincente che questi principi sono successivi alla Convenzione e perciò non sono rilevanti. Dall'altro canto ci sono quelli che giustificano l'uso dei Principi basandosi solamente sul fatto che questi ultimi sono “principi generali dei contratti commerciali internazionali”. Tuttavia, per poter essere utilizzati per colmare le lacune della CVIM, i Principi Unidroit avrebbero dovuto essere espressione dei principi generali che stanno alla base della Convenzione.⁽¹⁰⁰⁾

⁽⁹⁸⁾ Trattasi dei lodi CCI nn. 8128 del 1995; 8769 del 1996; 8817 del 1997, nn. 8547 e 7819 del 1999 i cui estratti si trovano in F. MARRELLA, *Unidroit Principles in ICC arbitration 1999-2000*.

⁽⁹⁹⁾ Cfr. M.J. BONELL, in C.M. BIANCA / M.J. BONELL, *Commentary on the International Sales Law* (1987), p.72 ss.; J. HONNOLD, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3rd ed. (1999), p.88 ss.

⁽¹⁰⁰⁾ per approfondimenti vedi: M.J. BONELL, op. cit. *supra* nota 93; F. FERRARI in P. Schlechtriem (ed.), *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht – CISG* (3rd ed. 2000), 138 (No. 64).

Alcuni casi. Nella prassi, sia i tribunali nazionali sia quelli arbitrali fino ad ora hanno avuto un atteggiamento molto favorevole verso i Principi Unidroit come strumento di interpretazione e integrazione della CVIM o di altri strumenti internazionali uniformi. Tuttavia, in un numero limitato di casi il ricorso ai Principi è stato giustificato sostenendo che le disposizioni usate per colmare una determinata lacuna potevano essere considerate come espressione dei principi generali su quali si basa anche la CVIM. In più, i Principi Unidroit affrontano molti temi che nella Convenzione non vengono trattati. Per esempio, alcuni casi del Tribunale Arbitrale della CCI si basano sull'art. 7.4.9 (2) dei Principi, che determina il tasso di interesse applicabile all'importo conferito come risarcimento dei danni⁽¹⁰¹⁾, un aspetto che non è stato regolato dalla CVIM.⁽¹⁰²⁾ In questi casi l'arbitro applicava l'art. 7.4.9(2) dei Principi Unidroit, in base al quale "*Il tasso di interesse è il tasso bancario medio per i prestiti a breve termine alla migliore clientela prevalente per la moneta di pagamento nel luogo di pagamento*", per colmare la lacuna nell'art. 78 CVIM considerandoli espressione di un principio generale sul quale si basava la Convenzione. In questa maniera, l'art. 7.4.9 dei Principi Unidroit consentiva di determinare sia l'autonomia del diritto agli interessi rispetto alla scusabilità del mancato pagamento, sia il tasso di interesse su cui calcolare l'ammontare degli interessi per il mancato pagamento di una somma di denaro, risolvendo così un dubbio sull'interpretazione dell'art. 78 della CVIM.

In questa categoria si colloca il **lodo CCI n. 8128 del 1995**. Poiché la CVIM non specificava il tasso di interesse, il Tribunale Arbitrale ha applicato la soluzione adottata sia dall'art. 7.4.9 dei Principi Unidroit che dall'art. 4.507 dei PECL. Secondo il Tribunale tali norme erano applicabili al caso perché considerate principi generali su quali si basa la CVIM (art. 7 (2) CVIM). Nel caso di specie, l'arbitro determinava un tasso di interesse pari al LIBOR (London International

⁽¹⁰¹⁾ Lodo Arbitrale del Dicembre (Paris), ICC caso n. 8817, (2000) XXII YB Arb, 354, 357, Unilex (o sul link: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/978817i1.html>); Lodo Arbitrale del Dicembre 1996 (Zurich), ICC caso n. 8769, (1999) 10(2) ICC Int'l et Arb Bul 75, Unilex,

⁽¹⁰²⁾ Cfr. M.J. BONELL (ed.) *UNILEX. International Case Law & Bibliography on the UNConvention on Contracts for the International Sale of Goods*, Transnational Publishers, Inc., Ardsely, NY December 1998 release, E.1994-13 and E.1994-14.

Bank Offered Rate) incrementato del 2%. In questo modo l'arbitro colmava la lacuna esistente nella Convenzione di Vienna.⁽¹⁰³⁾

Nel lodo **CCI n. 8769 del 1996** la Convenzione di Vienna e i Principi Unidroit si integrano a vicenda. La controversia riguardava una richiesta di risarcimento del danno a causa della risoluzione ingiustificata di un contratto. La legge applicabile al contratto era la Convenzione di Vienna. L'esatta quantificazione del danno non poteva essere effettuata alla stregua della CVIM, e quindi, l'arbitro unico aveva risolto la questione del *quantum* facendo riferimento all'art. 7.4.9 comma 2 dei Principi Unidroit.⁽¹⁰⁴⁾

Nel lodo **CCI n. 8817 del 2000**, invece, non si ponevano tanto delle questioni di integrazione della CVIM e i Principi Unidroit sono stati considerati dall'arbitro complementari alla convenzione citata. Il lodo riguardava un accordo di distribuzione esclusiva e vendita di prodotti alimentari. Il contratto non conteneva la clausola per la scelta della legge. Il Tribunale arbitrale, ai sensi dell'art. 13 (3) delle Regole di Conciliazione della CCI, aveva deciso di applicare le disposizioni della CVIM e i suoi principi generali, ora contenuti nei Principi Unidroit dei contratti commerciali internazionali, perfettamente adatti a risolvere la controversia sorta. Il tribunale aveva fatto riferimento all'art. 9(1) CVIM, confermato dall'art. 1.8 dei Principi Unidroit, in relazione al carattere vincolante delle pratiche stabilite dalle parti, e all'art. 77 CVIM, confermato dall'art. 7.4.8 dei Principi Unidroit, in merito all'obbligo di mitigazione del danno. L'arbitro unico aveva considerato i Principi Unidroit un complemento "naturale" della convenzione stessa.

Altri settori nei quali i Principi Unidroit potrebbero integrare la CVIM includono la nozione dell'obbligo generale di agire in buona fede (art. 1.7 PICC) e il principio generale secondo il quale l'obbligazione pecuniaria deve essere adempiuta nella sede d'affari del creditore (art. 6.1.6 PICC).⁽¹⁰⁵⁾ **La Corte d'Appello di Grenoble**⁽¹⁰⁶⁾ facendo riferimento all'art. 6.1.6 dei Principi Unidroit per determinare, ai sensi della CVIM, il luogo di adempimento dell'obbligo del

⁽¹⁰³⁾ F. MARRELA, *La Nuova Lex Mercatoria*, op. cit. p. 467-468 (lodo disponibile al link: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/958128i1.html>)

⁽¹⁰⁴⁾ Ibidem.

⁽¹⁰⁵⁾ M.J. BONELL, *The UNIDROIT Principles as a Means of Interpreting and Supplementing International Uniform Law*, ICC International Commercial Arbitration Bull. (2002), Special suppl. p. 29-30.

⁽¹⁰⁶⁾ Cf. Cour d'Appel de Grenoble, 23 October 1996, in *Uniform Law Review* (1997), p. 182.

venditore, ha dichiarato che questa disposizione esprime in termini generali la regola contenuta nell'art. 57(1) CVIM, ossia che le obbligazioni pecuniarie devono essere adempiute nella sede di affari del creditore.

In molti casi, le disposizioni dei Principi Unidroit sono state applicate dagli arbitri senza dare alcuna giustificazione poiché erano considerati “principi generali ai sensi dell'art. 7(2) CVIM”. In altri casi, il Tribunale Arbitrale ha dichiarato in termini generali che avrebbe applicato “le disposizioni della CVIM e i suoi principi generali”, ora contenuti nei Principi Unidroit, oppure che applicando la Convenzione di Vienna “era utile fare riferimento ai Principi Unidroit perché riflettono un consenso mondiale nella materia del diritto contrattuale.”

Infine, i Principi Unidroit non competono né cercano di sostituire gli altri progetti uniformi. Al contrario, essi interagiscono e si integrano a vicenda.

5. Incoterms e UCP (NUU)

Un'altra categoria di strumenti uniformi che riguarda la creazione e l'interpretazione dei contratti commerciali internazionali, oltre che la gestione delle transazioni, unificando i termini e la prassi commerciale, è rappresentata dagli Incoterms (International Commercial Terms) e dalle NUU (Norme ed usi uniformi), entrambi emessi dalla Camera di commercio internazionale.

5.1. Incoterms

Con l'intensificarsi dei rapporti commerciali internazionali, la necessità di determinare in maniera chiara le obbligazioni fra le parti è diventata sempre più forte, soprattutto per stabilire quale delle parti doveva provvedere alle operazioni di trasporto e assicurazione, imballaggio o sdoganamento delle merci, e al resto delle operazioni di natura accessoria, e quale parte era tenuta a sostenere il rischio per le merci in transito. Conseguentemente, gli Incoterms sono stati creati con l'obiettivo di ridurre o rimuovere le incertezze che si manifestano in seguito alle

interpretazioni non uniformi delle regole che riguardano questi aspetti in Stati diversi, e soprattutto per evitare eventuali dispute fra le parti.⁽¹⁰⁷⁾ Il ricorso a queste clausole è facoltativo ed esse non si sostituiscono a quelle contrattuali. Tuttavia, possono diventare parte integrante del contratto fornendo la certezza di un'interpretazione univoca in caso di loro applicazione.

Gli Incoterms disciplinano solamente i diritti e gli obblighi diretti tra il venditore e il compratore nel rapporto della compravendita internazionale ed escludono i rapporti con soggetti terzi che intervengono nell'esecuzione del contratto principale e dei contratti accessori. Sono stati pubblicati per la prima volta nel 1936 e successivamente modificati più volte allo scopo di adattarli alle pratiche commerciali.⁽¹⁰⁸⁾ Persino UNCITRAL ne ha raccomandato l'uso, considerando che questo insieme di definizioni commerciali ha la capacità di armonizzare le leggi che governano il commercio internazionale e qualificandoli come "un contributo di valore per facilitare il commercio internazionale".

Gli Incoterms rappresentano una serie di termini commerciali predefiniti che hanno un ampio uso nelle transazioni commerciali internazionali. Si tratta di termini commerciali composti da una sigla di tre lettere relative alla comune prassi commerciale. Con l'ultima revisione del 2010, le clausole sono state ridotte da 13 a 11. Se prima erano divise in quattro gruppi (E, F, C e D)⁽¹⁰⁹⁾ individuati attraverso la divisione degli oneri e spese tra i contraenti, con la revisione del 2010 sono state suddivise in due categorie in base al metodo di consegna della merce. La riduzione del numero delle clausole è stata ottenuta sostituendole con clausole DAF, DES, DEQ e DDU con due nuove clausole, DAP e DAT.

Gli Incoterms descrivono le principali obbligazioni, i costi e i rischi relativi alla consegna della merce. Essi regolano in particolare: il luogo e le condizioni della consegna della merce, il trasferimento del rischio dal venditore al compratore nel momento della consegna, la divisione dei costi di assicurazione, di trasporto o delle licenze di importazione e la consegna dei documenti. In pratica, tutte le questioni

⁽¹⁰⁷⁾ [ICC Guide to Incoterms® 2010](#), ICC . Retrieved March 14, 2014.

⁽¹⁰⁸⁾ Gli Incoterms sono stati modificati più volte nel: 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 e 2010.

⁽¹⁰⁹⁾ Gruppo E (EXW) - clausole di partenza, il trasporto non viene contemplato; Gruppo F (FCA, FAS, FOB) clausole con trasporto principale non pagato; Gruppo C (CFR, CIF, CPT, CIP) clausole con trasporto principale pagato, e Gruppo D (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP) clausole di arrivo.

che regolano gli Incoterms si basano sulla consegna della merce. Il concetto legale della “consegna” costituisce la componente essenziale degli Incoterms. Il trasferimento del rischio e dei costi relativi alla compravendita si organizza intorno a questo concetto. Il luogo di consegna diventa così un “punto critico”.⁽¹¹⁰⁾ Per facilitare l’applicazione, gli Incoterms 2010 contengono delle definizioni orientative dei termini utilizzati. Il termine “consegna” si usa per indicare il caso in cui il rischio di perdita o di danno causato alla merce si trasferisce dal venditore al compratore. Uno dei vantaggi principali di questa versione degli Incoterms è che si offre una definizione fisica del luogo di consegna accordato e allo stesso tempo del luogo di trasferimento dei rischi in ciascun Incoterm. Negli Incoterms del gruppo D si prevede che il luogo della consegna sia l’arrivo nel paese del compratore. In tutti gli altri gruppi, ossia E, F e C, la consegna avviene all’inizio, nel paese del venditore. Tuttavia, si deve tenere conto che si tratta di concetti approssimativi soggetti ai termini del contratto e al diritto applicabile al contratto della vendita internazionale. Per quello che riguarda la nozione dei rischi, gli Incoterms 2010 fanno riferimento ai rischi di perdita o di danni causati alla merce. Ciò che non regolamentano è il problema del passaggio di proprietà della merce, che si determina in base al diritto applicabile al contratto.⁽¹¹¹⁾

Tuttavia, visto il limitato numero di questioni di cui si occupano gli Incoterms, essi non possono assumere la veste del diritto sostanziale che regola un contratto di vendita internazionale.

⁽¹¹⁰⁾ E. JOLIVET, *Incoterms in the Arbitral Awards of the International Chamber of Commerce*, in ICC International Court of Arbitration Bulletin, vol. 21, n. 2, 2010, p. 48.

⁽¹¹¹⁾ E.C. RUIZ, *El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega*, in Cuadernos de Derecho Transnacional (Octubre 2012), Vol. 4, n. 2, p. 93-122.

5.1.1 L'interazione fra gli Incoterms e la CVIM

Le aree principali di interazione fra la CVIM e gli Incoterms sono la consegna e il passaggio del rischio, anche se negli ultimi tempi il contesto della loro interazione si è ampliato. Gli Incoterms si incorporano nei contratti attraverso una convenzione delle parti⁽¹¹²⁾ oppure attraverso un uso commerciale.⁽¹¹³⁾

La Convenzione attribuisce grande rilevanza all'autonomia delle parti. Queste, ai sensi dell'art 6 CVIM, possono modificare gli effetti di una determinata disposizione o escluderla completamente, sostituendola con un'altra. Nel momento in cui le parti hanno deciso di impiegare una clausola Incoterms, l'intera definizione della regola si incorpora nel contratto in base all'art. 6 CVIM. In alternativa, la regola può essere applicata come un uso commerciale contrattuale ai sensi dell'art. 9 (1) CVIM. In assenza di un riferimento esplicito, gli Incoterms possono essere applicati sulla base dell'art. 9(2) CVIM come “*usi ampiamente conosciuti, dei quali le parti avrebbero dovuto avere conoscenza.*”⁽¹¹⁴⁾

Se, invece, si ha un accordo esplicito sull'incorporazione degli Incoterms, questi ultimi prevalgono sulle disposizioni relative alla consegna⁽¹¹⁵⁾ e al passaggio del rischio⁽¹¹⁶⁾ previste dalla CVIM. Tuttavia, tra le corti nazionali e i tribunali arbitrali esistono posizioni divergenti in merito alla sostituibilità di queste disposizioni della Convenzione con gli Incoterms. In alcuni casi concernenti l'obbligo di consegna della merce, è stato deciso che l'utilizzo delle clausole del gruppo C non modificava il luogo dell'adempimento previsto nell'art. 31 CVIM ossia che la clausola regolamentava solo l'allocatione dei costi e non anche il luogo della consegna.⁽¹¹⁷⁾

⁽¹¹²⁾ Art. 6 CVIM.

⁽¹¹³⁾ Art. 9 CVIM.

⁽¹¹⁴⁾ M. SCHMIDT-KESSEL, *Article 9*, in SCHLECHTRIEM & SCHWENZER, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, p. 182, 185; J.HONNOLD, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention* (Harry M. Flechtner ed., 4th ed. 2009), p. 114; F. FERRARI, *Relevant trade usage and practices under UN sales law*, The European Legal Forum (E) 5-2002, 273 – 277.

⁽¹¹⁵⁾ B. PILTZ, *INCOTERMS and the UN Convention on the International Sale of Goods*, CISG ONLINE 20 YEARS CONFERENCE, http://www.20jahre.cisg-library.org/piltz_intro.html.

⁽¹¹⁶⁾ J.HONNOLD, *supra* note 92, p. 363; J. RAMBERG, *To What Extent Do INCOTERMS 2000 Vary Articles 67(2), 68 and 69?*, 25 J.L. & COM. 219 (2005)

⁽¹¹⁷⁾ UNCITRAL, *Case Law on UNICTRAL Texts (CLOUT)*, 1999, at 2, U.N. Doc. A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/24 [S.A.P. Cordoba, Oct. 31, 1997 (R.G.D., No. 648) (Spain)].

Per esempio, la Corte d'Appello di Colonia ha deciso che il giudice del luogo in cui è stata adempiuta o avrebbe dovuto essere adempiuta la prestazione caratteristica è competente a decidere la controversia. Inserendo la clausola "Ex Works on lorry" nel contratto, le parti concordavano che la sede d'affari del compratore in Germania sarebbe stata il luogo dell'adempimento, poiché il venditore avrebbe consegnato la merce all'indirizzo della sede d'affari del compratore (art. 31 CVIM).⁽¹¹⁸⁾

In altri casi, però, sono state prese decisioni opposte. Il Tribunale di Karlsruhe ha stabilito che il compratore non è obbligato a pagare il prezzo ai sensi degli artt. 66 e 67 (1) CVIM, poiché il rischio non si trasferisce al compratore nel momento in cui la merce è stata consegnata al vettore per la trasmissione al compratore. Il venditore è obbligato a consegnare la merce nella sede d'affari del compratore (art. 31 congiuntamente all'art. 6 CVIM) a proprio rischio, come previsto dalla clausola "free delivery...". Secondo il Tribunale questa clausola non riguarda solo i costi del trasporto, ma anche il passaggio del rischio.⁽¹¹⁹⁾

Recentemente si è posta la questione se gli Incoterms possano essere utilizzati per determinare una stipulazione tacita del luogo della consegna senza farne espresso riferimento. Come detto in precedenza, l'art. 9 CVIM prevede l'applicazione degli usi e delle consuetudini che si sono stabilite fra le parti sia in senso oggettivo sia in senso soggettivo, ossia l'articolo si riferisce non soltanto ai casi in cui viene concordato l'uso di un Incoterm, ma anche alle situazioni nelle quali oggettivamente si applica una consuetudine contrattuale. L'art. 9 (1) prevede

Under a contract of sale agreed between an Italian seller and a Spanish buyer in accordance with the current Incoterms, the goods forming the subject of the contract arrived at the place of destination with certain defects. When the goods were loaded on the vessel at the Italian port, the captain of the vessel signed the document bearing the remark "clean on board", i.e. in perfect condition. The Court held that, in view of the type of contract entered into between the seller and the buyer regarding the delivery and carriage of the goods, the liability of the seller, in accordance with articles 31 and 67 of the CISG ceased when the goods were taken on board a vessel loaded at the port of origin. As from that moment, the risks relating to the sold items passed to the buyer, irrespective of whether the buyer had arranged the insurance of the goods sold and transported.

⁽¹¹⁸⁾ UNCITRAL, Case Law on UNICTRAL Texts (CLOUT), 2000, at 6, U.N. Doc.A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/28 (discussing Oberlandesgericht Köln [OLG Köln] [Civil Court of Appeal] Aug. 1, 1997, RECHTSPRECHUNG DER OBERLANDESGERICHE IN ZIVILSACHEN [OLGZ] 27 U 58/96 (Ger.)).

⁽¹¹⁹⁾ UNCITRAL, Case Law on UNICTRAL Texts (CLOUT), 2000, at 3, U.N. Doc. A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/30 (discussing Oberlandesgericht Karlsruhe [OLG Karlsruhe] [Civil Court of Appeal] Nov. 20, 1992, NEUE JURISTISCHE WOCHENSCHRIFT [NJW] 1316, 1993 (Ger.)).

che “*Le parti sono vincolate dagli usi ai quali hanno aderito e dalle abitudini che si sono stabilite fra esse*”. In questa disposizione rientrano gli usi che le parti hanno pattuito in maniera espressa, come nel caso in cui si utilizzano espressioni usuali nel commercio internazionale, ossia gli Incoterms, e le abitudini che si sono stabilite fra le parti durante i loro rapporti che a volte servono per determinare le intenzioni e le obbligazioni esistenti fra loro. Ai sensi del secondo comma dell’art 9, salvo patto contrario, si considera che le parti hanno reso tacitamente applicabile al contratto “*degli usi di cui erano a conoscenza o dei quali avrebbero dovuto avere conoscenze che, nel commercio internazionale, sono ampiamente conosciuti e regolarmente rispettati dalle parti in contratti dello stesso tipo nel ramo commerciale considerato.*” Recentemente sono state adottate decisioni in cui l’utilizzo di un Incoterm nei rapporti commerciali fra due imprese, ha avuto ripercussioni sulla determinazione del luogo di consegna della merce, anche se non espressamente inserito nel contratto. In questo senso la sentenza della Corte Federale di Giustizia tedesca⁽¹²⁰⁾ afferma che non è necessario un richiamo diretto nel contratto o nella conferma dell’ordine agli Incoterms 2010 per interpretare una clausola, poiché si tratta di prassi commerciale conosciuta a livello globale. Inoltre, la Corte ha respinto la tesi secondo cui il riferimento alla clausola DDP è inteso solamente a definire l’allocazione dei rischi e dei costi, sostenendo che questa clausola determina il luogo della consegna, ossia il luogo dell’adempimento della prestazione caratteristica e con questo anche il luogo del tribunale competente. Decisioni simili sono state adottate anche dalla Corte di giustizia dell’UE. Con la sentenza *Electrosteel* la Corte afferma che, per verificare se nella fattispecie il luogo di consegna risulta determinato in base al contratto, il giudice adito *deve tenere conto di tutti i termini e di tutte le clausole generalmente riconosciuti e sanciti dagli usi del commercio internazionale, quali gli Incoterms (‘International Commercial Terms’), elaborati dalla Camera di commercio internazionale*”.⁽¹²¹⁾ La sentenza riconosce che gli Incoterms sono idonei in linea di principio a veicolare anche un accordo sul luogo della consegna dei beni, e che la designazione effettuata dalle

⁽¹²⁰⁾ Sentenza VIII ZR 108/12, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/121107g1.html>

⁽¹²¹⁾ Caso C 87/10 *Electrosteel Europe SA vs Edil Centro SpA*, sentenza della Corte di Giustizia, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=124882&pageIndex=0&doclang=IT&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=16737>

parti attraverso il rinvio ad un Incoterm, ove presenti i caratteri della “chiarezza”, è rilevante per determinare il foro competente.

Si può concludere che il rapporto fra gli Incoterms e la CVIM è un rapporto di coesistenza e integrazione. Entrambi gli strumenti forniscono un quadro giuridico uniforme che cerca di facilitare la vendita internazionale. La cooperazione e l’interazione fra loro rafforzano il diritto che regola la vendita internazionale e in questo modo porta benefici al commercio internazionale in generale.

5.2. Norme e usi uniformi per il credito documentario

Gli Incoterms riguardano esclusivamente il rapporto compratore-venditore e non fanno riferimento ai dettagli tecnici eseguiti da terzi coinvolti nell’esecuzione del contratto. Con riferimento alle modalità di pagamento del prezzo e alla crescente importanza della lettera di credito, presto si è reso indispensabile introdurre degli standard uniformi per le banche coinvolte nelle relative transazioni.⁽¹²²⁾

Il credito documentario è fra i metodi di pagamento più usati poiché fornisce un alto livello di protezione sia per il compratore che per il venditore. Le regole uniformi per il credito documentario commerciale del 1929 rappresentava il primo tentativo della CCI di codificare le regole della lettera di credito come diritto contrattuale privato. Tuttavia, questa prima serie di regole fu introdotta solo nella prassi bancaria del Belgio e della Francia.⁽¹²³⁾ Ciò portò all’adozione delle Norme ed usi uniformi per il credito documentario (UCP - Uniform Custom and Practice for Documentary Credit) nel 1933.⁽¹²⁴⁾ Dopo una revisione nel 1951, la versione adottata nel 1962 può considerarsi come la prima collezione di regole con un’accettazione globale.⁽¹²⁵⁾ Queste regole sono state revisionate più volte⁽¹²⁶⁾ e la versione più recente è quella del 2007, le cosiddette UCP 600.⁽¹²⁷⁾

⁽¹²²⁾SCHWENZER I., HACHEM P., KEE C., *Global Sales and Contract Law*, Oxford University Press, 2012, p. 49.

⁽¹²³⁾ WHEBLE, B.S., *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits* Cornell International Law Journal (1971), p. 97.

⁽¹²⁴⁾I. RAMBERG, op. cit. p. 331.

⁽¹²⁵⁾ Ibid, p. 98.

Le norme e usi uniformi per il credito documentario (NUU) rappresentano una collezione di regole applicabili all'emissione e all'esecuzione della lettera di credito.⁽¹²⁸⁾ Sono così ampiamente accettate da essere considerate una "legge mondiale."⁽¹²⁹⁾

5.2.1. L'utilizzo delle NUU nel rapporto con la CVIM

In base alla CVIM, uno degli obblighi principali del compratore è pagare il prezzo di acquisto della merce ai sensi degli artt. 53 e 54. Più precisamente, l'art. 54 prevede che *"l'obbligo del compratore di pagare il prezzo comprende quello di prendere le misure e di compiere le formalità destinate a permettere il pagamento del prezzo che sono previste dal contratto o dalle leggi e dai regolamenti."* Nella maggior parte dei contratti di vendita internazionale le parti concordano che il prezzo sia pagato tramite credito documentario o lettera di credito *stand-by*.⁽¹³⁰⁾

Anche se la lettera di credito è uno strumento di pagamento che solitamente si considera effettivo e applicabile, a prescindere dalle problematiche che possono insorgere in un contratto di vendita, nella prassi spesso si trova un'interazione tra le NUU e il contratto di vendita internazionale regolato dalla CVIM.

Le NUU possono applicarsi al contratto di vendita internazionale ai sensi dell'art. 9 (1) CVIM se le parti ne hanno fatto un espressoriferimento. Questa affermazione è conforme anche con quanto previsto nell'art. 1 delle NUU, secondo il quale: *"Le Norme ed Usi Uniformi relativi ai crediti documentari, [.....] ove costituiscano parte integrante del testo del credito, si applicheranno a tutti i crediti"*

⁽¹²⁶⁾ nel 1971, 1983 e 1993.

⁽¹²⁷⁾R. BERGAMI, *What Can UCP 600 Do for You?*, 11 *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration* (1/2007) 1-10.

⁽¹²⁸⁾ Per approfondimenti vedi: KING R., *Gutteridge and Megrah's Law of Bankers' Commercial Credits*, 2001; ROELAND/BERTRAMS, *Bank Guarantees in International Trade*, 2004; C. SCHMITTHOFF, *Schmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade. The Law and Practice of International Trade*, 2007.

⁽¹²⁹⁾ C. SCHMITTHOFF, *Commercial Law in a Changing Economic Climate*, 1981, p. 28.

⁽¹³⁰⁾I.SCHWENZER, *The Danger of Domestic Preconceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG: The Question of Avoidance in the Case of Nonconforming Goods and Documents*, *Victoria University of Wellington Law Review* (2005/4) 795-807.

documentari [.....] vincolando tutte le parti interessate, salvo che il credito disponga espressamente in modo diverso.”

Da un lato, la lettera di credito è una transazione separata dal contratto di vendita. Dall'altro, per far sì che il prezzo contrattato sia pagato, i documenti richiesti dalla lettera di credito devono essere conformi, altrimenti la banca potrebbe rifiutare il pagamento. A questo proposito l'art. 34 CVIM prevede: *“Se il venditore è tenuto a consegnare i documenti relativi alle merci, deve farlo nel momento, nel luogo e nella forma previsti dal contratto [.....]”*

La consegna di documenti conformi alla banca, anche ai sensi dell'art. 16 NUU, rappresenta un requisito fondamentale per effettuare il pagamento, ossia per assolvere all'obbligo di pagamento previsto dal contratto di vendita. La transazione inizia quando il compratore e il venditore concordano che il pagamento del prezzo del contratto di vendita avvenga attraverso una lettera di credito che dovrà essere aperta dal compratore a favore del venditore. L'inadempimento di quest'obbligo è responsabilità del compratore e quindi potrebbe rappresentare una violazione essenziale del contratto.⁽¹³¹⁾ Poiché si tratta di una transazione effettuata tramite lettera di credito, la consegna, da parte del venditore, di una documentazione incompleta e non conforme ai termini e alle condizioni del credito, rappresenta parimenti una violazione del contratto. Di conseguenza, la banca sarà obbligata a rifiutare il pagamento se i documenti consegnati dal compratore non sono conformi a quanto previsto dalla lettera di credito⁽¹³²⁾. In una situazione del genere, il compratore ha il diritto di risolvere il contratto ai sensi dell'art. 25 CVIM⁽¹³³⁾. Quindi, l'incorporazione delle NUU nel contratto di vendita significa che il venditore deve conformarsi alle norme previste per il credito documentario, le quali richiamano a una rigida conformità con gli obblighi documentari. L'art. 30 CVIM prevede *che il venditore si impegna a fornire le merci, [.....] e, se del caso, a*

⁽¹³¹⁾ ICC award No.7585, France, 1992, in UNILEX; ICC award No. 7197 , France, 1992, in UNILEX; CLOUT case No.176 Austria, *Oberster Gerichtshof*(Supreme Court) 6 February 1996: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960206a3.html>.

⁽¹³²⁾ UNCITRAL Digest, Digest of Article 34 case law, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V04/551/57/PDF/V0455157.pdf?OpenElement>; L. GRAFFI, *Case law on the concept of "fundamental breach" in the Vienna Sales Convention*, *Revue de droit des affaires internationales/ International Business Law Journal* 2003, 338-349.

⁽¹³³⁾ I. SCHWENZER, *The Danger of Domestic Preconceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG: The Question of Avoidance in the Case of Nonconforming Goods and Documents*, *Victoria University of Wellington Law Review* 4/2005, 805.

consegnare idocumenti relativi. Questa disposizione riconosce al contratto la possibilità di imporre obblighi separati in relazione alla merce e ai documenti. Da qui, è evidente che in un contratto di vendita internazionale che prevede una transazione effettuata con lettera di credito ai sensi delle NUU, la consegna di documenti non conformi potrebbe costituire una violazione essenziale del contratto nel caso in cui la violazione determini il rifiuto irrevocabile della banca di pagare il prezzo della merce.⁽¹³⁴⁾

Come esposto in precedenza, la Convenzione attribuisce grande importanza al ruolo svolto dagli usi commerciali e dalla prassi stabilita nel commercio internazionale. In più, l'impiego di una terminologia neutra lascia spazio a un'interpretazione autonoma e indipendente in linea con l'evoluzione della prassi internazionale e assicura che la CVIM vada al passo con gli sviluppi del commercio internazionale.⁽¹³⁵⁾

L'uso commerciale non funziona solamente come strumento per colmare le lacune o per sostituire determinate regole della Convenzione, ma può anche integrare le disposizioni della CVIM in reciproca coesistenza. Gli studiosi sono dell'opinione che la maggior parte dei contratti di vendita sia conclusa in conformità a un termine commerciale. La preferenza degli operatori del commercio per l'utilizzo di termini commerciali si spiega con il fatto che i costumi mercantili consistono di usi e pratiche che si sono evolute nei secoli e hanno superato la prova del tempo, dimostrando di essere economicamente efficienti.⁽¹³⁶⁾ Molto spesso gli usi affrontano meglio i bisogni dei commercianti rispetto alla legge che regola il contratto.

⁽¹³⁴⁾ M. BIJL, *Fundamental Breach in Documentary Sales Contracts. The Doctrine of Strict Compliance with the Underlying Sales Contract*, European Journal of Commercial Contract Law 1/2009, p. 28.

⁽¹³⁵⁾ U.N. Comm. on Int'l Trade Law [UNCITRAL], *Introduction to DIGEST OF CASE LAW ON THE UNITED NATIONS CONVENTION ON THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS*, at ix (2012). The Convention has, however, been criticized for its open-endedness and the vagueness of its language. ARTHUR ROSETT, *Critical Reflections on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 45 OHIO ST. L.J. 265 (1984); CHRISTOPHER SHEAFFER, *The Failure of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and a Proposal for a New Global Code in International Sales Law*, 15 CARDOZO J. INT'L & COMP. L. 461 (2007).

⁽¹³⁶⁾ J.H. DALHUISEN, *Custom and Its Revival in Transnational Private Law*, 18 Duke J. Comp. & Int'l L. 339, 370 (2008).

6. Da PECL a CESL - verso un diritto comune europeo della vendita

Le differenze sostanziali fra i sistemi europei di diritto privato, soprattutto fra la *common law* di Inghilterra e Irlanda e la *civil law* del resto dei Paesi europei, e le differenze fra i diversi sistemi di diritto nell'Europa continentale, hanno spinto un gran numero di studiosi verso un diritto civile europeo uniforme o almeno un diritto civile governato da principi comuni.

L'esigenza di creare un diritto contrattuale europeo comune nasceva da alcuni presupposti. Innanzitutto era necessario eliminare le differenze tra le leggi nazionali e armonizzarle per aumentare l'efficienza del commercio transfrontaliero in Europa. Considerando che i Paesi europei per molto tempo si sono impegnati nella creazione di un mercato unico europeo, l'armonizzazione delle leggi poteva essere percepita come un processo ausiliario. Gli organi legislativi europei avevano adottato direttive⁽¹³⁷⁾ per specifiche aree del diritto contrattuale, ma non esisteva un quadro comune. L'auspicio era quello di creare dei principi europei che guidassero i legislatori nazionali nella revisione delle leggi e aiutassero i tribunali nel processo decisionale. È stato questo uno dei progetti più importanti nella storia della costruzione comunitaria, finalizzato all'edificazione di un vero e proprio *corpus* di diritto privato comunitario che, pur affondando le proprie radici nel diritto privato dei singoli Stati, avrebbe realizzato concretamente il sogno dottrinale della rinascita di uno *ius commune*⁽¹³⁸⁾.

6.1. I Principi del diritto europeo dei contratti

I Principi del diritto europeo dei contratti si sono sviluppati in maniera molto simile a quelli dei contratti commerciali internazionali, incentrati però sull'Europa, o meglio sui Paesi dell'Unione Europea. L'idea risale agli anni '70 del

⁽¹³⁷⁾ Direttiva 99/44/CE sulla vendita e garanzia dei beni di consumo, direttiva 2000/35/CE sulla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali, Direttiva 97/7/CE sulla protezione dei consumatori in materia di contratti a distanza, Direttiva 85/577/CEE sulla tutela dei consumatori nei casi di contratti negoziati fuori dai locali commerciali.

⁽¹³⁸⁾ F. MARRELLA, *La nuova lex mercatoria*, op cit., p. 286.

secolo scorso, ma i lavori effettivi iniziarono nel 1980 quando la Commissione Europea del diritto contrattuale (c.d. Commissione Lando) si prefisse di formulare i principi generali europei per un sistema comune di diritto dei contratti. La Commissione era un'associazione indipendente di studiosi giuridici provenienti da tutti i Paesi membri della Comunità Europea e si dedicava al diritto contrattuale, poiché il contratto era considerato lo strumento più importante della gestione aziendale in un'economia di mercato⁽¹³⁹⁾. I Principi della "Commissione Lando" traevano origine dalla risoluzione C 158/400 del 26 maggio 1989, con la quale il Parlamento Europeo chiedeva alla Commissione Europea e al Consiglio di procedere ai lavori preliminari destinati alla redazione di un Codice europeo del diritto privato⁽¹⁴⁰⁾. Tutte queste ragioni hanno spinto la Commissione europea a suggerire un obiettivo più ambizioso della semplice revisione e catalogazione compiuta dall'*acquis communautaire*, ossia creare un *corpus* completo di norme di diritto contrattuale, comprensivo non solo della disciplina contrattuale della vendita ma anche della parte generale del contratto.⁽¹⁴¹⁾

I PECL⁽¹⁴²⁾ non rappresentano dei veri e propri principi. Ai sensi dell'art 1:101 (1), "*si applicano come norme generali del diritto contrattuale dell'Unione Europea*" e sono composti da tre parti. Nella prima parte la Commissione ha analizzato gli effetti e le prestazioni dei contratti, esaminando l'invalidità delle prestazioni e soprattutto l'inadempimento contrattuale. Questa parte dei Principi del Diritto contrattuale europeo è stata pubblicata nel 1995⁽¹⁴³⁾. La seconda parte, pubblicata nel 1999⁽¹⁴⁴⁾, considera la formazione dei contratti, le agenzie, la validità e l'interpretazione dei contratti oltre che i contenuti e gli effetti del contratto. La terza parte, pubblicata nel 2003, riguarda questioni più generali relative al diritto

⁽¹³⁹⁾O. LANDO, *The Rules of European contract law*, Reproduced from "Study of the systems of private law in the EU with regard to discrimination and the creation of a European Civil Code", European Parliament, Directorate General for Research, Working Paper, Legal Affairs Series, JURI 103 EN (June 1999), Chapter III, 127-136.

⁽¹⁴⁰⁾GUCE n. C 158/401 del 26 giugno 1989; v. anche la Ris. del 6 maggio 1994, in GUCE n. C 205 (519) del 25 luglio 1994.

⁽¹⁴¹⁾ G.D'AMICO, *Direttiva sui diritti dei consumatori e Regolamento sul Diritto comune europeo della vendita: quale strategia dell'Unione Europea in materia di armonizzazione?*, in *Dibattiti Diritto comune europeo della vendita*, 2012, p. 611

⁽¹⁴²⁾ Principles of European Contract Law (PECL) (1999): http://frontpage.cbs.dk/law/commission_on_european_contract_law/PECL%20engelsk/engelsk_parti_og_II.htm.

⁽¹⁴³⁾LANDO /BEALE (ed.), *Principles of European Contract Law, Part 1. Performance, Non-performance and Remedies*, Dordrecht, 1995, p. 731.

⁽¹⁴⁴⁾LANDO /BEALE (ed.), *Principles of European Contract Law, Parts I and II*. The Hague, 1999.

delle obbligazioni come la pluralità delle parti, la sostituzione del debitore e la capitalizzazione degli interessi.

Avendo un'applicazione territorialmente limitata agli Stati dell'Unione Europea e facendo riferimento a tutti i tipi di contratti, non solo a quelli commerciali o internazionali, ma anche ai contratti puramente interni e ai contratti con i consumatori, i PECL non hanno avuto il successo atteso.⁽¹⁴⁵⁾ Tuttavia, l'obiettivo principale dei Principi Europei è stato fin dall'inizio quello di fornire la base per un futuro Codice europeo dei contratti,⁽¹⁴⁶⁾ pertanto varrebbe la pena riconsiderare il lavoro di Ole Lando, a cui si deve l'elaborazione dei *Principles of European Contract Law* (PECL – “Principi del Diritto Europeo dei Contratti”), che stanno alla base di molti progetti successivi, tra cui il lavoro di Hugh Beale, coordinatore dei lavori del *Research Group on the Existing EC Private Law (Acquis Group)*, cui si devono i *Principles of the Existing EC Contract Law* (“Principi del vigente diritto comunitario dei contratti”), il lavoro di Christian von Bar, che ha coordinato lo *Study Group on a European Civil Code*, cui si deve il testo dei *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law* (“Principi, definizioni e regole modello del diritto privato europeo”), conosciuti come *Draft Common Frame of Reference* (c.d. DCFR)⁽¹⁴⁷⁾.

6.2. Diritto comune europeo della vendita - CESL

L'11 Ottobre del 2011, la Commissione Europea ha pubblicato la Proposta di Regolamento del Parlamento Europeo e del Consiglio per un Diritto europeo comune della vendita. Questo diritto comune (CESL) si basa sul *Draft Common Frame of Reference* (DCFR), basata sua volta prevalentemente sui Principi del diritto contrattuale europeo (PECL).

La Relazione sulla Proposta specifica l'obiettivo di questo progetto: migliorare l'instaurazione e il funzionamento del mercato interno facilitando

⁽¹⁴⁵⁾ M. BONELL, *Un codice internazionale del diritto dei contratti: I principi Unidroit dei contratti commerciali internazionali*, seconda edizione, Giuffrè Editore, pp. 370-381.

⁽¹⁴⁶⁾ LANDO/BEALE, op. cit. supra nota 142, p. xxiii.

⁽¹⁴⁷⁾ C. VON BAR, *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR)*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2009.

l'espansione degli scambi transfrontalieri per le imprese e gli acquisti transfrontalieri per i consumatori, attraverso l'adozione di un *corpus* autonomo e uniforme di norme di diritto dei contratti, comprensivo di norme a tutela del consumatore – il diritto comune europeo della vendita – da considerarsi alla stregua di un secondo regime di diritto dei contratti nell'ambito dell'ordinamento nazionale di ciascuno Stato membro⁽¹⁴⁸⁾. Il diritto comune europeo della vendita intende innanzitutto proteggere gli acquirenti più deboli, in particolare i consumatori, ma anche piccole e medie imprese⁽¹⁴⁹⁾, prevedendo al contempo regole per la vendita commerciale internazionale⁽¹⁵⁰⁾.

6.2.1. CISG vs CESL

Nonostante una sfera di applicazione molto simile, fra il Diritto comune europeo della vendita e la Convenzione di Vienna esistono molte differenze di struttura e di obiettivi che non permettono a questi due strumenti di diritto uniforme di diventare alternativi.⁽¹⁵¹⁾

Obiettivo. Mentre l'obiettivo primario del CESL è facilitare il commercio transnazionale per le PMI all'interno dell'Unione Europea, migliorando le condizioni e il funzionamento del mercato interno, la CVIM mira a facilitare tutti i tipi di vendita professionale a livello globale, escludendo la vendita ai consumatori attraverso l'unificazione del diritto sostanziale della vendita di beni mobili. Anche il diritto comune di vendita cerca di stabilire delle regole uniformi per il diritto dei

⁽¹⁴⁸⁾ COM(2011) 635 definitivo, p.4.

⁽¹⁴⁹⁾ Secondo il Regolamento una PMI deve: 1. Occupare meno di 250 persone, e 2. Avere un fatturato annuo non superiore ai 50 milioni di euro oppure un totale di bilancio annuo non superiore ai 43 milioni di euro.

⁽¹⁵⁰⁾ Cfr. G. D'AMICO, *Direttiva sui diritti dei consumatori e Regolamento sul Diritto comune europeo della vendita: quale strategia dell'Unione Europea in mater di armonizzazione?*, in Dibattiti, Diritto comune europeo della vendita, I Contratti 7/2012, p. 611-624

⁽¹⁵¹⁾ Per approfondimenti vedi: U. MAGNUS, *CISG and CESL*, Max Planck Private Law Research Paper No. 12/27; I. SCHWENZER, *The Proposed Common European Sales Law and the Convention on the International Sale of Goods*, © 2012 Thomson Reuters E UCC Law Journal E Vol. 44 November 2012, pp. 457-481; M.B.M. LOOS/ H.SCHELHAAS, *Commercial sales: the Common European Sales Law compared to the Vienna Sales Convention*, European Review of Private Law, Forthcoming Centre for the Study of European Contract Law Working Paper Series No. 14 Amsterdam Law School Research Paper No. 96.

contratti, non cercando di sostituire le esistenti leggi nazionali, ma offrendo un secondo regime e dando la possibilità alle parti di sceglierlo per evitare le differenze nelle leggi nazionali. D'altro canto, la Convenzione di Vienna si impegna a sostituirsi il più possibile alle divergenti leggi nazionali in materia.

Applicazione oggettiva. Ai sensi dell'art. 1, la CVIM si applica automaticamente a tutti i contratti di vendita conclusi fra parti che hanno la loro sede d'affari in uno Stato contraente o quando le norme del diritto internazionale privato sfociano nell'applicazione della legge di uno Stato contraente, mentre l'applicazione del CESL è opzionale. In effetti, l'art. 8(1) del Regolamento prevede che l'applicazione del diritto comune europeo della vendita è subordinata all'accordo delle parti. Questo significa che non è possibile un'applicazione contemporanea dei due regimi. Nel caso di una vendita internazionale di beni mobili, soggetta alla CVIM, quest'ultima si applica automaticamente salvo che le parti la escludano, ai sensi dell'art. 6 della stessa. Solo a seguito di tale decisione, le parti potranno espressamente scegliere di applicare il diritto comune europeo della vendita. In questo caso, il contratto sarà disciplinato interamente dal CESL, e non solo in parte.⁽¹⁵²⁾

Per quanto riguarda la materia da regolare, ai sensi dell'art. 3 la CVIM si applica anche ai contratti misti se la fornitura della mano d'opera o di altri servizi non rappresenta una porzione preponderante dell'obbligo della parte che fornisce le merci. L'approccio adottato dal CESL è differente: oltre ai contratti di vendita, regola anche i contratti di fornitura di contenuto digitale, su supporto materiale o meno, e i contratti di servizi connessi⁽¹⁵³⁾, come l'installazione, l'assistenza e la riparazione, escludendo i servizi di formazione⁽¹⁵⁴⁾.

Applicazione soggettiva. La Convenzione di Vienna si occupa puramente delle vendite internazionali B2B (*business to business*), escludendo le transazioni B2C (*business to consumer*) dal suo campo di applicazione. La Proposta di regolamento invece parte dalle transazioni europee B2C, proiettando su tutto il documento la politica per la protezione del consumatore, la quale rappresenta uno

⁽¹⁵²⁾ Proposta di Regolamento paragrafo 24: Onde evitare un'applicazione selettiva di certi elementi del diritto comune europeo della vendita, che potrebbe sbilanciare l'equilibrio fra i diritti e gli obblighi delle parti e avere effetti negativi sulla protezione del consumatore, è opportuno che la scelta riguardi tale diritto comune europeo nel suo complesso e non solo alcune sue parti.

⁽¹⁵³⁾ Art. 5 Proposta di Regolamento.

⁽¹⁵⁴⁾ Art. 2 (m).

degli obiettivi principali dell'unificazione del diritto privato a livello europeo. Anche la Relazione sulla Proposta di regolamento alla pagina 7 dichiara esplicitamente *“l'obiettivo di realizzare un livello elevato di protezione dei consumatori in quanto contiene norme imperative di salvaguardia cui le parti non possono derogare a danno del consumatore. Inoltre, il livello di protezione garantito dalle norme imperative è pari o superiore a quello riconosciuto dall'acquis vigente.”* Il secondo obiettivo della Proposta è *“di aiutare le PMI a trarre maggiore profitto dalle opportunità offerte dal mercato interno”*.

Diritti e obblighi delle parti. Sia la Convenzione di Vienna, sia il Diritto comune europeo della vendita regolano approfonditamente i diritti e gli obblighi delle parti e le conseguenze del loro inadempimento. L'analisi dettagliata mostra le differenze fra le scelte operate dai due strumenti in questo ambito. Tuttavia, le soluzioni fondamentali adottate sono piuttosto simili,⁽¹⁵⁵⁾ come anche la loro struttura: la descrizione degli obblighi del venditore⁽¹⁵⁶⁾, infatti, è seguita dai rimedi a disposizione del compratore nel caso di inadempimento del venditore.⁽¹⁵⁷⁾ Sono esposti quindi gli obblighi del compratore⁽¹⁵⁸⁾ e i corrispondenti rimedi a disposizione del venditore.⁽¹⁵⁹⁾ In entrambi gli strumenti la serie dei diritti e degli obblighi si conclude con le disposizioni inerenti al trasferimento del rischio.⁽¹⁶⁰⁾ Le norme sul risarcimento dei danni¹⁶¹ e la risoluzione del contratto¹⁶² sono trattate separatamente.

Anche se gli obiettivi del Diritto comune europeo della vendita sono molto più ampi di quelli della Convenzione di Vienna, sono rilevanti solo per la vendita ai consumatori e non hanno nessuna ripercussione pratica sulle vendite commerciali. La struttura e lo stile della CVIM sono molto più chiari e trasparenti di quelli usati nel CESL. Inoltre, la sostituzione della terminologia usata per più di trent'anni nel commercio transnazionale con quella proposta nel Regolamento potrebbe solo rendere più difficile la comunicazione fra le parti contraenti.⁽¹⁶³⁾ In più, rendere il

⁽¹⁵⁵⁾ U.MAGNUS, op. cit., pp. 246-255.

⁽¹⁵⁶⁾ Art. 30-44 CVIM e Art. 91-105 CESL.

⁽¹⁵⁷⁾ Art. 45-52 CVIM e Art. 106-122 CESL.

⁽¹⁵⁸⁾ Art. 53-60 CVIM e Art. 123-130 CESL.

⁽¹⁵⁹⁾ Art. 61-65 CVIM e Art. 131-139 CESL.

⁽¹⁶⁰⁾ Art. 66-70 CVIM e Art. 140-146 CESL.

⁽¹⁶¹⁾ Art. 74-80 CVIM e Art. 159-171 CESL.

⁽¹⁶²⁾ Art. 81-88 CVIM e Art. 172-177 CESL.

⁽¹⁶³⁾ I. SCHWENZER, op. cit supra nota 148, pp. 478-479.

CESL applicabile ai contratti con i consumatori lo rende meno attraente della CVIM per le vendite professionali. In conclusione, il Diritto comune europeo dei contratti non può considerarsi una valida alternativa alla Convenzione di Vienna.

IV. LE FONTI DEL DIRITTO CONTRATTUALE NEI PAESI DELL'EX JUGOSLAVIA: L'INTERAZIONE TRA LA CVIM E LA NORMATIVA NAZIONALE

Nei decenni successivi alla Seconda guerra mondiale la materia delle obbligazioni nella Jugoslavia non è stata regolamentata in maniera esaustiva. Le autorità rivoluzionarie avevano annullato la legislazione c.d. borghese nel 1946, compresi il codice civile e quello commerciale.⁽¹⁶⁴⁾ Un ruolo piuttosto importante nell'ambito dei contratti commerciali B2B ebbero le cosiddette "Usanze generali per il commercio dei beni" adottate nel 1954 dal plenum dell'arbitrato statale commerciale. Le "usanze" contenevano non soltanto gli usi commerciali già esistenti, ma anche delle nuove regole del diritto contrattuale generale, diventando così un predecessore della Legge sulle obbligazioni del 1978⁽¹⁶⁵⁾. Questa legge federale trovava ispirazione nei vari codici europei – l'*Obligationenrecht* svizzero, il *Codice civile* italiano, il *BGB* tedesco e l'*ABGB* austriaco. Seguendo l'esempio del codice italiano e di quello svizzero, era stato adottato l'approccio monistico per regolamentare i contratti commerciali e non commerciali (civili) in modo uniforme. Tuttavia, la caratteristica principale del testo era costituita dall'influenza del diritto uniforme della vendita sulla sua redazione, ovvero le due convenzioni dell'Aja sul diritto della vendita, predecessori della CVIM. Non sorprende quindi la somiglianza con molte delle disposizioni convenzionali.⁽¹⁶⁶⁾ Oltre alle disposizioni relative alla conclusione dei contratti e soprattutto al contratto di vendita, l'esempio più eclatante è rappresentato dalla clausola generale per l'esonero della responsabilità contrattuale dell'art. 263 che corrisponde alle previsioni dell'art. 79 CVIM. La legge jugoslava conteneva però alcune soluzioni datate, soprattutto in riferimento all'inadempimento contrattuale.

⁽¹⁶⁴⁾ L'atto di annullamento era retroattivo, con effetto dal 6 aprile 1941. Gazzetta Ufficiale Federale n. 86/46, 105/46 e 96/47.

⁽¹⁶⁵⁾ Gazzetta Federale Ufficiale n. 29/1978.

⁽¹⁶⁶⁾ SCHLECHTRIEM, MOZINA, *Pravo mednarodne prodaje*, Ljubljana, Uradni list 2006, p. 4.

Con la dissoluzione della Jugoslavia, alcuni dei nuovi Stati indipendenti hanno mantenuto le basi dell'atto federale, modernizzandolo e aggiornandolo, altri invece hanno adottato nuove soluzioni. Tuttavia, le disposizioni relative al contratto di vendita previste nelle leggi nazionali hanno trovato generalmente molti punti in comune con la Convenzione di Vienna sulla vendita dei beni mobili.

La legge nazionale macedone sulla vendita fa parte del testo legislativo sulle obbligazioni entrato in vigore nel 2001.⁽¹⁶⁷⁾ Questo testo trova le sue origini nel codice sulle obbligazioni svizzero e nei due predecessori della CVIM ovvero le due convenzioni dell'Aja del 1964 (LUVI e LUFC).

A prima vista, la maggioranza delle regole della Convenzione ricalca le disposizioni della Legge sulle obbligazioni, soprattutto con riferimento agli aspetti che adottano concetti della tradizione della *civil law*. Tuttavia, la Legge sulle obbligazioni si discosta per quanto riguarda i concetti tipici della *common law* adottati dalla CVIM, in particolar modo la conclusione e la formazione del contratto. La legge nazionale macedone, in linea con l'art. 11 della CVIM, adotta il principio dell'informalità del contratto come regola generale, con l'eccezione di situazioni espressamente previste dalla legge.⁽¹⁶⁸⁾ Inoltre, come da art. 13 CVIM, l'art. 64 della legge prevede il requisito della forma scritta, anche se i mezzi di comunicazione menzionati (teleprinter, telefax e computer) sono differenti, per via del diverso livello di sviluppo tecnologico. La legge macedone aveva adottato lo standard di "ragionevolezza"⁽¹⁶⁹⁾ dalla LUVI, anche se sconosciuto alla tradizione giuridica nazionale. Il concetto di ragionevolezza è altrettanto usato come principio generale nella Convenzione di Vienna.⁽¹⁷⁰⁾

La fonte principale del diritto contrattuale in Croazia è costituita dalla Legge sulle obbligazioni del 2005. Questa legge era stata adottata inizialmente nel 1978 e dopo lo scioglimento della ex Jugoslavia la Croazia indipendente la aveva accettata,

⁽¹⁶⁷⁾ Gazzetta ufficiale della Repubblica di Macedonia No. 18/2001, 78/2001, 04/2002, 59/2002, 05/2003, 84/2008, 81/2009 e 161/2009.

⁽¹⁶⁸⁾ Art. 59 comma 1 della Legge macedone sulle obbligazioni.

⁽¹⁶⁹⁾ Vi sono 25 riferimenti alla ragionevolezza nel testo della legge: art. 114(3), art. 118(1), art. 148(3), art. 210(1), art. 255(3-4), art. 450(2-3), art. 453, 458, 477, 481, 489(1), 492, 497, 498, 513, 527(1-2), 626(2), 666(2), 933(2), 982(2).

⁽¹⁷⁰⁾ Vedi DIESSE FRANCOIS, "La bonne foi, la coopération et la raisonnable dans le Convention des Nations Unies relative à la vente internationale des marchandises (CVIM)", in *Journal de Droit International*, 2002, pp. 55-112.

modernizzandola nel 2005 e adeguandola al diritto contrattuale europeo.⁽¹⁷¹⁾ Ulteriori emendamenti sono stati approvati nel 2008 e nel 2011 ma nessuno relativo ai contratti. Si può dire che la CVIM ha inciso sulla legislazione contrattuale contemporanea in Croazia, anche se in maniera indiretta. La Convenzione non è stata implementata nella nuova legge sulle obbligazioni, poiché ai sensi dell'art. 140 della Costituzione questa rappresenta già una parte integrale dell'ordinamento giuridico croato. La fonte principale del diritto contrattuale in Croazia è la legge sulle obbligazioni, ereditata da quella jugoslava del 1978 e successivamente modificata.⁽¹⁷²⁾ Il suo rapporto con la CVIM è osservabile sotto diversi aspetti. Per quanto riguarda la conclusione del contratto, la legge nazionale segue lo schema previsto dalla Convenzione: il contratto si conclude con l'accettazione dell'offerta.⁽¹⁷³⁾ La legge croata ha adottato la c.d. teoria di ricezione presente anche nell'art. 15 della CVIM. Generalmente la legge nazionale offre soluzioni molto simili a quelle previste nella Convenzione, soprattutto negli aspetti che adottano soluzioni basate sulla tradizione dei paesi della *civil law*. Uno dei principi fondamentali del diritto contrattuale croato è l'informalità dei contratti, in linea con la previsione dell'art. 4 della CVIM. Oltre alla regola generale secondo la quale il contratto è valido a prescindere dalla forma nella quale è stato concluso⁽¹⁷⁴⁾, la legge nazionale prevede che il contratto sia concluso in forma scritta se le parti hanno scambiato lettere o hanno raggiunto un accordo attraverso un mezzo che permette di stabilire con certezza il contenuto e l'identità delle parti.⁽¹⁷⁵⁾

Il sistema nazionale di responsabilità per la non conformità dei beni è molto simile a quello convenzionale, anche se strettamente connesso con le disposizioni della LUVI. La legge prevede l'obbligo del compratore di esaminare i beni e notificare gli eventuali difetti al venditore.⁽¹⁷⁶⁾ La mancata notifica comporta gravi conseguenze: l'acquirente perde il diritto di ricorrere ai rimedi per la non conformità dei beni.

⁽¹⁷¹⁾ PETAR KLARIC, "Zakon o obaveznim odnosima", Narodne Novine d.d., 2012.

⁽¹⁷²⁾ N.N. 35/05, 41/08, 125/11, 78/15

⁽¹⁷³⁾ Art. 252(1) Legge sulle Obbligazioni

⁽¹⁷⁴⁾ Art. 11 CVIM e art. 67 Legge sulle obbligazioni.

⁽¹⁷⁵⁾ Art. 292 (4) legge sulle obbligazioni.

⁽¹⁷⁶⁾ Art. 38 CVIM e artt. 403, 404(1) Legge sulle obbligazioni.

Per quanto riguarda la legislazione slovena, il diritto uniforme ha avuto una grande influenza sul Codice delle Obligazioni.⁽¹⁷⁷⁾ Non solo le disposizioni relative alla conclusione dei contratti, ma anche gli altri aspetti del diritto contrattuale dimostrano un alto livello di congruenza con la CVIM.⁽¹⁷⁸⁾ L'influenza del diritto uniforme della vendita si riflette nella parte relativa alla conclusione dei contratti⁽¹⁷⁹⁾ e al concetto di risarcimento dei danni per inadempimento contrattuale. Quest'ultimo, a differenza di quanto previsto nella maggior parte dei codici continentali, non si basa sulla colpa, ma sulla sopravvenuta impossibilità.⁽¹⁸⁰⁾ La responsabilità del debitore per danni per inadempimento contrattuale è limitata al danno ragionevolmente prevedibile, tranne nei casi di inadempimento intenzionale o grossa negligenza.⁽¹⁸¹⁾

Dall'altro lato, il Codice delle obbligazioni contiene alcune soluzioni datate, come l'assenza di un approccio uniforme per l'inadempimento contrattuale e il differente trattamento dell'inadempimento (ritardo nell'adempimento), adempimento non coretto o impossibilità sopravvenuta. Inoltre, la legge nazionale contiene regole complicate per quanto riguarda la notifica di non conformità al venditore, quale prerequisite per i rimedi dell'acquirente.⁽¹⁸²⁾

⁽¹⁷⁷⁾ OJ 83/2001.

⁽¹⁷⁸⁾ Cfr D. MOZINA, *Harmonisation of Private Law in Europe and the Development of Private Law in Slovenia*, in *Juridica International* XIV/2008 pp. 173-180.

⁽¹⁷⁹⁾ Artt. 26-43 del codice delle obbligazioni

⁽¹⁸⁰⁾ Art. 263 Codice delle obbligazioni.

⁽¹⁸¹⁾ Art. 266 Codice delle obbligazioni.

⁽¹⁸²⁾ Artt. 481, 482 Codice delle obbligazioni.

CAPITOLO SECONDO

APPLICAZIONI E APPLICABILITÀ DELLA CONVENZIONE DI VIENNA

NEI PAESI DELL'EX JUGOSLAVIA

SOMMARIO: I. Premessa; - 1. La struttura della Convenzione; II. Applicabilità; - 1. La sede d'affari e il criterio di internazionalità; - 2. L'applicabilità diretta e la determinazione dello Stato contraente; - 3. L'applicabilità indiretta; - III. Ambito di applicazione; - 1. Applicazione *ratione materiae*: definizione del contratto di vendita internazionale; - 2. Oltre la vendita tradizionale. Le nuove categorie di contratti: fornitura di beni da fabbricare o produrre; - 3. Gli altri tipi contrattuali e la CVIM; - 4. I beni oggetto del contratto di vendita internazionale; - IV. Le esclusioni, - 1. Le esclusioni dell'art. 2; - 2. L'esclusione dell'art. 5; - V. Opting-out e opting-in; - 1. Opting-out dall'applicazione della CVIM; - 1.1. La deroga; - 1.2. L'esclusione; - 2. Opting – in.

I. PREMESSA

L'11 aprile del 1980, alla conferenza diplomatica di Vienna, 62 paesi adottarono all'unanimità la Convenzione che stabiliva una legge uniforme per la vendita internazionale di beni, che a sua volta attirò un grande e variegato gruppo di Stati contraenti, creando una base ampiamente accettata per il commercio internazionale. La Convenzione delle Nazioni Unite sul contratto di vendita internazionale di beni mobili (CVIM) è diventata negli ultimi trent'anni un importante strumento di commercio internazionale, che ha creato un quadro uniforme per i contratti di vendita di beni tra parti con sede d'affari in Stati differenti. Definendo i diritti e gli obblighi delle parti in maniera trasparente e facile da comprendere, la Convenzione ha promosso la prevedibilità nel commercio

internazionale, riducendo i costi delle transazioni per gli Stati con tradizioni legali differenti ed economie diverse. La scelta di limitare le regole di vendita a quella internazionale era considerato un passo necessario poiché gli Stati avrebbero accettato norme uniformi solo in un'area d'interesse condiviso, ossia le transazioni commerciali internazionali.⁽¹⁸³⁾

Il successo della Convenzione e il suo contributo all'unificazione del diritto del commercio internazionale sono molto rilevanti e si riflettono nell'elevato numero di opere accademiche⁽¹⁸⁴⁾ che le hanno analizzate e che continuano a crescere di pari passo con la giurisprudenza – più di 2500 casi disponibili.

Questo risultato si rivela ancora più notevole considerata la novità della Convenzione. A differenza dei trattati tipici, la CVIM non vincola gli Stati ma le parti private che provengono dagli Stati contraenti, ossia gli imprenditori coinvolti nella vendita transnazionale di beni. Anche lo stile chiaro e trasparente⁽¹⁸⁵⁾ svolge un ruolo importante nel successo della Convenzione. Le sue disposizioni espresse nel linguaggio semplice del commercio sono comprensibili per gli imprenditori, ai quali è rivolta la Convenzione.⁽¹⁸⁶⁾

Un altro motivo dell'ampia accettazione della Convenzione è la sua flessibilità, ottenuta con l'uso di tecniche differenti e, in particolare, adottando una terminologia neutra, promuovendo l'osservanza della buona fede nel commercio internazionale, determinando come regola che i principi generali sui quali la Convenzione si fonda debbano essere usati per colmare le eventuali lacune e riconoscendo l'effetto vincolante degli usi e delle prassi stabilite fra le parti.

La combinazione di disposizioni sostanziali, terminologia e tecniche usate per la redazione della Convenzione assicura un alto livello di adattabilità alla prassi commerciale.⁽¹⁸⁷⁾ In più la CVIM si discosta molto dalla posizione universalista adottata nella Convenzione dell'Aja del 1964, adottandone invece una più accomodante. La CVIM incorpora esplicitamente nel proprio testo le regole del

⁽¹⁸³⁾ J. HONNOLD, *Uniform Law for International Sales Under the 1980 United Nations Convention*, Kluwer Law and tax publisher, 1982, pp. 47-58.

⁽¹⁸⁴⁾ UNCITRAL prepara annualmente *Bibliography of recent writings related to the work of UNCITRAL*, disponibile sul sito web www.uncitral.org/uncitral/commission/sessions/44th.html.

⁽¹⁸⁵⁾ J. HONNOLD, op. cit. p. 13.

⁽¹⁸⁶⁾ K. BELL, *The Sphere of Application of the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 8 *Pace International Law Review* (1996) 237-258

⁽¹⁸⁷⁾ *Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 2012 Edition*, UNCITRAL, ix.

diritto internazionale privato, perciò in molti ordinamenti è diventata automaticamente applicabile, senza necessità di adottare leggi nazionali di esecuzione dopo la ratifica.⁽¹⁸⁸⁾

L'adesione degli Stati dell'ex SFRJ alla Convenzione di Vienna. La SFR Jugoslavia ratificò la Convenzione di Vienna il 27 marzo del 1985. Questa, tuttavia, non divenne efficace fino all'1° gennaio 1988, a causa del numero insufficiente di ratifiche. La storia delle adesioni degli Stati successori riflette la storia del loro percorso verso l'indipendenza. Con riguardo alla CVIM, le adesioni dopo l'indipendenza avrebbero dovute essere formalizzate con il deposito della notificazione di successione con applicazione retroattiva relativa al periodo dalla data di successione fino al deposito della notificazione. Tuttavia, questo non è avvenuto contemporaneamente in tutti i Paesi dell'ex Jugoslavia, creando una situazione di incertezza legale per le parti in relazione allo status della Convenzione negli ordinamenti giuridici in questione.

La **Croazia**, con la dichiarazione retroattiva dell'8 giugno del 1998, ha aderito alla CVIM in data 8 ottobre 1991, il giorno della sua indipendenza, senza riserve dichiarate. Anche se sono passati 25 anni dall'entrata in vigore della Convenzione, e quest'ultima è stata oggetto di analisi di molti studiosi croati⁽¹⁸⁹⁾, non si può dire ancora che sia stata accettata nella prassi, poiché esistono solo nove casi nella più grande base dati del Pace Law School Institute of International Commercial Law.

La **Bosnia ed Erzegovina** ha implementato la Convenzione inserendola nella legislazione nazionale il 6 giugno del 1992, depositando successivamente anche la notificazione di successione presso le Nazioni Unite in data 12 gennaio 1994.

In **Slovenia** la CVIM è entrata in vigore il 25 giugno 1991. Generalmente, la Convenzione è vista in maniera positiva, soprattutto nella dottrina giuridica. Viene insegnata all'università ed è spesso un tema di interesse nella letteratura legale. Di

⁽¹⁸⁸⁾ K.BELL, op.cit., p. 243.

⁽¹⁸⁹⁾ N. TEPES, "Pravo u gospodarstvu: casopis za gospodarsko-pravnu teoriju i praksu", 2001, pp. 758-793.

recente è stato pubblicato anche un manuale in lingua slovena sulla CVIM.⁽¹⁹⁰⁾ Tuttavia, i tribunali sloveni hanno applicato la Convenzione in pochissimi casi.

Per la **Serbia**, membro della FR Jugoslavia, la CVIM è entrata in vigore il 27 aprile 1992.

Il **Montenegro** è diventato indipendente il 3 giugno 2006 assumendo la responsabilità degli obblighi provenienti dai trattati già esistenti con una dichiarazione della stessa data.

La **Macedonia**, infine, anche se indipendente dal 1993, ha depositato la sua notificazione di successione il 13 novembre 2006. Conseguentemente, si è posto il problema relativo agli effetti della notificazione della successione dei trattati e al loro carattere, dichiarativo o costitutivo. Questi effetti, soprattutto nel caso macedone, potrebbero avere delle conseguenze significative sull'applicazione della CVIM nella regione. In questo senso sono sorte alcune domande: le parti di un contratto concluso nel periodo tra la data della successione dello Stato, ovvero il 17 novembre 1991, e la data di ricezione della notificazione della successione della CVIM, ovvero il 22 novembre 2006, devono considerarsi come parti provenienti da uno Stato contraente ai sensi dell'art. 1(1)(a) CVIM? Se l'art. 1(1)(b) della CVIM rinvia alla legge macedone, la Convenzione si deve applicare ai contratti conclusi nel periodo sopramenzionato? Si tratta di questioni non puramente accademiche, poiché sono state affrontate nella prassi dei tribunali arbitrali della regione. Le risposte, tuttavia, non sono state unanimi. Nell'analisi delle sentenze a disposizione, sono stati identificati 14 lodi arbitrali nell'ambito della vendita internazionale in cui una delle parti in causa proveniva dalla Macedonia. In alcuni di questi casi, il contratto prevedeva la clausola per la scelta della legge. Nella maggior parte dei casi in cui non era presente tale clausola, solitamente il tribunale arbitrale non affrontava la questione dello status contrattuale della Macedonia ma applicava direttamente la CVIM o la legge nazionale della controparte contrattuale. Tuttavia, in un terzo dei casi, gli arbitri si erano posti il problema se la Macedonia dovesse essere considerata uno Stato contraente della Convenzione prima del deposito della notificazione di successione. In due casi appartenenti a quest'ultimo gruppo,

⁽¹⁹⁰⁾ P. SCHLECHTRIEM/D. MOZINA, " *Pravo mednarodnepordaje*" (Law on international sales), Ljubljana, 2006.

l'arbitro aveva dovuto decidere tra una parte con sede d'affari in Serbia e l'altra con sede d'affari in Macedonia e aveva scelto di applicare la Convenzione di Vienna in base al seguente ragionamento: "*Since the seller is a Serbian company, the applicable law should be the law of Serbia, i.e. the Law on Contracts and Torts. However, since both states on whose territory the parties have places of business were constituents of former SFRY, and since the SFRY has signed the UNCITRAL Convention on Contracts for International Sale of Goods and the contract at hand is the contract for international sale of goods, the arbitrator considers the Vienna (UNCITRAL) Convention as also applicable for reasons of automatic succession to multilateral treaties.*" Anche se l'applicazione della CVIM in questi casi sembra corretta, deve essere notato che l'arbitro implicitamente aveva richiamato l'art. 1(1)(a) come base per l'applicazione della CVIM e non l'art. 1(1)(b). Qualsiasi giustificazione di un tale approccio sembrerebbe controversa poiché la posizione del diritto internazionale sulla successione degli Stati nei trattati internazionali non è chiara e la Macedonia, nel momento della decisione, non figurava sul sito dell'Uncitral nell'elenco delle parti contraenti della Convenzione.

Per quanto riguarda i casi decisi dopo il deposito della notificazione di successione e l'iscrizione della Macedonia nell'elenco degli Stati contraenti, nella sentenza dell'arbitrato della Serbia n. T-23/06 del 15/09/2008, in una controversia tra un venditore con sede d'affari in Serbia e un acquirente con sede d'affari in Macedonia, l'arbitro aveva applicato la CVIM in base alle norme di conflitto, precisando nell'*obiter dictum* che l'applicazione della disciplina convenzionale ai sensi dell'art. 1(1)(a) è stata intenzionalmente omessa, anche se la Macedonia era già parte contraente al momento della decisione, ma non lo era al momento della conclusione del contratto. Un ragionamento opposto è stato adottato nella sentenza T-8/07 del 9/05/2008 e T-1/08 del 17/11/2008, dove la CVIM è stata applicata ai sensi dell'art. 1(1)(a) nonostante il contratto fosse stato concluso anteriormente al deposito della notificazione di successione.

Recentemente vi è stata un'altra svolta che riguardava l'applicazione della CVIM nei Balcani. Il 17 febbraio del 2008 il Kosovo ha dichiarato l'indipendenza dalla Serbia. Alcuni Stati, molti dei quali contraenti CVIM, hanno riconosciuto

l'indipendenza, a differenza di altri.⁽¹⁹¹⁾ Inoltre, il Kosovo non è membro delle Nazioni Unite e nemmeno uno Stato contraente della Convenzione di Vienna. Di conseguenza sorgono due quesiti: in che modo si riflette questo sul diritto applicabile ai contratti conclusi tra due parti (una situata in Kosovo e l'altra in un altro Stato) e quando diventa applicabile la CVIM? La risposta è tutt'altro che semplice. Anche se il Kosovo non è nell'elenco dei Paesi contraenti, potrebbe essere considerato come parte di uno Stato contraente, ovvero la Serbia, da coloro che non riconoscono la sua indipendenza come Stato sovrano, portando all'applicazione della CVIM. Per chi invece riconosce la sua indipendenza, succede il contrario. Inoltre, considerando che le leggi dell'ex Jugoslavia sono rimaste in vigore anche dopo il 1999, gli effetti prodottianche dopo il febbraio del 2008 sollevano ancora più dubbi sull'applicazione della CVIM in Kosovo.⁽¹⁹²⁾

Nessuno degli Stati suindicati, al momento dell'adesione alla Convenzione, ha dichiarato riserve alla propria applicazione.

1. La struttura della convenzione

Il testo della Convenzione è introdotto da un Preambolo⁽¹⁹³⁾ e si conclude con il Testo Autentico. In mezzo si trovano i 101 articoli della CVIM organizzati in quattro Parti.

Parte I – Campo d'applicazione e disposizioni generali, la **Parte II** della Convenzione, denominata **Conclusioni del contratto**.

⁽¹⁹¹⁾ Spagna, Cina, Russia e molti altri paesi.

⁽¹⁹²⁾ Cfr. OSMANI, VJOSA, Treaty Application in *Kosovo* through Rules of Succession and Domestic Law: The Example of the *CISG*, *PhD thesis Pittsburg University, 2015*.

⁽¹⁹³⁾ Anche se il Preambolo non contiene regole sostanziali del diritto della vendita internazionale, è stato invocato dai tribunali per risolvere le controversie regolate dalla Convenzione, per esempio nei seguenti casi: CLOUT case No. 433 [U.S. District Court, Northern District of California, United States, 27 July 2001, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010727u1.html>] (la Corte ha citato il secondo e il terzo paragrafo del Preambolo, mostrando l'intento che la CVIM sta prendendo il posto della legge nazionale per le questioni nella materia della vendita internazionale; CLOUT case No. 579 [U.S. District Court, Southern District of New York, United States, May 10, 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020510u1.html>] (la Corte ha citato il terzo paragrafo del Preambolo in sostegno alla propria posizione che la CVIM prevale sulle norme interne riguardo ai contratti di vendita internazionale. Nella sentenza U.S. District Court, Northern District of Illinois, United States, 3 September 2008 (CAN Int'l, Inc. v. Guangdong Kelon Electronical Holdings), <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080903u1.html>), invece, la Corte fa capire che l'obiettivo della Convenzione è quello di rimuovere le barriere al commercio internazionale.

La parte più estesa della Convenzione è la **Parte III – Compravendita di merci**, oggetto di questa ricerca, composta dagli artt. 25-88 e organizzata in cinque capitoli. L'ultima parte della Convenzione, la **Parte IV** è intitolata **Disposizioni finali**.

II. APPLICABILITÀ

La prima parte della Convenzione pone la questione della sua applicabilità, insieme agli argomenti relativi all'interpretazione e i requisiti formali. Per determinare se la Convenzione possa essere applicata in un determinato caso, devono essere prese in considerazione più disposizioni della stessa. A questo proposito gli artt. 2 e 3 restringono ed estendono rispettivamente l'ambito *ratione materiae* di applicazione della Convenzione, mentre per l'applicazione temporale si fa riferimento all'art. 100.⁽¹⁹⁴⁾

La Convenzione non si applica a qualsiasi tipo di contratto di vendita internazionale. Piuttosto il suo ambito di applicazione si limita ai contratti per la vendita di beni che hanno specifici requisiti d'internazionalità riportati nell'art. 1(1).

L'art.1 rappresenta la norma di conflitto che separa la vendita internazionale di beni da quella puramente interna.⁽¹⁹⁵⁾ Essa contiene in sé il criterio dell'internazionalità: un contratto di vendita di beni entra nell'ambito di applicazione della CVIM solo se concluso fra parti con sede d'affari in Stati differenti.⁽¹⁹⁶⁾

L'internazionalità del rapporto si determina esclusivamente sulla base di un criterio soggettivo, ovvero sulla base dell'ubicazione, al momento della conclusione del contratto, della sede d'affari o della residenza abituale dei contraenti in due Stati diversi.⁽¹⁹⁷⁾ Si è in presenza di un contratto internazionale ai sensi della Convenzione anche quando la merce non è destinata a oltrepassare alcuna

⁽¹⁹⁴⁾ UNCITRAL Digest, op.cit., x.

⁽¹⁹⁵⁾ H. E. HARTNELL, *Rousing the Sleeping Dogs: The Validity Exception to the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 18 YALE J. INT'L L. 11 (1993).

⁽¹⁹⁶⁾ K. BELL, op. cit., p. 244.

⁽¹⁹⁷⁾ Art. 10 CVIM.

frontiera⁽¹⁹⁸⁾ purché le parti abbiano la loro sede di affari in Stati diversi, e indipendentemente dal fatto che le parti siano o meno cittadini dello stesso Stato.⁽¹⁹⁹⁾Tuttavia la mera internazionalità del rapporto contrattuale non può di per sé condurre all'applicabilità della Convenzione.⁽²⁰⁰⁾

Lo schema commerciale principale della regione balcanica è caratterizzato da esportazione e importazioni da e verso Paesi contraenti della CVIM. Ciò significa che in numerosi casi sono soddisfatte le condizioni per l'applicazione della Convenzione. Tuttavia, questo non significa che la CVIM è sempre stata applicata.⁽²⁰¹⁾A causa della limitata disponibilità di casi riportati dalla regione, è piuttosto difficile determinare l'esatto numero di situazioni in cui la Convenzione non è stata applicata anche se vi erano le condizioni necessarie per la sua applicazione. D'altro canto, vi sono stati casi in cui la Convenzione era applicabile anche se i requisiti dell'art. 1(1) non erano soddisfatti. Per esempio, in un caso che coinvolgeva un compratore con sede d'affari nel Liechtenstein e un venditore con sede d'affari in Slovenia, il tribunale sloveno aveva deciso che la CVIM era applicabile, anche se non in riferimento alla parte relativa all'usura, sulla base dell'art. 4(a). Considerando che il Liechtenstein non fa parte della Convenzione e considerando che il tribunale considerava la legge del Paese del venditore quale legge applicabile al contratto, non è chiaro quale sia stato il ruolo della CVIM in questo caso.⁽²⁰²⁾

Tuttavia, escludere la Convenzione rappresenta una prassi comune in molti Paesi balcanici, soprattutto con l'uso dei contratti standard utilizzati dalle imprese internazionali che hanno rapporti commerciali con questi Paesi. In altri casi, per esempio come accade in Croazia, tale prassi è il risultato della scarsa familiarità

⁽¹⁹⁸⁾ P. SCHLECHTRIEM, *From Hague to Vienna – progress in unification of the law of international sales contract?*, in *Transnational Law of international Commercial Transactions*, p. 127.

⁽¹⁹⁹⁾ Vedi art. 1, comma 3 della CVIM.

⁽²⁰⁰⁾ Vedi F. FERRARI, *La Vendita internazionale, applicazione e applicabilità della CVIM*, p. 48 nota 69: "la diversa ubicazione statale delle sedi d'affari delle parti non rende per se applicabile la disciplina convenzionale del 1980; sulla base di essa si determina soltanto l'internazionalizzazione del rapporto contrattuale, un elemento necessario ma non sufficiente perché la Convenzione possa trovare applicazione."

⁽²⁰¹⁾ PAVIC/DJORDJEVIC, *Application of the CISG before the Foreign Trade Court of Arbitration at the Serbian Chamber of Commerce – Looking Back at the Latest 100 cases*, 28 J. L. & Commerce 1, 2009, pp. 3-5.

⁽²⁰²⁾ Supreme Court of Republic of Slovenia III Ips 60/96, Slovenia 8 April 1998, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980408sv.html>.

delle regole convenzionali e il basso livello di certezza legale nella loro applicazione.⁽²⁰³⁾ D'altro canto, la giurisprudenza offre alcuni insoliti esempi di casi in cui la Convenzione è stata applicata anche se le parti avevano espressamente o implicitamente escluso l'applicazione. Nella sentenza *Freshplums*⁽²⁰⁴⁾ il contratto di vendita conteneva la seguente previsione: “*the provisions of the law on contracts and torts shall apply to all the issues not covered by this contract*”. L'arbitro aveva erroneamente interpretato la disposizione come un accordo impreciso per l'applicazione della CVIM in quanto “*it was not clear which Law the parties have in mind*”. L'arbitro aveva svolto un'analisi delle norme di conflitto per determinare la legge applicabile, arrivando alla conclusione che quello applicabile era il diritto serbo e conseguentemente la Convenzione di Vienna come parte di tale diritto. Anche se l'esito della controversia sarebbe stato lo stesso sia ai sensi della Convenzione che ai sensi della legge nazionale, poiché il ricorrente chiedeva il pagamento del resto del prezzo, che gli spettava in base a entrambe le norme, ciò che causa preoccupazione è la decisione dell'arbitro di ignorare la scelta espressa dalle parti.

In un altro caso⁽²⁰⁵⁾ in cui il contratto prevedeva l'applicazione del diritto sostanziale nazionale e le parti con sede d'affari nell'ex Jugoslavia richiama- vano estensivamente l'applicabilità della legge serba (allora jugoslava) sui contratti nelle loro comunicazioni scritte, il tribunale arbitrale aveva erroneamente concluso che la CVIM si applicava come parte del diritto serbo che le parti avevano presumibilmente scelto.

Infine, in un caso l'arbitro aveva applicato la CVIM come parte della legge applicabile eletta dalle parti, anche se il contratto conteneva un riferimento esplicito alla legge serba sui contratti per tutte le questioni non regolate dal contratto stesso.⁽²⁰⁶⁾

Fortunatamente si tratta di casi isolati nella prassi arbitrale balcanica. Tuttavia, vi sono anche decisioni delle corti nazionali che hanno riportato errori simili. La Corte commerciale di Cacak aveva applicato la CVIM in un caso in cui il

⁽²⁰³⁾ Vedi BARETIC. NISIC, *Croatia* in F. Ferrari, *The CISG and its impact on National Legal System* 2008, p. 95; GTZ Report (note 4), pp. 30-31.

⁽²⁰⁴⁾ FTCA, Lodo No. T-2/2008, Serbia, 30 Settembre 2008, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080930sb2.html>.

⁽²⁰⁵⁾ FTCA, Lodo no. T-6/10. Serbia, 30 novembre 2010 (non pubblicato).

⁽²⁰⁶⁾ FTCA, Lodo No. T-5/09, Serbia 6 May 2010, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100506sb.html>.

venditore con sede d'affari in Serbia e l'acquirente con sede d'affari in Germaniane avevano espressamente escluso l'applicazione al contratto di vendita.⁽²⁰⁷⁾ In appello, la sentenza è stata rigettata dalla Corte Commerciale suprema per la erronea applicazione della legge.⁽²⁰⁸⁾

Nella maggioranza dei casi analizzati, le parti non avevano espresso la loro libertà di scelta oppure avevano omesso di inserire la clausola per la scelta della legge nel loro contratto. In alcune occasioni le parti avevano raggiunto un accordo sulla legge applicabile durante il procedimento arbitrale. Solo in due casi riportati l'applicazione della convenzione è stata espressamente prevista nel contratto⁽²⁰⁹⁾ e solo in quattro casi è stata espressamente esclusa dalle parti.⁽²¹⁰⁾

La Corte Suprema della Croazia con la decisione n. **II Rev-61/99-2** del 12 marzo 2003 ha respinto le decisioni dei tribunali commerciali sulla base della non applicazione del diritto sostanziale. Il caso riguarda una controversia tra un venditore con sede d'affari in Italia e un acquirente con sede d'affari in Croazia circa il pagamento del prezzo concordato nel contratto di vendita. Nella sua decisione, la Corte Suprema sostiene che i tribunali di grado inferiore non avevano applicato correttamente il diritto sostanziale poiché invece di applicare la CVIM avevano applicato la legge nazionale sulle obbligazioni. Secondo la Corte, la controversia risultava da un contratto di vendita internazionale nel quale le parti non avevano esplicitamente concordato la legge sostanziale che regolava il contratto, pertanto doveva essere applicata la Convenzione di Vienna in base all'art 1 della stessa.

Le argomentazioni di questa sentenza hanno costituito un precedente per le successive sette decisioni dell'Alta Corte commerciale negli anni a seguire.

Nella sentenza **XXVIII Pz-2728/4-3** del 26 luglio 2005 l'Alta Corte Commerciale ha parzialmente rivisto la decisione della corte commerciale di Zagabria, argomentando che la controversia tra il venditore con sede d'affari in

⁽²⁰⁷⁾ Sentenza No. P-33/06, Serbia, 28 June 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060628sb.html>.
(²⁰⁸) Sentenza No. X Pz. 9418/2006, Serbia 10 July 2007, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070710sb.html>.

⁽²⁰⁹⁾ Lodo del Arbitrato istituzionale presso la Camera di commercio della Macedonia no. 44-13/12, Macedonia 6 dicembre 2001 e lodo No. 44-13/11 Macedonia, 6 February 2003.
(²¹⁰) FTCA Lodo No. T-15/07, Serbia 17 August 2007, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090817sb.html>, High Commercial Court, Case No. X Pz. 9418/2006, Serbia 10 July 2007 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070710sb.html>.

Italia e l'acquirente con sede d'affari in Croazia avrebbe dovuto essere risolta ai sensi della CVIM e non ricorrendo al diritto sostanziale italiano, applicato dai tribunali inferiori in questo caso. L'Alta Corte commerciale riteneva che i tribunali di grado inferiore avrebbero dovuto applicare la disciplina convenzionale ex art. 1(1)(a) poiché le sedi d'affari delle parti contraenti erano situate in Stati contraenti diversi e le parti stesse non avevano espressamente escluso l'applicazione della CVIM né avevano concordato che il diritto sostanziale nazionale fosse applicabile in via esclusiva al loro contratto. Inoltre, l'Alta corte commerciale sosteneva che il contratto di vendita poteva considerarsi concluso ex. Artt. 23 e 24 CVIM nel momento in cui l'ordine dell'acquirente era giunto dal venditore. Per questo motivo, anche se la decisione della corte inferiore era stata confermata, l'Alta corte commerciale aveva ribadito l'applicazione della CVIM nel caso di specie.⁽²¹¹⁾

Nella sentenza **XXVIII Pz-5580/03-3** del 26 settembre 2006 l'Alta Corte commerciale ha respinto la decisione della Corte commerciale di Zagabria sostenendo che la controversia risultava da un contratto internazionale di vendita concluso tra un venditore con sede d'affari in Austria e un acquirente con sede in Croazia, che le parti del contratto non avevano espressamente escluso l'applicazione della CVIM né avevano previsto una legge nazionale come esclusivamente applicabile al contratto, e che quindi il tribunale avrebbe dovuto risolvere la controversia ai sensi della Convenzione.

Nella sentenza **IV Pz-1134/05-3** del 30 ottobre 2007, l'Alta corte commerciale ha respinto la decisione della Corte commerciale di Zagabria sostenendo che quest'ultima era giunta alla decisione sull'erronea ipotesi che il diritto sostanziale croato dovesse essere applicato a questo caso. Secondo l'opinione dell'Alta Corte, la corretta applicazione del diritto sostanziale, ovvero della CVIM, da parte della corte bassa, avrebbe portato ad una decisione diversa.

Per quanto riguarda la Macedonia, fino ad ora non esistono decisioni dei tribunali nazionali che applicano la Convenzione di Vienna. Tuttavia, ai sensi dell'art. 118 della Costituzione, la CVIM rappresenta parte integrante dell'ordinamento giuridico macedone. Perciò, ogniqualvolta i requisiti dell'art. 1(1)(a) sono soddisfatti, ovvero quando la controversia insorge da un contratto

⁽²¹¹⁾ M. Baretic, C. Niksic, Croazia, in *The Cisg and its impact*, op. cit. p. 102.

internazionale di vendita tra parti con sedi d'affari in Stati membri diversi, la Convenzione deve essere applicata direttamente da parte dei Tribunali, ameno che le parti del contratto non abbiano escluso la sua applicazione ex art. 6. Solamente nei casi in cui non siano soddisfatte le condizioni dell'art. 1(1)(a), i tribunali macedoni possono richiamare l'art. 1(1)(b) e applicare la Convenzione in virtù delle regole del diritto internazionale privato macedone. In entrambe le situazioni, la CVIM si applicherebbe quale diritto nazionale macedone, poiché costituisce una convenzione internazionale ratificata ai sensi dell'art.118 della Costituzione.⁽²¹²⁾

1. La sede d'affari e il criterio di internazionalità

Ai sensi dell'art. 1(1)(a), la Convenzione si applica ai contratti le cui parti hanno la sede d'affari in Stati contraenti differenti, mentre secondo le disposizioni dell'art. 1(1)(b), la CVIM è applicabile se le norme del diritto internazionale privato portano all'applicazione della legge di uno Stato contraente. Tuttavia, priorità data al sottoparagrafo (a). Secondo questa disposizione un contratto è internazionale se nel momento della sua conclusione⁽²¹³⁾ le parti hanno la sede d'affari in Stati contraenti diversi.⁽²¹⁴⁾ La determinazione della sede d'affari ha un peso importante nella determinazione dell'internazionalità di un contratto. Mentre la Convenzione non la definisce, dalla giurisprudenza si può dedurre che la sede è rappresentata dal luogo dal quale l'attività imprenditoriale è *de facto* svolta; deve trattarsi di un'attività duratura e stabile e piuttosto autonoma,⁽²¹⁵⁾ escludendo

⁽²¹²⁾SCHLESCHTRIEM, SCHWENZER, Commentary on the UN Convention, op. cit. p. 33.

⁽²¹³⁾ Vedi CLOUT case No. 867 [Tribunale di Forlì, Italy, 11 December 2008], <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081211i3.htm>, Tribunale di Padova, Italy, 25 February 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040225i3.html>; Dresden, Germany, 27 December 1999, www.cisg-online.ch/cisg/urteile/511.html.

⁽²¹⁴⁾ Vedi Polimeles Protodikio Athinon, Greece, 2009 docket No. 4505/2009), <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/094505gr.html#ii2>; Tribunale di Padova, Italy, 25 February 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040225i3.html>.

⁽²¹⁵⁾ Vedi F. FERRARI, *Specific topics of the CISG in light of judicial application and scholarly writing*, 15 Journal of Law and commerce (1995), Section II.4. "The place of business under cisg"; vedi anche Oberlandesgericht Hamm, Germany, 2 April 2009, www.globalsaleslaw.com/content/api/cisg/urteile/1978.pdf; CLOUT case No. 867 [Tribunale di Forlì, Italy, 11 December 2008], <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081211i3.html>, CLOUT case No. 651 [Tribunale di Padova, Italy, 11 January 2005] (; CLOUT case No. 904 [Tribunal Cantonal Jura, Switzerland, 3 November 2004] ; CLOUT case No. 746 [Oberlandesgericht Graz, Austria, 29 July

luoghi di soggiorno temporanei o di trattative *ad hoc* (sale di riunioni di fiere o alberghi).⁽²¹⁶⁾ Nemmeno i magazzini né gli uffici degli agenti del venditore possono qualificarsi come sede d'affari. Molto spesso una o entrambe le parti hanno molteplici sedi degli affari. In questi casi l'art. 10(a) determina che la sede rilevante sarà quella che si trova in rapporto più stretto con il contratto e il suo adempimento. Ambiguità possono sorgere se una sede presenta collegamento più stretto con il contratto, mentre un'altra sede è in relazione più stretta con la sua esecuzione.⁽²¹⁷⁾ La soluzione di questo problema può essere l'identificazione nel testo del contratto della sede d'affari rilevante,⁽²¹⁸⁾ oppure la valorizzazione della volontà delle parti, come spesso confermato dalla giurisprudenza.⁽²¹⁹⁾ Allo scopo di limitare l'incertezza che può derivare da questo concetto, secondo l'art. 10(a), nell'individuare la sede d'affari rilevante occorre tenere conto di tutte le circostanze oggettivamente conosciute o contemplate dalle parti in un qualsiasi momento anteriore al momento della conclusione del contratto, poiché tali elementi, o perché noti o perché considerati dalle parti, devono aver influito direttamente o indirettamente nella formazione della volontà.⁽²²⁰⁾ L'onere della prova del carattere internazionale, in questi casi, grava sulla parte che asserisce l'applicabilità della CVIM.⁽²²¹⁾

Per quanto attiene alla giurisprudenza dei paesi balcanici, la questione concernente le sedi d'affari multiple è stata affrontata una volta sola. Nel caso di

2004]; Tribunale di Padova, Italy, 25 February 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040225i3.html>; Oberlandesgericht Stuttgart, Germany, 28 February 2000, *Internationales Handelsrecht*, 2001, 66; CLOUT case No. 608 [Tribunale di Rimini, Italy, 26 November 2002]; CLOUT case No. 930 [Tribunal cantonal du Valais, Switzerland, 23 May 2006]; CLOUT case No. 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 November 1994].

⁽²¹⁶⁾ F. FERRARI, *La vendita internazionale*, op. cit. pp. 52-67; vedi anche J. HONNOLD, *Uniform law for International sales*, op. cit. p. 33; F. FERRARI, *L'ambito di applicazione della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale*, in Riv. trim. dir. E proc. civ., 1994, p. 217; ROSETT, *Critical Reflections on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, in Ohio State Law Journal, 1984, p. 279.

⁽²¹⁷⁾ R. H. FOLSOM, M. W. GORDON, J. A. SPANOGLE, JR., *International Business Transactions in a Nutshell* 75 (West Publishers, St. Paul) (1989); *Mc Dowell Valley <vineyards, Inc. v. Sabaté USA Inc. et al.*, US District Court, Northern District of California, 2 November 2005, <https://cisgw3.law.pace.edu/cases/051102ul.html#iii>.

⁽²¹⁸⁾ P. SCHLECHTRIEM, I. SCHWERZNER, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, 2005, pp. 25-26, J. HONNOLD, *Uniform Law for international sales*, op. cit., pp. 40-48.

⁽²¹⁹⁾ Cfr. F. FERRARI, *Specific Topics of the CISG in the Light of Judicial Application and Scholarly Writing*, 15 Journal of Law and Commerce (1995) 1-126.

⁽²²⁰⁾ Vedi nota 133, FERRETTI in F. FERRARI, *Il contratto di vendita internazionale*, p. 62.

⁽²²¹⁾ P. SCHLECHTRIEM, I. SCHWERZNER, *Commentary on the CISG*, op. cit. p. 31.

specie, il venditore, con sede d'affari in Svizzera, e l'acquirente, con sede d'affari in Serbia, hanno concluso un contratto di vendita. Quando l'acquirente ha ritardato il pagamento, la società consorella del venditore, situata in Serbia, è intervenuta cercando di assicurare che il ritardo nel pagamento sarebbe stato breve. Per questo motivo si era posta la questione, a causa del coinvolgimento della società consorella e della lingua del contratto (il serbo), l'intera transazione avesse solo contatti superficiali con la Svizzera e lo stabilimento del venditore in Serbia fosse effettivamente la sede d'affari più strettamente connessa con il contratto e il suo adempimento ai sensi dell'art. 10 CVIM. L'arbitro ha quindi deciso che la transazione era genuinamente internazionale e che la sede centrale svizzera aveva un ruolo decisivo nella conclusione e nell'adempimento del contratto poiché era quello il luogo in cui era stato negoziato e concluso il contratto, da dove era partito e trasportato l'ordine e sul quale conto corrente era stato effettuato il pagamento. Per queste ragioni era stato sostenuto che la CVIM usa il termine "sede" anziché "luogo d'affari" ai fini di un'interpretazione uniforme della convenzione e che la traduzione serbo-croata dovrebbe essere interpretata in accordo con la terminologia utilizzata in una delle lingue ufficiali della Convenzione, l'inglese in questo caso.⁽²²²⁾

Anche la traduzione macedone della Convenzione di Vienna contenuta nella Legge di ratifica, nell'art. 1(1) fa riferimento alla "sede in Stati diversi" e non al "*place of business*" usato nel testo inglese della CVIM. Lo stesso errore si ritrova nel testo macedone dell'art. 10(1)(a). Anche se spesso questi due termini coincidono, l'errore nella traduzione potrebbe rappresentare un motivo per l'erronea applicazione della Convenzione ai sensi degli artt. 1(1) e 10(1) della CVIM. Tuttavia, la giurisprudenza sulla CVIM negli altri Stati della ex Jugoslavia, che utilizzano questa medesima traduzione, ha mostrato la preparazione dei giudici, che hanno applicato la versione originale del testo convenzionale in inglese, come già detto.⁽²²³⁾

⁽²²²⁾ FTCA Lodo No. T-04/05, Serbia 15 July 2008, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080715sb.html>.

⁽²²³⁾ FTCA Award No. T-04/05 15 July 2008, citata da V. PAVIC, M. DJORDJEVIC, "*The Scope of application of the CISG in the Balkans*", Festschrift für Helmut Russmann, J. Stamm, Eds., Juris GmbH, pp. 887-916, 2013.

Il requisito di internazionalità non è soddisfatto quando le parti hanno la sede d'affari nello stesso Stato.⁽²²⁴⁾ Questo vale anche nel caso in cui le parti abbiano nazionalità diverse, poiché l'art. 1(3) prevede che “*la nazionalità delle parti [...] non viene presa in considerazione nella determinazione per l'applicazione di questa Convenzione*”.⁽²²⁵⁾ Anche il fatto che il luogo della conclusione del contratto si trovi in uno Stato differente dallo Stato nel quale viene eseguito lo stesso, non lo rende internazionale.⁽²²⁶⁾ Per quanto riguarda la Convenzione, anche il carattere civile o commerciale delle parti non rileva.⁽²²⁷⁾ Nel caso in cui un contratto di vendita di beni sia concluso tramite intermediari, è necessario stabilire quali sono le parti del contratto, e conseguentemente determinare le loro sedi d'affari, per capire se il contratto è internazionale o meno.⁽²²⁸⁾

2. L'applicabilità diretta e la determinazione dello Stato contraente

Secondo il criterio di collegamento previsto dall'art.1(1)(a) della CVIM, la Convenzione è direttamente⁽²²⁹⁾ o autonomamente⁽²³⁰⁾ applicabile qualora le parti abbiano la propria sede d'affari in Stati diversi ed entrambi contraenti, il foro sia situato in uno Stato contraente e le parti non abbiano escluso l'applicazione della CVIM, senza che sia necessario un ricorso al diritto internazionale privato. Per i tribunali che si trovano negli Stati contraenti, l'obiettivo del sottoparagrafo (1)(a) è eliminare la necessità di ricorrere all'analisi delle norme di conflitto, poiché

⁽²²⁴⁾In giurisprudenza vedi CLOUT case No. 698 [Superior Court of Massachusetts, United States, 28 February 2005].

⁽²²⁵⁾ In giurisprudenza per l'irrelevanza della nazionalità delle parti vedi: CLOUT case No. 746 [Oberlandesgericht Graz, Austria, 29 July 2004] Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 13 May 2003, Belgium, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030513b1.html>; CLOUT case No. 445 [Bundesgerichtshof, Germany, 31 October 2001], also in *Internationales Handelsrecht*, 2002, 14 et seq.; Rechtbank Koophandel Veurne, Belgium, 25 April 2001, a <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010425b1.html>, Court of Arbitration of the Bulgarian Chamber of Commerce and Industry, lodo No. 56/1995, Unilex.

⁽²²⁶⁾Vedi Oberlandesgericht Köln, Germany, 27 November 1991, Unilex.

⁽²²⁷⁾Vedi CLOUT case No. 445 [Bundesgerichtshof, Germany, 31 October 2001], in *Internationales Handelsrecht*, 2002, 16.

⁽²²⁸⁾F.FERRARI, *La vendita internazionale*, op.cit., pp.49-51 ;vedi Oberlandesgericht Köln, Germany, 13 November 2000, www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/001113g1german.html.

⁽²²⁹⁾F.FERRARI, *The Sphere of application of the Vienna sales convention*, op.cit. p. 13; Corte Federale Svizzera 11/07/2000 pubblicata su: <https://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=794&step=FullText>.

⁽²³⁰⁾Oberster Gerichtshof, 20/03/1997 pubblicata a http://www.cisg.at/2_5897m.htm.

in queste circostanze le regole del diritto internazionale privato divengono irrilevanti.⁽²³¹⁾ In questi casi le norme di conflitto sono rilevanti unicamente nella misura in cui permettano di individuare il diritto applicabile alle questioni non disciplinate dalla CVIM.⁽²³²⁾ Quando invece il foro è quello di uno Stato non contraente, la normativa uniforme non si applica, a meno che le parti non abbiano convenuto in tal senso. Tuttavia, la scelta delle parti di sottoporre il contratto di vendita alla CVIM non è sufficiente a determinarne l'operatività.⁽²³³⁾

Potrebbero insorgere delle incertezze allorché si tratta di stabilire se uno Stato può dirsi contraente o meno. Si considerano contraenti gli Stati che abbiano ratificato⁽²³⁴⁾ o aderito⁽²³⁵⁾ alla Convenzione e nei quali il testo uniforme sia entrato in vigore al termine di un determinato periodo di tempo fissato dalla Convenzione stessa. Lo status di Stato contraente è modificato⁽²³⁶⁾ nei casi speciali che ricadono nell'ambito degli artt. 92 e 93: se uno Stato contraente dichiara l'inapplicabilità della Parte II e III della CVIM, allora quello Stato non viene considerato contraente per ciò che concerne gli aspetti regolati dalle parti della Convenzione⁽²³⁷⁾ alla quale la dichiarazione fa riferimento. Ne consegue che in uno Stato riservante la CVIM non potrà mai essere applicata *in toto* ai sensi dell'art.1(1)(a).

Tenendo in considerazione che tutti i Paesi balcanici sono stati contraenti della Convenzione di Vienna e che la maggior parte dei partner commerciali è composta da società provenienti da paesi contraenti, le clausole relative alla scelta della legge generalmente indicano la legge di uno Stato contraente come legge applicabile al contratto.

Nel caso *Alluminium*⁽²³⁸⁾ sebbene le parti (una società con sede d'affari in Serbia e una in Ucraina) avessero scelto come legge applicabile quella svedese, l'arbitro ha deciso che il contratto era regolato dalla CVIM poiché la Svezia è uno

⁽²³¹⁾ J. HONNOLD, *Uniform Law for International Sales*, op.cit.p. 88-89.

⁽²³²⁾ Per approfondimenti vedi: F. FERRARI, *CISG and Private International Law*, in *The 180 Uniform Sales Law Old Issues Revisited in the Light of Recent Experiences*, pp.19 ss.

⁽²³³⁾ F. FERRARI, *Il contratto di vendita internazionale*, op.cit., Cap. VI, par 5.

⁽²³⁴⁾ Art. 91 comma 2 della CVIM.

⁽²³⁵⁾ Art. 91 comma 3 della CVIM.

⁽²³⁶⁾ Cfr M.TORSELLO, *Reservations to International Uniform Commercial Law Convention*, in *Uniform Law Review*, 2000, p. 97.

⁽²³⁷⁾ Stati che hanno apposto questa riserva: Danimarca, Finlandia, Svezia, e Norvegia.

⁽²³⁸⁾ FTCA, Lodo No. T-2/00 Serbia dec. 9, 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021209sb.html>. In addition, the arbitrator noted that both parties have their places of business in the contracting states and that irrespective of the choice of law clause, the CISG would be applicable.

Stato contraente e la disciplina convenzionale è incorporata nel suo ordinamento giuridico. Allo stesso modo, la scelta del diritto austriaco in un contratto concluso tra una società con sede in Serbia e una in Germania implica l'applicazione della Convenzione, trovando la base di questa decisione nelle disposizioni del codice civile austriaco. Il tribunale ha fatto notare che “*art. 6 of the CISG allows parties to exclude application of the [CISG]. However, a contract provision which points to Austrian law as applicable does not appear to manifest the parties' intention to exclude application of the [CISG], particularly due to the fact that Austria has ratified the Convention and that, consequently, its provisions have become part of Austrian law.*”⁽²³⁹⁾

Nel caso *Paper production lines*⁽²⁴⁰⁾ la scelta del “diritto della Serbia” come diritto applicabile è stata correttamente interpretata come scelta della legge serba che includeva anche la CVIM. L'arbitro ha accettato tale disposizione contrattuale “*as it represents the expression of free will of the Parties, allowed by law and based on fundamental legal principles.*” Inoltre, anche se un contratto di vendita fosse stato concluso tra un venditore con sede d'affari in uno Stato contraente (Serbia) e un compratore con sede d'affari in uno Stato non contraente (Albania), la scelta contrattuale della legge che rinvia alla legge dello Stato contraente avrebbe comportato l'applicazione della CVIM ai sensi dell'art. 1(1)(b) poiché la Convenzione diventa parte del diritto interno dopo la ratifica.⁽²⁴¹⁾ A sostegno di questa scelta, l'arbitro richiama anche la giurisprudenza straniera sostenendo che “*it has generally been held that the choice of law of the Contracting State, absent explicit exclusion of the CISG will be applicable [...].*”⁽²⁴²⁾

Anche se la scelta della legge applicabile di solito avviene al momento della conclusione del contratto, la decisione può essere presa anche in un secondo momento, all'udienza. In un lodo⁽²⁴³⁾ dell'arbitrato della Serbia, il contratto concluso fra una società con sede d'affari in Macedonia e una con sede in Serbia

⁽²³⁹⁾ FTCA Lodo No. T-1/06, Serbia, Dec. 20, 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases061220sb.html>.

⁽²⁴⁰⁾ FTCA Lodo No. T-13/08, Serbia, March 16, 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090316sb.html>.

⁽²⁴¹⁾ FTCA, Lodo No. T/08/08, Serbia, Jan. 28, 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases090128sb.html>.

⁽²⁴²⁾ FTCA Lodo No. T-5/09, Serbia, May 6, 2010, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases100506sb.html> (quoting foreign case law and doctrine with reference to UNCITRAL Digest and Pace web site).

⁽²⁴³⁾ FTCA Lodo No. T-17/06, Serbia Sept. 10, 2007.

non conteneva la clausola per la scelta della legge. Tuttavia, i rappresentanti delle parti, durante l'udienza, hanno concordato che la legge applicabile sarebbe stata quella della Jugoslavia. L'arbitro ha considerato questa dichiarazione una scelta espressa delle parti. Poiché la Jugoslavia ha cessato di esistere come unità, così come il suo successore (l'Unione di Serbia e Montenegro), l'arbitro ha dovuto reinterpretare tale scelta per poter renderla efficace. Secondo lui, la legge applicabile era quella serba e, in particolare, le disposizioni della Convenzione di Vienna, mentre le disposizioni della Legge sulle obbligazioni sono state utilizzate solo per colmare le eventuali lacune.

In un altro caso, il contratto non conteneva la clausola per la scelta della legge e il giudice aveva applicato la legge serba anche se entrambe le parti avevano la sede d'affari in Stati contraenti.⁽²⁴⁴⁾ Tra le altre motivazioni, la corte in questo caso aveva deciso di applicare la legge nazionale perché entrambe le parti avevano richiamato le disposizioni nazionali all'udienza⁽²⁴⁵⁾, il che, secondo la corte, equivaleva a una scelta implicita della legge nazionale (e conseguentemente implicava l'esclusione della CVIM). Nel caso *Ice cream*⁽²⁴⁶⁾ anche se il contratto rinviava all'applicazione della legge di uno Stato contraente, gli arbitri non avevano applicato la convenzione poiché le parti avevano esplicitamente escluso la sua applicazione all'udienza.

Nonostante gli errori occasionali nell'interpretazione della scelta della legge nella giurisprudenza dei Paesi balcanici, va detto che nella stragrande maggioranza dei casi analizzati la CVIM è stata correttamente applicata ove le parti abbiano concordato di applicare la legge di uno Stato contraente (sia inserendo la relativa clausola nel contratto oppure all'udienza). Anche se l'applicazione della Convenzione di Vienna è stata spesso trascurata nella regione, soprattutto dai

(²⁴⁴) High Commercial Court, Pz. 1006/2004/1 Serbia 9 July 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040709sb.html>.

(²⁴⁵) Vi sono opinioni contrastanti sulla questione se l'invocare disposizioni del diritto nazionale durante l'udienza debba essere considerato come esclusione implicita della CVIM. Vedi Landgericht Saarbrücken, Germany, 1 June 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040601g1.html>; Oberlandesgericht Zweibrücken, Germany 2 February 2004 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040202gl.html>; Tribunale di Vigevano, Italia 12 luglio 2000 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000712i3.html>.

(²⁴⁶) FTCA, Lodo No. T-17/09, Serbia 27 december 2010.

tribunali nazionali, la prassi recente dimostra un'inversione di tendenza.⁽²⁴⁷⁾ La Corte suprema della Croazia ha affrontato un caso di contratto di vendita di scarpe concluso tra un acquirente con sede d'affari in Croazia e un venditore con sede in Italia. In seguito al mancato pagamento del prezzo, il venditore aveva presentato un ricorso ai tribunali croati. I tribunali di primo e di secondo grado avevano ignorato l'elemento internazionale decidendo ai sensi della legge nazionale croata. La Corte suprema, tuttavia, aveva deciso che la mancata applicazione delle norme di conflitto da parte dei tribunali inferiori aveva portato all'erronea applicazione della legge sostanziale. Secondo la Corte: *"unless it can be proved that the parties have chosen another law, the contract was governed by the CISG because the parties had their places of business in different Contracting States within the meaning of article 1(1)(a) CISG."*

Questa sentenza rappresenta un precedente importantissimo nella giurisprudenza croata poiché, successivamente a questa decisione, si sono verificati molti casi in cui le corti nazionali hanno applicato la disciplina convenzionale.⁽²⁴⁸⁾

Se uno Stato dichiara, invece, che la Convenzione non si applica ad alcune delle sue unità territoriali, quelle unità non avranno lo status di Stato contraente⁽²⁴⁹⁾ e la Convenzione potrà essere applicata unicamente in virtù dell'art. 1(1)(b) purché le norme di diritto internazionale privato del foro rinvino al diritto di uno Stato contraente che non abbia dichiarato una riserva ai sensi dell'art. 93. Da qui, potrebbero verificarsi situazioni in cui un contratto di vendita concluso tra soggetti aventi sede d'affari in due Stati diversi, uno dei quali si è avvalso della facoltà di riserva, potrebbe essere regolato in parte dalla normativa uniforme, in parte dalle norme interne e in parte dall'autonomia delle parti. Una tale situazione non favorisce l'uniformità della disciplina della vendita internazionale ma piuttosto

(²⁴⁷) In giurisprudenza: Supreme Court of Croatia II Rev-61/99-2 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030312cr.html>; Appellate Court Serbia Pz. 10784/2010; <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/110706sb.html>; Higher Court in Ljubljana, 1 Cpg 951/2006 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080409sv.html>.

⁽²⁴⁸⁾ High Commercial Court XXVIII Pz-2728/4-3 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050726cr.html>; High Commercial Court XXVIII Pz-5580/03-3 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060926cr.html>; High Commercial Court XXVIII Pz-7602/03-3 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061024cr.html>.

⁽²⁴⁹⁾ P.SCHLECHTRIEM, I. SCHWERZNER, *Commentary on the CISG*, op.cit.p. 33.

il *dépeçage*, lo spezzamento del contratto che produce molti inconvenienti nell'ambito della disciplina internazionalistica dei contratti.⁽²⁵⁰⁾

3. *L'applicabilità indiretta*

Negli Stati contraenti, la Convenzione può essere applicata anche ai sensi dell'art. 1(1)(b) se solo una (o nessuna) delle parti ha la sede d'affari rilevante in uno Stato contraente,⁽²⁵¹⁾ purché le norme del diritto internazionale privato conducano all'applicazione della legge di uno Stato contraente.⁽²⁵²⁾ Poiché le norme del diritto internazionale privato sono quelle del foro,⁽²⁵³⁾ saranno le norme nazionali a stabilire se le parti potranno scegliere la legge applicabile, ossia se dovranno osservare la *lex fori (renvoi)* o se il tribunale dovrà applicare la Convenzione secondo il principio dell'autonomia delle parti.

Con l'incorporazione delle norme di conflitto nella CVIM è aumentato il numero di situazioni in cui è possibile applicare la Convenzione, che è stata estesa anche ai casi non contemplati dalle parti contraenti.⁽²⁵⁴⁾ Come risposta a queste obiezioni, la Conferenza ha aggiunto l'art. 95, che permette agli Stati contraenti di

⁽²⁵⁰⁾ M. TORSELLO, op.cit., p. 98; P. SCHLECHTRIEM, I. SCHWERZNER, op.cit. nota supra, p. 87.

⁽²⁵¹⁾ United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna, 10 March-11 April 1980, *Official Records, Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings and of the Meetings of the Main Committee*, 1981, p.15.

⁽²⁵²⁾ In giurisprudenza vedi: Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Buenos Aires, Argentina, 7 October 2010, www.globalsaleslaw.org/content/api/cisg/urteile/2156.pdf; Landgericht Potsdam, Germany, 7 April 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/090407german.pdf>; Foreign Trade Court of Arbitration attached to the Serbian Chamber of Commerce, Serbia, Arbitral lodo No. T-8/08, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090128sb.html>; CLOUT case No. 631 [Supreme Court of Queensland, Australia, [2000] QSC 421 (17 November 2000)] (Malaysian and Australian parties chose law applying in Brisbane); CLOUT case No. 701 [Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 24 April 2000]; CLOUT case No. 400 [Cour d'appel de Colmar, France, 24 October 2000]; CLOUT case No. 380 [Tribunale di Pavia, Italy, 29 December 1999], in *Corriere Giuridico* 2000, 932 f.; CLOUT case No. 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Germany, 26 November 1999] CLOUT case No. 294 [Oberlandesgericht Bamberg, Germany, 13 January 1999] (see full text of the decision); CLOUT case No. 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Switzerland, 30 November 1998]; CLOUT case No. 274 [Oberlandesgericht Celle, Germany, 11 November 1998]; CLOUT case No. 309 [Østre Landsret, Denmark 23 April 1998]; Corte d'Appello Milano, Italy, 20 March 1998, *Rivista di Diritto Internazionale Privato* 1998, 170 ff.

⁽²⁵³⁾ CLOUT case No. 378 [Tribunale di Vigevano, Italy, 12 July 2000].

⁽²⁵⁴⁾ P. SCHLECHTRIEM, I. SCHWERZNER, *Commentary on the CISG*, op.cit., pp. 33-37.

rigettare il sottoparagrafo (1)(b).⁽²⁵⁵⁾ La riserva prevista dall'art. 95 restringe l'applicabilità della Convenzione e allarga la possibilità di applicare la legge nazionale.⁽²⁵⁶⁾

La questione se la CVIM debba essere applicata nel caso in cui le norme di conflitto portano alla legge di uno Stato riservante è controversa. Secondo molti autori, l'art. 95 non è vincolante solo per quello che concerne l'applicazione dell'art. 1(1)(b), mentre lo Stato del foro, non essendo uno Stato riservante, ma contraente, è vincolato ad applicare la CVIM in quanto convenzione internazionale ai sensi dell'art. 1(1)(b). Secondo altri, invece, i tribunali dello Stato del foro, dovendo applicare la legge di uno Stato contraente secondo le norme di conflitto che conducono a quel diritto, sono vincolati ad applicare la legge di quello Stato, inclusa la CVIM, nello stesso modo in cui gli altri Stati contraenti l'avrebbero fatto.⁽²⁵⁷⁾

Gli Stati che dichiarano la riserva dell'art. 95,⁽²⁵⁸⁾ rimangono tuttavia Stati contraenti ai sensi dell'art. 1(1)(a). Tale riserva influisce unicamente sull'applicabilità della Convenzione *ex art.1(1)(b)* e non anche sull'applicabilità *ex art.1(1)(a)*. Per questo motivo i tribunali degli Stati contraenti riservanti e non, hanno potuto applicare la CVIM direttamente, ossia *ex art.1(1)(a)* nella sua totalità.⁽²⁵⁹⁾ A tal proposito si devono distinguere varie ipotesi:

1. Una prima ipotesi è relativa al caso in cui il foro si trovi in uno Stato contraente riservante. Una parte della dottrina sostiene che, se le norme di diritto internazionale privato del foro rinviano alla legge di uno Stato contraente (riservante o no), non si applica la disciplina convenzionale bensì quella interna non uniforme, dal momento che lo Stato contraente riservante è vincolato ad applicare la Convenzione di Vienna soltanto quando entrambe le parti hanno la loro sede d'affari rilevante in Stati contraenti (riservanti o non). Questa tesi è stata sostenuta dalla giurisprudenza statunitense in alcune pronunzie. Nella sentenza

⁽²⁵⁵⁾ J. HONNOLD, *op.cit.*, p.82.

⁽²⁵⁶⁾ L'art. 1.1.(b) è stato molto contestato in sede di redazione, soprattutto dai paesi socialisti che miravano a favorire l'applicazione del loro diritto interno ai rapporti con l'estero.

⁽²⁵⁷⁾ P. SCHLECHTRIEM, I. SCHWERZNER, *op.cit. supra*, pp.36-37; J. HONNOLD, *op.cit. supra*, pp. 46-48.

⁽²⁵⁸⁾ Cina, Repubblica Ceca, Slovacchia, Saint Vincent e Grenadine, Singapore e Stati Uniti.

⁽²⁵⁹⁾ Sentenza Hof Leuwarden del 31, pubblicata a: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050831n1.html>; sentenza Caterpillar v. Usinor Industeel, U.S. District Court, Northern District of Illinois, Eastern division, 30/03/2005, pubblicata a: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/050330ul.html>.

Valero Marketing v. Greeni⁽²⁶⁰⁾ della U.S. District Court New Jersey del 15 giugno 2005 la Corte precisava che le parti contraenti possono scegliere di non adottare l'art.1(1)(b), come fecero gli Stati Uniti, ameno che non fosse espressamente convenuto diversamente. Ciò significa che la CVIM non è stata applicata ai contratti tra una parte contraente statunitense e una con sede d'affari in uno Stato non contraente. Gli Stati Uniti applicano la Convenzione solo alle transazioni fra due Stati contraenti. In più, nella sentenza *Impuls v. Psionteklogix*⁽²⁶¹⁾ del 22 novembre 2002, la Corte distrettuale di Florida afferma che: "Ai sensi dell'art.95 gli Stati Uniti non saranno vincolati dal sottoparagrafo (1)(b). Per questa ragione, l'unica circostanza nella quale CVIM può essere applicata è se tutte le parti contrattuali venissero da Stati contraenti."

Tuttavia, secondo alcuni autori, anche le Corti di Stati contraenti riservanti devono applicare la disciplina convenzionale nel caso in cui le loro norme di diritto internazionale privato designino come legge applicabile quella di uno Stato contraente⁽²⁶²⁾ pur non essendo tenuti ad applicarla quale parte del proprio diritto interno. Infatti, nei casi in cui la disciplina convenzionale è applicabile in virtù all'art. 1, comma 1 lettere a) e b), essa è applicabile in quanto facente parte del diritto in vigore nello Stato in cui è situato il foro.

2. Una seconda ipotesi riguarda il caso in cui il foro si trovi in uno Stato contraente non riservante le cui norme di diritto internazionale privato rinviano al diritto di uno Stato contraente riservante. Secondo parte della dottrina⁽²⁶³⁾ la CVIM non sarebbe applicabile poiché i giudici dello Stato riservante non la applicherebbero. Secondo l'altra parte della dottrina⁽²⁶⁴⁾ la Convenzione si deve applicare, non solo perché una riserva come quella dell'art. 95 non può generalmente vincolare Stati diversi da quello riservante, ma anche perché in questa ipotesi si realizza comunque la fattispecie prevista dall'art 1(1)(b), ossia l'applicazione della Convenzione attraverso il gioco delle norme di conflitto è sempre garantita quando il foro sia quello di uno Stato contraente non riservante.

⁽²⁶⁰⁾ <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/050615u1.html>.

⁽²⁶¹⁾ <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/021122u1.html>.

⁽²⁶²⁾ F. FERRARI, *The Sphere of Application of the Vienna Sales Convention*, op.cit. p. 16.

⁽²⁶³⁾ Secondo Magnus e Schlechtriem.

⁽²⁶⁴⁾ Secondo Ferrari e Czerwenka.

3. Un'ulteriore ipotesi controversa è quella in cui il foro è quello di uno Stato non contraente le cui norme di conflitto rinviano alla legge di uno Stato contraente riservante.⁽²⁶⁵⁾ Anche in questa ipotesi la CVIM deve ritenersi applicabile.⁽²⁶⁶⁾

Anche se la CVIM è applicata ai sensi dell'art.1(1)(a) – una disposizione considerata norma di conflitto unilaterale - rimangono ancora molte questioni non regolamentate dalla Convenzione, che devono essere risolte usando le leggi nazionali alle quali rinviano le norme di conflitto del foro. Nel caso dell'art. 1(1)(b), invece, le norme di conflitto sono indispensabili, poiché rappresentano un prerequisito per l'applicazione della Convenzione. Per questi motivi, anche se un contratto di vendita è chiaramente regolato dalla CVIM, è sempre raccomandabile inserire la clausola per la scelta della legge.⁽²⁶⁷⁾ In questi casi la Convenzione si applica in quanto parte del diritto straniero applicabile, individuato a mezzo delle norme di diritto internazionale privato.⁽²⁶⁸⁾

III. L'AMBITO DI APPLICAZIONE

1. Applicazione ratione materiae: definizione del contratto di vendita internazionale

L'ambito di applicazione della Convenzione è limitato oltre che nello spazio e nel tempo, anche *ratione materiae*: essa si applica solo alle transazioni internazionali, regola solo la vendita commerciale dei beni e non si applica a

⁽²⁶⁵⁾ Le corti tedesche in questi casi hanno sempre applicato il diritto interno degli Stati riservanti piuttosto che la Convenzione, cfr. la sentenza di OLG Frankfurt del 17 settembre 1991, pubblicata a: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteil/28.htm>; OLG Frankfurt del 13 giugno 1991 pubblicata a <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteil/23.htm>; LG Hamburg del 26 settembre 1990 pubblicata a: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteil/21.htm>.

⁽²⁶⁶⁾ Cfr. F. FERRARI, *Specific Topics of the CISG in the Light of Judicial Application and Scholarly Writing*, op.cit., p. 118.

⁽²⁶⁷⁾ P. SCHLECHTRIEM, *Requirements of Application and Sphere of Applicability of the CISG*, in *Victoria University of Wellington Law Review* (2005/4), p. 784.

⁽²⁶⁸⁾ Alcune sentenze di Stati non contraenti che hanno applicato la CVIM come risultato al rinvio delle norme di diritto internazionale privato: *Rechtbank van Koophandel Kortrijk* del 16 dicembre 1996 (<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=340&step=FullText>); Tribunale commerciale di Bruxelles del 13 novembre

questioni specifiche. Queste norme di applicazione permettono di individuare la tipologia e l'oggetto dei contratti che la CVIM intende regolare.⁽²⁶⁹⁾

La Convenzione si applica solo ai contratti per la vendita di beni – a prescindere dal nome che le parti gli attribuiscono.⁽²⁷⁰⁾ Tuttavia, al suo interno non esiste una definizione espressa di questo tipo di contratto, probabilmente per via della mancanza di notevoli differenze tra le definizioni di compravendita riscontrabili nei diversi ordinamenti. Ciò non significa che si debba ricorrere a un concetto domestico di compravendita, ma che il concetto deve essere ricavato in modo autonomo senza basarsi su definizioni di un determinato ordinamento. Gli articoli 30 e 53 della CVIM costituiscono un punto di riferimento per la determinazione della definizione del contratto di vendita, ossia, **un contratto di vendita di beni regolato dalla Convenzione può essere definito come contratto secondo il quale una parte (il venditore) è obbligata a consegnare il bene e trasferire la proprietà del bene venduto e l'altra parte (il compratore) è obbligata a pagare il prezzo e a prendere in consegna il bene.**⁽²⁷¹⁾

Questa posizione è stata confermata nel caso *Bridgestone/Firestone FmbH v. Weimar d.o.o.*⁽²⁷²⁾. La società con sede d'affari in Croazia aveva richiesto al venditore, una società con sede in Austria, di emettere la fattura a una società *offshore* costituita secondo la legge del Delaware e con sede d'affari in quello Stato, ma di proprietà dell'amministratore della società croata. Quando l'acquirente croato ha rifiutato di pagare l'ultima consegna, il venditore ha fatto ricorso per mancato pagamento del prezzo alla Corte commerciale di Zagabria. La società croata sosteneva che il venditore non fosse entrato in rapporti contrattuali con la società croata ma con quella *offshore*, alla quale erano state emesse le fatture. Il

⁽²⁶⁹⁾F. FERRARI, *La convenzione di Vienna*, op.cit. p. 115; DE NOVA, *L'ambito di applicazione "ratione materiae" della convenzione di Vienna*, in Riv. trim. dir. e proc. civ., 1990, p. 749.

⁽²⁷⁰⁾In giurisprudenza vedi: Foreign Trade Court of Arbitration attached to the Serbian Chamber of Commerce, Serbia, Arbitral lodo of 15 July 2008, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080715sb.html>.

⁽²⁷¹⁾Per questa definizione vedi Tribunale di Forlì, Italy, 16 February 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090216i3.html>; Tribunal Cantonal du Valais, Switzerland, 28 January 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090128s1.html>; CLOUT case No. 867 [Tribunale di Forlì, Italy, 11 December 2008], <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081211i3.html>; CLOUT case No. 651 [Tribunale di Padova, Italy, 11 January 2005]; Kantonsgericht Schaffhausen, Switzerland, 25 February 2002, English translation available on the Internet at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020225s1.html>; Rechtbank van Koophandel Hasselt, Belgium, 2 May 1995, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950502b1.html>.

⁽²⁷²⁾High Commercial Court Pz-2047/03-8, Croatia, 19 December 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061219cr.html>.

tribunale di primo grado aveva deciso che effettivamente esisteva un contratto di vendita ai sensi della CVIM e che la società croata era responsabile per il mancato pagamento del prezzo. La corte, facendo riferimento all'art. 7(2) CVIM allo scopo di definire il contratto di vendita, aveva sostenuto che “*although the CISG does not provide a definition of the contract of sale, this can be inferred from Articles 30 and 53 CISG.*”

Tuttavia, dalla disciplina uniforme sono esclusi i contratti con efficacia traslativa poiché la Convenzione individua il passaggio del rischio del perimento del bene al momento della consegna.⁽²⁷³⁾ La questione dell'efficacia reale della compravendita è stata esclusa dalle materie regolate dalla stessa Convenzione, la quale nell'art. 4 espressamente stabilisce che “*essa non riguarda gli effetti che dal contratto possono derivare sulla proprietà dei beni venduti.*” Mentre in alcuni paesi⁽²⁷⁴⁾ il passaggio della proprietà avviene con la consegna del bene (*res perit domino*), in altri questo si produce secondo il principio consensualistico (*solo consensu*), non si ha coincidenza fra trasferimento della proprietà e passaggio del rischio, per cui il venditore è tenuto a sostenere il rischio del perimento della cosa, sebbene egli non sia più proprietario del bene oggetto della compravendita.⁽²⁷⁵⁾ Si può concludere che l'essenza del contratto regolato dalla CVIM consiste nello scambio di proprietà del bene e prezzo in denaro.⁽²⁷⁶⁾

2. Oltre la vendita tradizionale. Le nuove categorie di contratti: fornitura di beni da fabbricare o produrre

Con l'evoluzione dell'economia di mercato e la conseguente proliferazione del settore dei servizi, la Convenzione di Vienna ha esteso il suo ambito di applicazione⁽²⁷⁷⁾ oltre il contratto tradizionale di vendita, anche ai contratti che non hanno quale esclusivo oggetto l'obbligazione tipica di *dare*, ma prevedono anche

⁽²⁷³⁾ Art. 69 CVIM.

⁽²⁷⁴⁾ Germania, Austria e Spagna

⁽²⁷⁵⁾ F. GALGANO, *Il diritto uniforme: la vendita internazionale*, in Atlante di diritto privato comparato, p. 218, citato in F. FERRARI, *La vendita internazionale*, op.cit. p. 123.

⁽²⁷⁶⁾ CLOUT case No. 328 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Switzerland, 21 October 1999], pubblicato a: <http://unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=412&step=FullText>.

⁽²⁷⁷⁾ DE NOVA, op.cit., p. 751.

una prestazione di *facere*.⁽²⁷⁸⁾ L'esclusione di questi contratti dall'ambito della CVIM avrebbe significato non tenere conto della realtà economica e offrire una disciplina incompleta della vendita. Anche Ernst Rabel nel 1936⁽²⁷⁹⁾ avvertiva che l'esclusione dei contratti che prevedono anche la fornitura di lavoro e servizi da una convenzione in materia di vendita internazionale avrebbe reso la stessa convenzione incompleta.

Tali considerazioni hanno spinto un'autorevole dottrina a rilevare che la vendita tende a divenire sempre più un servizio, dove il venditore si obbliga non solo a una prestazione di *dare*, ma anche di *facere*.⁽²⁸⁰⁾ A questo proposito la CVIM suddivide i contratti in due categorie, rispettivamente regolate dai commi 1 e 2 dell'art. 3.

1. L'art. 3 comma 1⁽²⁸¹⁾ contiene una regola speciale che estende l'ambito sostanziale di applicazione della Convenzione ai contratti aventi ad oggetto beni da fabbricare o produrre⁽²⁸²⁾ equiparati ai contratti di vendita aventi ad oggetto beni già esistenti,⁽²⁸³⁾ a eccezione, però, dei casi in cui il contraente committente si impegna a fornire gratuitamente una parte sostanziale dei materiali necessari per la fabbricazione o la produzione dei beni oggetto del contratto, essendo l'obbligazione alla quale è tenuto il commissionario prevalentemente quella di *facere* e non più di *dare*. Tuttavia, un contratto che ha come oggetto beni da essere prodotti con la manodopera e i materiali del fornitore spesso viene considerato un

⁽²⁷⁸⁾ GRECO, COTTINO, *Vendita*, in Commentario del Codice Civile Scialoja-Branca, p.5.

⁽²⁷⁹⁾ E. RABEL, *Recht des Warenkaufs*, op.cit., p. 54.

⁽²⁸⁰⁾ vedi D. MEMMO, *Il contratto di vendita internazionale nel diritto uniforme*, in Riv. Trim.dir. eproc. Civ. 1983, p. 189 dove afferma che l'art. 3 della Convenzione di Vienna disciplina anche ipotesi contrattuali in cui il venditore non si obbliga soltanto alla consegna, ma è responsabile anche della fase preliminare di preparazione del bene destinato alla vendita.

⁽²⁸¹⁾ Per la giurisprudenza relativa all'art. 3 comma 1 della CVIM vedi Landgericht München, 27 February 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020227g1.html>; Tribunal de commerce Namur, Belgium, 15 January 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020115b1.html>; CLOUT case No. 313 [Cour d'appel de Grenoble, France, 21 October 1999]; Landgericht Berlin, Germany, 24 March 1998, Unilex..

⁽²⁸²⁾ In giurisprudenza vedi: Kantonsgericht Zug, Switzerland, 14 December 2009, <http://globalsaleslaw.com/content/api/cisg/urteile/2026.pdf>; Obergericht Aargau, Switzerland, 3 March 2009, <http://globalsaleslaw.com/content/api/cisg/urteile/2013.pdf>; Oberlandesgericht Oldenburg, Germany, 20 December 2007, English translation available on the Internet at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071220g1.html>; Oberlandesgericht Innsbruck, Austria, 18 December 2007, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071218a3.html>;

⁽²⁸³⁾ United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna, 10 March-11 April 1980, *Official Records, Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings and of the Meetings of the Main Committee*, 1981, p.17.

contratto di vendita.⁽²⁸⁴⁾ Non rileva se i beni siano generici o specifici, personalizzati o se il venditore abbia coinvolto una parte terza nel processo di produzione. Solo nel caso in cui il commissario debba fornire una parte sostanziale del materiale o del bene semi finito per la produzione del bene oggetto del contratto, la CVIM diventa inapplicabile.

L'art. 3(1) non offre un criterio specifico per determinare quando i materiali forniti dal compratore costituiscono una "parte sostanziale". Alcuni tribunali si basavano su un test puramente quantitativo per determinare se i materiali forniti dal compratore rappresentavano una parte sostanziale dei materiali necessari.⁽²⁸⁵⁾ Altri tribunali invece consideravano la qualità dei beni.⁽²⁸⁶⁾ L'applicazione della Convenzione si escludeva⁽²⁸⁷⁾ nel caso in cui il venditore realizzava il bene da vendere mediante la trasformazione di un materiale fornito esclusivamente dal compratore.⁽²⁸⁸⁾ Per determinare se la parte del materiale usato per la produzione del bene fosse sostanziale⁽²⁸⁹⁾, si prendevano in considerazione tre fattori: il valore economico,⁽²⁹⁰⁾ il volume (la quantità)⁽²⁹¹⁾ e il contributo delle parti per il prodotto finale; tuttavia, caso per caso, possono essere usati anche altri metodi.⁽²⁹²⁾ Poiché il problema della divisione tra il contratto di vendita e quello di prestazione di servizi sorge solo se i materiali sono stati forniti dal compratore, i contributi non materiali (progetti, disegni, know-how, licenze) non rientrano nell'articolo 3(1). Questi ultimi non modificano il carattere del contratto di vendita

⁽²⁸⁴⁾Sentenza OLG Frankfurt RIW 1991, 850 con nota di P. Schlechtriem, EWiR §25 CISG 1/91, 1081.

⁽²⁸⁵⁾CLOUT case No. 325 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Switzerland, 8 April 1999]; CLOUT case No. 164 [Arbitration Court attached to the Hungarian Chamber of Commerce and Industry, Hungary, 5 December 1995]

⁽²⁸⁶⁾CLOUT case No. 430 [Oberlandesgericht München, Germany, 3 December 1999].

⁽²⁸⁷⁾In questo senso si è espressa anche la giurisprudenza: Oberster Gerichtshof, 27 ottobre 1994, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/133.htm>.

⁽²⁸⁸⁾Vedi D.MEMMO, op.cit.: se il materiale viene interamente fornito dal committente, sarà l'obbligazione di *dare* ad avere porata accessoria e quindi importanza secondaria.

⁽²⁸⁹⁾Vedi CARBONE, LOPEZ DE GONZALO, *Art. 3*, in Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili, p. 8: i materiali forniti possono costituire parte sostanziale del bene anche se di esso rappresentano un valore percentualmente inferiore al 50%. Honnold, *Uniform law for International sales*, p. 57: il material il cui valore ecquivalga al solo 15% del valore del contratto possa essere considerato parte essenziale dei materiali necessari.

⁽²⁹⁰⁾B.AUDIT, op.cit., p. 25.

⁽²⁹¹⁾ Arbitration tribunal Hungarian Chamber of Industry and commerce, 5 december 1995, CISG-online 163, NJW-RP 1996, 1145.

⁽²⁹²⁾P. SCHLECHTRRIEM, I. SCHWERZNER, *Commentary on the CISG*, op.cit, p. 56.

e non possono prevenire l'applicazione della CVIM, tranne che nel caso in cui le parti l'hanno espressamente esclusa *ex art.* 6.

Per facilitare l'interpretazione dell'art. 3 CISG Advisory Council ha adottato l'opinione N.4⁽²⁹³⁾ secondo la quale:

Le parole "parte sostanziale" ai sensi dell'art. 3(1) dovevano essere interpretate primariamente usando il criterio del valore economico. Solo nel caso in cui questo non fosse possibile, si potrebbero usare altri criteri, prendendo sempre in considerazione le circostanze del caso. "Sostanziale" non doveva essere quantificato usando una percentuale del valore; doveva essere determinato sulla base di una stima completa.

Per quello che riguarda la fornitura di mano d'opera o altri servizi necessari per la fabbricazione o la produzione del bene, si precisa che in questo ambito non rientrano schemi, specificazioni tecniche, formule, tranne che nel caso in cui questi sono funzionali ad aumentare il valore dei materiali forniti dalle parti. Per l'interpretazione dell'art. 3(1) è irrilevante se i beni sono fungibili o meno, se sono beni standardizzati o personalizzati.

2. L'art. 3 comma 2 estende l'ambito di applicazione ai contratti nei quali l'obbligo del venditore include - insieme alla consegna dei beni, al trasferimento della proprietà e alla consegna dei documenti⁽²⁹⁴⁾ - anche l'obbligo di fornire mano d'opera o altri servizi,⁽²⁹⁵⁾ affinché queste forniture non rappresentino "parte preponderante" dell'obbligo del venditore.⁽²⁹⁶⁾

La nozione di preponderanza si determinava in base ad un criterio quantitativo, ossia, il prezzo di vendita dei beni deve essere comparato con il prezzo del lavoro o dei servizi, come se fossero stati conclusi due contratti

⁽²⁹³⁾CISG-AC Opinion no 4, *Contracts for the Sale of Goods to Be Manufactured or Produced and Mixed*

Contracts (Article 3 CISG), 24 October 2004. Rapporteur: Professor Pilar Perales Viscasillas, Universidad Carlos III de Madrid.

⁽²⁹⁴⁾ Per una definizione del contratto di vendita ai sensi della Convenzione di Vienna vedi UNCITRAL Digest, op. cit, prearticolo 1.

⁽²⁹⁵⁾ Vedi: ICC International Court of Arbitration, 7660 of 1994 CISG-online No. 129, <http://www.cisg-online.ch>.

⁽²⁹⁶⁾ Vedi CARBONE, LOPEZ DE GONZALO, *Art. 3*, op.cit. p. 8; In giurisprudenzavedi: Landgericht Landshut, Germany, 12 June 2008, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080612g2.html>; Cour d'Appel de Colmar, France, 26 February 2008, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080226f1.html>; U.S. District Court, Southern District of New York, United States, 23 August 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060823u1.html#ii1>, Handelsgericht Zürich, Switzerland, 17 February 2000, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000217s1.html>.

distinti.⁽²⁹⁷⁾ Questo significa che l'art. 3(2) regolava anche i contratti misti. Che i differenti obblighi relativi ai beni e ai servizi siano regolati in un contratto solo oppure in contratti separati dipende dall'interpretazione del contratto. Nell'interpretazione dell'accordo delle parti, i fattori rilevanti sono la denominazione e l'intero contenuto del contratto, la struttura del prezzo e il peso dato dalle parti ai diversi obblighi contrattuali.

Per determinare se l'obbligo del venditore consiste prevalentemente in fornitura di mano d'opera o servizi, deve essere fatta una comparazione tra il valore economico dell'obbligo relativo alla fornitura e il valore economico dell'obbligo che riguarda il bene,⁽²⁹⁸⁾ come se fossero due contratti separati.⁽²⁹⁹⁾ Dove l'obbligo che riguarda la fornitura di mano d'opera o servizi ammonta a più del 50 per cento dell'obbligo del venditore, la Convenzione diventa inapplicabile.⁽³⁰⁰⁾ Alcuni tribunali pretendevano che il valore del servizio eccedesse significativamente quello del bene.

Vi sono alcuni lodi arbitrali nei Balcani in cui è stato necessario analizzare meglio la natura mista del contratto per determinare l'applicabilità della disciplina convenzionale. L'applicabilità della CVIM è stata giustamente negata nel caso *Equipment installation*.⁽³⁰¹⁾ Anche se il contratto era stato denominato come contratto di vendita, il tribunale ha sostenuto che l'oggetto del contratto era l'installazione di attrezzatura. Invece, nel caso *Protective Steel Fence*⁽³⁰²⁾ il tribunale

⁽²⁹⁷⁾Cfr. P. SCHLECHTRIEM, *Uniform Sales Law. The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, op.cit. p. 31; F. FERRARI, *Vendita internazionale di beni mobile*, Artt. 1-13, in Commentario di codice civile Scialoja – Branca, op.cit., p. 83; D. MEMMO, op.cit. p. 192. Principio ribadito anche in giurisprudenza: Corte arbitrale della CCI, lodo N. 7153, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=15&step=FullText>.

⁽²⁹⁸⁾ Per l'applicazione del test economico di valore vedi in giurisprudenza: Obergericht Aargau, Switzerland, 3 March 2009, <http://globalsaleslaw.com/content/api/cisg/urteile/2013.pdf> ; Hof van Beroep Gent, Belgium, 14 November 2008, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081114b1.html> ; Bundesgerichtshof, Germany, 9 July 2008, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080709g1.html> ; Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce, 2000 (Arbitral lodo No. 9781), <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/009781i1.html>.

⁽²⁹⁹⁾ Per i principiemenzionati vedi in giurisprudenza: Kantonsgericht Zug, Switzerland, 14 December 2009, <http://globalsaleslaw.com/content/api/cisg/urteile/2026.pdf> ; CLOUT case No. 26 [Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce, 1992 (Arbitral lodo no. 7153)].

⁽³⁰⁰⁾ In giurisprudenza vedi: Kantonsgericht Zug, Switzerland, 14 December 2009, <http://globalsaleslaw.com/content/api/cisg/urteile/2026.pdf> ; Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russia, Lodo No. 5/1997, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980305r1.html> ; Bundesgericht, Switzerland, 18 May 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090518s1.html>.

⁽³⁰¹⁾ FTCA Lodo No. T-13/02 Serbia 9 May 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030509sb.html>.

⁽³⁰²⁾ FTCA Lodo No. T-8/10, Serbia 2 March 2011.

ha correttamente osservato che il contratto di fornitura e installazione della recinzione protettiva in acciaio, con un valore dei beni di Euro 490.000,00 e valore dell'installazione di Euro 60.000,00, doveva essere qualificato come un contratto di vendita che soddisfa i criteri per l'applicazione della disciplina convenzionale *ex art. 3(2)*.

3. Gli altri tipi contrattuali e la CVIM

La Convenzione regola i contratti a consegne ripartite⁽³⁰³⁾, ai sensi dell'art. 73, e i contratti di consegna di beni venduti direttamente dal fornitore al cliente del compratore.⁽³⁰⁴⁾ Secondo l'art. 29, i contratti modificativi di una vendita internazionale rientrano nell'ambito di applicazione della Convenzione⁽³⁰⁵⁾ poiché direttamente incidenti sui diritti e doveri previsti dalla disciplina uniforme. Essendo molto stretta la connessione oggettiva e funzionale tra il contratto definitivo e quello preliminare, diviene ragionevole applicare il diritto uniforme della Convenzione anche al contratto preliminare.⁽³⁰⁶⁾

La disciplina della Convenzione non regola, invece, la permuta internazionale.⁽³⁰⁷⁾ L'esclusione è dovuta al fatto che il contratto di permuta non fa sorgere in capo al compratore l'obbligo che caratterizza il contratto di compravendita,⁽³⁰⁸⁾ ossia il pagamento di un prezzo, non solamente nel caso di

⁽³⁰³⁾ CLOUT case No. 293 [Schiedsgericht der Hamburger freundlichen Arbitrage, Germany, 29 December 1998], in *Internationales Handelsrecht*, 2001, 337; CLOUT case No. 251 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Switzerland, 30 November 1998]; CLOUT case No. 238 [Oberster Gerichtshof, Austria, 12 February 1998]; CLOUT case No. 166 [Arbitration—Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, Germany, 21 March, 21 June 1996]; Landgericht Ellwangen, Germany, 21 August 1995, unpublished; CLOUT case No. 154 [Cour d'appel de Grenoble, France, 22 February 1995]

⁽³⁰⁴⁾ CLOUT case No. 269 [Bundesgerichtshof, Germany, 12 February, 1998]; CLOUT case No. 261 [Bezirksgericht der Sanne, Switzerland, 20 February 1997].

⁽³⁰⁵⁾ CLOUT case No. 297 [Oberlandesgericht München, Germany, 21 January 1998]; CLOUT case No. 133 [Oberlandesgericht München, Germany, 8 February 1995]; CLOUT case No. 303 [Court of Arbitration—of the International Chamber of Commerce, 1994 (Arbitral Iodo No. 7331 1994)], *Journal du droit international*, 1995, 1001ff.; CLOUT case No. 5 [Landgericht Hamburg, Germany, 26 September 1990].

⁽³⁰⁶⁾ D. MEMMO, *op.cit.* p. 193.

⁽³⁰⁷⁾ J. HONNOLD, *op.cit.* p. 53.

⁽³⁰⁸⁾ F. FERRARI, *La vendita internazionale*, *op.cit.* p. 134.

scambio di cose, ma nemmeno quando è previsto un conguaglio in denaro, che ha la semplice funzione di colmare eventuali differenze di valori.⁽³⁰⁹⁾

Per quello che riguarda i contratti di distribuzione, nonostante non siano soggetti alla Convenzione, la normativa uniforme può applicarsi,⁽³¹⁰⁾ in presenza di tutti i requisiti di applicabilità, ai singoli contratti di vendita conclusi in esecuzione dell'accordo di distribuzione.

La maggior parte dei casi che esaminano la questione della qualificazione legale riguarda i contratti di distribuzione, come definiti dalla CCI.⁽³¹¹⁾ Per esempio, nel caso *Mineral water*⁽³¹²⁾ l'arbitro ha deciso che la Convenzione non sarebbe stata applicabile nemmeno se le parti avessero denominato il contratto come un contratto di vendita. L'esame dei diritti e degli obblighi delle parti ha rivelato che il contratto effettivamente concluso era un contratto di distribuzione. Le disposizioni contrattuali prevedevano, *inter alia*, che il convenuto si impegnasse a rivendere i beni solo in determinate aree della Macedonia e il richiedente potesse rescindere il contratto se la rivendita era rivolta ad altre aree. Analogamente, il distributore (richiedente) doveva monitorare la vendita sui mercati rilevanti e informare il venditore – fornitore circa i dati (le cifre). Il ragionamento della corte conteneva l'osservazione che la CVIM non era applicabile ai contratti di distribuzione, tranne i casi in cui l'oggetto della controversia fossero le spedizioni individuali all'interno di un più ampio quadro del contratto di distribuzione. Questo ragionamento è stato appoggiato da altre tre sentenze estere è successivamente impiegato nel caso *Medicaments*⁽³¹³⁾ concernente una controversia sorta da un contratto di vendita e distribuzione concluso tra un fornitore serbo e un distributore albanese. I fatti del caso avevano portato all'applicazione della Convenzione poiché si trattava di mancato pagamento di una consegna di medicine ai sensi del contratto. Basandosi sulla prassi dell'arbitrato serbo e sulla giurisprudenza estera, l'arbitro ha deciso che la disciplina convenzionale era applicabile alle singole vendite concluse all'interno

⁽³⁰⁹⁾ F. FERRARI, op.cit. *supra*, p. 129.

⁽³¹⁰⁾ Affermato anche in giurisprudenza: *AmcoUkrservice et al. V. American Meter Company*, US District Court, Eastern District of Pennsylvania, 29 maggio 2004, <http://>

⁽³¹¹⁾ The ICC Model Distributionship Contract, Sole Importer – Distributor, ICC Publication No. 646, 2nd ed. 2002.

⁽³¹²⁾ FTCA Lodo No. T-25/06 Serbia 13 November 2007, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071113.html>.

⁽³¹³⁾ FTCA Lodo No. T-8/08, Serbia, Jan. 28 2009, <http://cisgw.law.pace.edu/cases/090128sb.html>.

del contratto di distribuzione come intero. Tuttavia, nel caso *Original DVD recordings*⁽³¹⁴⁾ la CVIM è stata applicata indistintamente sia alle consegne individuali che al contratto intero. L'arbitro ha dichiarato esplicitamente che il rapporto tra le parti nel caso di specie “*has characteristics of the sales contract, regardless of other rights and obligations of the parties specified in the contract*”. L'applicazione della Convenzione ai contratti d'agenzia è stata oggetto di molte controversie nella regione balcanica. In un caso⁽³¹⁵⁾ i giudici serbi hanno dovuto stabilire se il contratto in questione era un contratto di vendita al quale veniva applicata la convenzione, come già deciso dal tribunale di primo grado, o se si trattava di un contratto di agenzia. Secondo la Corte, gli elementi del contratto di agenzia prevalevano, escludendo perciò l'applicazione della CVIM.

La Corte sostiene che “*Bearing in mind that the dispute contract provided that the Plaintiff was the exclusive importer and distributor of the Defendant's publications in the territory of the FRY and that, upon the sale of these publications Plaintiff was entitled to a commission in the percentage determined by the contract and Plaintiff had the right to return the copies which remained unsold (this is also supported by the way in which the Plaintiff was doing business in 1996 and 1997 proven by report of an expert witness), the actual nature of the business relation in question was a commission agency, or the sale by commission agency as its special form.*”

Tuttavia, la mera descrizione del contratto non è fondamentale per la sua definizione.

Non rientrano nella sfera di applicazione della convenzione neppure i seguenti contratti: contratti di distribuzione⁽³¹⁶⁾, contratti di *franchise*⁽³¹⁷⁾ e di *joint*

(³¹⁴) FTCA Lodo No. T-23/08, Serbia 10 November 2009, <http://ciagw3.law.pace.edu/cases/091110sb.html>.

(³¹⁵) High Commercial Court, Pz. 6584/2004, Serbia 13 September 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040913sb.html>.

⁽³¹⁶⁾ In giurisprudenza vedi: Foreign Trade Court of Arbitration attached to the Serbian Chamber of Commerce, Serbia, Arbitral lodo of 28 January 2009 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090128sb.html>; High Commercial Court of Belgrade, Serbia, 22 April 2008, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080422sb.html>; Foreign Trade Court of Arbitration attached to the Serbian Chamber of Commerce, Serbia, Arbitral lodo No. T-25/06 on 13 November 2007, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071113sb.html>; U.S. District Court, Eastern District of Pennsylvania, United States, 13 April 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040413u1.html>; CLOUT case No. 695 [U.S. District Court, Eastern District of Pennsylvania, United States, 29 March 2004]; ICC Court of Arbitration, France, Arbitral lodo in case No. 11849,

ventures.⁽³¹⁸⁾ Tuttavia, i contratti conclusi per l'esecuzione di questo tipo di accordi rientrano nell'ambito della CVIM.⁽³¹⁹⁾

4. I beni oggetto del contratto di vendita internazionale

Anche se una vendita richiama l'applicazione della CVIM, quest'ultima può essere esclusa a causa della natura del bene oggetto del contratto. La Convenzione non elenca né definisce i beni che rientrano nel suo ambito, ma questo non comporta che si debba ricorrere al diritto nazionale per determinarne il significato; piuttosto i concetti devono essere interpretati in modo autonomo.⁽³²⁰⁾

Secondo la giurisprudenza, i beni ai sensi della Convenzione sono cose che al momento della consegna, e non necessariamente al momento della conclusione del contratto, sono mobili⁽³²¹⁾ e corporali⁽³²²⁾ a prescindere dalla loro forma⁽³²³⁾, nuovi

<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031849i1.html>; Kantonsgericht Schaffhausen, Switzerland, 23 April 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020423s1.html>; CLOUT case No. 420 [U.S. District Court, Eastern District of Pennsylvania, United States, 29 August 2000]; Hof Arnhem, Netherlands, 27 April 1999, *NederlandsInternationaalPrivaatrecht*1999, Nr. 245 Unilex; Rechtsbanks'Gravenhage, the Netherlands, 2 July 1997, *NederlandsInternationaalPrivaatrecht*1999, n. 68, 78-80, available on Unilex; CLOUT case No. 297 [OberlandesgerichtMünchen, Germany, 21 January 1998]; CLOUT case No. 295 [Oberlandesgericht Hamm, Germany, 5 November 1997].

⁽³¹⁷⁾ CLOUT case No. 192 [Obergericht des Kantons Luzern, Switzerland, 8 January 1997].

⁽³¹⁸⁾ *AmcoUkrservice v. American Meter Co.*, 312 F Supp. 2d 681 (E.D. Pa. 2004) disponibile a <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040329u1.html>.

⁽³¹⁹⁾ P. SCHLECHTRIEM, *Uniform sales law – The UN Convention on Contracts for the international sale of goods*, Manz, Vienna 1986, pp. 24-31.

⁽³²⁰⁾ In giurisprudenza Tribunale di Padova, Italy, 25 February 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040225i3.html>: “il concetto di compravendita dev'essere ricavato, come d'altronde la maggior parte dei concetti utilizzati nel testo della Convenzione (tra i quali anche quello di beni) in modo autonomo, ossia senza basarsi su definizioni proprie di un determinato ordinamento.”

⁽³²¹⁾ In giurisprudenza: Tribunale di Forlì, Italy, 16 February 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090216i3.html>; CLOUT case No. 608 [Tribunale di Rimini, Italy, 26 November 2002] (see full text of the decision); CLOUT case No. 152 [Courd'appel de Grenoble, France, 26 April 1995].

⁽³²²⁾ In giurisprudenza: Tribunale di Forlì, Italy, 16 February 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090216i3.html>; CLOUT case No. 867 [Tribunale di Forlì, Italy, 11 December 2008], <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081211i3.html>; CLOUT case No. 651 [Tribunale di Padova, Italy, 11 January 2005] (see full text of the decision); Tribunale di Padova, Italy, 25 February 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040225i3.html>; CLOUT case No. 608 [Tribunale di Rimini, Italy, 26 November 2002] (see full text of the decision); CLOUT case No. 328 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Switzerland, 21 October 1999].

⁽³²³⁾ In giurisprudenza: CLOUT case No. 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 February 1996] (applying the Convention to the international sale of propane gas).

o usati⁽³²⁴⁾, animati⁽³²⁵⁾ o inanimati. I beni incorporali, come le proprietà intellettuali⁽³²⁶⁾, il marchio e la ditta, i crediti o le quote di una società a responsabilità limitata⁽³²⁷⁾ non rientrano nel concetto di bene fatto proprio dalla Convenzione. Tuttavia, i tribunali tendono a interpretare il concetto di bene in maniera più estensiva possibile.⁽³²⁸⁾

Determinati oggetti che in alcune giurisdizioni sono considerati beni, sono stati esclusi dalla Convenzione per vari motivi. In questa categoria rientrano le navi,⁽³²⁹⁾ i titoli di credito⁽³³⁰⁾ e l'energia elettrica.⁽³³¹⁾ In più, i beni acquistati per uso personale, familiare o domestico, ossia i beni di consumo, sono comunemente esclusi.⁽³³²⁾

Si deve ritenere un contratto di vendita di beni mobili anche la vendita di hardware⁽³³³⁾ e di software.⁽³³⁴⁾ La vendita di software spesso è equiparata a una vendita di cose mobili, poiché il risultato dell'attività intellettuale generalmente si incorpora a un bene corporale. Tuttavia, la questione è controversa e ci sono diverse situazioni: può trattarsi di un software standard o personalizzato, di software tangibile ossia installato su un disco o hard drive, oppure un software che deve essere consegnato ovvero trasmesso per essere scaricato elettronicamente dal destinatario, se il software acquistato può essere usato per sempre o per un

(³²⁴) In giurisprudenza: Tribunale di Forlì, Italy, 16 February 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090216i3.html>; CLOUT case No. 867 [Tribunale di Forlì, Italy, 11 December 2008], English translation available on the Internet at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081211i3.html>; CLOUT case No. 168 [Oberlandesgericht Köln, Germany, 21 May 1996].

(³²⁵) In giurisprudenza: Tribunale di Forlì, Italy, 16 February 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090216i3.html>; CLOUT case No. 867 [Tribunale di Forlì, Italy, 11 December 2008], <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081211i3.html>; CLOUT case No. 992 [Rettini København, Denmark, 19 October 2007] (pony); CLOUT case No. 651 [Tribunale di Padova, Italy, 11 January 2005] Oberlandesgericht Schleswig-Holstein, Germany, 29 October 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021029g1.html>;

⁽³²⁶⁾ Honnold, op.cit. p. 52.

⁽³²⁷⁾ CLOUT case No. 161 [Arbitration—Arbitration Court attached to the Hungarian Chamber of Commerce and Industry, Hungary, 20 December 1993].

⁽³²⁸⁾ CLOUT case No. 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Germany, 17 September 1993]

(³²⁹) Vedi P. SCHLECHTRIEM, I. SCHWERZNER, *Commentary on the CISG*, op.cit. in riferimento all'art. 2, pp. 41-52.

⁽³³⁰⁾ Ibid, Art. 2(e) CVIM, p. 50.

⁽³³¹⁾ Ibid, Art. 2(f) CVIM, p. 51.

⁽³³²⁾ Ibid, Art. 2(a) CVIM, p. 43.

⁽³³³⁾ La vendita di hardware in giurisprudenza: LG Munchen, 29 maggio 1995, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/235.htm>.

⁽³³⁴⁾ L.S. PRIMAK, *Computer Software: Should the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods Apply? A Contextual Approach to the Question*, in *Computer Law Journal*, 1991, pp. 214-217.

determinato tempo (con diritto di rinnovo). L'applicazione della CVIM al software che è stato materializzato ed è diventato tangibile (disco) non causa problemi, anche se il venditore mantiene i diritti sul programma e il contratto può contenere obblighi relativi alla fornitura di servizi. Il non corretto funzionamento sarà considerato come non conformità del bene nella maggior parte dei casi. L'applicazione delle disposizioni della Convenzione è molto meno semplice nei casi in cui il software deve essere trasmesso elettronicamente al cliente che lo scaricherà su un hard drive. Poiché le disposizioni della CVIM sono state create per regolare la vendita di cose corporali, può essere discutibile se le norme siano adatte per questo tipo di contratto.⁽³³⁵⁾

Anche se non è sempre necessario che i beni siano corporali, essi devono essere mobili. È sufficiente che diventino mobili come risultati della vendita, e anche se il compratore intende unirli ad un immobile devono essere mobili al momento della consegna.⁽³³⁶⁾ È il caso della vendita del raccolto futuro.⁽³³⁷⁾ Non si esclude nemmeno che possano essere sottoposte alla disciplina convenzionale le vendite aventi ad oggetto beni destinati ad essere stabilmente collegati ad un bene immobile come parti integranti dello stesso,⁽³³⁸⁾ come ad esempio il materiale da costruzione.

La vendita di un'attività non rientra nell'ambito della CVIM poiché l'oggetto della vendita non sono i beni ma i diritti.⁽³³⁹⁾

La vendita dei beni che devono essere fabbricati è regolata dalla Convenzione.⁽³⁴⁰⁾ Tuttavia, non esiste una demarcazione netta tra vendita e fornitura di servizi nei casi in cui il bene che deve essere prodotto o modificato, in particolare quando il compratore fornisce tutti o la parte preponderante dei materiali⁽³⁴¹⁾ come spiegato precedentemente.

⁽³³⁵⁾ P. SCHLECHTRIEM, I. SCHWERZNER, *Commentary on the CISG*, op.cit, pp. 29-30.

⁽³³⁶⁾ Cfr. ICC Ct. Arb, J D I 1992, 1005, 1006.

⁽³³⁷⁾ Vedi D. MEMMO, op.cit. p. 194.

⁽³³⁸⁾ J. HONNOLD, op.cit. p. 52; D. MEMMO, op. cit. p. 194.

⁽³³⁹⁾ P. SCHLECHTRIEM, I. SCHWERZNER, *Commentary on the CISG*, op.cit., p.30.

⁽³⁴⁰⁾ CISG, above n 3, art 3(1).

⁽³⁴¹⁾ P. SCHLECHTRIEM, *Requirements of Application and Sphere of Applicability of the CISG*, in *Victoria University of Wellington Law Review* (2005/4) 781-794, p.786.

IV. LE ESCLUSIONI

1. *Le esclusioni dell'art. 2*

L'art. 2⁽³⁴²⁾ elenca tassativamente una lista esaustiva di vendite escluse dall'ambito di applicazione della disciplina convenzionale. Ai sensi di questo articolo, le vendite escluse sono raggruppate in diverse categorie a seconda dei motivi fondanti l'esclusione⁽³⁴³⁾: le vendite escluse in ragione dello scopo perseguito con l'acquisto dei beni, le vendite escluse a fronte di una determinata modalità di conclusione del negozio e le vendite escluse per la particolare tipologia dei beni venduti.

La prima categoria di vendite sottratta all'ambito di applicazione della Convenzione, basata sullo *scopo perseguito con l'acquisto del bene*, è rappresentata dall'acquisto di beni mobili per uso personale, familiare o domestico. L'art. 2 (a) esclude le vendite ai consumatori al fine di evitare un conflitto tra le norme nazionali a tutela del consumatore da una parte e la disciplina della Convenzione dall'altra.⁽³⁴⁴⁾ Perché la vendita sia esclusa dalla normativa uniforme, è necessario che l'acquirente preordini l'acquisto dei beni ad uso personale,⁽³⁴⁵⁾ in

⁽³⁴²⁾Testo dell'art. 2:

La presente Convenzione non disciplina la compravendita:

- a) di merci acquistate per uso personale, familiare o domestico, a meno che il venditore, in un momento qualsiasi prima della conclusione o in occasione della conclusione del contratto, non abbia saputo né abbia potuto sapere che queste merci erano acquistate per tale uso;
- b) all'incanto;
- c) su pignoramento o sulla base di altre misure giudiziarie;
- d) di valori mobiliari, effetti commerciali e monete;
- e) di navi, battelli, veicoli a cuscino d'aria o aeromobili;
- f) d'elettricità.

⁽³⁴³⁾ CARBONE, LOPEZ DE GONZALO, *Art. 2*, op.cit., p. 7 dove differenziano le esclusioni a seconda che siano fondate sulle caratteristiche del tipo di rapporto posto in essere dalle parti in occasione della vendita internazionale o sulla natura dei beni oggetto della vendita; vedi anche J. HONNOLD, *Uniform Law for International sale*, op.cit. p. 46.

⁽³⁴⁴⁾CARBONE, LOPEZ DE GONZALO, *Art. 2*, op. cit., p.7; vedi anche K. BELL, op. cit., p. 250.

⁽³⁴⁵⁾ D.MEMMO, op.cit., p. 194; in giurisprudenza vedi: CLOUT case No. 992 [Rettin i København, Denmark, 19 October 2007].

⁽³⁴⁵⁾ In giurisprudenza vedi: Oberlandesgericht Hamm, Germany, 2 April 2009, in *InternationalesHandelsrecht*, 2010, 61.

questo caso, dunque, si applica un criterio esclusivamente soggettivo.⁽³⁴⁶⁾ Il fatto che si tratti di beni di consumo⁽³⁴⁷⁾ o meno, o quale sia il loro uso effettivo, non ha rilevanza a tal fine.⁽³⁴⁸⁾

Questa esclusione non implica che la vendita di beni per uso personale limiti l'ambito di applicazione della Convenzione *de facto* agli acquisti commerciali o industriali in senso stretto. La CVIM trova applicazione anche nei casi in cui i beni siano acquistati per uso professionale.⁽³⁴⁹⁾ Tuttavia, quello che rileva al fine di determinare se una vendita rientra o meno nell'ipotesi prevista dall'art. 2(a) è l'intenzione⁽³⁵⁰⁾ del compratore al momento dell'acquisto del bene, piuttosto che la sua natura o il suo uso eventualmente diverso⁽³⁵¹⁾ da quello prospettato al momento dell'acquisto. Le vendite di beni acquistati per uso commerciale o professionale, come ad esempio mobili per un ufficio legale⁽³⁵²⁾ o una macchina usata rivenduta da un rivenditore,⁽³⁵³⁾ rientrano nell'ambito di applicazione della Convenzione,⁽³⁵⁴⁾ anche nei casi in cui l'uso prospettato dall'acquirente è quello personale o domestico, poiché solo l'espressa dichiarazione del tipo di uso al momento della conclusione del contratto provoca l'esclusione dall'ambito di applicazione della CVIM.⁽³⁵⁵⁾

Un ulteriore problema sorge per la determinazione della particolare caratterizzazione finalistica dei beni che deve essere conosciuta o conoscibile al venditore⁽³⁵⁶⁾ perché possa operare la deroga alla disciplina convenzionale. È questo il caso in cui il compratore avverta il venditore dell'uso personale cui intende destinare il bene oggetto della vendita. Dal momento che una simile dichiarazione produce l'effetto di integrare la fattispecie dell'art. 2(a), ciò significa che il

⁽³⁴⁶⁾ B. AUDIT, op.cit., p. 28.

⁽³⁴⁷⁾ CARBONE, LOPEZ DE GONZALO, *Art. 2*, op cit, p. 7.

⁽³⁴⁸⁾ P. SCHLECHTRIEM, I. SCHWERZNER, *Commentary on the CISG*, op.cit., pp. 43-44.

⁽³⁴⁹⁾ F. FERRARI, *La vendita internazionale*, op.cit. p. 175; B. AUDIT, op.cit. p. 28; J. HONNOLD, op. cit. , p. 47.

⁽³⁵⁰⁾ CLOUT case No. 445 [Bundesgerichtshof, Germany, 31 October 2001], in *Internationales Handelsrecht*, 2002, p. 16.

⁽³⁵¹⁾ CLOUT case No. 190 [Oberster Gerichtshof, Austria, 11 February 1997].

⁽³⁵²⁾ Landgericht Bamberg, Germany, 13 April 2005, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050413g1.html>.

⁽³⁵³⁾ Landgericht Köln, Germany, 16 November 1995, www.cisg-online.ch/cisg/urteile/265.htm

⁽³⁵⁴⁾ CLOUT case No. 904 [Tribunal Cantonal du Jura, Switzerland, 3 November 2004] <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/041103s1.html>.

⁽³⁵⁵⁾ J. HONNOLD, op. cit. pp. 50-51.

⁽³⁵⁶⁾ La CVIM è esclusa soltanto nell'ipotesi in cui l'ignoranza dell'uso personale è dovuta a colpa grave del venditore.

compratore può unilateralmente escludere l'applicabilità della disciplina uniforme.⁽³⁵⁷⁾ Pertanto la destinazione al consumo del bene acquistato non determina l'esclusione delle Convenzione nel caso in cui il venditore l'abbia ignorata e non sia stato in condizione di conoscerla al momento della conclusione del contratto.⁽³⁵⁸⁾

Per quello che concerne *le esclusioni fondate sul tipo di negozio concluso*, l'art. 2(b) sottrae dall'ambito della Convenzione le vendite all'asta e le vendite effettuate in seguito a pignoramento o ad altro atto giudiziario. L'esclusione della vendita all'asta riguarda sia le aste giuridiche sia quelle private.⁽³⁵⁹⁾ La *ratio* dell'esclusione risiede nel fatto che le vendite amministrative o giudiziali non riguardano il commercio internazionale, sono soggette a specifiche norme del diritto nazionale⁽³⁶⁰⁾ e presentano particolari caratteristiche ed esigenze alle quali la normativa uniforme difficilmente potrebbe adeguarsi.⁽³⁶¹⁾ Questa esclusione trova un'altra giustificazione nell'impossibilità per le parti di determinare liberamente il contenuto del contratto in questi casi.⁽³⁶²⁾

L'esclusione fondata sulla natura dei beni esonera dalla disciplina convenzionale la compravendita di titoli di credito e valuta, poiché tali beni di frequente sono oggetto di regolamentazione imperativa nei singoli ordinamenti nazionali.⁽³⁶³⁾ L'esclusione della vendita di azioni, titoli di credito e obbligazioni a lungo termine è prevista dall'art. 2(d). È esclusa anche la vendita di denaro. Tuttavia, quando la vendita riguarda i titoli rappresentativi di merci, come la fede di deposito, la ricevuta di carico o la polizza di ricevuta per l'imbarco, essa è soggetta alla CVIM, essendo oggetto del contratto la merce e non il documento.⁽³⁶⁴⁾

⁽³⁵⁷⁾ F. FERRARI, *La vendita internazionale*, op.cit., p. 178, nota 73; cfr. F. FERRARI, *Specific Topics of the Cisg*, op. cit, p.135, nota 490.

⁽³⁵⁸⁾ CARBONE, LOPEZ DE GONZALO, *Art. 2*, op. cit. p. 7.

⁽³⁵⁹⁾ In giurisprudenza quando il tribunale non applica la Convenzione a una vendita fatta a un'asta privata vedi: Bundesgerichtshof, Germany, 2 October 2002, www.cisg-online.ch/cisg/urteile/700.htm.

⁽³⁶⁰⁾ J. HONNOLD, op.cit. p. 48.

⁽³⁶¹⁾ CARBONE, LOPEZ DE GONZALO, *Art. 2*, op. cit., p. 7.

⁽³⁶²⁾ J. HONNOLD, op.cit. p. 48.

⁽³⁶³⁾ D. MEMMO, op. cit., p. 194.

⁽³⁶⁴⁾ Cfr. CARBONE, LOPEZ DE GONZALO, *Art. 2*, op.cit (senza alcun dubbio, la vendita di merci su documenti rientra nell'ambito di applicazione della Convenzione di Vienna); J. HONNOLD, op. cit. p. 49 (documents controlling the delivery of goods are subject to the Convention when they are employed to effect the delivery of goods).

Anche la valuta, intesa come moneta avente corso legale in uno Stato, è esclusa dall'ambito di applicazione della Convenzione. Secondo parte della dottrina, però, la CVIM potrebbe applicarsi alla vendita di moneta non avente corso legale in alcuno Stato, intesa come oggetto con valore storico o artistico.⁽³⁶⁵⁾

L'art. 2(e) esclude dall'applicazione della Convenzione⁽³⁶⁶⁾ la vendita di navi⁽³⁶⁷⁾ (incluse le barche a vela⁽³⁶⁸⁾ e gli yacht⁽³⁶⁹⁾), i battelli, gli aeromobili⁽³⁷⁰⁾ e gli *hovercraft* poiché la disciplina di questi beni si avvicina molto a quella degli immobili⁽³⁷¹⁾ e prevede anche l'obbligo di iscrizione negli appositi registri degli Stati. La CVIM ha ritenuto opportuno eliminare il requisito dell'iscrizione, regolato in modo diverso nei vari Stati, consentendo così di evitare i problemi connessi all'individuazione della legge applicabile alla registrazione, necessaria per determinare se la compravendita sia o meno soggetta alla Convenzione.⁽³⁷²⁾ Nel caso *Fishing boat case*³⁷³ l'arbitro non ha applicato la Convenzione anche se la clausola per la scelta della legge prevedeva l'applicazione della legge jugoslava e della CVIM come parte del diritto serbo, concludendo, tuttavia, che “*the reference to Yugoslav law in this case should not be understood as a reference to the CISG, but rather as a reference to the internal substantive law of Yugoslavia*” poiché il contratto in questione riguardava la vendita di una nave, “*a special category of goods*” che rientrava nelle eccezioni previste dall'art. 2(e).

Un problema successivo è costituito dalla questione se dall'ambito di applicazione della CVIM vadano escluse tutte le navi, indipendentemente dalla

⁽³⁶⁵⁾ F. FERRARI, *La vendita internazionale*, op. cit., p. 190.

⁽³⁶⁶⁾ J. HONNOLD, op. cit. pp. 52-56.

⁽³⁶⁷⁾ In giurisprudenza per l'innapplicabilità della CVIM alla vendita di navi e imbarcazioni vedi: Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russian Federation, 6 April 1998, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980406r1.html>; Foreign Trade Court of Arbitration attached to the Yugoslav Chamber of Commerce, Serbia, 15 April 1999, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990415sb.html>.

⁽³⁶⁸⁾ Rechtbank Middelburg, the Netherlands, 2 April 2008, Unilex

⁽³⁶⁹⁾ Per l'applicazione della CVIM alla vendita di navi vedi: Efetio Pireos, Greece, 2008 (docket number 520/2008), <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/080000greek.pdf>. Hof Leeuwarden, the Netherlands, 31 August 2005, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050831n1.html>.

⁽³⁷⁰⁾ In giurisprudenza per l'innapplicabilità della CVIM alla vendita di aeromobili vedi: Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russian Federation, 2 September 1997, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970902r1.html>

⁽³⁷¹⁾ B. AUDIT, op. cit., p. 30.

⁽³⁷²⁾ *Official Records of the United Nations Conference*, p. 16, in F. FERRARI, *La vendita internazionale*, op. cit., nota 166, p. 192.

³⁷³ Serbian FTCA Lodo No. T-23/97, Serbia 15 April 1999, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990415sb.html>.

loro dimensione. La conclusione è stata che l'esclusione della compravendita di un natante dall'ambito di applicazione non dipende in alcun modo dalla misura dello stesso.⁽³⁷⁴⁾ Questa precisazione vale anche con riferimento agli aeromobili.

Per quanto concerne la vendita di singoli parti di navi, battelli, aeromobili o *hovercraft* la dottrina è divisa. Mentre secondo una parte della dottrina, la vendita di parti dei beni sopramenzionati non è soggetta alla disciplina convenzionale se queste parti sono considerate componenti essenziali,⁽³⁷⁵⁾ per l'altra parte anche la vendita dei componenti sarebbe regolata dalla CVIM. Tuttavia, i tribunali hanno deciso che la vendita delle parti di questo tipo di veicoli rientra nell'ambito di applicazione della CVIM.⁽³⁷⁶⁾

L'ultima esclusione riguarda l'energia elettrica, *ex art. 2(f)*, poiché ci sono difficoltà nell'attribuire a questo bene tutte le qualità giuridiche di un oggetto fisico. Ciononostante, i tribunali hanno applicato la Convenzione alla vendita di gas propano.⁽³⁷⁷⁾

2. L'esclusione dell'art. 5

Onde evitare che la CVIM collida con le norme speciali nazionali, dalla sua applicazione si escludono anche le richieste di responsabilità per morte o lesioni personali causati dalla merce.

La decisione di escludere le richieste basate sulla morte o i danni sulla persona è stata adottata quasi senza nessuna opposizione. I motivi di questa esclusione riguardavano il rapido e diseguale sviluppo delle norme nazionali che regolano la "responsabilità da prodotto" e la possibilità di una soluzione internazionale specializzata del problema. La complessità di questa disposizione sorge nel momento in cui il danno materiale e il danno personale derivano da uno

⁽³⁷⁴⁾ J. HONNOLD, *op.cit.*, p. 50.

⁽³⁷⁵⁾ CLOUT case No. 53 [Legfelsőbb Biróság, Hungary, 25 September 1992].

(³⁷⁶) Hungary 25 september 1992 Supreme Court (Pratt & Whitney v. Malev) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920925h1.html>; Mitchell Aircraft Spares, Inc. v. European Aircraft Services AB, 23 F. Supp.2d 915 (N.D.Ill.1998) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981027u1.html>.

⁽³⁷⁷⁾ Ingiurisprudenzavedi: BPOil International, Ltd. v. Empresa Estatal Petroleos de Ecuador, 332 F.3d 333 (5th Cir. 2003), disponibile a <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030611u1.html>; Austria 22 October 2001 Supreme Court (1 Ob 77/01g), disponibile a <http://cisgw3.law.pace.edu/0110022a3.html>.

stesso evento. Il danno pecuniario causato dal difetto della merce si determina in base alle regole per il risarcimento dei danni della Convenzione, mentre i danni personali si determinano in base alle leggi nazionali. La responsabilità per morte o lesione personale è generalmente esclusa. Questo concerne sia la lesione del compratore o di un'altra persona coinvolta nel contratto indirettamente, come anche le lesioni di terzi non facenti parte del contratto.⁽³⁷⁸⁾ Generalmente, le richieste che provengono da lesioni personali o morte del venditore sono al di fuori dell'ambito di applicazione della CVIM, anche se derivanti dal bene. Per esempio, nel caso di una lesione personale provocata da un macchinario industriale, la richiesta fatta dal compratore per il risarcimento dei danni causati all'impiegato da quel macchinario non rientra nell'ambito della Convenzione, poiché il rapporto fra l'impiegato e il venditore non rientra negli obblighi contrattuali fra il venditore e il compratore, perciò sarà soggetto alla legge nazionale.⁽³⁷⁹⁾ Lo stesso vale se il danno è stato causato da inadempimento di un obbligo regolato dalla Convenzione.

Per quello che riguarda la responsabilità da prodotto, la richiesta fatta in base alla legge nazionale si basa su elementi diversi rispetto a quella basata sulle disposizioni della Convenzione relative all'inadempimento contrattuale. Ai sensi della CVIM la responsabilità si baserebbe su due elementi – la mancanza di conformità del bene (art. 35) e i danni causati da tale difetto (art. 74). La richiesta basata sulle norme nazionali per il risarcimento dei danni includerebbe anche un terzo elemento ossia la prova di mancanza di diligenza. Tuttavia, questo terzo elemento non esclude la Convenzione. La Convenzione compie una scelta deliberata stabilendo che la questione della negligenza è irrilevante ai fini del diritto del compratore di richiedere al venditore il risarcimento per i danni causati dalla non conformità del bene. Una delle motivazioni di questa scelta è il fatto che quando il venditore ha prodotto un bene difettoso è probabile che il difetto sia causato da una mancanza di diligenza nel metodo produttivo. Tuttavia, la prova di mancanza di diligenza è molto costosa e il risultato è difficile da prevedere. Per promuovere la certezza giuridica, la Convenzione rende il venditore giuridicamente responsabile dei difetti del bene che vende. Perciò, la prova della sua mancata diligenza non cambia il carattere essenziale della richiesta, e l'accesso alla legge

⁽³⁷⁸⁾ P. SCHLECHTRIEM, I. SCHWERZNER, *Commentary on the CISG*, op.cit pp. 77-78

⁽³⁷⁹⁾ J. HONNOLD, op.cit., p. 73.

nazionale basato su tale prova renderebbe possibile bypassare le regole stabilite dalla Convenzione.⁽³⁸⁰⁾

V. OPTING - OUT E OPTING- IN

1. *Opting-out dall'applicazione della CVIM*

L'art. 6 permette alle parti di modificare gli effetti di una qualsiasi disposizione della Convenzione, permettendo in questo modo di concordare le regole del contratto. Il principio si applica sia alla formazione del contratto che alle disposizioni relative alle obbligazioni del compratore e del venditore e i relativi rimedi per l'inadempimento. L'autonomia delle parti in tal senso è limitata solo da una eccezione menzionata nell'art. 6, ossia il privilegio di uno Stato contraente di richiedere la forma scritta ex artt. 12 e 96. Questo è reso possibile escludendo determinate transazioni dall'ambito di applicazione della Convenzione.⁽³⁸¹⁾ Tuttavia, l'art.6 fa riferimento solo all'esclusione o alla modifica delle disposizioni della CVIM; non contiene, però, disposizioni che riguardano l'applicabilità della Convenzione anche nei casi in cui la transazione non rientra nel suo ambito di applicazione.⁽³⁸²⁾

Il carattere dispositivo della CVIM rappresenta una delle sue caratteristiche essenziali, e anche in presenza di tutti i requisiti per la sua applicazione, questa non necessariamente si applica e le parti contraenti possono escluderla ai sensi dell'art. 6. La Convenzione si basa su un approccio *opting-out*: le parti possono scegliere se escludere l'applicabilità della Convenzione e sottoporre il contratto a un'altra legge. L'*opting-out* dalla Convenzione può essere fatto scegliendo una legge di uno Stato non contraente o implicitamente scegliendo una legge nazionale di uno Stato contraente. Nel caso in cui le parti non desiderino applicare la Convenzione, l'*opting-out* diventa un elemento necessario poiché la Convenzione si applicherà *ex officio* come legge regolatrice del contratto.⁽³⁸³⁾

⁽³⁸⁰⁾ *Ibidem*.

⁽³⁸¹⁾ J. HONNOLD, op.cit., p. 74.

⁽³⁸²⁾ *Id.*, p. 79

⁽³⁸³⁾ SCHLECHTRIEM, I. SCHWERZNER, *Commentary on the CISG*, pp-83-84.

Per quel che riguarda l'autonomia delle parti, deve essere specificato che l'art. 6 fa riferimento a due situazioni particolari, una in cui l'applicazione della CVIM è esclusa (integralmente o parzialmente) e un'altra in cui le parti derogano o modificano gli effetti delle disposizioni della CVIM a livello sostanziale.⁽³⁸⁴⁾

Perciò, anche se la Convenzione fosse altrimenti applicabile, i tribunali devono determinare che le parti non l'abbiano esclusa o abbiano derogato alle sue disposizioni.⁽³⁸⁵⁾

L'opting-out richiede un accordo chiaro,^(386) inequivocabile,^(387) e affermativo^(388) fra le parti.^(389) Permettendo ai contraenti di escludere la Convenzione o derogare alle sue disposizioni, si afferma che la fonte primaria delle regole del contratto internazionale di vendita è la loro autonomia,⁽³⁹⁰⁾ il che conferma la natura non vincolante della Convenzione⁽³⁹¹⁾ e il ruolo centrale

⁽³⁸⁴⁾F. FERRARI, Remarks on the Uncitral Digest's Comments on Article 6 CISG, in *Journal of Law and Commerce*, Vol. 25:13, 2005-06, p. 6ss

^(385) In giurisprudenzavedi: Kantonsgericht St. Gallen, Switzerland, 15 January 2010, www.globalsaleslaw.org/content/api/cisg/urteile/2159.pdf; Oberlandesgericht Hamm, Germany, 2 April 2009, www.globalsaleslaw.com/content/api/cisg/urteile/1978.pdf; Tribunale di Forlì, Italy, 16 February 2009 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090216i3.html>; Rechtbank Breda, the Netherlands, 16 January 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090116n1.html>; *Polymeles Protodikio Athinon*, Greece, 2009 (docket No. 2282/2009), <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/092282gr.html>; *Polimeles Protodikio Athinon*, Greece, 2009 (docket No. 4505/2009), <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/094505gr.html#ii2>; CLOUT case No. 867 [Tribunale di Forlì, Italy, 11 December 2008], <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081211i3.html>.

^(386) CLOUT case No. 1025 [Cour de Cassation, France, 3 November 2009], <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/091103f1.html>; Oberlandesgericht Linz, Austria, 23 January 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060123a3.html>; CLOUT case No. 904 [Tribunal Cantonal du Jura, Switzerland, 3 November 2004]; CLOUT case No. 575 [U.S. Court of Appeals (5th Circuit), United States, 11 June 2003, corrected on 7 July 2003]; CLOUT case No. 433 [U.S. District Court, Northern District of California, United States, 27 July 2001], *Federal Supplement (2nd Series)* vol. 164, p. 1142 (*Asante Technologies v. PMC-Sierra*), www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/010727u1.html.

^(387) Oberster Gerichtshof, Austria, 4 July 2007, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070704a3.html>; Oberlandesgericht Linz, Austria, 23 January 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060123a3.html>.

⁽³⁸⁸⁾ U.S. District Court, Middle District of Pennsylvania, United States, 16 August 2005, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050816u1.html>.

⁽³⁸⁹⁾ CLOUT case No. 828 [Hof's-Hertogenbosch, the Netherlands, 2 January 2007].

⁽³⁹⁰⁾ Per referenze su questo principio vedi: CLOUT case No. 229 [Bundesgerichtshof, Germany, 4 December 1996].

⁽³⁹¹⁾ Per la natura non vincolante della Convenzione vedi: Obergericht Kanton Bern, Switzerland, 19 May 2008, <http://globalsaleslaw.com/content/api/cisg/urteile/1738.pdf>; Shanghai High People's Court, People's Republic of China, 17 May 2007, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070517c1.html>; Tribunal cantonal de Vaud, Switzerland, 24 November 2004, <http://globalsaleslaw.com/content/api/cisg/urteile/1842.pdf>;

dell'autonomia delle parti nel commercio internazionale, e in particolare nella vendita internazionale.⁽³⁹²⁾

1.1. *La deroga*

L'art. 6 distingue fra esclusione integrale dall'applicazione della CVIM e deroga ad alcune delle sue disposizioni.⁽³⁹³⁾ Nel primo caso non sono presenti espresse limitazioni nella Convenzione, a differenza del secondo. Nel caso in cui una parte contraente di un contratto di vendita regolato dalla CVIM abbia la sede d'affari in uno Stato riservante ex art. 96,⁽³⁹⁴⁾ le parti non possono derogare o modificare gli effetti del art. 12.⁽³⁹⁵⁾ In tale caso ogni disposizione “*autorizzante una forma diversa da quella scritta sia per la conclusione o per la modificazione o la risoluzione amichevole di un contratto di compravendita, sia per un'offerta, un'accettazione o altra manifestazione d'intenzione, non si applica*”⁽³⁹⁶⁾; in tutti gli altri casi, la Convenzione non limita il diritto delle parti a derogare a una delle sue disposizioni.

Le parti contraenti possono derogare alle disposizioni della Convenzione o facendo riferimento alla legge nazionale sulla vendita dello Stato contraente o modificando le disposizioni della CVIM attraverso l'inserimento di termini e clausole nel contratto.⁽³⁹⁷⁾

(³⁹²) CLOUT case No. 432 [Landgericht Stendal, Germany, 12 October 2000], in *Internationales Handelsrecht*, 2001, p. 32.

⁽³⁹³⁾ Per la possibilità delle parti a escludere l'applicazione della Convenzione, vedi in giurisprudenza: Zivilgericht Basel-Stadt, Switzerland, 8 November 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061108s1.html>; Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russian Federation, 30 June 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060630r1.html>; Oberlandesgericht Linz, Austria, 23 January 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060123a3.html>; Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russian Federation, 16 March 2005, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050316r1.html>; Handelsgericht St. Gallen, Switzerland, 11 February 2003, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030211s1.html>; CLOUT case No. 574 [U.S. District Court, Northern District of Illinois, United States, 29 January 2003]; CLOUT case No. 880 [Tribunal cantonal du Vaud, Switzerland, 11 April 2002].

⁽³⁹⁴⁾ Vedi il testo dell'art. 96 CVIM.

⁽³⁹⁵⁾ Per l'impossibilità di escludere l'art. 12 vedi in giurisprudenza: Oberlandesgericht Linz, Austria, 23 January 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060123a3.html>.

⁽³⁹⁶⁾ Art. 12 CVIM

⁽³⁹⁷⁾ SCHLECHTRIEM, I. SCHWERZNER, *Commentary on the CISG*, op.cit. pp. 88-89.

La deroga alla Convenzione è regolata dalle norme sulla formazione del contratto e la sua interpretazione contenute nella stessa.⁽³⁹⁸⁾

Le parti contraenti possono anche estendere l'applicazione della disciplina convenzionale alle questioni non direttamente regolate dalla CVIM.

1.2. *L'esclusione*

Quando la CVIM è applicabile *ex artt.* 1-3, il principio dell'autonomia delle parti espresso nell'art. 6 permette loro di escludere la sua applicazione integralmente o in parte, durante o dopo la conclusione del contratto.⁽³⁹⁹⁾

La CVIM regola le modalità della sua esclusione. L'accordo per l'esclusione della Convenzione è regolato dalle norme sulla formazione del contratto contenute negli artt. 11, 14-24 e 29. Nei casi in cui le parti decidano di farlo, l'esclusione dall'applicazione diventa effettiva solo se in osservanza delle disposizioni della Convenzione.

Le leggi nazionali che riguardano le situazioni non regolate dalla Convenzione rimangono tuttavia applicabili *ex art.* 4(a). L'iniziale applicabilità della CVIM non è subordinata alla volontà delle parti visto che la Convenzione si applica automaticamente ai sensi dell'art. 1. In relazione all'esclusione in seguito alla conclusione del contratto, la posizione adottata è inequivocabile. Le disposizioni della CVIM sulla formazione del contratto si applicano incontrovertibilmente all'esclusione *ex post*. Tuttavia, poiché un contratto formato secondo le disposizioni della CVIM già esiste, l'esclusione *ex post* rappresenta una modifica del contratto originario. Per questo motivo, l'art. 29 deve essere preso in considerazione prima che venga esclusa l'applicazione della CVIM nella fase dell'adempimento contrattuale. Il giudice o l'arbitro deve valutare da solo se ci è stata l'esclusione. Finché l'art. 6 non viene applicato, la CVIM rimane la legge che regola quel determinato contratto.⁽⁴⁰⁰⁾

⁽³⁹⁸⁾ Artt. 8, 14-24 e 29.

⁽³⁹⁹⁾ CISG-AC Opinion No. 16, *Exclusion of the CISG under Article 6*, Rapporteur: Doctor Lisa Spagnolo, Monash University, Australia. Adopted by the CISG Advisory Council following its 19th meeting, in Pretoria, South Africa on 30 May 2014, punto 1.

⁽⁴⁰⁰⁾ Advisory Council Opinion N. 16, punto 1.

L'intenzione delle parti di escludere la Convenzione deve essere in conformità con l'art. 8 e deve essere chiaramente manifestata, sia al momento della conclusione del contratto o in un momento successivo. Questo standard si applica anche durante le procedure giudiziarie. Generalmente, la chiara intenzione di escludere la Convenzione può essere dedotta da:

- a. L'espressa esclusione della CVIM;
- b. La scelta di legge di uno Stato non contraente;
- c. La scelta di altre norme giuridiche o codici che altrimenti sarebbero disapplicati dall'applicazione della CVIM;

e invece non deve essere dedotta meramente da:

- a. La scelta della legge di uno Stato contraente;
- b. La scelta della legge di un'unità territoriale di uno Stato contraente.

Quando la clausola della scelta della legge indica che la legge di uno Stato contraente regola il contratto, questo non escluderebbe la CVIM poiché questa ultima fa parte delle leggi degli Stati contraenti.⁽⁴⁰¹⁾

Le parti possono espressamente escludere l'applicazione della Convenzione⁽⁴⁰²⁾ attraverso l'incorporazione di termini standard o clausole che escludono l'applicazione.⁽⁴⁰³⁾ L'espressa esclusione ha due variazioni: esclusione con ed esclusione senza l'indicazione della legge applicabile al contratto. Nel caso in cui le parti escludano espressamente la Convenzione, specificando la legge applicabile, quest'ultima sarà quella designata dalle norme del diritto internazionale privato del foro,⁽⁴⁰⁴⁾ che risultano nell'applicazione della legge scelta dalle parti.⁽⁴⁰⁵⁾ Nel caso, invece, in cui le parti escludano espressamente la Convenzione, ma senza designare la legge applicabile, la legge regolatrice del contratto sarà determinata dalle norme

⁽⁴⁰¹⁾ Ibid, punti 2,3 e 4.

⁽⁴⁰²⁾ Casi in cui la CVIM è stata espressamente esclusa: Foreign Trade Court of Arbitration attached to the Serbian Chamber of Commerce, Serbia, 17 August 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090817sb.html>; Rechtbank Utrecht, the Netherlands, 15 April 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090415n1.html>; Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russian Federation, 5 November 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/041105r1.html>.

⁽⁴⁰³⁾ In giurisprudenza: Oberlandesgericht Oldenburg, Germany, 20 December 2007 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071220g1.html>; Oberster Gerichtshof, Austria, 4 July 2007, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070704a3.html>.

⁽⁴⁰⁴⁾ CLOUT case No. 231 [Bundesgerichtshof, Germany, 23 July 1997] Oberlandesgericht Frankfurt, Germany, 15 March 1996, www.cisg-online.ch/cisg/urteile/284.htm.

⁽⁴⁰⁵⁾ Foreign Trade Court of Arbitration attached to the Serbian Chamber of Commerce, Serbia, 17 August 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090817sb.html>.

del diritto internazionale del foro. La parte contraente che richiede l'esclusione della CVIM sostiene l'onere della prova riguardo all'esistenza dell'accordo di esclusione della Convenzione.⁽⁴⁰⁶⁾

È stato condotto un sondaggio empirico riguardo al processo di negoziazione e la stipula dei contratti commerciali in Macedonia attraverso la distribuzione di questionari negli studi legali e nelle società che si occupano di vendita internazionale.⁽⁴⁰⁷⁾ La prima domanda riguardava la frequenza di inserimento della clausola per la scelta della legge applicabile nel contratto di vendita. Tutti i partecipanti hanno dato una risposta positiva a questa domanda, il che dimostra la consapevolezza dei problemi che scaturiscono dalle norme di conflitto nelle transazioni internazionali. Le successive domande sono state poste allo scopo di determinare se, scegliendo la legge applicabile al contratto, le parti vogliono effettivamente applicare la CVIM, chiedendo se nel contratto viene fatto un riferimento diretto alla Convenzione. Solo una risposta è stata positiva, mentre gli altri partecipanti al sondaggio avevano risposto che nel contratto non vi è mai una previsione circa la diretta applicabilità della CVIM. Quando si deve scegliere la legge applicabile, questa è solitamente la legge di un determinato Stato contraente.⁽⁴⁰⁸⁾ Solo in due situazioni è stata scelta la legge inglese, che non è uno stato firmatario della Convenzione.

La domanda successiva riguardava l'esclusione della disciplina convenzionale. Quasi la metà dei partecipanti ha risposto che la clausola della scelta della legge esclude espressamente l'applicazione della CVIM; una parte giustifica questa scelta con il fatto che la Convenzione non contiene regole per risolvere tutti i possibili problemi che potrebbero scaturire da un disaccordo come la validità del contratto

⁽⁴⁰⁶⁾ Oberlandesgericht Linz, Austria, 23 January 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060123a3.html>; CLOUT case No. 482 [Cour d'appel de Paris, France, 6 November 2001].

⁽⁴⁰⁷⁾ Si tratta di un sondaggio svolto da parte di prof. Toni Deskoski, ordinario di diritto internazionale privato alla Facoltà di Giurisprudenza "Justinianus Primus" presso l'università Kiril i Metodij a Skopje, Macedonia. I questionari sono stati distribuiti nei 23 più grandi studi legali che si occupano di questa materia e nelle 10 più grandi imprese con sede in Macedonia che si occupano di vendita internazionale. I risultati del sondaggio sono pubblicati nel 35 Years of CISG – Present Experiences and Future Challenges, Republic of Macedonia – National Report, a cura del soprannominato professore, anno 2015.

⁽⁴⁰⁸⁾ I partecipanti hanno risposto che usualmente scelgono o il loro diritto nazionale oppure il diritto della controparte. Austria, Germania, Svizzera, Serbia e Macedonia sono le leggi che vengono più spesso invocate, senza però rendersi conto che in questo modo si giunge all'applicazione della CVIM.

o i tassi di interesse. Per questo motivo, si preferisce scegliere la legge nazionale che copre tutte queste problematiche anziché regolare il contratto per una parte con la CVIM e per il resto da con una legge nazionale. Infine, all'ultima domanda, se si applicherebbe al contratto la Convenzione oppure la legge di uno Stato terzo, poco conosciuta a loro, tutti hannopreferito la CVIM considerandola come il male minore rispetto alla legge di uno Stato distante e sconosciuto.

2. *Opting – in*

Anche se la Convenzione autorizza espressamente i contraenti a escludere la sua applicazione integralmente o in parte, essa non dichiara se le parti possono designare la Convenzione come legge regolatrice del contratto quando non sarebbe altrimenti applicabile.

Il principio dell'autonomia delle parti è sufficiente per permettere alle parti di optare per l'applicazione della Convenzione.⁽⁴⁰⁹⁾ Questa scelta può essere effettuata su due livelli: le parti di Stati non contraenti possono optare per una "legge neutrale" che regoli il loro contratto oppure le parti di Stati contraenti possono stabilire che la CVIM regoli il loro contratto sebbene non si tratti di un contratto di vendita nell'ambito di applicazione della Convenzione. Tuttavia, ci sono dei limiti. L'autonomia delle parti prevista dalla legge nazionale permette di scegliere la Convenzione come diritto sostanziale che regola un determinato contratto. Ci sono anche limiti posti dalle leggi nazionali. Per esempio, se le parti cercano di evitare le disposizioni relative alla protezione dei consumatori previste dalla legge applicabile, come il diritto di rescindere dal contratto entro un determinato periodo di tempo, facendo riferimento alla CVIM come diritto applicabile, questo non deroga alle disposizioni vincolanti riguardanti la protezione dei consumatori prevista dalla legge nazionale applicabile.⁽⁴¹⁰⁾

⁽⁴⁰⁹⁾ UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW UNITED NATIONS New York, 2012, 2012 Edition, p. 34

⁽⁴¹⁰⁾ P. SCHLECHTRIEM, *Requirements of Application and Sphere of Applicability of the CISG*, op.cit, p.785.

A livello di diritto internazionale privato, le parti provenienti da Stati non contraenti possono scegliere come legge applicabile al loro contratto la legge di uno Stato contraente, che può includere anche la CVIM, ai sensi dell'art. 1(1)(b) – sempre che si tratti di uno Stato non riservante ex art. 95 - il che condurrebbe all'applicabilità della Convenzione come diritto prescelto. Tuttavia, come menzionato in precedenza, la CVIM non regola espressamente queste possibilità, anche se generalmente non esistono restrizioni alla sua applicazione come legge scelta dalle parti. Ciononostante, devono essere presi in considerazione anche gli altri progetti di diritto uniforme, e la legge regolatrice del contratto deve essere determinata seguendo le regole delle norme di conflitto.⁽⁴¹¹⁾

⁽⁴¹¹⁾SCHLECHTRIEM, I. SCHWERZNER, *Commentary on the CISG*, op.cit., p. 88.

CAPITOLO TERZO

L'INADEMPIMENTO ESSENZIALE COME PRECONDIZIONE PER LA RISOLUZIONE DEL CONTRATTO

Sezione I

SOMMARIO: I. Premessa; - II. L'inadempimento essenziale dell'art. 25 CVIM: storia e definizione; - 1. La struttura dell'art. 2; - a) l'inadempimento dell'obbligo, il pregiudizio e le aspettative legittime; - b) la prevedibilità e lo standard della persona ragionevole; - III. Il rimedio *ultima ratio*: la risoluzione del contratto; - 1. I requisiti per la risoluzione del contratto; - 2. Art. 49 CVIM: quando è il venditore a commettere un inadempimento essenziale; - 2.1. Il tempo utile per la notifica; - 2.2. L'onere della prova; - 3. Art. 64 CVIM: quando è il compratore a commettere un inadempimento essenziale; - 3.1. Il mancato pagamento; - 3.2. La mancata presa in consegna; - 3.3. La notifica; - 3.4. I termini; - IV. Gli effetti della risoluzione del contratto: natura e conseguenze; - 1. La preservazione del diritto di richiedere il risarcimento del danno; - 2. Le clausole contrattuali che restano in vigore in seguito alla risoluzione; - 3. La restituzione; - 3.1. L'obbligo del venditore di corrispondere gli interessi; - 3.2. L'obbligo del compratore di restituire i benefici derivanti dai beni; - V. L'inadempimento e la risoluzione del contratto nei paesi dell'ex Jugoslavia.

I. PREMESSA

La definizione del contratto di vendita di beni deriva dalle disposizioni contenute dall'art. 30 all'art. 53 della CVIM. Secondo queste prescrizioni un contratto di vendita rappresenta una transazione legale bilaterale poiché produce degli obblighi reciproci per entrambe le parti che ciascuna si impegna ad adempiere in conformità con gli obblighi dell'altra parte.

Il venditore ha l'obbligo di consegnare i beni, trasferirne la proprietà e rilasciare tutti i documenti relativi ad essi.⁽⁴¹²⁾ Egli deve adempiere questi obblighi in un tempo ragionevole in seguito alla conclusione del contratto.⁽⁴¹³⁾ Se è stata definita una data fissa o un periodo di tempo, la consegna deve avvenire entro tale data⁽⁴¹⁴⁾ o tale periodo.⁽⁴¹⁵⁾

Il venditore deve consegnare i beni con il livello di qualità, nella quantità e del tipo previsti dal contratto, disposti o imballati nel modo prestabilito.⁽⁴¹⁶⁾ In particolare, i beni devono essere adatti all'uso abituale o specifico conosciuto al venditore,⁽⁴¹⁷⁾ devono avere la qualità del campione o del modello mostrato al compratore precedentemente⁽⁴¹⁸⁾ e devono essere imballati in modo adeguato per essere protetti e preservati durante il trasporto.⁽⁴¹⁹⁾

Se il venditore non adempie uno di questi obblighi viola il contratto.⁽⁴²⁰⁾

Anche il compratore ha determinati obblighi: pagare il prezzo e prendere in consegna i beni.⁽⁴²¹⁾ Se il compratore non adempie, risulta inadempiente.⁽⁴²²⁾

Il problema dell'inadempimento contrattuale offre soluzioni divergenti e, infatti, ogni ordinamento giuridico si caratterizza per espressioni e tecniche proprie.⁽⁴²³⁾ Perché un sistema di rimedi funzioni, questi devono essere economicamente sostenibili e tenere in considerazione i diritti di entrambe le parti in un determinato contratto. La certezza dei rimedi tipici applicabili nei casi d'inadempimento è necessaria a entrambe le parti, anche per poter permettere a queste ultime di calcolare i rischi e i costi connessi alla conclusione di un contratto. Comparativamente ci sono pochissimi ordinamenti giuridici ove la certezza del

⁽⁴¹²⁾Articolo 30 CVIM.

⁽⁴¹³⁾Articolo 33(c) CVIM.

⁽⁴¹⁴⁾Articolo 33(a) CVIM.

⁽⁴¹⁵⁾Articolo 33(b) CVIM.

⁽⁴¹⁶⁾Articolo 35(1) CVIM.

⁽⁴¹⁷⁾Articolo 35(2)(a)(b) CVIM.

⁽⁴¹⁸⁾Articolo 35(2)(c) CVIM.

⁽⁴¹⁹⁾Articolo 35(2)(d) CVIM.

(420) E. CAEMMERER, P. SCHLECHTRIEM, *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht* (1995), 2nd edition, Munich, Article 25 - 7.

⁽⁴²¹⁾Articolo 53 CVIM.

⁽⁴²²⁾LEE, *supra* note 1, at p. 140.

⁽⁴²³⁾ZWEIGERT, KÖTZ, *Introduction to Comparative Law*, 1998, Clarendon Press, Oxford, p. 510.

sistema dei rimedi può essere conosciuta in anticipo. Il sistema previsto dalla CVIM non rappresenta un'eccezione.

Come detto in precedenza, sistemi diversi usano soluzioni diverse per affrontare lo stesso problema. Ad esempio l'ordinamento giuridico tedesco distingue tra l'impossibilità sopravvenuta, il ritardo e l'inadempimento positivo, mentre il sistema francese prevede che le parti possano essere liberate dalle loro obbligazioni contrattuali esclusivamente con un decreto del giudice.⁽⁴²⁴⁾ A tal proposito va evidenziato che il diritto delle obbligazioni tedesco è stato modernizzato a seguito degli impegni dell'Unione Europea, al fine di adeguarsi ai principi comuni e creare una struttura unica per il diritto delle obbligazioni in Europa. In conseguenza di queste iniziative europee, il Codice civile tedesco è stato rivisto e il concetto base di inadempimento è stato riscritto seguendo le soluzioni proposte dalla CVIM.⁽⁴²⁵⁾

Gli ordinamenti di *common law* distinguevano tra inadempimenti gravi e lievi (essendo i primi inadempimenti di "*warranty*" e i secondi inadempimenti di "*condition*"). L'effetto generale dell'inadempimento del contratto nei paesi del *common law* era il seguente: se una parte non adempiva l'obbligo di preservare il contratto, doveva pagare l'indennizzo (spesso era l'unica scelta per la parte che aveva subito un danno a causa dell'inadempimento contrattuale).⁽⁴²⁶⁾

La differenza fra i due sistemi giuridici non era tuttavia insormontabile. Era possibile adottare un compromesso nella formula della CVIM. Il fatto che Unidroit e la Commissione europea sul diritto dei contratti abbiano utilizzato la Convenzione come base per le loro decisioni indica che questo testo rappresenta un prodotto di successo nato dagli studi giuridici comparati intensivi. Esso raggruppa in un unico sistema rimedi in parte nuovi e in parte vecchi. Seguendo i principi approvati nel tempo, la Convenzione attualmente mantiene il rimedio del risarcimento dei danni. D'altro canto, l'inadempimento essenziale che causa

⁽⁴²⁴⁾ *Ibidem*.

⁽⁴²⁵⁾ Cfr. P. SCHLECHTRIEM, *The German Act to modernize the Law of Obligations in the Context of Common Principles and Structure of the Law of Obligations in Europe*, (2002) *Oxford University Comparative Law Forum*; <http://oucif.iuscomp.org>.

⁽⁴²⁶⁾ W. HOLMES, *The Path of the Law*, (1897) *Harvard Law Review*, p. 462.

risoluzione del contratto è un principio innovativo e unico.⁽⁴²⁷⁾ È importante notare che, a differenza di quanto previsto nei paesi del *common law*, l'inadempimento essenziale ai sensi della Convenzione non si limita all'interpretazione delle clausole di eccezione. Va direttamente al cuore del contratto e, perciò, un inadempimento essenziale rappresenta il prerequisito fondamentale per decidere se un contratto rimane in essere o si estingue.⁽⁴²⁸⁾

Si può dedurre, quindi, che le disposizioni di maggior rilevanza della Convenzione di Vienna sono quelle riguardanti i rimedi in caso d'inadempimento. Esse sono divise in sezioni che prevedono rimedi esclusivi per il compratore in caso d'inadempimento da parte del venditore,⁽⁴²⁹⁾ rimedi esclusivi per il venditore per l'inadempimento delle obbligazioni contrattuali da parte del compratore⁽⁴³⁰⁾ e il rimedio di risarcimento del danno previsto per chiunque sia la parte contraente che l'ha subito,⁽⁴³¹⁾ o più semplicemente il risarcimento pecuniario,⁽⁴³²⁾ l'adempimento in forma specifica⁽⁴³³⁾ e la risoluzione del contratto.⁽⁴³⁴⁾

La distinzione tra inadempimento essenziale e non essenziale è fondamentale per determinare i rimedi a disposizione del danneggiato. Nel caso di un inadempimento essenziale, il danneggiato oltre a richiedere il risarcimento dei danni, la riduzione del prezzo o la riparazione dei beni non conformi, può anche chiedere la risoluzione del contratto o la consegna di beni sostitutivi.

⁽⁴²⁷⁾L. GRAFFI, *Case Law on the Concept of "Fundamental Breach" in the Vienna Sales Convention*, (2003) No 3 International Business Law Journal, p.338.

⁽⁴²⁸⁾B. ZELLER, *The Remedy of Fundamental Breach and the United Nations Convention on the International Sale of Goods (CISG) - A Principle Lacking Certainty?* 11 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration (2/2007) p.219-236.

⁽⁴²⁹⁾ Articoli 46-52 CVIM.

⁽⁴³⁰⁾ Articoli 62-65 CVIM.

⁽⁴³¹⁾Articoli 74-77. L'art. 78 permette alle parti di avere gli interessi sulla somma che la parte inadempiente non aveva pagata in tempo debito, a prescindere se la parte danneggiata ha intenzione di chiedere il risarcimento dei danni.

⁽⁴³²⁾ Articoli 74-76 CVIM.

⁽⁴³³⁾ Articoli 46(1), 62 e art. 28 CVIM.

⁽⁴³⁴⁾ Articoli 49 e 64 CVIM.

II. L'INADEMPIMENTO ESSENZIALE DELL'ART. 25 CVIM: STORIA E DEFINIZIONE

La dottrina dell'inadempimento essenziale si trova al centro del diritto contrattuale e, in particolare, del contratto della vendita di beni, rappresentando un presupposto attraverso il quale possono essere invocati i diversi rimedi.

L'avvento di questa dottrina nel campo della vendita internazionale è il risultato del lavoro condotto da Ernst Rabel. Quest'ultimo, infatti, enunciava la distinzione tra la possibilità per il danneggiato di risolvere il contratto nel caso in cui vi fosse stato un inadempimento sostanziale oppure la possibilità di limitarsi alla richiesta di risarcimento del danno se l'inadempimento fosse stato meno grave.⁽⁴³⁵⁾ Il predecessore dell'art. 25 della CVIM, ossia l'art. 10 LUVI⁽⁴³⁶⁾ lasciava, invece, molto spazio all'interpretazione soggettiva delle situazioni che potevano essere classificate come inadempimento essenziale. All'epoca, non esistevano parametri attraverso i quali le parti potevano quantificare la proporzione che rendeva un inadempimento essenziale. Lo standard della "*persona ragionevole*" rappresentava la maggiore debolezza dell'art. 10 trattandosi di una regola del diritto internazionale molto vaga e insostenibile. Quest'ultima, infatti, se applicata in giurisdizioni diverse avrebbe prodotto decisioni dissimili. Sotto questo punto di vista, l'art. 25 ha apportato miglioramenti rispetto al suo predecessore prevedendo categoricamente che per essere essenziale l'inadempimento doveva risultare in un pregiudizio tale che privava in modo sostanziale il danneggiato da quello che gli spettava contrattualmente.

L'art. 25⁽⁴³⁷⁾ definisce il concetto dell'inadempimento essenziale, un concetto d'importanza centrale per il sistema dei rimedi della Convenzione.⁽⁴³⁸⁾ Questa

⁽⁴³⁵⁾ P. SCHLECHTRIEM, I. SCHWENZER, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*, op. cit. p. 282.

⁽⁴³⁶⁾ *For the purposes of the present Law, a breach of contract shall be regarded as fundamental wherever the party in breach knew, or ought to have known, at the time of the conclusion of the contract, that a reasonable person in the same situation as the other party would not have entered into the contract if he had foreseen the breach and its effects.*

⁽⁴³⁷⁾ Vedi M. KAROLLUS, Art. 25, in *Kommentar zum Un-kaufrecht. übereinkommen der Vereinten Nationen über verträge über den Internationalen Warenkauf (Cisg)*, ed., 1997, pp. 254-272; B. LURGER, *Die wesentliche Vertragsverletzung nach Art. 25 CISG*, Internationales Handelsrecht, 2001 pp. 91-93; H. RUDOLPH, *Kaufrecht der export- und import vertrags: Kommentierung des*

importanza deriva dal fatto che l'inadempimento essenziale può causare gravi conseguenze giuridiche,⁽⁴³⁹⁾ perciò, la capacità del danneggiato di risolvere il contratto (anche senza fissare ulteriori termini)⁽⁴⁴⁰⁾, il diritto del compratore a chiedere la consegna di beni sostitutivi⁽⁴⁴¹⁾ e la questione di chi sia a sostenere il rischio nel caso di consegna di beni non conformi⁽⁴⁴²⁾ dipendono esclusivamente dall'inadempimento essenziale. L'art. 25 non determina le varie situazioni nelle quali l'inadempimento essenziale rileva,⁽⁴⁴³⁾ ma piuttosto rappresenta uno strumento con l'aiuto del quale si può distinguere tra un inadempimento semplice del contratto e uno essenziale.⁽⁴⁴⁴⁾ Tuttavia, le conseguenze giuridiche dell'inadempimento essenziale derivano dalle previsioni più specifiche della Convenzione o del contratto.⁽⁴⁴⁵⁾ In effetti, l'art. 25 non può essere applicato autonomamente ma solamente in congiunzione con altre disposizioni della CVIM – costituendo il fulcro attraverso il quale operano gli artt. 49(1)(a), 51, 64(1)(a), 72(1) e 73 - che contemplano l'inadempimento essenziale come prerequisito per la risoluzione del contratto.⁽⁴⁴⁶⁾

un-übereinkommens über International Warenkaufverträge mit hinweisen für die Vertragspraxis, 1996, p. 186.

⁽⁴³⁸⁾J. AICHER, *Leistungsstörungen aus der Verkäufersphäre*, in *Das Einheitliche Wiener Kaufrecht*, Hans Hoyer & Willibald Posch eds., 1992, pp. 111-124; C. BRUNNER, *UN-Kaufrecht - CISG: Kommentar zum Übereinkommen der Vereinten Nationen über den Internationalen Warenkauf von 1980*, p. 133; M. G. CUBEDDO, *L'importanza dell'inadempimento*, p. 190; L. GRAFFI, *Case Law on the Concept of "Fundamental Breach" in the Vienna Sales Convention*, op. cit., p. 338; G. KANDUT, W. POSCH, *Die allgemeinen Bestimmungen über den Warenkauf: Arts. 25-29*, in *Das Einheitliche Wiener Kaufrecht* pp. 59 - 60; U. MAGNUS, *Beyond the Digest: Part III (Articles 25-34, 45-52)*, in *The draft UNCITRAL digest and beyond: cases, analysis and unresolved issues in the U.N. sales convention* pp. 319-320; U. MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht*, in J. von Staudinger's *Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einfuhrungsgesetz und Nebengesetzen*, 13th ed. 1995, p. 254.

⁽⁴³⁹⁾J. A. GODDARD, *El contrato de compraventa internacional*, op. cit. p. 231; H. D. GABRIEL, *General Provisions, Obligations of the Seller, and Remedies for Breach of Contract by the Seller*, in *The draft UNCITRAL digest and beyond: cases, analysis and unresolved issues in the U.N. sales convention* pp. 336-337; L. GRAFFI, op. cit. *supra* p. 338; J. O. HONNOLD, *Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention*, op. cit. p. 205; G. REINHART, *UN-Kaufrecht, Kommentar zum Übereinkommen der Vereinten Nationen vom 11. april 1980 über Verträge über den Internationalen Warenkauf*, op. cit. p. 66.

⁽⁴⁴⁰⁾Articoli 49(1)(a), 51(2), 64(1)(a), 72(1), 73(1) e (2) CVIM.

⁽⁴⁴¹⁾Articolo 46(2) CVIM.

⁽⁴⁴²⁾Articolo 70 CVIM.

⁽⁴⁴³⁾I. SAENGER, *Art. 25*, in *Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch, BAND 3 § § 1297-2385, EGBGB, CISG*, Hein Georg Bamberger & Herbert Roth eds., 2003 pp. 2795 -2796; A. CABANILLAS SANCHEZ, *Art. 25*, in *La compraventa internacional de mercaderías* Luis Díez-Picazo & Ponce de León eds., 1998, pp. 211 - 220.

⁽⁴⁴⁴⁾U. MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht*, op. cit. p. 255.

⁽⁴⁴⁵⁾M. KAROLLUS, *Art. 25*, op. cit., p. 256.

⁽⁴⁴⁶⁾M. KAROLLUS, *Art. 25*, op. cit., p. 259.

La risoluzione del contratto è il rimedio più gravoso che *libera entrambe le parti dagli obblighi in esso previsti, salvo l'eventuale risarcimento del danno.*⁽⁴⁴⁷⁾ Uno dei presupposti per la risoluzione è che l'inadempimento sia essenziale, come previsto dall'art. 25 della Convenzione. Ai sensi di questo articolo, infatti, un inadempimento risulta essenziale *quando causa all'altra parte un pregiudizio tale da privarla sostanzialmente di ciò che essa aveva diritto di aspettarsi dal contratto, a meno che la parte inadempiente non abbia previsto tale risultato, e che neanche una persona ragionevole della stessa qualità nelle stesse circostanze avrebbe potuto prevederlo.*

Questo articolo definisce in maniera autonoma la nozione di inadempimento essenziale⁽⁴⁴⁸⁾, ossia indipendente da qualsiasi preconetto nazionale, nel rispetto di quanto disposto nell'art. 7(1) al fine di interpretare la Convenzione alla luce del suo carattere internazionale⁽⁴⁴⁹⁾ evitando richiami ai concetti nazionali che potrebbero compromettere l'impegno per l'interpretazione univoca seguito dalla CVIM.⁽⁴⁵⁰⁾ La giurisprudenza ha mostrato che l'interpretazione da parte dei Tribunali nazionali della nozione d'inadempimento essenziale diverge considerevolmente anche all'interno dei singoli sistemi giuridici. Come spesso dimostrato, nella prassi⁽⁴⁵¹⁾ e nella dottrina,⁽⁴⁵²⁾ la Convenzione deve essere interpretata autonomamente e indipendentemente dai concetti giuridici nazionali sia di *civil* sia di *common law*.⁽⁴⁵³⁾

Un inadempimento essenziale del contratto che permetteva al compratore di risolverlo presuppone che la violazione abbia una determinata importanza

⁽⁴⁴⁷⁾ Articolo 81 CVIM.

⁽⁴⁴⁸⁾ Vedi M. R. WILL, *Art. 25*, in *The 1980 Vienna Sales Convention. Commentary on the International Sales Law*, in Bianca e Bonel, op. cit. pp. 205-209; M. KAROLLUS, op. cit. supra, p. 260.

⁽⁴⁴⁹⁾ F. FERRARI, *Uniform Interpretation of The 1980 Uniform Sales Law*, 24 GA. J. INT'L & COMP. L. 1994, p. 183; F. FERRARI, *La jurisprudence sur la CVIM: un nouveau défi pour les interprètes?*, 4 INT'L BUS. L.J. 1998, p. 495.

⁽⁴⁵⁰⁾ F. FERRARI, *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention - 25 Years of Article 25 CISG*, 25 Journal of Law and Commerce (Spring 2006). p. 492.

⁽⁴⁵¹⁾ F. FERRARI, *Specific Topics of the CISG in the Light of Judicial Application and Scholarly Writing*, op. cit. p. 9.

⁽⁴⁵²⁾ In giurisprudenza vedi: U.S. Court of Appeals, 4th. Circ., 21 June 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020621u1.html>; HG Kantons Aargau, 11 June 1999, CLOUT case no. 333; BGH, 24 March 1999, in RIW, 1999, p. 617; HG Kantons Aargau, 26 September 1997, CLOUT case no. 217.

⁽⁴⁵³⁾ L. GRAFFI, *Case Law on the Concept of "Fundamental Breach" in the Vienna Sales Convention*, op. cit., pp. 338-349.

oggettiva. Per questo motivo, la non conformità dei beni deve essere tale da non poter permettere al compratore di tenersi questi ultimi né di essere adeguatamente compensato attraverso il risarcimento del danno o la riduzione del prezzo.⁽⁴⁵⁴⁾

Ai sensi della Convenzione di Vienna, la risoluzione del contratto rappresenta il diritto unilaterale di una parte a terminare lo stesso attraverso una semplice dichiarazione.⁽⁴⁵⁵⁾ Trattasi del rimedio più radicale che una delle parti può chiedere in caso di un inadempimento del contratto. Nessun altro rimedio – richiesta di adempimento specifico, riduzione del prezzo, risarcimento del danno – può avere lo stesso effetto incisivo della risoluzione. Tale rimedio non solo priva la parte inadempiente dei benefici del contratto (compreso il mancato guadagno) e rende gli investimenti precedenti improduttivi, ma fa grave il rischio sul venditore, quando questo è la parte inadempiente. Questo rischio di danno o di perdita dei beni è particolarmente elevato quando i beni si trovano già in uno stato estero (condizione usuale della vendita ai sensi della CVIM). In questo caso il venditore deve ritrasportare la merce sottoponendosi a spese aggiuntive o tentare di rivendere i beni sul mercato estero, per lui probabilmente poco conosciuto. Per questi motivi, la dichiarazione di risoluzione del contratto può essere molto gravosa per il venditore. Se è il compratore, invece, ad essere inadempiente, le conseguenze possono essere altrettanto gravose per quest'ultimo, in particolare se aveva già rivenduto i beni e in seguito aveva ricevuto richieste per il risarcimento del danno da parte dei sub-acquirenti per mancata consegna.

La CVIM ha preso in considerazione le severe conseguenze della dichiarazione unilaterale di risoluzione del contratto e, per questa ragione, ha imposto dei requisiti molto rigidi all'applicazione di questo rimedio. In particolare, il diritto di terminare il contratto è garantito solo se l'altra parte ha commesso un inadempimento importante tale da considerarsi essenziale. Solamente in quel caso la parte danneggiata può non adempiere più il contratto. Un inadempimento semplice, invece, non permette la risoluzione del contratto. Questo concetto della

⁽⁴⁵⁴⁾I. SCHWENZER, *The Danger of Domestic Pre-Conceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG: The Question of Avoidance in the Case of Non-Conforming Goods and Documents*, Victoria University of Wellington Law Review (2005/4) pp. 795-807.

⁽⁴⁵⁵⁾ Vedi articoli 49, 64, 72 e 73 ("possono dichiarare il contratto sciolto").

CVIM ha portat i Tribunali⁽⁴⁵⁶⁾ e la dottrina⁽⁴⁵⁷⁾ alla conclusione che la risoluzione del contratto rappresenti un' *ultima ratio* e non deve essere concessa facilmente. Dall'altro lato ci si è anche chiesti se la qualificazione come *ultima ratio* non implichi che la parte danneggiata debba esercitare tutti gli altri rimedi prima di poter invocare quest'ultima.⁽⁴⁵⁸⁾

Tuttavia, il prerequisito più importante⁽⁴⁵⁹⁾ del concetto d'inadempimento essenziale adottato dalla CVIM è rappresentato dall'inadempimento di un obbligo che deriva dal contratto, dalla prassi stabilita tra le parti o dagli usi cui fa riferimento l'art. 9 della Convenzione.⁽⁴⁶⁰⁾ Se non si presenta un tale inadempimento, l'art. 25 non può essere applicato.⁽⁴⁶¹⁾ Il concetto di inadempimento essenziale adottato dalla CVIM è un concetto *sui generis* dal quale si rivela la filosofia di fondo del testo viennese: preservare il contratto ed evitare nella misura del possibile interventi abusivi per inadempimenti minimi.

1. *La struttura dell'art. 25*

L'art. 25 della Convenzione ha una struttura estremamente complessa. Il contenuto di questa disposizione introduce un criterio oggettivo che può essere considerato come un compromesso tra un *test* strettamente soggettivo e uno strettamente oggettivo.⁽⁴⁶²⁾ In base a questo criterio, l'inadempimento essenziale

⁽⁴⁵⁶⁾ In giurisprudenza: CLOUT Case No. 171 [Bundesgerichtshof, Germany, 3 Apr. 1996], pubblicata in 132 Entscheidungen des Bundesgerichtshofs in Zivilsachen (BGHZ), p. 290; CLOUT Case No. 428 [Oberster Gerichtshof, Austria, 7 Sept. 2000], pubblicata in Internationales Handelsrecht (IHR) 2001, p. 42; Oberlandesgericht Köln, Germany, 14 Oct. 2002, pubblicata in Internationales Handelsrecht 2003, p. 15.

⁽⁴⁵⁷⁾ F. FERRARI, *Wesentliche Vertragsverletzung nach UN-Kaufrecht: 25 Jahr Artikel 25 CISG*, Internationales Handelsrecht (IHR) 2005, p. 4; J. O. HONNOLD, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, p. 304; U. MAGNUS, in STAUDINGER, *Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen - Wiener UN-Kaufrecht* (CISG) art. 49, 2005, p. 4; P. SCHLECHTRIEM, in *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht*, op. cit. art. 25.

⁽⁴⁵⁸⁾ U. MAGNUS, *The Remedy of Avoidance of Contract Under CISG - General Remarks and Special Cases*, 25 Journal of Law and Commerce (2005-06), pp. 423-436.

⁽⁴⁵⁹⁾ ACHILLES, *supra* note 24, at 64; M. B. CUBEDDO, *L'importanza dell'inadempimento*, op. cit., p. 200.

⁽⁴⁶⁰⁾ A. BABIAK, *Defining "Fundamental Breach" under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 6 TEMPLE INT'L & COMP. L.J. 1992, p. 113, 127, 133; CABANILLAS SANCHEZ, op. cit., p. 218.

⁽⁴⁶¹⁾ KAROLLUS, op. cit. p. 259.

⁽⁴⁶²⁾ U. ZIEGLER, *Leistungsstörungen recht nach dem UN-Kaufrecht*, Baden-Baden 1995, p. 41.

deve essere definito in termini piuttosto generici poiché tale concetto non può specificare tutte le possibili circostanze.⁽⁴⁶³⁾ Per questo motivo la definizione dell'art. 25 ha suscitato molte controversie e difficoltà d'interpretazione. Come già indicato in dottrina e dai Tribunali, la definizione dell'inadempimento essenziale è molto vaga.⁽⁴⁶⁴⁾ Secondo molti autori questo concetto può essere definito solo attraverso la sua applicazione nella prassi.⁽⁴⁶⁵⁾ Secondo altri,⁽⁴⁶⁶⁾ invece, è possibile definirlo anche sulla base degli elementi che lo caratterizzano, quali l'inadempimento dell'obbligo, il pregiudizio, le aspettative legittime e la prevedibilità.

a) L'inadempimento dell'obbligo, il pregiudizio e le aspettative legittime delle parti

L'essenzialità dell'inadempimento non deriva solamente dagli obblighi principali derivanti dal contratto (la consegna di beni conformi, l'accettazione dei beni e il pagamento del prezzo), ma è possibile considerare un inadempimento come essenziale anche in relazione agli obblighi secondari del contratto (anche quando gli obblighi primari siano adempiuti correttamente). La Convenzione, infatti, non distingue tra l'inadempimento degli **obblighi principali e inadempimento di quelli ancillari** (secondari).⁽⁴⁶⁷⁾ Secondo un'autorevole

⁽⁴⁶³⁾ J. HONNOLD, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, op. cit. 181.2.

⁽⁴⁶⁴⁾ L. GRAFFI, *Divergences in the Interpretation of the CISG: The Concept of "Fundamental Breach"*, in *The 1980 Uniform Sales Law. Old issues revisited in the light of recent experiences*, pp. 305-311; in giurisprudenza vedi Tribunale di Padova, Italia, 25 Feb. 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040225i3.html>.

⁽⁴⁶⁵⁾ In questo senso MAGNUS, *Beyond the Digest*, op. cit. p. 322; MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht*, op. cit., p. 254.

⁽⁴⁶⁶⁾ Franco Ferrari

⁽⁴⁶⁷⁾ ACHILLES, op. cit., p. 64; CABANILLAS SANCHEZ, op. cit., p. 219; L. GRAFFI, op. cit., p. 339; U. MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht*, op. cit. p. 255; P. SCHLECHTRIEM, *Internationales UN-Kaufrecht* op. cit., p. 85; in giurisprudenza vedi: Bundesgerichtshof, Germany, 3 Apr. 1996, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html> ("All types of contractual obligations may be relevant for the determination of the essential contractual interest, regardless of whether they are principal or ancillary obligations."); Oberlandesgericht Köln, Germany, 8 Jan. 1997, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970108g1.html>; posizione diffusa adottata da Bundesgericht, Switzerland, 15 Sept. 2000, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000915s1.html> ("Ce qui précède signifie qu'une obligation principale doit avoir été violée. ... Dans cette perspective, la

dottrina⁽⁴⁶⁸⁾ e giurisprudenza⁽⁴⁶⁹⁾ un inadempimento è essenziale a prescindere che riguardi un obbligo principale o secondario (anche se questo principio è spesso utilizzato nei paesi di *civil law* per determinare l'importanza di un obbligo). La violazione di un obbligo non considerato principale ai sensi del contratto può essere essenziale⁽⁴⁷⁰⁾ se tale obbligo è strettamente connesso allo scambio dei beni o nel caso in cui le parti abbiano sottoposto tale obbligo alle regole della Convenzione.⁽⁴⁷¹⁾ Inoltre, l'art. 25 non fa distinzione tra i vari tipi di inadempimento,⁽⁴⁷²⁾ quali mancata consegna, mancato pagamento, impossibilità sopravvenuta o ritardo,⁽⁴⁷³⁾ ma crea piuttosto un concetto unitario di inadempimento contrattuale.⁽⁴⁷⁴⁾

Per quanto riguarda l'obbligo principale del compratore, va osservato che il semplice ritardo del pagamento non costituisce, generalmente, un inadempimento essenziale ai sensi dell'art. 25.⁽⁴⁷⁵⁾ Infatti, gli interessi dei creditori sono sufficientemente protetti dalla possibilità data loro di richiedere gli interessi moratori o il risarcimento del danno, e contestualmente avviare un contenzioso per

violation d'une obligation accessoire ne peut constituer une contravention essentielle que si elle a des répercussions sur l'exécution des obligations principales.")

⁽⁴⁶⁸⁾ Vedi SCHLECHTRIEM, in *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods* (CISG), op. cit., p. 177, secondo il quale tale distinzione spesso è inutile. Per un approccio diverso vedi e nel senso di distinzione tra obbligazioni principali e ancillari vedi NEUMAYER, MING, *Convention de Vienne sur le contrats de vente internationale de marchandises*, Paris, 1993, pp. 211-212, secondo cui: "a défaut d'un accord particulier à ce sujet, la violation d'une obligation accessoire ne constitue une contravention essentielle au sens de l'article 25 que si elle a des répercussions sur l'exécution des obligations principales."

⁽⁴⁶⁹⁾ In giurisprudenza: OLG Frankfurt, Germany, 17 September 1991, in Unif. L. Rev., 1991, p. 381; U.S. Court of Appeals, 4th. Circ., 21 June 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020621u1.html>; U.S. Court of Appeals, 2d Circ., 29 June 1998, in WL 343335; District Court, S.D.N.Y., 6 April 1998, in WL 164824; OLG Karlsruhe, 25 June 1997, in RIW, 1998, p. 235; BGH, 3 April 1996, in NJW, 1996, p. 2364, in UNILEX; Richteramt Laufen Kantons Berne, 7 May 1993, in Dir. comm. int., 1995, p. 451; HG Kantons Aargau, 11 June 1999, CLOUT case no. 333; BGH, 24 March 1999, in RIW, 1999, p. 617; HG Kantons Aargau, 26 September 1997, CLOUT case no. 217.

⁽⁴⁷⁰⁾ In giurisprudenza: Oberlandesgericht Frankfurt, Germany, 17 Sept. 1991, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910917g1.html>; vedi anche HERBER, CZERWENKA, op. cit., p. 130.

⁽⁴⁷¹⁾ In questo senso SCHLECHTRIEM, *Internationales UN-Kaufrecht*, op. cit., pp. 310-311.

⁽⁴⁷²⁾ In giurisprudenza vedi Bundesgerichtshof, Germany, 3 April 1996, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html>.

⁽⁴⁷³⁾ HERBER, CZERWENKA, op. cit., p. 130.

⁽⁴⁷⁴⁾ CUBEDDO, op. cit., p. 198; MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht*, op. cit. p. 456.

⁽⁴⁷⁵⁾ Vedi GRAFFI, op. cit., p. 342; MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht*, op. cit., p. 259; in giurisprudenza vedi Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce, Lodo No. 7585, 1992, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/927585i1.html> ("However, the mere fact that a buyer has some delay in payment is not always in itself a fundamental breach. According to the circumstances, delay on payment for the buyer or delay of delivery for the seller cannot be the cause of immediate avoidance of the contract.").

la risoluzione del contratto concedendo al compratore un periodo aggiuntivo per adempiere ai suoi obblighi.⁽⁴⁷⁶⁾ Generalmente, nemmeno l'impossibilità di prendere in consegna i beni rappresenta un inadempimento essenziale.⁽⁴⁷⁷⁾ L'inadempimento dell'obbligo di accettare la consegna diventa essenziale⁽⁴⁷⁸⁾ solo se il venditore aveva un interesse particolare strettamente collegato all'accettazione puntuale della stessa⁽⁴⁷⁹⁾ o se l'impossibilità di prendere in consegna i beni sia dovuta al rifiuto esplicito⁽⁴⁸⁰⁾ o all'impossibilità.

Per quanto riguarda gli obblighi accessori, invece, vi è inadempimento essenziale solo se da ciò deriva un peggioramento grave dell'interesse legittimo della parte adempiente. Un esempio è rappresentato dalla violazione di un accordo di esclusiva (è il caso in cui un committente aveva scoperto che il venditore esibiva in una fiera del settore scarpe che aveva prodotto con la marca e il disegno dello stesso, il quale aveva il diritto esclusivo di commercializzare tali calzature)⁽⁴⁸¹⁾ o dal divieto di reimportare i beni⁽⁴⁸²⁾ oppure quando l'obbligo di restituire i container nei quali i beni sono stati trasportati⁽⁴⁸³⁾ è stato violato.⁽⁴⁸⁴⁾ La violazione dell'obbligo contrattuale di fornire alla banca la dichiarazione che conferma il rilascio di una lettera di credito generalmente non si considera come inadempimento essenziale.⁽⁴⁸⁵⁾ Soltanto nel caso in cui l'inadempimento degli obblighi accessori assunti contrattualmente abbia un impatto negativo sul rapporto di fiducia tra le parti contraenti, allora si qualifica come adempimento essenziale ex dell'art. 25.

⁽⁴⁷⁶⁾ Articolo 64(1) CVIM.

⁽⁴⁷⁷⁾ ACHILLES, *op. cit.*, p. 68.

⁽⁴⁷⁸⁾ In giurisprudenza: Cour d'Appel Grenoble, France, 4 February 1999, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990204f1.html>.

⁽⁴⁷⁹⁾ Per una simile posizione vedi: HERBER, CZERWENKA, *op. cit.*, p. 281-282; MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht, op. cit.*, p. 561; L. SEVÒN, *Obligations of the Buyer under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, in *International Sale of Goods. Dubrovnik lectures*, Petar Sarcevic & Paul Volken eds., 1986, pp. 203-233.

⁽⁴⁸⁰⁾ ACHILLES, *op. cit.*, p. 68.

⁽⁴⁸¹⁾ Oberlandesgericht Koblenz, Germany, 31 January 1997, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/256.htm>.

⁽⁴⁸²⁾ Cour d'Appel Grenoble, France, 22 February 1995, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950222f1.html>.

⁽⁴⁸³⁾ Oberlandesgericht Köln, Germany, 8 January 1997, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970108g1.html>.

⁽⁴⁸⁴⁾ ACHILLES, *op. cit.*, p. 68; MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht, op. cit.* p. 260; SCHLECHTRIEM, *Internationales UN-Kaufrecht, op. cit.*, p. 322.

⁽⁴⁸⁵⁾ ACHILLES, *op. cit.*, p. 67.

Per ultimo, va considerata la regola speciale in relazione ai contratti che prevedono forniture successive di beni. In questi casi, quando l'inadempimento è essenziale in relazione a una sola consegna, si può dichiarare sciolto il contratto solo per quella consegna (art.73.1). Se risulta che vi siano fondati motivi per credere che possa esserci un inadempimento essenziale per le consegne future, le parti possono dichiarare risolto il contratto rispetto a queste ultime. In quest'ultimo caso, la parte che ha intenzione di risolvere il contratto deve notificarlo alla controparte in tempi ragionevoli onde permetterle di fornire assicurazioni sufficienti del buon adempimento degli obblighi. In più, quando si dichiara risolto il contratto rispetto a una qualsiasi fornitura, si può dichiarare sciolto il contratto per tutte le forniture passate o future se, a causa della loro interdipendenza, tali forniture non possono essere utilizzate singolarmente dalle parti per lo scopo previsto al momento della conclusione del contratto.⁽⁴⁸⁶⁾

Nel caso in cui le parti non abbiano specificato l'importanza dei diversi obblighi contrattuali, questa si determina sulla base delle regole ermeneutiche previste dalla Convenzione, e in particolare dall'art. 8. L'importanza di un determinato obbligo per una parte va valutato caso per caso,⁽⁴⁸⁷⁾ tuttavia è possibile stabilire delle linee generali per stabilire più facilmente se un inadempimento sia essenziale o meno.⁽⁴⁸⁸⁾

Quando si parla invece del **pregiudizio sostanziale**, sembra che la disposizione introduca una tautologia fra gli aggettivi essenziale e sostanziale, rendendo difficile stabilire quando un pregiudizio sostanziale corrisponde a un inadempimento essenziale.⁽⁴⁸⁹⁾ La sostanzialità è collegata al pregiudizio causato alla parte adempiente e fa sì che l'inadempimento sia essenziale. Inoltre, come affermato da autorevole dottrina,⁽⁴⁹⁰⁾ il pregiudizio non corrisponde al danno, poiché ai sensi dell'art. 74 CVIM la parte ha il diritto di chiedere il risarcimento del

⁽⁴⁸⁶⁾ Articolo 73(3) CVIM.

⁽⁴⁸⁷⁾ BABIAK, *op. cit.*, p. 120.

⁽⁴⁸⁸⁾ vedi MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht, op. cit.*, p. 257.

⁽⁴⁸⁹⁾ WILL, in Bianca e Bonell, *op. cit.*, p. 212; B. AUDIT, *La vente internationale des marchandises. Convention des Nations-Unies du 11 avril 1980, op. cit.*, p. 119.

⁽⁴⁹⁰⁾ SCHLECHTRIEM, *Internationales UN-Kaufrecht, op. cit.*, p. 177; Will, *op. cit.*, p. 211 secondo il quale "detriment does not equal damage nor does it equal loss or any similar international or national term of art"; ZIEGEL, *The Remedial Provisions in the Vienna Sales Convention: Some Common Law Perspectives*, in *International Sales*, Galston, Smit eds., New York, 1984, p. 16.

danno anche se l'inadempimento non è essenziale o sostanziale. La nozione di pregiudizio non può essere paragonata con l'effettivo danno materiale ma deve essere interpretata in *lato sensu* includendo anche i pregiudizi non pecuniari, quali perdita di clienti, la perdita della possibilità di rivendita (guadagni) o la possibilità di essere citati in giudizio.⁽⁴⁹¹⁾ Il concetto di pregiudizio comprende tutte le (presenti e future)⁽⁴⁹²⁾ conseguenze negative causate da ogni possibile inadempimento del contratto⁽⁴⁹³⁾ e non solo le perdite pecuniarie.⁽⁴⁹⁴⁾ Il testo dell'art. 25 indica chiaramente che il carattere essenziale dell'inadempimento, che deve essere determinato dal giudice,⁽⁴⁹⁵⁾ non dipende dall'estensione del pregiudizio,⁽⁴⁹⁶⁾ bensì dal deterioramento delle aspettative contrattuali della parte adempiente.⁽⁴⁹⁷⁾ Il pregiudizio dev'essere talmente serio da reprimere l'interesse della parte danneggiata a onorare il contratto⁽⁴⁹⁸⁾ o determinare che la detta parte non possa essere più soddisfatta con i rimedi del risarcimento del danno o la riduzione del prezzo.⁽⁴⁹⁹⁾

⁽⁴⁹¹⁾vedi Will, sub. Art. 25, in *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, *op. cit.*, p. 215, dichiarando: "the unforeseeability test in the final conditional clause of the article constitutes a further innovation of the Convention."

⁽⁴⁹²⁾ MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht*, *op. cit.*, p. 256.

⁽⁴⁹³⁾ HERBER, CZERWENKA, *op. cit.*, p. 130.

⁽⁴⁹⁴⁾ BABIAK, *op. cit.*, p. 120 ("the drafters simply and naturally intended the word 'detriment' to be synonymous with monetary injury or harm, or of a consequential harm").

⁽⁴⁹⁵⁾ In giurisprudenza vedi: Bundesgerichtshof, Germany, 3 April 1996, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html>; in dottrina vedi AUDIT, *op. cit.*, p. 119.

⁽⁴⁹⁶⁾ M. KAROLLUS, *Un-Kaufrechteine Systematische Darstellung für Studium und Praxis* p. 91; SCHLECHTRIEM, *op. cit.*, p. 308-309; in giurisprudenza vedi Bundesgericht, Switzerland, 15 Settembre 2000, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000915s1.html> ("L'importance de la violation n'est pas déterminante, seules l'étant les conséquences de celle-ci pour la partie lésée.").

⁽⁴⁹⁷⁾ CUBEDDO, *op. cit.*, p. 203; KAROLLUS, *op. cit.*, p. 263; MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht*, *op. cit.*, p. 255; in giurisprudenza vedi Handelsgericht Aargau, Switzerland, 5 Nov. 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021105s1.html> (stating that "a particularly serious impairment of the buyer's interest in the performance thus constitutes a prerequisite for a fundamental breach of contract"); Zivilgericht Basel-Stadt, Switzerland, 1 March 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020301s1.html>.

⁽⁴⁹⁸⁾ In giurisprudenza vedi: Landgericht Landshut, Germany, 5 April 1995, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950405g1.html> (stating that the delivery of garments that shrink up to two sizes after washing amounts to a fundamental breach); RoderZelt- und Hallenkonstruktionen GmbH v. Rosedown Park Pty Ltd and Reginald R Eustace, Federal Court of Australia, South Australian District, Adelaide, 28 Apr. 1995, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951130a2.html> ("the appointment of an administrator ... and the placement of the company under administration, in the circumstances of this case, resulted in such detriment to [the seller] as substantially to deprive it of what it was entitled to expect under the contract."); in dottrina MAGNUS, *Beyond the Digest*, *op. cit.*, p. 321; MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht*, *op. cit.*, p. 256-257; Will, *op. cit.*, p. 212-213; in giurisprudenza: Bundesgericht, Switzerland, 15 September 2000, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000915s1.html>; Oberlandesgericht Hamburg, Germany, 14 December 1994, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/216.htm>.

⁽⁴⁹⁹⁾ In giurisprudenza vedi: Oberlandesgericht Hamburg, Germany, 14 Dec. 1994, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/216.htm>; Oberlandesgericht Frankfurt, Germany, 18 Jan.

Tutto questo è in linea con il principio fondamentale della Convenzione secondo cui la risoluzione del contratto rappresenta un rimedio di *ultima ratio*.

Le aspettative legittime per le parti rappresentano un criterio centrale per definire se un inadempimento è pregiudizievole o meno.⁽⁵⁰⁰⁾ Le aspettative aggiungono un criterio oggettivo alla definizione poiché i diritti e gli obblighi delle parti sono determinati dal contratto ed è quest'ultimo ad determinare l'importanza di questi doveri.⁽⁵⁰¹⁾ Diconseguenza, non è l'interesse personale e soggettivo della parte adempiente che conta, ma le aspettative che possono essere determinate analizzando il contratto.⁽⁵⁰²⁾ Si era discusso⁽⁵⁰³⁾ se un inadempimento fosse essenziale o meno nel caso in cui l'utilizzo dei beni previsto dall'acquirente diventava impossibile oppure la parte perde l'interesse di ottenere l'adempimento.⁽⁵⁰⁴⁾ Inoltre, non è ancora chiaro se la negoziazione, gli usi commerciali o altri fatti successivi alla conclusione del contratto e non menzionati nel testo possano influenzare la determinazione delle aspettative contrattuali della parte, come suggerito da alcuni autori.⁽⁵⁰⁵⁾

Dal linguaggio dell'art. 25 si può concludere che il grado delle conseguenze pregiudizievoli dell'inadempimento contrattuale si determina in base **alle aspettative** della parte danneggiata.⁽⁵⁰⁶⁾ Questo non significa che devono essere presi in considerazione la volontà o gli interessi della parte. Come espressamente previsto dall'art. 25⁽⁵⁰⁷⁾ si devono prendere piuttosto in considerazione le

1994, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/123.htm>; Landgericht Kassel, Germany, 21 Sept. 1995, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/192.htm>; Bundesgericht, Switzerland, 28 Oct. 1998, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/413.htm>.

⁽⁵⁰⁰⁾BABIAK, *op. cit.*, p. 120; CAEMMERER, P. SCHLECHTRIEM, *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht*, *op. cit.* Article 25 - 9.

⁽⁵⁰¹⁾CAEMMERER, SCHLECHTRIEM, *op. cit.*, Article 25 - 9.

⁽⁵⁰²⁾H. HONSELL, *Kommentar zum UN-Kaufrecht: Uebereinkommen der Vereinten Nationen Ueber Vertraege ueber den internationalen Warenkauf*, Berlin-Heidelberg-New York, 1997, Article 25, p. 16.

⁽⁵⁰³⁾NEUWMAYER MING, *op. cit.*, p. 209 ss.

⁽⁵⁰⁴⁾SCHLECHTRIEM, *op. cit.*, p. 177 quello che determina l'adempimento essenziale è "whether the risk of the particular non conformity [of the goods] was considered so serious by the parties that its existence would eliminate the buyer's interest in the performance of the contract concerning these goods".

⁽⁵⁰⁵⁾J. O. Honnold, *Uniform Law for International Sales*, *op. cit.* p. 183; Will, *op. cit.*, p. 221; *contra*, NEUWMAYER, MING, *op. cit.*, p. 215; SCHLECHTRIEM, *op. cit.*, p. 177.

⁽⁵⁰⁶⁾ Bundesgericht, Switzerland, 28 Oct. 1998, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/413.htm>.

⁽⁵⁰⁷⁾ Oberlandesgericht Hamburg Germany, 14 Dec. 1994, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/216.htm>.

aspettative oggettive⁽⁵⁰⁸⁾ che risultano dal contratto specifico.⁽⁵⁰⁹⁾ Essendo una questione d'interpretazione del contratto,⁽⁵¹⁰⁾ si deve tenere conto non solo del linguaggio contrattuale,⁽⁵¹¹⁾ ma anche della prassi stabilita tra le parti e le altre circostanze precedenti alla conclusione del contratto, quali la negoziazione.⁽⁵¹²⁾ L'interpretazione non suscita problemi quando le parti (senza utilizzare i termini standard) espressamente o tacitamente concordano che l'inadempimento ad un determinato obbligo o un pregiudizio specifico vada considerato come essenziale.⁽⁵¹³⁾ La situazione si complica, invece, quando le parti utilizzano i termini standard.⁽⁵¹⁴⁾ A tal proposito, va evidenziato che la validità di tali termini deve essere determinata in accordo con il diritto nazionale applicabile, poiché la CVIM non affronta la questione.⁽⁵¹⁵⁾

b) La prevedibilità e lo standard della persona ragionevole

L'elemento della prevedibilità rappresenta un filtro⁽⁵¹⁶⁾ che permette alla parte inadempiente di evitare la risoluzione del contratto. La mancanza di prevedibilità del pregiudizio sostanziale, se dimostrata, può evitare che la parte adempiente dichiari il contratto sciolto. Le circostanze nelle quali la parte inadempiente può invocare l'imprevedibilità possono variare secondo il testo del contratto. Ai sensi della Convenzione, un inadempimento non è da considerarsi essenziale se la parte inadempiente non può prevedere le conseguenze pregiudizievoli e se una persona ragionevole della stessa qualità e nelle stesse

⁽⁵⁰⁸⁾ Bundesgericht, Switzerland, 28 Oct. 1998, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/413.htm>.

⁽⁵⁰⁹⁾ AUDIT, *op. cit.*, p. 119.

⁽⁵¹⁰⁾ ACHILLES, *op. cit.*, p. 65.

⁽⁵¹¹⁾ KAROLLUS, *op. cit.* p. 265.

⁽⁵¹²⁾ Articolo 8(3) CVIM.

⁽⁵¹³⁾ MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht, op. cit.*, p. 256.

⁽⁵¹⁴⁾ SCHLECHTRIEM, *op. cit.*, p. 312-313.

(⁵¹⁵) In giurisprudenza: Oberster Gerichtshof, Austria, 7 Sept. 2000, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=473&step=Abstract>; Rb Zutphen, Netherlands, 29 May 1997, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=353&step=Abstract>; Amstgericht Nordhorn, 14 June 1994, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940614g1.html>.

⁽⁵¹⁶⁾ WILL, in Bianca e Bonell, *op. cit.*, p. 215.

circostanze non avrebbe potuto prevederle.⁽⁵¹⁷⁾ Da ciò si deduce che quello che rileva non è solamente la conoscenza soggettiva della parte inadempiente⁽⁵¹⁸⁾, ma serve una valutazione cumulativa della possibilità da parte di un altro soggetto della stessa qualità di prevedere lo stesso risultato.⁽⁵¹⁹⁾ Questa valutazione oggettiva⁽⁵²⁰⁾ è imposta dall'art. 8(2).⁽⁵²¹⁾

A differenza di quanto statuiva l'art.10 LUVI, la CVIM non specifica il momento rilevante per la determinazione della prevedibilità. In questo senso l'art. 25, rimasto aperto all'interpretazione, ha creato molte controversie. Secondo una parte della dottrina, il momento rilevante è quello della conclusione del contratto.⁽⁵²²⁾ Altri, invece, suggeriscono che siano da prendere in considerazione anche le informazioni comunicate dopo la conclusione del contratto.⁽⁵²³⁾ Questo punto di vista prende in considerazione la situazione integrale e lascia spazio a una valutazione più individuale delle circostanze. L'informazione rilevante spesso può essere passata alla parte inadempiente solo dopo la conclusione del contratto, il che fa pensare che i redattori della convenzione abbiano pensato di creare una disposizione flessibile.⁽⁵²⁴⁾ D'altro canto, si afferma che la prevedibilità può essere presa in considerazione solo se il pregiudizio sostanziale avrebbe potuto essere previsto al momento della conclusione del contratto.⁽⁵²⁵⁾ Poiché il contratto determina l'importanza dei diritti e degli obblighi delle parti, il momento della formazione del contratto deve essere cruciale per la prevedibilità, altrimenti una delle parti potrebbero avere un interesse sostanziale che non è stato menzionato al momento della formazione del contratto e perciò trasformare un inadempimento

⁽⁵¹⁷⁾ACHILLES, *op. cit.*, pp. 69-70.

⁽⁵¹⁸⁾CABANILLAS SANCHEZ, *op.cit.*, p. 217.

⁽⁵¹⁹⁾ Vedi HERBER, CZERWENKA, *op. cit.*, p. 132; GODDARD, *op. cit.*, p. 233; BABIAK, *op. cit.*, 28, p. 122; GRAFFI, *op. cit.*, pp. 339-340; KAROLLUS, *op. cit.*, pp. 268-269; NEUMAYER, MING, *op. cit.*, p. 216.

⁽⁵²⁰⁾BABIAK, *op. cit.*, pp. 120-121.

⁽⁵²¹⁾HERBER, CZERWENKA, *op. cit.*, p. 132; MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht, op. cit.*, p. 257.

⁽⁵²²⁾ Per la stessa posizione vedi ACHILLES, *op. cit.*, p. 69; HERBER, CZERWENKA, *op. cit.*, p. 132; U. HUBER, *Der UNCITRAL-Entwurf eines Übereinkommens über internationale Warenkaufverträge*, 43 *Rabels Zeitschrift für Ausländisches und Internationales Privatrecht*, 1979, pp.413- 463.

⁽⁵²³⁾Cfr. KAROLLUS, *op. cit.*, p. 270; J. SHEN, *Declaring the Contract Avoided: The U.N. Sales Convention in the Chinese Context*, 10 *N.Y. INT'L L. REV.* 7, 1997, p. 13; WILL, *op. cit.*, p. 220 ss.; GODDARD, *op. cit.*, p. 234; CUBEDDO, *op. cit.*, p. 214; CABANILLAS SANCHEZ, *op. cit.*, p. 218; NEUMAYER, MING, *op. cit.*, p. 217.

⁽⁵²⁴⁾BABIAK, *op. cit.*, p. 123; ZIEGLER, *op. cit.*, p. 43.

⁽⁵²⁵⁾ CAEMMERER, SCHLECHTRIEM, *op. cit.*, Article 25 - 15.

lieve in uno essenziale semplicemente fornendo all'altra parte delle informazioni aggiuntive. Secondo Ferrari⁽⁵²⁶⁾ il carattere essenziale dell'inadempimento è strettamente collegato alle aspettative legittime del contratto, ovvero le previsioni espresse nel contratto, e perciò risulta rilevante esclusivamente il momento della conclusione. Permettere che le comunicazioni successive alla conclusione del contratto diventino rilevanti creerebbe un ingiusto squilibrio unilaterale dell'interesse delle parti.⁽⁵²⁷⁾ Tuttavia, questo non esclude la possibilità di modifica dell'equilibrio tra le parti per mezzo di successive pattuizioni.⁽⁵²⁸⁾

Questa seconda parte dell'art. 25 è composta da un test soggettivo e da un test oggettivo della prevedibilità, al fine di eliminare l'inadempimento essenziale quando il pregiudizio sostanziale avviene inaspettatamente.⁽⁵²⁹⁾ La parte inadempiente può affermare di non essere stata in grado di prevedere tale pregiudizio con la conseguenza che l'inadempimento non risulti essenziale ai sensi dell'art. 25. L'imprevedibilità potrebbe dipendere dalla conoscenza della parte e la valutazione dei fatti rilevanti, la sua esperienza, la sua percezione delle circostanze e da altri aspetti.⁽⁵³⁰⁾

Poiché la parte inadempiente difficilmente ammetterà di aver previsto i risultati pregiudizievoli, è stato introdotto lo standard della *persona ragionevole*.⁽⁵³¹⁾ Anche se questo test è stato previsto per aggiungere oggettività alla definizione, rimane piuttosto vago poiché numerose caratteristiche devono essere prese in considerazione per determinare quale fosse la *persona della stessa qualità*: l'intero contesto socio-economico, inclusa la religione e la lingua.⁽⁵³²⁾ Per questo motivo i Tribunali affrontano il difficile compito di determinare cosa costituisca esattamente una persona della stessa qualità.

Si applica lo stesso criterio per la previsione *nelle stesse condizioni*, dovendo prendere in considerazione molti fatti come le condizioni dei mercati

⁽⁵²⁶⁾Per una posizione simile in giurisprudenza vedi Bundesgericht, Switzerland, 15 September 2000, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000915s1.html>.

⁽⁵²⁷⁾Vedi BENICKE, *op. cit. suprz p.* 469; MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht, op. cit., p.* 258; K. NEUMAYER, *Offene Fragen zur Anwendung des Abkommens der Vereinten Nationen über den internationalen Warenkauf*, *Recht Der Internationalen Wirtschaft* 1999, pp. 99-104, SCHLECHTRIEM, *op. cit., p.* 84.

⁽⁵²⁸⁾Per una posizione simile vedi SCHLECHTRIEM, *op. cit., pp.* 315-16.

⁽⁵²⁹⁾WILL in Bianca e Bonell, *op. cit., Article* 25, 2.2.

⁽⁵³⁰⁾*Ibid*, Article 25, 2.2.2.1.

⁽⁵³¹⁾*Ibid*, Article 25, 2.2.2.1. e 2.2.1.

⁽⁵³²⁾*Ibid*, Article 25, 2.2.2.2.1

regionali e mondiali, le legislazioni nazionali e le usanze commerciali per determinare se una persona ragionevole avrebbe previsto un determinato risultato.⁽⁵³³⁾

In questi casi, l'onere della prova dell'imprevedibilità resta alla parte inadempiente.⁽⁵³⁴⁾ Questo conferma la posizione adottata da alcuni autori⁽⁵³⁵⁾ e Tribunali⁽⁵³⁶⁾ secondo i quali la questione dell'allocatione dell'onere della prova è implicitamente regolata dalla CVIM, in base al principio *onus probandi incumbit ei qui dicit*.

III. IL RIMEDIO *ULTIMA RATIO*: LA RISOLUZIONE DEL CONTRATTO

Ai sensi della Convenzione, la possibilità per una delle parti di non adempiere al contratto perché l'altra parte l'aveva violato si chiama risoluzione del contratto. Nel sistema della CVIM, come negli ordinamenti nazionali la risoluzione non è prevista per ogni tipo di inadempimento. Una parte può sciogliere il contratto solo quando l'altra parte ha commesso un inadempimento essenziale. La risoluzione del contratto deve essere distinta dal diritto delle parti di sospendere l'adempimento ai sensi dell'art. 71. La risoluzione annulla i diritti e gli obblighi di entrambe le parti a procedere con l'adempimento.⁽⁵³⁷⁾

La risoluzione del contratto è vista come l'ultimo rimedio cui ricorrere in determinate circostanze. Perché una dichiarazione di risoluzione sia valida, devono esistere alcuni presupposti per la sua applicazione. Il venditore o il compratore

⁽⁵³³⁾ *Ibid*, Article 25, 2.2.2.2.

⁽⁵³⁴⁾ ¹Vedi WILL, p. 216 "the burden of proving unforeseeability rests with the party in breach".

⁽⁵³⁵⁾ F. FERRARI, *Burden of Proof Under the United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)*, in this Review, 2000, p. 665; GIOVANNUCCI ORLANDI, *Procedural Law Issues in Uniform Law Conventions*, in Uniform L. Rev., 2000, p. 23.

⁽⁵³⁶⁾ In giurisprudenza vedi: Corte d'Appello Lugano, 15 January 1998, in UNILEX; HG Zurich, 30 November 1998, in UNILEX. In dottrina vedi FERRARI, *Problematiche tipiche della Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili risolte in una prospettiva uniforme*, in Giurisprudenza italiana, p. 281.; GRAFFI, *Overview of Recent Italian Court Decisions on the CISG*, in The European Legal Forum, 2001, pp. 240-244; VENEZIANO, *Mancanza di conformità delle merci ed onere della prova nella vendita internazionale: un esempio di interpretazione autonoma del diritto uniforme alla luce dei precedenti stranieri*, in Diritto del commercio internazionale, 2001, p. 509 ss.

⁽⁵³⁷⁾ Vedi articoli 45(1)(b), 61(1)(b) e in particolare l'art. 81(1).

possono dichiarare il contratto risolto (art. 49 e art. 64) solamente quando l'inadempimento è essenziale o quando è stato concesso un periodo di tempo aggiuntivo di durata ragionevole (*Nachfrist*) per adempiere agli obblighi che spettavano alla parte inadempiente, e quest'ultima non ha adempiuto oppure si rifiuta di onorarli.

1. I requisiti per la risoluzione del contratto

a) La notifica. La parte richiedente la risoluzione del contratto deve espressamente notificare tale volontà alla parte opposta, come previsto dall'art. 26 CVIM. Nel caso di una dichiarazione implicita di risoluzione, i Tribunali si sono chiesti se il ricevente della dichiarazione fosse in grado di capire l'intento dell'altra parte.⁽⁵³⁸⁾ Tuttavia, in alcuni casi, i Tribunali hanno deciso che la notifica non era necessaria se esisteva una manifesta dimostrazione di rifiuto di adempimento.⁽⁵³⁹⁾ Ciononostante, la dichiarazione di risoluzione deve essere esplicitamente riconoscibile e comprensibile per l'altra parte⁽⁵⁴⁰⁾ e l'eventuale notifica deve essere inviata entro un termine ragionevole.⁽⁵⁴¹⁾ La Convenzione non prevede obblighi relativi alla forma; può avvenire tramite qualsiasi mezzo di comunicazione, orale o scritto; per gli oneri probatori è preferibile l'uso della forma scritta, oppure orale quando è possibile dimostrare il contenuto della comunicazione. Tuttavia, deve essere usato un linguaggio esplicito che indica chiaramente la risoluzione immediata del contratto. In molti casi i Tribunali hanno stabilito che la richiesta di consegna o la restituzione dei beni senza una spiegazione, non è sufficiente a definire una notifica.⁽⁵⁴²⁾

⁽⁵³⁸⁾ Appellate Court Koln, 14/10/2002 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021014gl.html>; District Court Frankfurt 16/09/1991 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910916gl.html>.

⁽⁵³⁹⁾ Appellate Court Munchen 15/09/2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040915g2.html>.

⁽⁵⁴⁰⁾ District Court Saane, Switzerland, 20/02/1997, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970220sl.html>; Appellate Court Karlsruhe, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021219gl.html>.

⁽⁵⁴¹⁾ Appellate Court Paris, 14/06/2001 Aluminium and Light Industries Company vs Saint Bernard Miroiterie Viterie, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases010614fl.html>.

⁽⁵⁴²⁾ Appellate Court Bamberg 13/01/1999 <http://cisgw3.pace.law.edu/cases/990113gl.html>; ICC Arbitration Case n. 8786 January 1997 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/978786il.html>; District Court Kortrijk 04/06/2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040604bl.html>; ICC Arbitration Case

b) Tempi. La risoluzione del contratto può avvenire in un qualsiasi momento prima del termine fissato per l'adempimento contrattuale. Nel caso in cui sia certo che prima della scadenza prevista una delle parti commetterà un inadempimento essenziale, la Convenzione concede la facoltà per la parte adempiente di dichiarare il contratto sciolto.⁽⁵⁴³⁾ In questi casi la CVIM prevede che debba essere inviata una notifica anticipata della risoluzione per permettere alla parte possibilmente inadempiente di dare garanzie sufficienti circa l'adempimento dei suoi obblighi.⁽⁵⁴⁴⁾

c) Effetti. Gli effetti della risoluzione del contratto sono elencati negli artt. 81-84 CVIM. Quelli di maggior importanza sono quelli previsti nell'art. 81 ovvero che *la risoluzione del contratto libera le parti dai loro rispettivi obblighi salvo il risarcimento dell'eventuale danno*, e la parte adempiente può sollecitare la restituzione di quanto aveva pagato o somministrato. Restituzione e liberazione sono le parole chiave che riassumono gli effetti della risoluzione del contratto e permettono alle parti di ritornare nella posizione in cui si trovavano prima della stipulazione dello stesso.

L'effetto principale della risoluzione del contratto è la restituzione dei beni consegnati o del prezzo (o parte del prezzo) pagato. Inoltre, devono essere restituiti i benefici ottenuti con l'utilizzo dell'oggetto restituito, dimodo che, se si tratta di denaro, il venditore dovrà pagare gli interessi corrispondenti a partire della data in cui è stato effettuato il pagamento.⁽⁵⁴⁵⁾ Quando si tratta di beni, il compratore deve restituire al venditore i frutti che ha ottenuto con l'utilizzo di tali beni o parte di essi, nel caso in cui sia possibile la restituzione.⁽⁵⁴⁶⁾

La Convenzione prevede il rimedio della risoluzione del contratto in quattro circostanze:

1. quando il venditore commette un inadempimento essenziale (art. 49);
2. quando il compratore commette un inadempimento essenziale (art. 64);

N. 9978 March 1999 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/999978il.html>; Corte d'Appello di Milano 20/03/1998 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/98032i3.html>.

⁽⁵⁴³⁾ Articolo 72(1) CVIM.

⁽⁵⁴⁴⁾ Articolo 72(2) CVIM.

⁽⁵⁴⁵⁾ Articolo 84(1) CVIM.

⁽⁵⁴⁶⁾ Articolo 84(2) CVIM.

3. quando esiste la certezza che sia il venditore che il compratore stanno per compiere un inadempimento essenziale (inadempimento anticipatorio art. 72)
4. in caso di consegne ripartite, la risoluzione del contratto è possibile per la singola consegna se una delle parti ha fatto un inadempimento essenziale relativo a quella consegna; la risoluzione del contratto intero può essere richiesta se l'inadempimento essenziale riguarda il contratto intero (art. 73).

2. Art. 49 CVIM: quando è il venditore a commettere un inadempimento essenziale

L'art. 49 rappresenta una delle disposizioni più rilevanti nel quadro della Convenzione poiché determina le condizioni sotto le quali il compratore può chiedere la risoluzione del contratto, terminando il rapporto contrattuale unilateralmente. La risoluzione del contratto ai sensi di questo articolo diventa possibile in due casi:

- quando la violazione degli obblighi contrattuali da parte del venditore si concretizza in un inadempimento essenziale⁽⁵⁴⁷⁾ come definito dall'art. 25;
- nel caso di mancata consegna, se il venditore non aveva consegnato i beni entro il termine aggiuntivo notificato dal compratore *ex art. 47*.

La risoluzione del contratto come rimedio di *ultima ratio* implica la fine anticipata dello stesso, che avviene con la notifica alla parte inadempiente ai sensi dell'art. 26 CVIM. Nel caso *Plásticos de Exportación Expoplast C.A. v. reg. Mac s.r.l.*,⁽⁵⁴⁸⁾ il tribunale ha stabilito che il compratore aveva il diritto di risolvere il contratto, tenendo in considerazione la natura estrema di questo rimedio rispetto agli altri messi a sua disposizione ai sensi della Convenzione, poiché quest'ultimo aveva correttamente notificato alla controparte solamente dopo l'impossibilità di riparare

⁽⁵⁴⁷⁾Vedi D. TALLON, *Effects of Avoidance, in Commentary on the International Sales Law, The 1980 Vienna Sales Convention* p. 602 in Bianca e Bonell, vedi anche J. HONNOL, *Uniform Law for International Sales* op. cit., Convention p. 60.

⁽⁵⁴⁸⁾*Plásticos de Exportación Expoplast C.A. v. reg. Mac s.r.l.* Tribunale di Busto Arsizio, 13 dicembre 2001, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011213i3.html>.

il malfunzionamento del macchinario. Nelle sue conclusioni, il Tribunale afferma che l'art. 49(2) della CVIM, nel caso di un inadempimento essenziale da parte del venditore, richiede la notifica entro un termine ragionevole, considerando, inoltre, che la dichiarazione di risoluzione del contratto da parte del compratore al momento dell'installazione del macchinario, e non dopo il tentativo del venditore di riparare il malfunzionamento, sarebbe stata contraria al principio di buona fede che governa le transazioni internazionali.

Ai sensi dell'art. 49(1)(a) l'inadempimento essenziale previsto dall'art. 25 giustifica la risoluzione del contratto. Tuttavia, le conseguenze dell'inadempimento del compratore devono essere determinate alla luce delle circostanze del caso, considerandole specifiche del contratto, l'allocazione del rischio, gli usi e la prassi stabilita tra le parti (ove esistente) e le disposizioni della Convenzione. Solitamente, l'aspettativa del compratore che i beni consegnati siano conformi ai regolamenti e agli standard ufficiali previsti nel proprio Paese non è giustificata e non rappresenta un inadempimento essenziale che porta alla risoluzione del contratto. Se non diversamente concordato, generalmente sono gli standard del Paese del venditore a determinare se i beni siano idonei al loro utilizzo abituale.⁽⁵⁴⁹⁾ La Corte Suprema della Germania⁽⁵⁵⁰⁾ ha affermato che la Convenzione non prevede l'obbligo per il venditore di fornire beni conformi alle disposizioni pubbliche o statutarie in vigore nel Paese d'importazione, a meno che le stesse disposizioni siano vigenti nel Paese di esportazione, oppure il compratore abbia informato il venditore dell'esistenza di tali disposizioni, affidandosi, parimenti, alla sua competenza e alle sue conoscenze. La Corte ha stabilito che il compratore aveva perso il diritto di fare affidamento sulla non conformità e dichiarare la risoluzione del contratto a causa dell'imballaggio irregolare, poiché lo stesso aveva aspettato più di un mese prima di notificare al venditore la non conformità, agendo fuori dal tempo ragionevole previsto dall'art. 39(1). In un altro caso, la Corte Suprema austriaca ha confermato, in base alla sua precedente giurisprudenza, che la conformità dei beni per il loro utilizzo abituale, ai sensi dell'art. 35(2)(a), è da determinarsi in base agli standard in vigore nel Paese del venditore. Spetta al compratore prendere in

⁽⁵⁴⁹⁾ Articolo 35(2)(a) CVIM.

⁽⁵⁵⁰⁾ Bundesgerichtshof, 8 March 1995, CLOUT case n. 123, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html>.

considerazione le disposizioni e gli standard del suo Paese, ed eventualmente includerli in un accordo specifico. Considerando che nel caso di specie il compratore non aveva specificato le richieste particolari relative alla qualità del prodotto, il venditore era stato esonerato dalla responsabilità.⁽⁵⁵¹⁾

La giurisprudenza ha creato delle linee guida per determinare più facilmente i casi in cui un inadempimento si qualifica come essenziale. In più occasioni è stato dimostrato che la mancata consegna definitiva rappresenta un inadempimento essenziale, a meno che il venditore non abbia un motivo giustificato per negare la sua prestazione. Il tribunale di Parma, in una sentenza⁽⁵⁵²⁾ ha affermato che in base alle dichiarazioni e al comportamento delle parti, il contratto si considera concluso nel momento della conferma dell'ordine, e il venditore è obbligato a consegnare i beni entro la settimana successiva. Il ritardo nella consegna insieme al fatto che due mesi dopo la stipula del contratto il venditore aveva consegnato solo un terzo dei beni venduti, è risultato in un inadempimento essenziale del contratto ai sensi dell'art. 49(1)(a) della CVIM. Secondo il Tribunale, il compratore aveva diritto a chiedere la risoluzione del contratto e a recuperare il pieno prezzo già pagato al venditore.

Come affermato dalla dottrina e dai Tribunali, il semplice ritardo nella consegna dei beni non rappresenta *per se* un inadempimento essenziale.⁽⁵⁵³⁾ Solo nei casi in cui ciò derivi da un accordo delle parti, dalla prassi stabilita tra loro o dagli usi ai sensi dell'art. 9 (che stabilisce che le parti devono rispettare delle scadenze

(⁵⁵¹) CLOUT case n. 752, Oberster Gerichtshof 25 January 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060125a3.html>.

(⁵⁵²) CLOUT case n. 90, Pretura circondariale di Parma 24 Novembre 1989, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/891124i3.html>.

(⁵⁵³) BENICKE, *op. cit.*, p. 470; GRAFFI, *op. cit.*, p. 312; HERBER, CZERWENKA, *op. cit.*, pp. 281-282; MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht, op. cit.*, p. 259, p. 560;; in giurisprudenza vedi: Oberlandesgericht München, Germany, 1 July 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020701g1.html> ("*a delay in the delivery does not amount to a fundamental breach of contract in the sense of Article 25 CISG.*"); Landgericht München, Germany, 20 Feb. 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020220g1.html> ("*Non-delivery at the contractually agreed delivery date does not constitute a fundamental breach of contract in the sense of a Article 49(1)(a).*"); Oberlandesgericht Hamburg, Germany, 28 Feb. 1997, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/261.htm> ("*late delivery should not generally be viewed as a fundamental breach of contract.*"); Oberlandesgericht Düsseldorf, Germany, 18 Nov. 1993, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/92.htm> ("*late delivery does not constitute a fundamental breach under Article 25 as long as performance is possible and the debtor has not finally refused to perform.*"); Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce, Lodo No. 8128, 1995, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=207&step=FullText> ("*Le simple retard ne constitue cependant pas une contravention essentiall ed'après l'article 25 de la Convention.*").

particolari), ad esempio i casi in cui la consegna deve avvenire in una data prestabilita⁽⁵⁵⁴⁾ poiché l'acquirente deve consegnare i beni ad altri subacquirenti⁽⁵⁵⁵⁾ allora il ritardo può essere considerato come un inadempimento essenziale del contratto.⁽⁵⁵⁶⁾ Nel caso in cui il ritardo nella consegna non costituisca un inadempimento essenziale, l'art. 47 della Convenzione permette al compratore di stabilire un periodo aggiuntivo oltre la scadenza del contratto, entro il quale il venditore deve consegnare i beni. In caso di mancata consegna, il compratore può dichiarare la risoluzione del contratto ai sensi dell'art. 49(1)(b). L'inadempimento del venditore entro il periodo aggiuntivo previsto dall'art. 47 equivale ad un inadempimento essenziale del contratto. Il Tribunale di Amburgo⁽⁵⁵⁷⁾ ha deciso che il contratto è stato risolto ai sensi dell'art. 49(1) CVIM, sottoparagrafo (a) e (b). Quanto al paragrafo (a), ha affermato che, sebbene la tardiva consegna non sia generalmente considerata un inadempimento essenziale del contratto, può diventare tale se la consegna entro un termine specifico costituisce un interesse particolare per il compratore, e questo deve essere prevedibile al momento della conclusione del contratto, come previsto dall'art. 25 CVIM. Inoltre, la clausola CIF degli Incoterm, prevista nel contratto, per definizione contempla una transazione con consegna in data fissa. Per quanto al paragrafo (b), invece, il Tribunale ha confermato che il compratore aveva fissato un ulteriore termine per la consegna, ai sensi dell'art. 47(1) CVIM, entro il quale il venditore non aveva comunque adempiuto. Per questi motivi il Tribunale ha ritenuto che non vi fosse necessità di una dichiarazione esplicita per la risoluzione del contratto.

⁽⁵⁵⁴⁾ KAROLLUS, *op. cit.*, p. 267; MAGNUS, *Wiener UN-Kaufrecht, op. cit.*, p. 258; W. POSCH, *Die Pflichten des Käufers und die Rechtsbehelfe des Verkäufers, in Das Einheitliche Wiener Kaufrecht, op. cit.*, pp. 143-159; SCHLECHTRIEM, *op. cit.*, pp. 84-85; in giurisprudenza vedi: Bundesgericht, Switzerland, 15 Sept. 2000, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000915s1.html>; Handelsgericht Kanton Aargau, Switzerland, 5 Nov. 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021105s1.html>.

⁽⁵⁵⁵⁾ Vedi P. SCHLECHTRIEM, *Art. 25*, in COMMENTARY ON THE UN CONVENTION ON THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS (CISG), *op. cit.*, pp. 173-182.

⁽⁵⁵⁶⁾ GRAFFI, *op. cit.*, p. 313; A. KAPPUS, *Vertragsaufhebung nach UN-Kaufrecht in der Praxis*, 47 Neue Juristische Wochenschrift 1994, pp. 984-985; in giurisprudenza vedi: Oberlandesgericht Düsseldorf, Germany, 24 Apr. 1997, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970424g1.html>: "The late delivery as such may not generally be regarded as a fundamental breach of contract in this sense. Timely delivery must be of such interest to the buyer that he prefers not to receive the goods at all rather than to receive them late and this particular interest in timeliness must be recognisable for the seller at the conclusion of the contract."; Oberlandesgericht München, Germany, 8 February 1995, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g1.html>.

⁽⁵⁵⁷⁾ CLOUT case n. 277, Oberlandesgericht Hamburg, 28 February 1997, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970228g1.html>.

Uno degli aspetti più problematici riguarda la possibilità di stabilire la consegna di beni viziati costituisca meno un inadempimento essenziale. I Tribunali nelle loro decisioni hanno affermato spesso che la non conformità relativa alla qualità rimane un inadempimento semplice del contratto se vi è la possibilità e la volontà della parte inadempiente a rimediare facilmente al difetto⁽⁵⁵⁸⁾ e finché l'altra parte non sopporta ritardi eccessivi o oneri di altro tipo.⁽⁵⁵⁹⁾ Lo stesso ragionamento si applica alle situazioni in cui i beni non conformi possono, senza un impegno aggiuntivo e sproporzionato o nel contesto delle ordinarie attività della parte,⁽⁵⁶⁰⁾ essere utilizzati,⁽⁵⁶¹⁾ incorporati in altri beni⁽⁵⁶²⁾ o venduti⁽⁵⁶³⁾ (anche se solo a prezzo molto ribassato).⁽⁵⁶⁴⁾ Dall'altro lato, se il difetto del bene è tale⁽⁵⁶⁵⁾ che la parte adempiente non può aspettarsi di essere compensata per il pregiudizio causato attraverso il risarcimento dei danni o la riduzione del prezzo⁽⁵⁶⁶⁾ o se i beni non conformi non possono essere rivenduti o utilizzati con un impegno ragionevole, si ha un inadempimento essenziale che permette al compratore di chiedere la

(⁵⁵⁸) Oberlandesgericht Koblenz, Germany, 31 January 1997, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/256.htm>.

(⁵⁵⁹) Handelsgericht Kanton Aargau, Switzerland, 5 November 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021105s1.html>.

(⁵⁶⁰) Oberlandesgericht Hamburg, Germany, 14 December 1994, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/216.htm>, CISG-online No. 214.

(⁵⁶¹) Oberlandesgericht Frankfurt, Germany, 18 Jan. 1994, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940118g1.html> ("There might, for example, not be a fundamental breach of contract when the buyer can use the non-conforming goods without any significant additional burden.").

(⁵⁶²) Bundesgerichtshof Germany, 3 Apr. 1996, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html>.

(⁵⁶³) Oberlandesgericht Köln, Germany, 14 October 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021014g1.html>: "it is decisive whether the non-conformity of the goods with the contract or any other defects prevent the buyer from using or reselling these goods -- even to a lower price -- in the course of ordinary business without disproportionate efforts"; vedi anche Oberlandesgericht Stuttgart, Germany, 12 Mar. 2001, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010312g1.html>; Bundesgericht Switzerland, 28 Oct. 1998, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/413.htm>.

(⁵⁶⁴) Oberlandesgericht Hamburg, Germany, 25 January 2008, in *Internationales Handelsrecht* 2008, p. 98.

(⁵⁶⁵) In this context, it is relevant whether all or only part of the goods are non-conforming; see BENICKE, *op. cit.*, p. 472. In giurisprudenza: Oberlandesgericht Hamm Germany, 22 Sept. 1992, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/57.htm> (the non-conformity of only 0.005% of the delivered goods does not warrant the avoidance of the contract with regard to the goods that remain to be delivered); Landgericht Landshut, Germany, 5 Apr. 1995, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950405g1.html>.

(⁵⁶⁶) Bundesgerichtshof, Germany, 3 Apr. 1996, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html>: *Absent any contrary express contractual agreement of the parties, when assessing whether a breach of contract by the seller substantially affects the buyer's interest in performance, one must have regard to the tendency of the CISG to prevent the avoidance of the contract and to prefer price reduction or damages instead (Art. 50, 54(1)(b) CISG)*; Oberlandesgericht Köln, Germany, 14 Oct. 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021014g1.html>.

risoluzione del contratto.⁽⁵⁶⁷⁾ Il compratore ha, altrettanto, diritto di chiedere la risoluzione del contratto nel caso in cui i beni abbiano dei difetti irreparabili, ma possono essere comunque utilizzati in una determinata misura.⁽⁵⁶⁸⁾ Le stesse regole si applicano nel caso di consegna di beni diversi (*aliud pro alio*), tranne il caso in cui la parte abbia un interesse particolare per un determinato bene.⁽⁵⁶⁹⁾

La consegna tardiva dei documenti, come anche la consegna di documenti non conformi, può costituire un inadempimento essenziale se interferisce con la possibilità del compratore di rivendere i beni o gestirli diversamente.⁽⁵⁷⁰⁾ In queste situazioni si deve prendere in considerazione anche la possibilità di rimediare ai difetti con un impegno ragionevole o usare i beni nonostante la loro non conformità. Vale lo stesso in riferimento ai difetti di imballaggio: non rappresentano un inadempimento essenziale purché non ledano considerevolmente gli interessi dell'acquirente come da contratto.⁽⁵⁷¹⁾

L'art. 49(1)(b) pone una seconda base per la risoluzione del contratto applicabile esclusivamente al caso di mancata consegna⁽⁵⁷²⁾ se il venditore non ha consegnato i beni nemmeno dopo la concessione del periodo di tempo aggiuntivo previsto all'art. 47(1) (*Nachfrist*). Anche se l'applicazione dell'art. 47(1) non è obbligatoria, i tribunali nelle loro decisioni hanno affermato che in riferimento all'art. 49(2)(b), stabilire un periodo aggiuntivo è un requisito indispensabile per il diritto del compratore di ricorrere ai rimedi per l'inadempimento contrattuale da parte del venditore, ameno che quest'ultimo non abbia dichiarato che non avrebbe consegnato i beni in nessuna circostanza.⁽⁵⁷³⁾

⁽⁵⁶⁷⁾CLOUT case No. 79, Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Germany, 18 January 1994, relative a scarpe con tagli nella pelle; Landgericht Landshut, Germany, 5 April 1995, Unilex, T-shirt che diventano più piccoli di due taglie dopo il primo lavaggio; CLOUT case No. 892 Kantonsgericht Schaffhausen, Switzerland, 27 January 2004, relative a una varietà di difetti particolari che rendevano le locomotive non rivendibili.

⁽⁵⁶⁸⁾CLOUT case No. 107, Oberlandesgericht Innsbruck, Austria, 1 July 1994; Tribunale di Busto Arsizio, Italy, 13 December 2001, in *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2003, 150–155,

⁽⁵⁶⁹⁾CLOUT case No. 422 Oberster Gerichtshof, Austria, 29 June 1999, Unilex. CLOUT case No. 597 Oberlandesgericht Celle, Germany, 10 March 2004.

⁽⁵⁷⁰⁾CLOUT case No. 171 Bundesgerichtshof, Germany, 3 April 1996.

⁽⁵⁷¹⁾Bundesgerichtshof, Germany, 8 Mar. 1995, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html>.

(⁵⁷²) *Valerio Marketing v. Green*, 2006 WL 891196 (D.N.J.) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060404ul.html>.

⁽⁵⁷³⁾*Marketing vs. Green*.

2.1. *Il tempo utile per la notifica*

Solitamente non è previsto alcun termine utile entro il quale il compratore può dichiarare il contratto risolto; ciò può essere fatto in qualsiasi momento se vi sono le condizioni per la risoluzione. In una sua decisione, il Tribunale di Monaco ha negato il diritto del compratore di risolvere il contratto dopo due anni e sei mesi, anche se i beni non erano ancora stati consegnati. Il tribunale ha basato la sua decisione sul principio di buona fede.⁽⁵⁷⁴⁾ Tuttavia, questo principio è soggetto a dei limiti previsti dall'art. 49(2) ossia quando i beni sono stati consegnati il compratore può chiedere la risoluzione entro un termine ragionevole. Il momento che rappresenta il termine ragionevole varia a seconda dell'inadempimento – se si tratta di una consegna tardiva oppure di un altro tipo di violazione delle obbligazioni contrattuali. Nel caso di una consegna tardiva il termine decorre dal momento in cui il compratore viene a conoscenza dell'effettiva esecuzione della consegna.⁽⁵⁷⁵⁾ Nel caso di altri tipi di inadempimento contrattuale il termine per la dichiarazione di risoluzione decorre dal momento in cui il compratore viene a conoscenza o avrebbe dovuto essere a conoscenza dell'inadempimento. Nel caso di riparazione dei beni, quando tutti i tentativi di ricondizionarli sono falliti, il termine inizia a decorrere dal momento in cui il compratore viene a conoscenza di questo fatto.⁽⁵⁷⁶⁾

2.2. *L'onere della prova*

È stato affermato che l'onere della prova è a carico del compratore, il quale deve dimostrare che l'inadempimento del venditore è essenziale e ha sostanzialmente privato il compratore di ciò che era stato pattuito contrattualmente. Inoltre, il compratore deve dimostrare di aver dichiarato la risoluzione e di averla correttamente notificata alla parte inadempiente.

⁽⁵⁷⁴⁾ CLOUT case No. 133, Oberlandesgericht München, Germany, 8 February 1995, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g1.html>.

⁽⁵⁷⁵⁾ Articolo 49(2)(a) CVIM.

⁽⁵⁷⁶⁾ Bundesgericht, Switzerland, 18 May 2009, *Internationales Handelsrecht* 2010, p. 27.

Il compratore potrebbe perdere il diritto di dichiarare la risoluzione del contratto se diventa impossibile restituire i beni nelle condizioni in cui li aveva ricevuti.⁽⁵⁷⁷⁾

3. Art. 64 CVIM: quando è il compratore a commettere un inadempimento essenziale

L'art. 64 definisce le condizioni che permettono al venditore di dichiarare la risoluzione del contratto. Queste regole rispecchiano quelle dell'art. 49.⁽⁵⁷⁸⁾ La risoluzione del contratto ai sensi dell'art. 64 è possibile in due casi:

- quando la violazione degli obblighi contrattuali da parte del compratore risulta in un inadempimento essenziale⁽⁵⁷⁹⁾ come definito dall'art. 25;
- se il compratore non paga il prezzo o non prende in consegna i beni entro il termine aggiuntivo fissato ai sensi dell'art. 63.

Nel primo caso il venditore può risolvere il contratto ex art. 64(1) quando il compratore ha commesso un inadempimento essenziale ai sensi dell'art. 25 CVIM. La giurisprudenza offre molti esempi d'inadempimento essenziale che coinvolgono tre tipi di violazione: mancato pagamento del prezzo, mancata presa in consegna dei beni e inadempimento di altre obbligazioni imposte dal contratto.

3.1. Il mancato pagamento

Il mancato pagamento definitivo del prezzo o di una parte preponderante di esso generalmente rappresenta un inadempimento essenziale del contratto. Il

⁽⁵⁷⁷⁾ Appellate Court Stuttgart, 12 marzo 2001, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010312gl.html>.

⁽⁵⁷⁸⁾ A causa della similitudine tra le due disposizioni, i tribunali a volte fanno riferimento all'art. 64 invece che all'art. 49: vedi in giurisprudenza: Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Belgium, 4 June 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040604b1.html>; Oberlandesgericht Nürnberg, Germany, 20 September 1995, www.globalsaleslaw.org/content/api/cisg/urteile/267.htm, CLOUT case No. 229 Bundesgerichtshof, Germany, 4 December 1996, *Neue Juristische Wochenschrift Rechtsprechungsreport*, 1997, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/961204g1.html>.

⁽⁵⁷⁹⁾ Vedi D. TALLON, *Effects of Avoidance*, in *Commentary on the International Sales Law, The 1980 Vienna Sales Convention* p. 602 in Bianca e Bonell, veda anche J. HONNOL, *Uniform Law for International Sales*, op. cit., p. 60.

Tribunale arbitrale della Federazione Russa⁽⁵⁸⁰⁾ in un lodo riguardante un contratto di commissione ha deciso che, una volta che il compratore è diventato proprietario dei beni in base alle condizioni previste nel contratto, deve pagare il prezzo al venditore. Ai sensi degli artt. 25 e 64 CVIM, il venditore ha il diritto di sospendere l'adempimento dei suoi obblighi e dichiarare la risoluzione del contratto.

La prova di mancato pagamento definitivo spesso deriva dalla dichiarazione di mancato pagamento del compratore oppure dalla sua situazione di insolvenza. Contrariamente a questo, un semplice ritardo nel pagamento del prezzo non rappresenta un inadempimento essenziale tranne il caso in cui il tempestivo pagamento del prezzo sia di importanza fondamentale per il contratto. La mancata apertura della lettera di credito nel termine previsto dal contratto non costituisce automaticamente un inadempimento essenziale. Tuttavia, potrebbe diventare tale a seconda delle circostanze del caso. Nel contenzioso intercorso tra *Down Investments Pty Ltd.* e *Perwaja Steel SDB BHD*⁽⁵⁸¹⁾ la Corte Suprema del Queensland afferma che la mancata apertura della lettera di credito nelle circostanze del caso rappresenta una violazione dell'obbligo del compratore di pagare il prezzo dei beni ai sensi dell'art. 54 CVIM, il quale prevede che *l'obbligazione del compratore di pagare il prezzo include l'adozione delle misure e l'osservanza delle formalità richieste dal contratto o dalle leggi o dai regolamenti per consentire che il pagamento sia effettuato.* Il cambiamento della struttura amministrativa della società del compratore, quando è richiesta l'approvazione dell'amministrazione per la lettera di credito, non costituisce una scusante ai sensi della legge.

Nel caso in cui il compratore non abbia pagato il prezzo però non vi siano le condizioni per un inadempimento essenziale, il venditore può fissare un termine aggiuntivo entro il quale la parte inadempiente deve versare il corrispettivo, il che permette allo stesso di chiedere la risoluzione del contratto ai sensi dell'art. 64(1)(b) CVIM se il compratore non adempie entro la scadenza prefissata.⁽⁵⁸²⁾

⁽⁵⁸⁰⁾ Case. No. 53/1998 Arbitration Tribunal of Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, CLOUT case n. 468, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981005r1.html>.

(⁵⁸¹) CLOUT case n. 631, Australia, 17 Novembre 2000, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001117a2.html>; vedi anche CLOUT case n. 717, PRC 6 January 1999, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990106c1.html>.

(⁵⁸²) CLOUT case n. 261, Switzerland, 20 February 1997, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970220s1.html>.

3.2. *La mancata presa in consegna*

La mancata presa in consegna dei beni usualmente costituisce un inadempimento essenziale del contratto, mentre un semplice ritardo di pochi giorni non lo è. Tuttavia, anche un tale ritardo potrebbe risultare in un inadempimento essenziale se la precisa data di consegna è di fondamentale importanza per il contratto.⁽⁵⁸³⁾

L'art. 64(1)(b) pone una seconda previsione per la risoluzione del contratto, applicabile solo nel caso di mancato pagamento del prezzo o mancata presa in consegna dei beni, anche dopo il periodo aggiuntivo concesso ai sensi dell'art. 63(1). Il Tribunale arbitrale della CCI in un suo lodo⁽⁵⁸⁴⁾ ha stabilito che nel caso in cui non siano presenti le condizioni per la risoluzione del contratto ai sensi della Convenzione, il compratore viola il contratto trattenendo il pagamento dell'ultima consegna. Tuttavia, il Tribunale ha aggiunto che nelle circostanze del caso, questo non costituisce un inadempimento essenziale, affermando inoltre che in caso di inadempimento contrattuale da parte del compratore, il venditore può dichiarare il contratto risolto ex art. 64 oppure può fissare un termine aggiuntivo per l'adempimento ai sensi dell'art. 63 CVIM, anche se il venditore non ha fatto ricorso a nessuno dei due.

Il meccanismo per la risoluzione del contratto come previsto dall'art. 64(1)(b) è inapplicabile nei casi in cui il compratore viola un'obbligazione diversa dal pagamento del prezzo o dalla presa in consegna dei beni. Infatti, le previsioni dell'art. 54 relative alle formalità necessarie per effettuare il pagamento rappresentano parte dell'obbligo di pagare il prezzo. Ed invero, la mancata apertura della lettera di credito rientra nell'ambito di applicazione dell'art. 64(1)(b). In una decisione⁽⁵⁸⁵⁾, un tribunale svizzero ha affermato che poiché il compratore non aveva aperto una lettera di credito, come concordato tra le parti, il venditore aveva il diritto di dichiarare la risoluzione del contratto dopo aver stabilito un termine aggiuntivo per l'adempimento dell'obbligo, ai sensi degli

⁽⁵⁸³⁾ Oberlandesgericht Düsseldorf, Germany, 22 July 2004, *Internationales Handelsrecht*, 2005, 29, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040722g1.html>.

⁽⁵⁸⁴⁾ Arbitral Lodo No. 8574 ICC Court of Arbitration, September 1996, <http://www.unilex.info/case.cfm?id=521>.

⁽⁵⁸⁵⁾ CLOUT case n. 261, Switzerland, 20 February 1997, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970220s1.html>.

articoli 63(1) e 64(1)(b) della CVIM, rifiutandol'argomentazione difensiva del compratore fatta in previsione dell'art. 72(1) secondo il quale il compratore aveva diritto a dichiarare la risoluzione del contratto poiché il venditore aveva trattenuto la consegna dei beni.

Se il venditore fissa un termine aggiuntivo entro il quale il compratore deve adempiere agli obblighi diversi dal pagamento del prezzo e la presa in consegna dei beni, e quest'ultimo alla scadenza di tale termine non ha adempiuto, il venditore non può dichiarare la risoluzione del contratto ai sensi dell'art. 64(1)(b), ma solo in conformità all'art. 64(1)(a) se l'inadempimento risulta essenziale.

3.3. La notifica

A tal proposito, ai sensi dell'art. 64 la risoluzione del contratto diventa effettiva solo se dichiarata dal venditore conformemente all'art. 26 CVIM. Il ritardo o l'errore nella trasmissione della comunicazione o il mancato ricevimento non priva il compratore del diritto di avvalersi di tale comunicazione. In una sua decisione⁽⁵⁸⁶⁾, il Tribunale di Graz, in riferimento alla dichiarazione di risoluzione ai sensi dell'art. 26 CVIM, ha affermato che il compratore aveva scelto di terminare il contratto in risposta alla decisione del venditore di fissare una scadenza per la risoluzione e richiedere il risarcimento del danno. Secondo il Tribunale, dopo il rifiuto di adempimento del compratore, una dichiarazione di risoluzione del contratto da parte del venditore era ridondante. Poiché il compratore non aveva adempiuto, il tribunale ha constatato che il venditore avrebbe potuto richiedere il risarcimento dei danni senza una notifica formale ai sensi degli articoli 61 e 74 della Convenzione.

⁽⁵⁸⁶⁾ CLOUT case n. 746 Austria 29 July 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040729a3.html>.

3.4. *I termini*

L'art. 64(2) specifica le situazioni in cui il diritto del compratore a dichiarare la risoluzione del contratto deve essere esercitato entro un determinato termine. Poiché le regole dell'art. 64(2) sono applicabili solamente nei casi in cui il compratore abbia pagato il prezzo, il diritto del compratore di dichiarare la risoluzione del contratto non è sottoposto a limiti temporali purché il compratore non abbia pagato il prezzo intero. Se il compratore ha pagato solo una parte, il venditore continua ad essere legittimato a richiedere la risoluzione in qualsiasi momento. La Corte d'Appello austriaca in una sua decisione⁽⁵⁸⁷⁾ ha affermato che il compratore aveva inizialmente accettato il pagamento anticipato per l'intera quantità dei beni oggetto del contratto e di conseguenza la riduzione della somma del pagamento anticipato costituiva un inadempimento essenziale del contratto. Il venditore, perciò, era legittimato a dichiarare la risoluzione del contratto *ex art. 64 CVIM* e richiedere il risarcimento del danno, conformemente all'art.75, per la somma corrispondente alla differenza tra il prezzo concordato e il prezzo della transazione sostitutiva.

Nel caso di mancato pagamento del prezzo, solo la rinuncia da parte del venditore o una condotta contraria al principio della buona fede possono impedire al venditore di dichiarare il contratto risolto. Il tribunale di Monaco, in un caso di vendita di automobili con più ordini confermati separatamente, ha deciso che il pagamento parziale a favore del venditore non poteva costituire un inadempimento essenziale del contratto *ex art. 25* in riferimento a tutti i contratti conclusi tra le parti, poiché non si trattava di un contratto quadro, ma di più contratti conclusi separatamente per la vendita di singoli automobili. Per questo motivo, il mancato pagamento del compratore relativo ad un contratto particolare non legittimava il venditore a dichiarare la risoluzione dei restanti contratti.⁽⁵⁸⁸⁾

Qualora il compratore paghi il prezzo intero, il venditore perde il diritto di risolvere il contratto.

⁽⁵⁸⁷⁾ CLOUT case n. 539 Austria 31 May 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020531a3.html>.
(⁵⁸⁸) CLOUT case n. 826 Germany 19 October 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061019gl.html>.

IV. GLI EFFETTI DELLA RISOLUZIONE DEL CONTRATTO: NATURA E CONSEGUENZE

La Convenzione di Vienna non si applica ai casi di risoluzione consensuale del contratto, ma si limita ai casi in cui una parte unilateralmente termina il contratto a causa di un inadempimento dell'altra parte,⁽⁵⁸⁹⁾ regolando le diverse situazioni nell'art. 81 *et seq* con effetto solo nei confronti delle parti contrattuali. Le conseguenze della risoluzione non interessano i terzi (rivenditori o affittuari) ai sensi della Convenzione, ma questo aspetto è regolato dalla legge applicabile.⁽⁵⁹⁰⁾

L'art. 81 regola le conseguenze scaturite in seguito alla risoluzione del contratto, individuandone due:

1. *La risoluzione del contratto libera entrambe le parti dalle loro obbligazioni derivanti da esso, salvo il risarcimento del danno eventualmente dovuto. La risoluzione non ha effetto sulle clausole del contratto relative alla composizione delle controversie né sulle altre clausole del contratto che regolano i diritti e gli obblighi delle parti derivanti dalla risoluzione del contratto.*
2. *La parte che ha eseguito il contratto in tutto o in parte può chiedere all'altra parte la restituzione di tutto ciò che la prima parte ha fornito o pagato in base al contratto. Se entrambe le parti sono obbligate ad effettuare restituzioni, esse devono procedervi contemporaneamente.*

L'effetto primario della risoluzione è la liberazione dagli obblighi contrattuali ovvero il venditore non deve consegnare i beni e il compratore non deve pagare il prezzo.⁽⁵⁹¹⁾ Una volta risolto il contratto, entrambe le parti sono libere dalle loro obbligazioni per il futuro. Se la risoluzione del contratto è parziale, le parti sono esonerate solo da quegli obblighi.⁽⁵⁹²⁾

⁽⁵⁸⁹⁾ UNCITRAL *Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods* (8 June 2004), A/CN.9/SER.C/DIGEST/CISG/81: Digest 2; http://www.uncitral.org/english/clout/digest_cisg_e.htm

⁽⁵⁹⁰⁾ D. TALLON, *op. cit.*, p. 602

⁽⁵⁹¹⁾ J. LOOKOFSKY, in *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, J. Herbots editor / R. Blanpain general editor, Suppl. 29 *International Encyclopaedia of Laws - Contracts*, [Kluwer Law International](http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo81.html) (December 2000), p. 167; <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo81.html>.

⁽⁵⁹²⁾ D. TALLON, *op. cit.*, p. 602.

Dall'altro lato, anche se la risoluzione del contratto libera le parti dalle loro prestazioni, non elimina tutti i diritti e obblighi che derivano dal contratto.⁽⁵⁹³⁾ In effetti, la risoluzione non impedisce alla parte danneggiata di chiedere il risarcimento del danno all'inadempiente. Il Tribunale Arbitrale di Amburgo in un suo lodo⁽⁵⁹⁴⁾ ha deciso che il contratto avrebbe dovuto essere terminato con conseguente richiesta di risarcimento del danno *ex art. 45(2)*. Il diritto di richiedere il risarcimento del danno, secondo il Tribunale, prevale sulle conseguenze della risoluzione del contratto.

Inoltre, la risoluzione del contratto non riguarda le clausole compromissorie, le clausole penali e le clausole di limitazione o esclusione di responsabilità.

La restituzione rappresenta il secondo effetto della risoluzione. Conformemente all'art. 81(2), la parte che ha adempiuto il contratto può, interamente o parzialmente, chiedere la restituzione di quello che ha consegnato o pagato alla parte inadempiente ai sensi del contratto. Se entrambe le parti sono obbligate alla restituzione, questa deve avvenire contestualmente.⁽⁵⁹⁵⁾

In seguito ai rimedi della risoluzione, il contratto *ex art. 81* non diventa nullo: alcune delle obbligazioni delle parti terminano e altre persistono. Il contratto rimane in vigore finché vi siano richieste dalle parti, compresa la restituzione dei beni o dei pagamenti effettuati. Su questa base si può affermare che il contratto non si può considerare risolto né *ex nunc* né *ex tunc*. In questo senso la Corte Suprema austriaca in una sua decisione⁽⁵⁹⁶⁾ ha constatato che, in seguito alla risoluzione, un contratto non diventa completamente nullo, ma si trasforma in una *winding-up relationship*: le parti sono esonerate dalle loro obbligazioni principali, *ex art. 81*, come risultato della risoluzione del contratto, eccetto l'obbligo di risarcimento del danno o le altre disposizioni riguardanti le conseguenze della risoluzione previste nella seconda parte del citato articolo, come l'obbligo di restituzione (*Rückgewahr*).

⁽⁵⁹³⁾ J. LOOKOFSKY, *op. cit.*, p. 167.

⁽⁵⁹⁴⁾ CLOUT case no. 16621 March 1996 Schiedsgericht der Handelskammer Arbitral Tribunal Hamburg, <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/960321g1.html>.

⁽⁵⁹⁵⁾ J. LOOKOFSKY, *op. cit.*; p. 168.

⁽⁵⁹⁶⁾ Oberster Gerichtshof Supreme Court Austria 29 June 1999; No. 1 Ob 74/99k. <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/990629a3.html>

La CVIM non prevede espressamente **quando** la restituzione deve avvenire. In mancanza di un accordo, la restituzione deve avvenire entro un termine ragionevole desunta come principio generale *ex art. 7(2)*. Nemmeno la questione del **luogo** della restituzione è esplicitamente regolata dalla Convenzione, che mette in risalto chi sia, tra il compratore e il venditore, a dichiarare la risoluzione del contratto. Nel caso di un inadempimento da parte del venditore, la scelta del luogo della restituzione si determina seguendo i principi generali su cui si fonda la Convenzione. La Corte d'Appello di Parigi ha applicato le regole del diritto internazionale privato *ex art. 7(2)*, stabilendo che il luogo della restituzione è la sede d'affari del debitore (il compratore nel caso di specie).⁽⁵⁹⁷⁾ Per quanto riguarda il luogo della restituzione del prezzo pagato, solitamente è quello della sede del compratore. Eccezionalmente, se il pagamento è avvenuto tramite trasferimento bancario, la restituzione deve avvenire con le stesse modalità. Tuttavia la Corte d'Appello di Düsseldorf conferma quanto disposto dall'art. 57(1)(a) secondo il quale il prezzo d'acquisto deve essere pagato nella sede d'affari del venditore, indicando un principio generale per le richieste pecuniarie, incluso il risarcimento per inadempimento degli artt. 45 e 74 CVIM, pagabili nella sede d'affari del richiedente.⁽⁵⁹⁸⁾

Quando è il venditore a chiedere la risoluzione del contratto, nella maggioranza dei casi si tratta di inadempimento per mancato pagamento e la restituzione deve avvenire nella sede del compratore.

La restituzione solitamente comporta dei **costi aggiuntivi** che scaturiscono dalla successiva disposizione dei beni. Tali costi devono essere sostenuti dalla parte ingiustificatamente inadempiente.⁽⁵⁹⁹⁾ In caso di inadempimento giustificato, invece, la riconsegna al venditore non è a carico del compratore inadempiente poiché quest'ultimo è stato esonerato dalla responsabilità di risarcimento per inadempimento ai sensi dell'art. 79.⁽⁶⁰⁰⁾

⁽⁵⁹⁷⁾ Cour d'appel de Paris, 14 January 1998, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980114f1.html>.

⁽⁵⁹⁸⁾ 'CLOUT case n.49, OLG Düsseldorf 2 July 1993, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930702g1.html>.

⁽⁵⁹⁹⁾ Vedi TALLON in Bianca e Bonell, op. cit. p. 605.

⁽⁶⁰⁰⁾ *Idem*.

1. La preservazione del diritto di richiedere il risarcimento del danno

Mentre in alcuni ordinamenti giuridici la risoluzione del contratto elimina il diritto al risarcimento dei danni, la CVIM nell'art. 81(1) lo prevede in relazione alle obbligazioni dalle quali le parti sono state esonerate in seguito alla risoluzione. In questo senso, il Tribunale arbitrale della CCI afferma che il risarcimento non fa capo alle richieste dovute all'impossibilità del venditore di restituire il prezzo ricevuto dal compratore, ma piuttosto rappresenta una richiesta di risarcimento dovuta alla violazione degli obblighi principali del contratto.⁽⁶⁰¹⁾

2. Le clausole contrattuali che restano in vigore in seguito alla risoluzione

Tutte le clausole utili per la risoluzione delle eventuali controversie tra le parti vengono preservate a prescindere dalla risoluzione del contratto.

Spesso in questa categoria rientrano le clausole arbitrali. Nel caso *Filanto v. Chilewich*⁽⁶⁰²⁾ il Tribunale ha affermato che il contratto e le clausole arbitrali contenute in esso sono da considerare separatamente, essendo questa una regola prevista dalla Convenzione di Vienna, da prendere generalmente in considerazione nei casi di risoluzione del contratto.

In riferimento alle altre disposizioni del contratto che regolano i diritti e gli obblighi delle parti conseguentemente alla risoluzione del contratto, resta valida l'efficacia legale delle clausole penali, come confermato dalla sentenza del Tribunale Arbitrale della CCI.⁽⁶⁰³⁾ Inoltre, mantengono la loro efficacia anche le clausole contrattuali relative alla restituzione dei beni consegnati oppure di altri oggetti ricevuti ai sensi del contratto.⁽⁶⁰⁴⁾

⁽⁶⁰¹⁾ ICC Arbitration Case No. 9978 March 1999 <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/708.htm>

⁽⁶⁰²⁾ UNITED STATES: *Filanto, S.p.A. v Chilewich Int'l Corp.* 14 April 1992, <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/920414u1.html>.

⁽⁶⁰³⁾ Vedi *supra* nota. ICC Arbitration Case No. 9978 of March 1999

⁽⁶⁰⁴⁾ Vedi *supra* nota Oberstergerichtshof [Supreme Court], Austria 29 June 1999; No. 1 Ob 74/99

3. La restituzione

L'art. 82 si occupa degli effetti risultanti dall'impossibilità del compratore di restituire i beni in uno stato sostanzialmente uguale a quello in cui sono stati ricevuti, che, salvo eccezioni, porta alla perdita del suo diritto di risolvere il contratto o di richiedere la consegna di beni sostitutivi. Essendo la restituzione una conseguenza naturale della risoluzione, la possibilità di restituire i beni diventa una precondizione per la risoluzione del contratto e se il compratore danneggiato non è in grado di restituire i beni perde il diritto di risolverlo.⁽⁶⁰⁵⁾ Il Tribunale arbitrale della CCI specifica che mentre il diritto del compratore di terminare il contratto e di chiedere la restituzione può essere esercitato se lo stesso compratore non fosse in grado di restituire i beni ricevuti in condizioni inalterate *ex art. 82 CVIM*, non esiste una regola simile rispetto al prezzo ricevuto dal venditore. Il sistema di restituzione si basa sulla nozione che il denaro ricevuto può essere sempre restituito. Per questo motivo l'art. 84(1) impone l'obbligo automatico per il venditore di pagare gli interessi sul prezzo ricevuto, poiché si presuppone che questo abbia ottenuto dei vantaggi avendo in possesso, dal momento del pagamento, il prezzo d'acquisto.⁽⁶⁰⁶⁾

Tuttavia, vi sono molte eccezioni a questo principio. Innanzitutto, è stato evidenziato che lo smarrimento o il danno dei beni non sempre elimina il diritto di chiedere la risoluzione del contratto. Ai sensi dell'art. 82(1) un danno insostanziale è irrilevante. Inoltre, l'art. 82(2) specifica le situazioni che rappresentano l'eccezione alla regola del punto 1 se *l'impossibilità di restituire i beni o di restituirli in uno stato sostanzialmente uguale a quello in cui il compratore li aveva ricevuti non è dovuta ad un suo atto od omissione; se i beni o parte di essi sono periti o deteriorati in conseguenza della verificata prevista dall'articolo 38; o se i beni o parte di essi sono stati venduti nel normale svolgimento dell'attività commerciale o sono stati consumati o trasformati dal compratore secondo il normale uso prima*

⁽⁶⁰⁵⁾ P. SCHLECHTRIEM, *Uniform Sales Law – The UN Convention on Contracts for the international Sales of Goods*, Manz, Vienna 1986, p. 107, <http://cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html>.

⁽⁶⁰⁶⁾ ICC March 1999 International Court of Arbitration Case n. 9978, <http://cisg-online.ch/cisg/urteile/708.htm>.

del momento in cui ha scoperto o avrebbe dovuto scoprire il difetto di conformità.

Inoltre, l'art. 83 prevede espressamente che il compratore che ha perso il diritto di dichiarare la risoluzione del contratto ai sensi dell'art. 82 mantenga il diritto a tutti gli altri rimedi previsti dal contratto e dalla Convenzione, compreso il diritto di chiedere il risarcimento del danno *ex art. 45(1)(b)*, di richiedere la riparazione *ex art. 46* o di chiedere la riduzione del prezzo *ex art. 50*. Se il contratto prevede clausole penali, il compratore, mantenendo il diritto a tutti gli altri rimedi previsti dallo stesso, può avvalersi del rimedio previsto da tale clausola.⁽⁶⁰⁷⁾

3.1. L'obbligo del venditore di corrispondere gli interessi

Di particolare importanza è l'art. 84 della Convenzione che si occupa, non della restituzione dei beni e dei pagamenti, ma della restituzione degli interessi e dei frutti. Per quanto riguarda gli **interessi**, l'obbligo del venditore di corrisponderli decorre dal giorno in cui ha ricevuto il pagamento e non dal momento in cui viola le disposizioni del contratto.⁽⁶⁰⁸⁾ Se il pagamento è stato effettuato da un terzo per conto del compratore, il venditore si obbliga a corrispondere gli interessi da quella data.⁽⁶⁰⁹⁾

Gli interessi devono essere corrisposti a prescindere dal fatto che il venditore abbia ottenuto dei frutti dal pagamento ricevuto, considerando sempre il profitto che poteva ricavare dal denaro ottenuto dal compratore.⁽⁶¹⁰⁾ L'obbligo per il venditore di corrispondere gli interessi presume che il denaro sia stato investito in un'attività proficua, senza che vi sia bisogno di conoscerne l'effettivo utilizzo. Il tasso d'interesse applicabile sarà quello della sede d'affari del venditore.⁽⁶¹¹⁾ Solo in pochi casi i Tribunali hanno deciso che il tasso d'interesse applicabile è quello della

⁽⁶⁰⁷⁾ Secretariat Commentary on Art. 68 of the 1978 Draft (draft counterpart of CISG article 83), <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-83.html>; vedi anche J. HONNOLD, *Uniform law*, op. cit., p. 513; D. TALLON, in Bianca e Bonell, op. cit., p. 610.

⁽⁶⁰⁸⁾ Russian Federation arbitration proceeding n. 135/2002, 16 June 2003, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030616r1.html>.

⁽⁶⁰⁹⁾ Cour de Cassation France, 26 May 1999, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/9990526f1.html>.

⁽⁶¹⁰⁾ ICC Court of Arbitration, case n. 6653, 25 March 1993, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/936653i1.html>.

⁽⁶¹¹⁾ SCHLECHTRIEM, SCHWENZER, *Commentary on the UN Convention*, op. cit., pp. 885-886.

sede d'affari del compratore, essendo questo non in linea con il carattere restitutorio dell'obbligo del venditore a pagare l'interesse.⁽⁶¹²⁾

La Convenzione non specifica nemmeno quando cessa quest'obbligo per il venditore. Generalmente, il carattere restitutorio dell'obbligo implica che gli interessi maturano fino al momento in cui il compratore è rimborsato.⁽⁶¹³⁾

3.2. L'obbligo del compratore di restituire i benefici derivanti dai beni

*Il compratore deve al venditore l'equivalente di qualsiasi vantaggio che gli sia derivato dai beni o da parte di essi⁽⁶¹⁴⁾ o dai beni sostitutivi conformemente all'art. 46(2). Tutti i benefici materiali e immateriali devono essere presi in considerazione. Per quello che riguarda i frutti (*fructes naturales*), in questi rientrano tutti i benefici derivanti dal noleggio, concessione di licenza a terzi in cambio di una remunerazione o concessione di copiare materiale protetto. A differenza di quanto previsto per il venditore, il compratore deve restituire solo i frutti effettivi e non quelli presunti: deve essere fatta una valutazione oggettiva, in considerazione del fatto che per i frutti indiretti rileva la remunerazione effettivamente ricevuta.⁽⁶¹⁵⁾ La Convenzione non prevede nulla a proposito dei costi di utilizzo o di manutenzione dei beni. Tuttavia, si può dedurre dalla nozione dei benefici usata nell'art. 84(2) che il compratore deve corrispondere solo i benefici netti.⁽⁶¹⁶⁾*

⁽⁶¹²⁾ Tribunal of International Commercial Arbitration of the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Case n. 99/2002, 16 April 2003, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030416r1.html>; ⁽⁶¹²⁾ Tribunal of International Commercial Arbitration of the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Case n. 133/1194 19 December 1995, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951219r1.html>; ⁽⁶¹²⁾ Tribunal of International Commercial Arbitration of the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Case n. 100/2002, 19 May 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040519r1.html>.

⁽⁶¹³⁾ Pretura circondariale di Parma, 24 novembre 1989, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/891124i3.html>.

⁽⁶¹⁴⁾ Articolo 84(2) CVI/M.

⁽⁶¹⁵⁾ SCHLECHTRIEM, SCHWENZER, *Commentary on the UN Convention*, op. cit., p.888.

⁽⁶¹⁶⁾ SCHLECHTRIEM, SCHWENZER, *Commentary on the UN Convention*, op. cit., p.889. in giurisprudenza: Germany 22 August 2002 District Court Freiburg (*Automobile case*), <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020822g1.html>.

CAPITOLO TERZO

L'INADEMPIMENTO ESSENZIALE COME PRECONDIZIONE PER LA RISOLUZIONE DEL CONTRATTO

Sezione II

L'INADEMPIMENTO ESSENZIALE E LA RISOLUZIONE DEL CONTRATTO NEGLI STATI DELL'EX JUGOSLAVIA

Sommario: I. Le legislazioni nazionali; - 1. Serbia; - 2. Macedonia; - 3. Slovenia; - II. L'inadempimento essenziale nella giurisprudenza dei paesi dell'ex Jugoslavia.

I. LE LEGISLAZIONI NAZIONALI

1. **Serbia.**

Per la stragrande maggioranza dei diritti nazionali, compresa la Legge serba sui contratti, il concetto dell'inadempimento essenziale è poco conosciuto.⁽⁶¹⁷⁾ Non sorprende, dunque, la scarsa familiarità dei giuristi serbi con i requisiti fondamentali. Per queste ragioni i lodi arbitrali della FTCA che si occupano di inadempimento essenziale sono estremamente rari. Nel lodo arbitrale T-17/02 del 2 ottobre 2006, l'arbitro ha deciso che l'inadempimento contrattuale era evidentemente fondamentale. In questo caso, il ricorrente aveva venduto delle

⁽⁶¹⁷⁾ Non esiste una disposizione simile nella legge serba sulle obbligazioni.

esche artificiali conformemente al contratto stipulato con il convenuto. Nel corso dell'anno 2000 dalla quantità concordata di 300.000 esche solamente 45.816 erano state prese in consegna e pagate. Questo rappresenta poco più del 15% della quantità prevista con il contratto. Nell'anno successivo, gli ordini erano stati ancora più esigui, scendendo al 2% di quanto concordato. Per questo motivo l'arbitro ha concluso che l'inadempimento era essenziale e che il ricorrente aveva il diritto di chiedere la risoluzione del contratto. In un altro caso, il Tribunale arbitrale non ha reputato che l'inadempimento fosse essenziale sebbene i beni fossero stati consegnati in un luogo diverso da quello concordato, poiché l'acquirente era consapevole di questo fatto e poteva accettare la consegna dei beni. Per questo motivo l'inadempimento non era considerato sostanziale.⁽⁶¹⁸⁾ Il lodo T-4/01 del 10 maggio 2002 ha affrontato una controversia insorta dalla vendita di rivestimenti zincati. Ai sensi del contratto, l'acquirente aveva effettuato un pagamento anticipato, ma il venditore non aveva consegnato i beni nella quantità corrispondente al prezzo pagato anticipatamente, quindi tenendo per sé una parte del prezzo pagato senza una giustificazione. Dal comportamento del venditore era chiaro che questo non avrebbe adempito il contratto, perciò l'acquirente aveva richiesto la restituzione del pagamento anticipato nella misura corrispondente alla quantità di beni non consegnata, con interessi. L'arbitro ha accettato la richiesta sulla base del fatto che la consegna dei beni in quantità inferiore rispetto a quella concordata e pagata in anticipo costituisce un adempimento essenziale del contratto. L'arbitro ha basato la sua decisione sull'art. 49 CVIM accogliendo la richiesta dell'acquirente senza fare riferimento all'art. 51 CVIM, anche se dai fatti del caso risultava chiaro che il diritto dell'acquirente di determinare il contratto scaturiva solo in riferimento alla parte dei beni che non era stata consegnata.

Nel lodo T-8/06 del 1° Ottobre 2007, la mancata consegna dei beni costituisce causa di inadempimento essenziale del contratto. Nel lodo T-13/05 del 5 gennaio 2007 l'arbitro ha deciso che l'inadempimento del venditore non era essenziale poiché solo il 18% dei beni non era conforme a quanto previsto dal contratto. Conseguentemente, la richiesta di una consegna sostitutiva da parte del ricorrente è stata rifiutata. In più, prove scritte e testimonianze orali non sono state

⁽⁶¹⁸⁾FTCA, Lodo No. T-15/06, Jan. 28, 2008.

risolutorie e non hanno permesso di stabilire se il ricorrente avesse fatto realmente una richiesta del genere.

L'obbligo del venditore di consegnare i beni conformi e le condizioni in base alle quali l'acquirente può esercitare i suoi diritti in caso di non conformità sono regolati negli artt. 35-44 della CVIM. Questi concetti sono simili, ma non del tutto identici alle disposizioni della legge serba sui contratti.⁽⁶¹⁹⁾ La corretta comprensione di queste disposizioni è fondamentale considerando che più della metà dei casi affronta la questione della non conformità dei beni.⁽⁶²⁰⁾ Per quello che riguarda la definizione di non conformità, non vi sono controversie nella giurisprudenza della FTCA. Invece, discrepanze in termini di qualità e quantità dei beni consegnati spesso soddisfano il test della non conformità. Per esempio la consegna di beni di origine non jugoslava costituirebbe una consegna non conforme, poiché nel contratto era concordata tale origine.⁽⁶²¹⁾ Inoltre, la consegna di pelle di II, III e IV categoria di qualità è stata considerata non conforme, poiché il contratto prevedeva la consegna di pelli di I, II e III classe.⁽⁶²²⁾

Lo stesso principio è stato applicato riguardo alla consegna di documenti non conformi. Nel lodo n. T-9/07 del 23 gennaio 2009, il tribunale arbitrale serbo ha osservato correttamente che il venditore, ai sensi della CVIM, oltre ai beni deve consegnare anche i documenti specifici relativi ai beni. Per questo motivo la consegna di documenti non conformi costituisce inadempimento contrattuale. Nel lodo T-10/04 del 6 novembre 2005, l'acquirente tedesco lamenta nei confronti del venditore serbo la non conformità delle etichette sulle bottiglie di acqua minerale. Ai sensi della normativa del Paese di importazione, ovvero la Germania, tutte le etichette sulle bottiglie dell'acqua minerale devono contenere informazioni stampate circa l'azienda importatrice e distributrice, accompagnate da altri dati prescritti. Invece di fornire dati relativi all'azienda acquirente, le etichette consegnate contenevano informazioni relative a un'altra azienda tedesca alla quale l'esportatore serbo aveva consegnato della merce, impossibilitando così

⁽⁶¹⁹⁾PEROVIC, *Nesaobraznost robe kao osnov neizvršenja ugovora o prodaji* [Non-Conformity of the Goods as Basis of Non-Performance of the Sales Contract], *Pravo I Privreda* Nos. 5-8/03, 332-343.

⁽⁶²⁰⁾I. SCHWENZER, *Buyer's Remedies in the Case of Non-Conforming Goods: Some Problems in a Core Area of the CISG*, 101 *AM. SOC'Y INT'L L. PROC.* 416, 416 (2007).

⁽⁶²¹⁾FTCA Lodo No. T-9/07, Jan. 23, 2008, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080123sb.html>.

⁽⁶²²⁾Idem

l'acquirente amettere in vendita la merce. L'arbitro ha osservato correttamente che tale consegna era non conforme, poiché il venditore era consapevole dei requisiti previsti dalla normativa tedesca, avendo già avuto rapporti commerciali con altre società tedesche e avendo già soddisfatto i detti requisiti peraltri partner commerciali.⁽⁶²³⁾ Tuttavia, l'acquirente non poteva esercitare nessuno dei diritti che gli spettavano ai sensi della Convenzione poiché la notifica di non conformità non erastata debitamente presentata, in quanto era stata indirizzata al rappresentante della Camera di Commercio di Serbia e non al venditore.

L'esercizio del diritto dell'acquirente in caso di beni non conformi si è dimostrato una delle questioni più interessanti nella giurisprudenza della FTCA. Secondo le disposizioni della disciplina convenzionale, l'acquirente può invocare la non conformità dei beni contro il venditore solo qualora abbia esaminato i beni nei tempi più brevi possibili e notificato al venditore la non conformità entro un tempo ragionevole, specificando la natura della mancata conformità. Considerando che solo un esercizio corretto di queste formalità permette all'acquirente l'utilizzo senza restrizioni dei rimedi in caso di consegna non conforme, la corretta interpretazione dell'art. 39(1) CVIM è essenziale per la protezione dell'acquirente in tale caso.

La CVIM non prescrive esplicitamente i requisiti formali per la notifica della non conformità. Ai sensi dell'art. 7(2) e del principio generale di consenso sul quale la Convenzione si basa,⁽⁶²⁴⁾ si può discernere che la notifica non necessita di una particolare forma e che una comunicazione orale sarebbe sufficiente per soddisfare i requisiti dell'art. 39(1).⁽⁶²⁵⁾ Dimostrare che la notifica orale è stata effettuatarappresenta un ulteriore problema. Nel contesto serbo vi è un potenziale ostacolo piuttosto inusuale alla corretta applicazione dell'articolo di cui sopra, poiché la traduzione ufficiale jugoslava (serbo-croata) del testo della Convenzione non è precisa. Questo aspetto è stato messo in risalto nel lodo n. 09/01 del 23 febbraio 2004. Dovendo affrontare la questione della validità della notifica di non conformità, il tribunale sostiene:

⁽⁶²³⁾ CLOUT Case No. 123 [Bundesgerichtshof, Germany, May 8, 1995]; CLOUT Case No. 774 [Bundesgerichtshof, Germany, Mar. 2, 2005]; CLOUT Case No. 426 [Oberster Gerichtshof, Austria, Apr. 13, 2000].

⁽⁶²⁴⁾ art. 11 CVIM.

⁽⁶²⁵⁾ INGEBORG SCHWENZER, *Article 39*, in CISG COMMENTARY, *op. cit.* p. 465. Vedi anche CISG ACOpinion No. 2, *Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39*, June 7, 2004, <http://www.cisgac.com/default.php?ipkCat=128&ifkCat=144&sid=144>.

“[CISG] does not prescribe form requirements explicitly. However, given that [the notice] has to be sent and [given] its contents, written form is the only logical solution. It is a standard practice in foreign trade transactions that objections are sent in writing and that any oral objection has to be immediately evidenced in writing. Since this matter is not settled by the CISG, Serbian Law on Contracts and Torts should fill the gaps, given that the provisions of the Private International Law Act direct to its application. LCT states that notice of non-conformity containing description of the defect has to be sent by registered mail, telegram or by any other reliable means.”⁽⁶²⁶⁾

A un risultato simile si è giunti nel lodo T-18/01 del 27 novembre 2002 quando l’arbitro ha concluso che era necessaria la forma scritta della notifica⁽⁶²⁷⁾ poiché la testimonianza orale non poteva rappresentare una prova credibile: l’acquirente avrebbe dovuto confermare tale notifica per iscritto entro un termine ragionevole.

Infine, nel lodo n. T-15/04 del 21 febbraio 2005, l’arbitro, oltre alla considerazione sul fatto che la notifica non era stata effettuata entro un termine appropriato, ne ha messo in discussione anche la validità dichiarando che *“even if the phone conversation could have been regarded as a notice of defects, such notice was not given within a reasonable time.”*

Per i giuristi serbi, l’analisi di questo lodo rivela che l’iniziale interpretazione non corretta della CVIM era dovuta all’erronea traduzione quando era stata incorporata nell’ordinamento giuridico jugoslavo. Il requisito dell’art. 39 secondo il quale l’acquirente deve *“give notice”* è stato tradotto in maniera tale da suggerire che la notifica debba essere inviata (*“pošalje obaveštenje”* in serbo). Per un lettore serbo questa interpretazione potrebbe significare che la notifica debba essere effettuata secondo modalità e mezzi che permetterebbero l’invio nella classica forma scritta. Questa iniziale posizione è stata rafforzata nel momento in cui gli arbitri hanno smesso di cercare la soluzione nei principi generali della Convenzione e hanno fatto affidamento sull’interpretazione alla luce della prassi nazionale. Gli usi commerciali internazionali sono stati usati solo attraverso l’art. 9 CVIM e nella misura in cui dimostravano l’ampio utilizzo della forma scritta della

⁽⁶²⁶⁾ FTCA, Lodo No. T-09/01, Feb. 23, 2004.

⁽⁶²⁷⁾ FTCA, Lodo No. T-10/04, Nov. 6, 2005.

notifica nella prassi commerciale internazionale, fuori dalla Serbia, o per dimostrare tale prassi tra le parti.

Per concludere, l'analisi dei lodi arbitrali evidenzia la ferma posizione della prassi adottata dal FTCA, in base al quale l'art. 39(1) CVIM richiede la forma scritta della notifica. Poiché la causa primaria di tale posizione è l'errata traduzione del detto articolo in lingua serba, il modo più efficace per superare la sua applicazione nella prassi della FTCA sarebbe emendare il linguaggio della legge con la quale la CVIM è stata ratificata. Tuttavia, considerando che tale procedura sarebbe piuttosto complicata, l'unico modo plausibile per cambiare l'interpretazione dell'art. 39(1) nella prassi serba sarebbe aumentare la coscienza degli errori di traduzione nella comunità giuridica del Paese e tra gli arbitri del FTCA, raccomandando un'interpretazione della Convenzione alla luce delle formulazioni usate in uno dei testi autentici della Convenzione di Vienna sul diritto dei trattati del 1969, di cui la Serbia è contraente, e appoggiandosi sull'interpretazione della dottrina e della giurisprudenza straniera, evidenziata, *inter alia*, nel CISG-AC Opinion No. 2⁽⁶²⁸⁾

A differenza degli ordinamenti nazionali, il sistema dei rimedi della CVIM, come detto in precedenza, non si basa sul concetto di responsabilità per colpa.⁽⁶²⁹⁾ Questo è stato confermato dalla prassi del FTCA. Nel lodo T-14/07 del 23 maggio 2008, l'arbitro rifiuta le motivazioni dell'acquirente per il mancato pagamento del prezzo, sostenendo che “*The debtor is liable for his monetary obligations in those cases when he is left with out financial means without his fault,*

⁽⁶²⁸⁾Lo stesso approccio è stato già utilizzato nella sentenza CLOUT Case No. 885 [Schweizerisches Bundesgericht (BGer) (Federal Court), Switz., Nov. 13, 2003] (“The UN Sales Law was drafted in Arabic, English, French, Spanish, Russian and Chinese. It was also translated into German, among other languages. In the case of ambiguity in the wording, reference is to be made to the original versions, whereby the English version, and, secondarily, the French version are given a higher significance as English and French were the official languages of the Conference and the negotiations were predominantly conducted in English.”), <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031113s1.html>. L'errore nella traduzione tedesca della Convenzione notato da questo tribunale riguardava la specificità della notifica di non conformità come da art. 39(1) CVIM, sostenendo che rispetto al testo inglese e quello francese, la traduzione tedesca richiedeva un grado più alto di specificità; <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031113s1.html>. L'utilizzo del testo inglese della Convenzione invece che la traduzione erronea nella lingua di uno dei paesi contraenti della CVIM è stato evidenziato nel lodo No. T-4/05, July 15, 2008.

⁽⁶²⁹⁾Stoll & Gruber, *Article 74*, in CISG COMMENTARY, *op. cit.* p. 750; HONNOLD, *op. cit.* p. 297; JOSEPH M. LOOKOFSKY, *Fault and No-Fault in Danish, American and International Sales Law: The Reception of the United Nations Sales Convention*, 27 Scandinavian Stud. L. 109, 130 (1983).

for example, if his debtors have failed to pay him the amounts owed, as in the case at hand. Hence, the buyer is obliged to pay the price even where it is not his fault that he is unable to do so. This is because such non-payment represents a breach of contract.⁽⁶³⁰⁾

Per quanto riguarda la terminazione del contratto e suoi effetti, la FTCA ha sempre adottato decisioni molto lineari che prevedono la simmetrica restituzione. Tuttavia, il lodo T- 4/05 ha posto una questione interessante. In questo caso, con la dichiarazione della nullità del contratto, solo una delle parti (il ricorrente) aveva richiesto la restituzione di quanto consegnato ai sensi del contratto. La controparte, sebbene avesse partecipato al processo, non aveva richiesto la restituzione. Conseguentemente, ordinando la restituzione ex art. 81(1), l'arbitro aveva osservato che la sua giurisdizione era limitata alle richieste che le parti avevano effettivamente presentato e che decidendo per qualcosa che non gli è stato chiesto avrebbe violato il principio di *non ultra petita*, rendendo il lodo parzialmente inapplicabile.⁽⁶³¹⁾ Ciò ha comportato una restituzione unilaterale e il ricorrente ha trattenuto il pagamento parziale per i beni restituiti.

2. Macedonia

Una delle maggiori differenze tra la CVIM e la legge macedone riguarda il concetto di terminazione del contratto. A differenza di quanto previsto nell'art. 25 CVIM, la legge nazionale non prevede il concetto di inadempimento essenziale, perciò nemmeno la terminazione del contratto a causa di tale inadempimento. In più, la normativa macedone prevede, in determinate circostanze, la terminazione del contratto *ex legge*, un concetto sconosciuto alla CVIM.⁽⁶³²⁾

Il concetto di responsabilità per l'inadempimento contrattuale nella disciplina nazionale macedone non si basa sulla colpa, ma sulle circostanze verificatesi dopo la conclusione del contratto e che la parte inadempiente non poteva né conoscere né prevedere.⁽⁶³³⁾ Questo concetto è molto simile a quello adottato dall'art. 79 della CVIM che prevede il concetto di impedimento indipendentemente dalla volontà della parte inadempiente, che non sia possibile prevedere ragionevolmente al momento della conclusione del contratto,

⁽⁶³⁰⁾ FTCA, Lodo No. T-14/07, May 23, 2008.

⁽⁶³¹⁾ Vedi FTCA, Lodo No. T-08/06, Oct. 1, 2007, *available at* <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071001sb.html>; FTCA, Lodo No. T-02/00, Dec. 9, 2002.

⁽⁶³²⁾ Art. 479 comma 1 della Legge sulle obbligazioni.

⁽⁶³³⁾ Art. 252

né prevenire, o le cui conseguenze non possano essere superate. La disciplina macedone limita la responsabilità contrattuale ai danni ragionevolmente prevedibili⁽⁶³⁴⁾ come previsto anche nell'art. 74 CVIM. Tuttavia, tale limitazione non è assoluta come lo è nella disciplina convenzionale, poiché è prevista l'eccezione dell'inadempimento intenzionale o fatto con grossa negligenza, o derivando da un inganno.⁽⁶³⁵⁾

Il sistema di responsabilità per beni non conformi nella disciplina nazionale macedone⁽⁶³⁶⁾ si differenzia da quello previsto nella CVIM.⁽⁶³⁷⁾ La normativa macedone non adotta un approccio univoco per l'inadempimento contrattuale e il trattamento relativo a mancato adempimento (ritardo nell'adempimento),⁽⁶³⁸⁾ adempimento difettoso⁽⁶³⁹⁾ o impossibilità sopravvenuta⁽⁶⁴⁰⁾ è diverso. Inoltre, è prevista una regolamentazione molto complicata della notifica per l'inadempimento del venditore come prerequisito per invocare un qualsiasi rimedio previsto per il compratore. La legge prevede l'obbligo per l'acquirente di controllare i beni⁽⁶⁴¹⁾ e notificare al venditore ogni difetto sostanziale del bene entro 8 giorni. Trattandosi di contratti commerciali, tale notifica deve avvenire senza ritardo.⁽⁶⁴²⁾ Il limite temporale per la responsabilità del venditore per difetti materiali è di 6 (sei) mesi⁽⁶⁴³⁾ mentre il periodo di prescrizione per i rimedi dell'acquirente è di un anno dalla data della notifica, ad eccezione dei casi in cui il venditore abbia agito con inganno.⁽⁶⁴⁴⁾ Nessun caso in materia è disponibile per questo Paese.

⁽⁶³⁴⁾ Art. 255 c. 1 Legge sulle Obbligazioni

⁽⁶³⁵⁾ Art. 255 c. 2

⁽⁶³⁶⁾ Artt. 476-488

⁽⁶³⁷⁾ Cfr. N. GAVRILOVIC, B. TUSEVSKA, "Konceptraskidaugovorazbog (materijalnih) nedostatkaizpunjenja", Anali PravnogFakultetaUniverziteta u Zenici No. 11, pp. 10-28.

⁽⁶³⁸⁾ Artt. 113-121

⁽⁶³⁹⁾ Artt. 466-488

⁽⁶⁴⁰⁾ Artt. 126-127

⁽⁶⁴¹⁾ Art. art. 469

⁽⁶⁴²⁾ Art. 469 c. 1

⁽⁶⁴³⁾ Art. art. 470 c. 2

⁽⁶⁴⁴⁾ Art. 488 c. 2

3. Slovenia

Nella giurisprudenza slovena si trova disponibile solo una sentenza della Corte d'Appello di Ljubljana del 14 dicembre 2005.⁽⁶⁴⁵⁾ In questo caso la Corte d'Appello aveva applicato la Convenzione *ex art. 1(1)(a)* poiché entrambe le parti (acquirente tedesco e venditore sloveno) avevano la rispettiva sede d'affari in Stati contraenti. La Corte aveva sostenuto che il venditore aveva violato il contratto consegnando 22 porte e 174 telai. Questa violazione, secondo la Corte, rappresentava un inadempimento essenziale *ex art. 25 CVIM* poiché l'acquirente era privato di ciò che gli spettava ai sensi del contratto, ovvero non poteva assemblare le porte per rivenderle. Per questa ragione l'acquirente aveva il diritto di dichiarare il contratto sciolto in virtù dell'art. 49(1)(a) CVIM. Considerando che il venditore era a conoscenza della non conformità dei beni, la Corte aveva deciso inoltre che, ai sensi dell'art. 40, il venditore non poteva contare sulla tardiva notifica di non conformità dell'acquirente. In seguito la Corte aveva sostenuto che, sebbene il tribunale di primo grado avesse applicato il Codice nazionale sulle obbligazioni⁽⁶⁴⁶⁾, le disposizioni relative alla richiesta di restituzione sono identiche a quelle dell'art. 81(2) CVIM, che stabiliscono che la parte che ha adempiuto al contratto può richiedere all'altra parte la restituzione di quanto fornito o pagato ai sensi del contratto.

⁽⁶⁴⁵⁾Door and door jamb case, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/051214sv.html>.

⁽⁶⁴⁶⁾Art. 132 del Codice sulle obbligazioni.

II. L'INADEMPIMENTO ESSENZIALE NELLA GIURISPRUDENZA DEI PAESI DELL'EX JUGOSLAVIA

Si analizzano di seguito alcuni dei lodi arbitrali e delle sentenze dei Tribunali ordinari che si sono espressi circa gli effetti dell'inadempimento essenziale e la conseguente risoluzione del contratto.

1. Lodo arbitrale *Zinc coated tin case*⁽⁶⁴⁷⁾

Il 19 novembre del 1999 il compratore, una società con sede d'affari in Serbia aveva sottoscritto con il venditore, una società con sede d'affari in Bulgaria, un contratto per la vendita di una determinata quantità di materiale zincato. Ai sensi del contratto, il compratore aveva effettuato il pagamento anticipato, ma il venditore non aveva consegnato la quantità del bene corrispondente al prezzo pagato, trattenendo una parte del pagamento senza base giuridica. Il compratore aveva chiesto la restituzione dell'importo del pagamento anticipato corrispondente alla quantità di beni non consegnata, con interessi.

Poiché nel testo contrattuale le parti non avevano espresso la scelta della legge applicabile, l'arbitro aveva gestito questa questione seguendo inizialmente le regole delle norme di conflitto. Ai sensi dell'art. 20 della Legge jugoslava sulle norme di conflitto, il diritto applicabile era quello dello Stato in cui aveva la sede d'affari il venditore, ovvero nel caso di specie, la Bulgaria. Tuttavia, in questo caso non era stata applicata la legge nazionale bulgara ma la CVIM poiché la Convenzione era stata ratificata dalla Jugoslavia il 27 dicembre 1984 e dalla Bulgaria il 1° agosto 1991, diventando in questo modo parte integrante del diritto interno di entrambi gli Stati, e conseguentemente la legge applicabile al contratto di vendita.

Contrariamente a quanto previsto dall'art. 30 CVIM, il venditore non aveva consegnato la quantità di beni per la quale era stato effettuato il pagamento anticipato, eseguendo solo parzialmente il suo obbligo. Per questo motivo, ed ex art. 49 CVIM, poiché il venditore aveva mancato di adempiere gli obblighi previsti dal contratto, il compratore aveva il diritto di fare ricorso ai rimedi previsti dalla Convenzione, e in particolare di chiedere la risoluzione del contratto e la

⁽⁶⁴⁷⁾ Lodo arbitrale del 10 maggio 2001 del Foreign Trade Court of Arbitration della Camera di Commercio della Jugoslavia (con sede a Belgrado), disponibile a: <http://cosgw3.law.pace.edu/cases/020510sb.html>.

restituzione della differenza del prezzo pagato anticipatamente, trattenuto dal venditore in questo caso senza nessuna base giuridica. L'arbitro aveva accolta la richiesta del ricorrente.

2. Lodo arbitrale *Timber case*⁽⁶⁴⁸⁾

Il 27 giugno 2002, il compratore, una società con sede d'affari in Serbia, e il venditore, una società con sede d'affari in Romania, avevano sottoscritto un contratto di compravendita di legname di pioppo canadese, ai sensi del quale il venditore avrebbe dovuto vendere 10.000 m³ di legname, consegnandone 1.500 m³ ogni mese, entro 15 giorni dalla data del pagamento anticipato per la prima consegna, ed entro 10 giorni dalla data del pagamento anticipato della consegna successiva. Il contratto prevedeva che in caso di *vis maior* il venditore avrebbe avuto l'obbligo di notificare il compratore del fatto avvenuto presentando una prova rilevante entro 24 ore dalla data dell'evento. Il 31 luglio del 2002 il venditore aveva concordato con un vettore di trasportare il legname su una nave scoperta, con data di consegna prevista tra il 5 e il 30 di agosto del 2002. Conseguentemente, il compratore aveva effettuato il pagamento anticipato, ma il venditore non aveva consegnato i beni secondo le condizioni previste dal contratto, causando dei danni. Per questo motivo il compratore aveva richiesto la restituzione del prezzo pagato e dichiarato la risoluzione del contratto per il mancato adempimento degli obblighi contrattuali.

La questione era stata portata davanti al Tribunale arbitrale della Serbia. Non essendo presente nel contratto una clausola relativa al diritto applicabile, il Tribunale, seguendo le norme di conflitto nazionali, e ai sensi dell'art. 1 CVIM, che determina l'ambito di applicazione della Convenzione, aveva applicato quest'ultima al caso di specie.

Il Tribunale arbitrale aveva deciso che, non eseguendo la prima consegna di legname, il venditore, relativamente a questa consegna, aveva commesso un inadempimento essenziale del contratto di vendita ai sensi dell'art. 25 della CVIM. La dichiarazione del venditore, inviata a mezzo lettera il 13 ottobre del 2002 che giustificava l'inadempimento con il verificarsi di un evento di *vis maior* causato

⁽⁶⁴⁸⁾ Lodo arbitrale dell'11 ottobre 2007 del Foreign Trade Court of Arbitration della Camera di Commercio della Serbia, disponibile a: <http://cosgw3.law.pace.edu/cases/071001sb.html>.

dall'oscillazione del livello dell'acqua, non era sufficiente esonerarlo dalla responsabilità per l'inadempimento. Questa posizione del Tribunale è stata sostenuta dal fatto che la situazione descritta come ostacolo all'adempimento nella lettera del venditore non soddisfaceva i requisiti per la notifica previsti dall'art. 79 CVIM e dall'art. VII del contratto di vendita del 27 giugno 2002. Conseguentemente, il venditore aveva il diritto di chiedere la modifica o la terminazione del contratto, ma non poteva trascurare le disposizioni del contratto e trattenere il pagamento anticipato ricevuto.

Per quanto riguarda la notifica e le disposizioni dell'art. 26 CVIM, nel caso di specie, il compratore, onde ottenere la restituzione del pagamento anticipato, tra l'altro, aveva contattato anche il Ministero degli Interni della Romania. Il Tribunale aveva considerato questo fatto un segnale chiaro del fatto che il compratore considerasse il contratto risolto. Seguendo la prassi arbitrale e giudiziaria relativa all'interpretazione dell'art. 26 CVIM (da considerarsi insieme all'art. 7(1) della Convenzione), il Tribunale arbitrale aveva stabilito che la formula usata dal compratore nel ricorso presentato esprimeva inequivocabilmente la sua intenzione di non ritenersi più vincolato al contratto in merito. Analizzando anche la corrispondenza tra le parti, il Tribunale aveva accertato che dopo l'inadempimento della prima consegna, le parti contrattuali avevano concordato un adempimento successivo. Tuttavia, queste negoziazioni non avevano prodotto nessun risultato, perciò al Tribunale era sembrato ovvio, ai sensi dell'art. 8 CVIM, che il venditore non avesse intenzione di adempiere il contratto, né per quanto riguarda la prima consegna, né per le successive.

In considerazione di tutto ciò, il Tribunale, ai sensi dell'art. 81(1) CVIM, aveva esonerato le parti dagli obblighi contrattuali, prevedendo la restituzione dei pagamenti e il risarcimento dei danni causati al compratore in seguito all'inadempimento, *ex art.* 74 CVIM.

3. Sentenza *Door and door jamb case*⁽⁶⁴⁹⁾

Il compratore, una società con sede d'affari in Germania, e il venditore, una società con sede d'affari in Slovenia, intrattenevano rapporti commerciali di lungo

⁽⁶⁴⁹⁾ Sentenza del 14 dicembre 2005 della Corte d'Appello di Ljubljana VSL sodba I Cpg 1305/2003, disponibile a: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/051214sv.html>.

termine per la vendita di porte e telai, prodotti dal venditore per il compratore e rivenduti da quest'ultimo in seguito a ordini individuali. Il prezzo per le singole consegne doveva essere pagato anticipatamente.

La controversia è sorta nel giugno 2001 quando il compratore aveva pagato anticipatamente 18.000 marchi tedeschi e il venditore aveva emesso una fattura pro-forma da cui si evinceva la vendita di 119 porte e 123 telai, anche se ad un prezzo più alto. Il venditore aveva quindi consegnato 22 porte e 174 telai, sebbene che il compratore avesse richiesto approssimativamente lo stesso numero di porte e telai da consegnare in forma di kit ai propri clienti.

Considerando che dalla fattura pro-forma risultava chiaramente la quantità di beni da consegnare e che il venditore era a conoscenza del fatto che il compratore aveva bisogno di un numero approssimativamente uguale di porte e telai per rivenderli in forma di kit, il Tribunale di primo grado aveva stabilito che il venditore era inadempiente in relazione all'obbligo di consegnare i beni in conformità con le disposizioni del contratto.

La Corte d'Appello aveva applicato la CVIM ai sensi dell'art. 1(1)(a) avendo entrambe le parti contrattuali la loro sede d'affari in Stati contraenti. Inoltre, la Corte aveva stabilito che il venditore aveva violato il contratto consegnando 22 porte e 174 telai, commettendo così un inadempimento essenziale ai sensi dell'art. 25 CVIM poiché il compratore era stato privato di ciò che gli spettava per contratto, ovvero era impossibilitato ad assemblare i kit per la rivendita. Per queste ragioni, il compratore aveva dichiarato la risoluzione del contratto *ex art. 49(1)(a)*.

Inoltre, la Corte aveva affermato che sebbene il Tribunale di primo grado avesse applicato l'art. 132 del Codice sloveno sulle obbligazioni decidendo sulle conseguenze dell'inadempimento, questo conteneva le medesime disposizioni dell'art. 81(2) CVIM, che stabilisce che la parte adempiente ha il diritto di chiedere alla parte inadempiente la restituzione di ciò che la prima aveva fornito o pagato ai sensi del contratto, confermando così la decisione di primo grado. In seguito alla risoluzione del contratto, il venditore ha rifiutato di ritirare i beni consegnati. Al fine di diminuire i costi di magazzino, e secondo le previsioni dell'art. 88(1) CVIM, il compratore ha agito con diligenza, rivendendo i beni ad un prezzo ragionevole.

4. Lodo arbitrale *Mobile Shear Baler case*⁽⁶⁵⁰⁾

Il 09 novembre 2006 il compratore, una società con sede d'affari in Serbia, e il venditore, una società con sede d'affari in Romania, avevano sottoscritto un contratto per la compravendita di un macchinario industriale per la lavorazione del ferro SHEAR BALERA LC 605 per il prezzo di Euro 350.000, con l'obbligo di consegna a 180 giorni e con le seguenti condizioni di pagamento: 30% del prezzo al momento dell'ordine, 60% al momento della consegna e 10% dopo la consegna. Il macchinario doveva essere conforme agli standard e alle regole previste dall'Unione Europea.

Il compratore, adempiendola sua parte degli obblighi, il 14 novembre 2006 aveva pagato l'anticipo di Euro 105.000, ovvero il 30% del prezzo. Avendo il venditore ritardato con la consegna, le parti avevano stipulato un nuovo accordo che prevedeva una nuova data di consegna, il 14 agosto 2007. Dopo ulteriori ritardi e tre successive modifiche della data di consegna (l'ultimo termine di consegna era stato fissato per il 15 febbraio 2009) e del modello del macchinario, il venditore non aveva ancora consegnato il macchinario né aveva restituito il pagamento anticipato, senza aver dichiarato i motivi dell'inadempimento e violando così il contratto ai sensi dell'art. 25 CVIM. Se il venditore non adempie ad alcuni o a tutti gli obblighi previsti dal contratto, come nel caso in merito, il compratore può sciogliere il contratto ai sensi degli artt. 45(1) e 49 della CVIM. Per poter produrre effetti giuridici, l'intenzione di sciogliere il contratto deve essere notificata, sia implicitamente che esplicitamente, alla parte inadempiente *ex art. 26 CVIM*. Nel caso di specie, il compratore nel ricorso depositato al Tribunale arbitrale aveva indicato esplicitamente che il contratto principale e tutte le modifiche successive erano da considerarsi risolte. In base al parere del Tribunale, questa dichiarazione dimostrava in maniera chiara e inequivocabile l'intenzione del compratore.

Poiché il compratore aveva pagato a titolo di anticipo la somma di Euro 205.000, ai sensi dell'art. 81 (2) CVIM aveva diritto a chiedere la restituzione dell'importo pagato. L'art. 84 (1), invece, prevede che il venditore debba restituire il prezzo ricevuto e pagare anche gli interessi su tale importo. Inoltre, nell'art. 78 la

⁽⁶⁵⁰⁾ Lodo arbitrale del 31 maggio 2010 del FTCA della Serbia, disponibile a: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100531sb.html>.

Convenzione prevede il diritto di chiedere gli interessi qualora la parte inadempiente non restituisca la somma di denaro dovuta.

Poiché la Convenzione non contiene norme sulla determinazione del tasso di interesse da applicare, il Tribunale arbitrale si è attenuto alle regole del diritto internazionale privato sostanziale (art. 7(2) CVIM) e sugli usi internazionali (art. 9(2) CVIM). Nel determinare il tasso di interesse, il Tribunale ha preso in considerazione il fatto che il pagamento era stato effettuato in Euro e che l'Euro è la valuta ufficiale in molti Stati dell'UE ma ha un valore diverso e perciò anche il tasso di interesse varia nei diversi Stati. Tutto ciò premesso, il Tribunale aveva stabilito il tasso di interesse da applicare in questo caso come tasso medio nei Paesi dell'UE attenendosi ai dati della Banca Centrale Europea e al livello annuale di Euribor.

CONCLUSIONE

Un problema unico relativo all'applicazione della CVIM nella regione balcanica è costituito dalla necessità di esaminare gli effetti controversi che la dissoluzione dell'ex Jugoslavia ha avuto sulla successione ai trattati multilaterali delle singole repubbliche. A questo proposito, si è rilevata una particolare tensione tra la necessità di proteggere le aspettative legittime delle parti e il tardivo deposito della notificazione di successione per la CVIM da parte dei singoli Stati. La Macedonia rappresenta un esempio eclatante poiché, come già detto, la notificazione è stata depositata dopo più di una decade dalla dissoluzione della SFRJ. Oltre a questo problema, vi sono anche altri ostacoli alla corretta applicazione delle disposizioni sostanziali della CVIM. L'imprecisa traduzione del testo ai tempi della ratifica della Convenzione eseguita dalla ex Jugoslavia aveva creato dei problemi per chi non aveva mai consultato una delle versioni ufficiali. Un altro genere di problema è rappresentato dalla tendenza dei tribunali a interpretare la Convenzione alla luce delle disposizioni nazionali. Tuttavia, a eccezione dei casi menzionati in precedenza, la Convenzione è stata correttamente applicata.

La domanda che si pone alla fine è se la CVIM nella regione balcanica rappresenti realmente un diritto uniforme. Poiché molte delle adesioni alla Convenzione sono di data recente, dare una risposta definitiva forse è ancora prematuro. Con lo scioglimento della Jugoslavia si è moltiplicato anche il numero degli Stati contraenti. Questo significa che molte delle transazioni che una volta erano nazionali, adesso sono diventate soggette alla disciplina convenzionale, facendo aumentare significativamente il numero dei casi in cui essa può essere applicata. Molti dei tribunali nazionali e arbitrali hanno dimostrato una tendenza di applicare la legislazione nazionale al posto della CVIM. A volte la Convenzione è

stata completamente trascurata. Altre volte l'applicazione è stata ingiustificatamente limitata, lasciando spazio alle leggi nazionali.

Ciononostante, il numero dei casi è significativo anche se la maggior parte proviene da un solo ordinamento giuridico (Serbia). A causa del difficile accesso alle decisioni dei tribunali nazionali⁽⁶⁵¹⁾ serbi, l'analisi dell'applicazione della CVIM in Serbia si concentra soprattutto sull'analisi dei lodi arbitrali del *Foreign Trade Court of Arbitration* (FTCA) presso la Camera di commercio nazionale. Considerando che il FTCA ha una media di 25-30 casi per anno, tutti internazionali, la maggioranza dei quali riguarda il contratto di vendita e in più dell'80% dei casi la controparte proviene da un altro Stato contraente, si può ipotizzare che ci siano ancora tanti casi nell'archivio del FTCA. Come punto iniziale dell'analisi è stato preso il 2000, anno in cui sono state rimosse le sanzioni economiche contro la Serbia permettendo il libero scambio e la ripresa di un metodo normale e trasparente di risoluzione delle controversie tra le parti.

L'analisi dell'applicazione della CVIM presso il FTCA conferma l'importanza dell'interpretazione della Convenzione alla luce del suo carattere internazionale e la necessità di promuovere l'uniformità nella sua applicazione. Anche se la maggior parte delle decisioni esaminate affronta questioni non particolarmente controverse, in alcune occasioni la prassi del FTCA ha usato schemi fattuali che non possono incontrare un paragone in sentenze o lodi esteri. Il primo ostacolo per l'applicazione della Convenzione da parte del FTCA è stato determinare la sua effettiva applicabilità ad un determinato caso. La percentuale di decisioni corrette sotto questo aspetto ha registrato un considerevole aumento durante gli anni. Tuttavia, i tribunali nazionali preferiscono ancora applicare il diritto nazionale piuttosto che la disciplina convenzionale. I casi in cui il tribunale ha applicato erroneamente la Convenzione in circostanze in cui non doveva essere applicata sono estremamente rari. Infine, la crescente tendenza del FTCA a fare riferimento alla giurisprudenza straniera nei propri lodi dimostra che la qualità del processo decisionale davanti al Tribunale arbitrale serbo tende a migliorare, rendendo la giurisprudenza del FTCA una fonte di rilievo per gli studiosi e i professionisti interessati alla CVIM.

⁽⁶⁵¹⁾ Esistono solo sette decisioni dei tribunali serbi riportati sui siti di Lex and Ing-Pro.

La scarsa popolarità della CVIM in Croazia, secondo autorevole dottrina, è dovuta alla mancanza di familiarità del testo convenzionale. In più, è importante notare che la comunità imprenditoriale croata è molto ridotta, perciò poco rilevante in termini di commercio internazionale.⁽⁶⁵²⁾

Per quanto riguarda la prima questione relativa alla mancanza di familiarità, si potrebbe dire che con il passar del tempo questo problema potrebbe attenuarsi poiché la CVIM sta diventando parte obbligatoria del curriculum della facoltà di giurisprudenza. Le nuove generazioni di giuristi apprendono la Convenzione già durante la loro educazione formale. Un altro motivo per il quale i giuristi croati non dovrebbero escludere la Convenzione è che la Legge croata sulle obbligazioni⁽⁶⁵³⁾ offre soluzioni molto simili a quelle offerte dalla CVIM.⁽⁶⁵⁴⁾ Per quanto riguarda il secondo punto, basterebbe dire che i cinque Paesi con i quali la Croazia ha più rapporti commerciali sono tutti Stati contraenti della CVIM ovvero l'Italia, la Bosnia ed Erzegovina, la Germania, la Slovenia e l'Austria.⁽⁶⁵⁵⁾ Si può concludere che nonostante il commercio estero del Paese non sia significativo a livello mondiale, tuttavia vi sono situazioni che risulterebbero in diretta applicabilità della CVIM..

I giuristi croati dovrebbero iniziare ad applicare la CVIM poiché affronta al meglio le necessità dei clienti; è flessibile, liberale e adeguata al dinamismo dell'ambiente imprenditoriale. Tenendo conto di ciò, si potrebbe pensare che la mancata applicazione della CVIM ai contratti di vendita rappresenti una conseguenza dell'insufficiente conoscenza della Convenzione da parte dei giuristi croati, che applicando il diritto sostanziale croato a un contratto semplicemente trascurano il fatto che anche la CVIM fa parte di tale diritto sostanziale⁽⁶⁵⁶⁾, e che scegliendo il diritto croato scelgono di applicare la Convenzione. Dall'altro lato c'è chi esclude

⁽⁶⁵²⁾BARETIC, NIKSIC, Croazia in F. Ferrari (ed.) *The CISG and its Impact on National Legal Systems*, pp. 94-97.

⁽⁶⁵³⁾ Il testo normativo è disponibile al seguente indirizzo URL: <http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/288230.html>.

⁽⁶⁵⁴⁾ N. TEPES, op. cit., p. 716.

⁽⁶⁵⁵⁾ Dati ottenuti dalla Camera di commercio della Croazia: http://www.hgk.hr/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/06%202012%20%20%20izvoz%20uvoz%20RH%20svijet%20%20public%20.pdf.

⁽⁶⁵⁶⁾ Ai sensi dell'art. 140 della Costituzione Croata, i trattati internazionali che sono stati stipulati e ratificati in accordo con la Costituzione e che sono stati pubblicati, fanno parte dell'ordinamento interno giuridico della Repubblica di Croazia e prevalgono sulla legge.

la Convenzione dai contratti poiché gran parte delle sue disposizioni assomiglia alle regole previste nella legge nazionale sulle obbligazioni.⁽⁶⁵⁷⁾

Recentemente, alcune iniziative nazionali hanno contribuito ad accrescere la conoscenza della Convenzione da parte della comunità imprenditoriale croata. A questo proposito sono da evidenziare le iniziative del Ministero dell'economia che ha pubblicato alcuni manuali mirati alla promozione del settore delle importazioni e del commercio internazionale in generale. Tra l'altro, questi manuali contengono informazioni utili sulle varie possibilità di risoluzione delle controversie nel commercio internazionale, dando particolare enfasi alla CVIM e alle sue possibili applicazioni nei contratti di vendita internazionale.⁽⁶⁵⁸⁾ Per quanto riguarda l'impatto della CVIM sulla prassi giuridica contemporanea, non vi sono prove empiriche significative, poiché sono pochissimi i casi portati davanti alle corti nazionali croate, riguardando soprattutto la non applicazione della Convenzione da parte dei tribunali di primo grado. Da questo si può desumere che la giurisdizione ordinaria croata abbia semplicemente ignorato fino a poco tempo fa la CVIM. Tuttavia, questa tendenza ha subito un'inversione nel 2003. Tuttavia, sulla base delle decisioni citate in precedenza è possibile concludere che l'applicazione della Convenzione non ha influenzato lo stile decisionale dei tribunali croati. L'Alta Corte commerciale ha semplicemente deciso in base al testo della Convenzione senza fare riferimento alla giurisprudenza nazionale o straniera oppure alla dottrina. Inoltre, manca il riferimento al carattere internazionale della Convenzione e alla necessità della sua interpretazione uniforme a livello globale.

È molto difficile determinare l'effetto della Convenzione sui giuristi sloveni poiché non esistono né ricerche né sondaggi a proposito. I giuristi sono certamente consapevoli dell'esistenza della CVIM, ma raramente hanno avuto a che fare con altri casi oltre a quelli in cui la Convenzione è stata esclusa. Nei contratti di vendita internazionale i legali sloveni spesso consigliano le parti di escludere la Convenzione. Questa tendenza ha alcune possibili spiegazioni: innanzitutto, la semplice consapevolezza dell'esistenza della Convenzione non è sufficiente per la sua applicazione; la maggioranza dei giuristi sloveni non ha una conoscenza

⁽⁶⁵⁷⁾ Narodne Novine N. 35/05, 41/08.

⁽⁶⁵⁸⁾ Vedi *Manual for exporters – step by step*, Ministry of Craft, Small and Medium-Sized Entrepreneurship of the Republic of Croatia, <http://www.mingrorp.hr/UserDocsImages/IZVOZ.pdf>.

approfondita né della disciplina convenzionale né del diritto internazionale privato. Inoltre, in molti contratti con partner esteri le clausole contrattuali sono già predisposte e il ruolo del giurista sloveno si limita al controllo della conformità con le norme nazionali vincolanti.

Come già detto, ci sono solo alcuni casi in cui i tribunali nazionali sloveni hanno applicato la CVIM. In alcuni di loro la controversia riguarda aspetti non regolati dalla Convenzione (la validità del contratto) e i tribunali hanno applicato la legge nazionale seguendo le regole del diritto internazionale privato.⁽⁶⁵⁹⁾ In effetti, solo in due casi⁽⁶⁶⁰⁾ la CVIM è stata applicata senza avere effetto sullo stile delle decisioni. Le corti in nessuno di questi casi hanno fatto riferimento alla dottrina o alla giurisprudenza slovena o straniera.

La CVIM per molto tempo non ha suscitato particolare interesse tra gli studiosi macedoni. I primi testi in materia sono stati elaborati dal punto di vista del diritto internazionale privato e riguardano soprattutto lo scopo dell'applicazione della Convenzione. Solo di recente il numero dei contributi scientifici ha iniziato ad aumentare, riguardando le soluzioni previste dalla Legge nazionale sulle obbligazioni in comparazione con quelle offerte dagli altri ordinamenti nazionali oppure dalla disciplina convenzionale. La CVIM è discussa soprattutto negli articoli che riguardano la parte generale delle obbligazioni, in particolar modo la formazione del contratto. Inoltre, il concetto di inadempimento essenziale dell'art. 25 CVIM è stato di grande interesse per la scienza giuridica macedone.

Come è già stato ripetuto più volte, uno dei problemi maggiori relativi alla corretta applicazione della CVIM e alla sua interpretazione uniforme è costituito dalla mancanza di familiarità della Convenzione tra i giudici nazionali. La Repubblica di Macedonia e molti altri Stati della regione hanno stabilito e sviluppato degli istituti specializzati per la formazione dei giudici. È molto raccomandabile che la Convenzione venga inclusa nei programmi formativi attraverso dei corsi specializzati e dei seminari. Tenendo in considerazione che molti giudici hanno una conoscenza molto limitata dell'inglese, del francese o del tedesco, le lingue in cui è stata pubblicata la maggior parte dei commentari e delle

⁽⁶⁵⁹⁾ Corte Suprema di Slovenia, sentenza N. III Ips 69/96; Corte d'Appello di Koper, sentenza N. Cpg 90/93.

⁽⁶⁶⁰⁾ Corte d'Appello di Ljubljana sentenza N. I Cpg 1305/2003 e sentenza N. I Cpg 577/98.

sentenze relative alla CVIM, preparare un commentario breve della Convenzione in lingua macedone sarebbe di grande aiuto per i professionisti.

Un report nazionale sull'applicazione della convenzione in Macedonia è stato preparato nel 2008.⁽⁶⁶¹⁾ Allora non esistevano decisioni note dei tribunali nazionali. Tuttavia, sono stati segnalati due lodi arbitrali del Tribunale Arbitrale permanente presso la Camera di Commercio della Macedonia, nei quali è stata applicata la CVIM in seguito ad una scelta espressa delle parti.⁽⁶⁶²⁾ Otto anni dopo la situazione rimane invariata. Non esistono decisioni dei tribunali nazionali che applicano la Convenzione, né decisioni che escludono l'applicazione della disciplina convenzionale. La CVIM non è stata applicata neppure nei casi più ovvi. Per esempio, il Tribunale di primo grado di Veles nella sentenza TS no. 257/10 del 31/01/2012 relativa ad una controversia nata da un contratto di vendita tra un venditore con sede d'affari in Serbia e un acquirente con sede d'affari in Macedonia, ha direttamente applicato la legge nazionale sulle obbligazioni senza prendere in considerazione l'applicabilità della CVIM oppure le norme di conflitto.⁽⁶⁶³⁾ Tutto ciò è reso molto più facile grazie agli avvocati che non sollecitano la questione della possibile applicabilità della convenzione, né ricorrono in appello per l'erronea applicazione del diritto sostanziale dovuta alla non applicazione della Convenzione nei casi che rientrano nello scopo della CVIM ai sensi dell'art. 1. Non esiste una collezione accessibile di decisioni nazionali basate sulla Convenzione di Vienna. Sono stati compiuti degli sforzi da parte dei membri dell'accademia per identificare e tradurre le decisioni dei tribunali sulla CVIM e inserirle nella base dati di CLOUT e di Pace Law School CISG Database, ma senza risultati.

Si può aspettare innanzitutto che il numero delle decisioni cui si applica la Convenzione aumenti insieme alla sua conoscenza (attraverso l'istruzione, la formazione e la partecipazione ai moot court), perché un numero importante di

⁽⁶⁶¹⁾ ARSEN JANEVSKI, "National report on the Application of CISG in the Republic of Macedonia", preparato per il GTZ-UNCITRAL Project on Implementation of the CISG and of the system of international commercial arbitration in Southeast Europe, June 2008 (non pubblicato).

⁽⁶⁶²⁾ Lodi arbitrali 44-13/12 del 6 Dicembre 2001 e 44-13/11 del 6 Febbraio 2003 del Arbitrato permanente della Camera di Commercio macedone.

⁽⁶⁶³⁾ Sentenza reperibile sul sito del tribunale di Veles: <http://osveles.mk/Odluki.aspx?odluka=264>; vedi anche Decisione del Tribunale di primo grado Skopje II Skopje, III-TS no. 1019/10 del 21/02/2011 reperibile sul sito <https://www.akademika.com.mk>.

università della regione già partecipa ogni anno al Willem C. Vis Moot e questo incoraggia lo studio della CVIM,⁽⁶⁶⁴⁾ aumentando la consapevolezza della natura unica della Convenzione e suscitando interesse in quelli che saranno i futuri giuristi. In più, il programma di traduzione della Queen Mary University e della Pace University sta crescendo molto nella regione e sicuramente porterà a risultati tangibili nei prossimi anni.

⁽⁶⁶⁴⁾ Università di quasi tutti i paesi balcanici (tranne Bulgaria e Albania) hanno partecipato almeno una volta al Willem C. Vis International Arbitration Moot.

APPENDICE

Il testo ufficiale della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale dei beni mobili

UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS (1980) [CISG]

THE STATES PARTIES TO THIS CONVENTION,

BEARING IN MIND the broad objectives in the resolutions adopted by the sixth special session of the General Assembly of the United Nations on the establishment of a New International Economic Order,

CONSIDERING that the development of international trade on the basis of equality and mutual benefit is an important element in promoting friendly relations among States,

BEING OF THE OPINION that the adoption of uniform rules which govern contracts for the international sale of goods and take into account the different social, economic and legal systems would contribute to the removal of legal barriers in international trade and promote the development of international trade,

HAVE AGREED as follows:

PART I

SPHERE OF APPLICATION AND GENERAL PROVISIONS

Chapter I

SPHERE OF APPLICATION

Article 1

(1) This Convention applies to contracts of sale of goods between parties whose places of business are in different States:

(a) when the States are Contracting States; or

(b) when the rules of private international law lead to the application of the law of a Contracting State.

(2) The fact that the parties have their places of business in different States is to be disregarded whenever this fact does not appear either from the contract or from any dealings between, or from information disclosed by, the parties at any time before or at the conclusion of the contract.

(3) Neither the nationality of the parties nor the civil or commercial character of the parties or of the contract is to be taken into consideration in determining the application of this Convention.

Article 2

This Convention does not apply to sales:

(a) of goods bought for personal, family or household use, unless the seller, at any time before or at the conclusion of the contract, neither knew nor ought to have known that the goods were bought for any such use;

(b) by auction;

(c) on execution or otherwise by authority of law;

(d) of stocks, shares, investment securities, negotiable instruments or money;

(e) of ships, vessels, hovercraft or aircraft;

(f) of electricity.

Article 3

(1) Contracts for the supply of goods to be manufactured or produced are to be considered sales unless the party who orders the goods undertakes to supply a substantial part of the materials necessary for such manufacture or production.

(2) This Convention does not apply to contracts in which the preponderant part of the obligations of the party who furnishes the goods consists in the supply of labour or other services.

Article 4

This Convention governs only the formation of the contract of sale and the rights and obligations of the seller and the buyer arising from such a contract. In particular, except as otherwise expressly provided in this Convention, it is not concerned with:

(a) the validity of the contract or of any of its provisions or of any usage;

(b) the effect which the contract may have on the property in the goods sold.

Article 5

This Convention does not apply to the liability of the seller for death or personal injury caused by the goods to any person.

Article 6

The parties may exclude the application of this Convention or, subject to article 12, derogate from or vary the effect of any of its provisions.

Chapter II

GENERAL PROVISIONS

Article 7

(1) In the interpretation of this Convention, regard is to be had to its international character and to the need to promote uniformity in its application and the observance of good faith in international trade.

(2) Questions concerning matters governed by this Convention which are not expressly settled in it are to be settled in conformity with the general principles on which it is based or, in the absence of such principles, in conformity with the law applicable by virtue of the rules of private international law.

Article 8

(1) For the purposes of this Convention statements made by and other conduct of a party are to be interpreted according to his intent where the other party knew or could not have been unaware what that intent was.

(2) If the preceding paragraph is not applicable, statements made by and other conduct of a party are to be interpreted according to the understanding that a reasonable person of the same kind as the other party would have had in the same circumstances.

(3) In determining the intent of a party or the understanding a reasonable person would have had, due consideration is to be given to all relevant circumstances of the case including the negotiations, any practices which the parties have established between themselves, usages and any subsequent conduct of the parties.

Article 9

(1) The parties are bound by any usage to which they have agreed and by any practices which they have established between themselves.

(2) The parties are considered, unless otherwise agreed, to have impliedly made applicable to their contract or its formation a usage of which the parties knew or ought to have known and which in international trade is widely known to, and regularly observed by, parties to contracts of the type involved in the particular trade concerned.

Article 10

For the purposes of this Convention:

(a) if a party has more than one place of business, the place of business is that which has the closest relationship to the contract and its performance, having regard to the circumstances known to or contemplated by the parties at any time before or at the conclusion of the contract;

(b) if a party does not have a place of business, reference is to be made to his habitual residence.

Article 11

A contract of sale need not be concluded in or evidenced by writing and is not subject to any other requirement as to form. It may be proved by any means, including witnesses.

Article 12

Any provision of article 11, article 29 or Part II of this Convention that allows a contract of sale or its modification or termination by agreement or any offer, acceptance or other indication of intention to be made in any form other than in writing does not apply where any party has his place of business in a Contracting State which has made a declaration under article 96 of this Convention. The parties may not derogate from or vary the effect of this article.

Article 13

For the purposes of this Convention "writing" includes telegram and telex.

PART II

FORMATION OF THE CONTRACT

Article 14

(1) A proposal for concluding a contract addressed to one or more specific persons constitutes an offer if it is sufficiently definite and indicates the intention of the offeror to be bound in case of acceptance. A proposal is sufficiently definite if it indicates the goods and expressly or implicitly fixes or makes provision for determining the quantity and the price.

(2) A proposal other than one addressed to one or more specific persons is to be considered merely as an invitation to make offers, unless the contrary is clearly indicated by the person making the proposal.

Article 15

(1) An offer becomes effective when it reaches the offeree.

(2) An offer, even if it is irrevocable, may be withdrawn if the withdrawal reaches the offeree before or at the same time as the offer.

Article 16

(1) Until a contract is concluded an offer may be revoked if the revocation reaches the offeree before he has dispatched an acceptance.

(2) However, an offer cannot be revoked:

(a) if it indicates, whether by stating a fixed time for acceptance or otherwise, that it is irrevocable; or

(b) if it was reasonable for the offeree to rely on the offer as being irrevocable and the offeree has acted in reliance on the offer.

Article 17

An offer, even if it is irrevocable, is terminated when a rejection reaches the offeror.

Article 18

(1) A statement made by or other conduct of the offeree indicating assent to an offer is an acceptance. Silence or inactivity does not in itself amount to acceptance.

(2) An acceptance of an offer becomes effective at the moment the indication of assent reaches the offeror. An acceptance is not effective if the indication of assent does not reach the offeror within the time he has fixed or, if no time is fixed, within a reasonable time, due account being taken of the circumstances of the transaction, including the rapidity of the means of communication employed by the offeror. An oral offer must be accepted immediately unless the circumstances indicate otherwise.

(3) However, if, by virtue of the offer or as a result of practices which the parties have established between themselves or of usage, the offeree may indicate assent by performing an act, such as one relating to the dispatch of the goods or payment of the price, without notice to the offeror, the acceptance is effective at the moment the act is performed, provided that the act is performed within the period of time laid down in the preceding paragraph.

Article 19

(1) A reply to an offer which purports to be an acceptance but contains additions, limitations or other modifications is a rejection of the offer and constitutes a counter-offer.

(2) However, a reply to an offer which purports to be an acceptance but contains additional or different terms which do not materially alter the terms of the offer constitutes an acceptance, unless the offeror, without undue delay, objects orally to the discrepancy or dispatches a notice to that effect. If he does not so object, the terms of the contract are the terms of the offer with the modifications contained in the acceptance.

(3) Additional or different terms relating, among other things, to the price, payment, quality and quantity of the goods, place and time of delivery, extent of one party's liability to the other or the settlement of disputes are considered to alter the terms of the offer materially.

Article 20

(1) A period of time for acceptance fixed by the offeror in a telegram or a letter begins to run from the moment the telegram is handed in for dispatch or from the date shown on the letter or, if no such date is shown, from the date shown on the envelope. A period of time for acceptance fixed by the offeror by telephone, telex or other means of instantaneous communication, begins to run from the moment that the offer reaches the offeree.

(2) Official holidays or non-business days occurring during the period for acceptance are included in calculating the period. However, if a notice of acceptance cannot be delivered at the address of the offeror on the last day of the period because that day falls on an official holiday or a non-business day at the place of business of the offeror, the period is extended until the first business day which follows.

Article 21

(1) A late acceptance is nevertheless effective as an acceptance if without delay the offeror orally so informs the offeree or dispatches a notice to that effect.

(2) If a letter or other writing containing a late acceptance shows that it has been sent in such circumstances that if its transmission had been normal it would have reached the offeror in due time, the late acceptance is effective as an acceptance unless, without delay, the offeror orally informs the offeree that he considers his offer as having lapsed or dispatches a notice to that effect.

Article 22

An acceptance may be withdrawn if the withdrawal reaches the offeror before or at the same time as the acceptance would have become effective.

Article 23

A contract is concluded at the moment when an acceptance of an offer becomes effective in accordance with the provisions of this Convention.

Article 24

For the purposes of this Part of the Convention, an offer, declaration of acceptance or any other indication of intention "reaches" the addressee when it is made orally to him or delivered by any other means to him personally, to his place of business or mailing address or, if he does not have a place of business or mailing address, to his habitual residence.

PART III

SALE OF GOODS

Chapter I

GENERAL PROVISIONS

Article 25

A breach of contract committed by one of the parties is fundamental if it results in such detriment to the other party as substantially to deprive him of what he is entitled to expect under the contract, unless the party in breach did not foresee and a reasonable person of the same kind in the same circumstances would not have foreseen such a result.

Article 26

A declaration of avoidance of the contract is effective only if made by notice to the other party.

Article 27

Unless otherwise expressly provided in this Part of the Convention, if any notice, request or other communication is given or made by a party in accordance with this Part and by means appropriate in the circumstances, a delay or error in the transmission of the communication or its failure to arrive does not deprive that party of the right to rely on the communication.

Article 28

If, in accordance with the provisions of this Convention, one party is entitled to require performance of any obligation by the other party, a court is not bound to enter a judgement for specific performance unless the court would do so under its own law in respect of similar contracts of sale not governed by this Convention.

Article 29

(1) A contract may be modified or terminated by the mere agreement of the parties.

(2) A contract in writing which contains a provision requiring any modification or termination by agreement to be in writing may not be otherwise modified or terminated by agreement. However, a party may be precluded by his conduct from asserting such a provision to the extent that the other party has relied on that conduct.

Chapter II

OBLIGATIONS OF THE SELLER

Article 30

The seller must deliver the goods, hand over any documents relating to them and transfer the property in the goods, as required by the contract and this Convention.

Section I. Delivery of the goods and handing over of documents

Article 31

If the seller is not bound to deliver the goods at any other particular place, his obligation to deliver consists:

(a) if the contract of sale involves carriage of the goods - in handing the goods over to the first carrier for transmission to the buyer;

(b) if, in cases not within the preceding subparagraph, the contract relates to specific goods, or unidentified goods to be drawn from a specific stock or to be manufactured or produced, and at the time of the conclusion of the contract the parties knew that the goods were at, or were to be manufactured or produced at, a particular place - in placing the goods at the buyer's disposal at that place;

(c) in other cases - in placing the goods at the buyer's disposal at the place where the seller had his place of business at the time of the conclusion of the contract.

Article 32

(1) If the seller, in accordance with the contract or this Convention, hands the goods over to a carrier and if the goods are not clearly identified to the contract by markings on the goods, by shipping documents or otherwise, the seller must give the buyer notice of the consignment specifying the goods.

(2) If the seller is bound to arrange for carriage of the goods, he must make such contracts as are necessary for carriage to the place fixed by means of transportation appropriate in the circumstances and according to the usual terms for such transportation.

(3) If the seller is not bound to effect insurance in respect of the carriage of the goods, he must, at the buyer's request, provide him with all available information necessary to enable him to effect such insurance.

Article 33

The seller must deliver the goods:

(a) if a date is fixed by or determinable from the contract, on that date;

(b) if a period of time is fixed by or determinable from the contract, at any time within that period unless circumstances indicate that the buyer is to choose a date;
or

(c) in any other case, within a reasonable time after the conclusion of the contract.

Article 34

If the seller is bound to hand over documents relating to the goods, he must hand them over at the time and place and in the form required by the contract. If the seller has handed over documents before that time, he may, up to that time, cure any lack of conformity in the documents, if the exercise of this right does not cause the buyer unreasonable inconvenience or unreasonable expense. However, the buyer retains any right to claim damages as provided for in this Convention.

Section II. Conformity of the goods and third party claims

Article 35

(1) The seller must deliver goods which are of the quantity, quality and description required by the contract and which are contained or packaged in the manner required by the contract.

(2) Except where the parties have agreed otherwise, the goods do not conform with the contract unless they:

(a) are fit for the purposes for which goods of the same description would ordinarily be used;

(b) are fit for any particular purpose expressly or impliedly made known to the seller at the time of the conclusion of the contract, except where the circumstances show that the buyer did not rely, or that it was unreasonable for him to rely, on the seller's skill and judgement;

(c) possess the qualities of goods which the seller has held out to the buyer as a sample or model;

(d) are contained or packaged in the manner usual for such goods or, where there is no such manner, in a manner adequate to preserve and protect the goods.

(3) The seller is not liable under subparagraphs (a) to (d) of the preceding paragraph for any lack of conformity of the goods if at the time of the conclusion

of the contract the buyer knew or could not have been unaware of such lack of conformity.

Article 36

(1) The seller is liable in accordance with the contract and this Convention for any lack of conformity which exists at the time when the risk passes to the buyer, even though the lack of conformity becomes apparent only after that time.

(2) The seller is also liable for any lack of conformity which occurs after the time indicated in the preceding paragraph and which is due to a breach of any of his obligations, including a breach of any guarantee that for a period of time the goods will remain fit for their ordinary purpose or for some particular purpose or will retain specified qualities or characteristics.

Article 37

If the seller has delivered goods before the date for delivery, he may, up to that date, deliver any missing part or make up any deficiency in the quantity of the goods delivered, or deliver goods in replacement of any non-conforming goods delivered or remedy any lack of conformity in the goods delivered, provided that the exercise of this right does not cause the buyer unreasonable inconvenience or unreasonable expense. However, the buyer retains any right to claim damages as provided for in this Convention.

Article 38

(1) The buyer must examine the goods, or cause them to be examined, within as short a period as is practicable in the circumstances.

(2) If the contract involves carriage of the goods, examination may be deferred until after the goods have arrived at their destination.

(3) If the goods are redirected in transit or redispached by the buyer without a reasonable opportunity for examination by him and at the time of the conclusion of the contract the seller knew or ought to have known of the possibility of such

redirection or redispach, examination may be deferred until after the goods have arrived at the new destination.

Article 39

(1) The buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods if he does not give notice to the seller specifying the nature of the lack of conformity within a reasonable time after he has discovered it or ought to have discovered it.

(2) In any event, the buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods if he does not give the seller notice thereof at the latest within a period of two years from the date on which the goods were actually handed over to the buyer, unless this time-limit is inconsistent with a contractual period of guarantee.

Article 40

The seller is not entitled to rely on the provisions of articles 38 and 39 if the lack of conformity relates to facts of which he knew or could not have been unaware and which he did not disclose to the buyer.

Article 41

The seller must deliver goods which are free from any right or claim of a third party, unless the buyer agreed to take the goods subject to that right or claim. However, if such right or claim is based on industrial property or other intellectual property, the seller's obligation is governed by article 42.

Article 42

(1) The seller must deliver goods which are free from any right or claim of a third party based on industrial property or other intellectual property, of which at the time of the conclusion of the contract the seller knew or could not have been unaware, provided that the right or claim is based on industrial property or other intellectual property:

(a) under the law of the State where the goods will be resold or otherwise used, if it was contemplated by the parties at the time of the conclusion of the contract that the goods would be resold or otherwise used in that State; or

(b) in any other case, under the law of the State where the buyer has his place of business.

(2) The obligation of the seller under the preceding paragraph does not extend to cases where:

(a) at the time of the conclusion of the contract the buyer knew or could not have been unaware of the right or claim; or

(b) the right or claim results from the seller's compliance with technical drawings, designs, formulae or other such specifications furnished by the buyer.

Article 43

(1) The buyer loses the right to rely on the provisions of article 41 or article 42 if he does not give notice to the seller specifying the nature of the right or claim of the third party within a reasonable time after he has become aware or ought to have become aware of the right or claim.

(2) The seller is not entitled to rely on the provisions of the preceding paragraph if he knew of the right or claim of the third party and the nature of it.

Article 44

Notwithstanding the provisions of paragraph (1) of article 39 and paragraph (1) of article 43, the buyer may reduce the price in accordance with article 50 or claim damages, except for loss of profit, if he has a reasonable excuse for his failure to give the required notice.

Section III. Remedies for breach of contract by the seller

Article 45

(1) If the seller fails to perform any of his obligations under the contract or this Convention, the buyer may:

(a) exercise the rights provided in articles 46 to 52;

(b) claim damages as provided in articles 74 to 77.

(2) The buyer is not deprived of any right he may have to claim damages by exercising his right to other remedies.

(3) No period of grace may be granted to the seller by a court or arbitral tribunal when the buyer resorts to a remedy for breach of contract.

Article 46

(1) The buyer may require performance by the seller of his obligations unless the buyer has resorted to a remedy which is inconsistent with this requirement.

(2) If the goods do not conform with the contract, the buyer may require delivery of substitute goods only if the lack of conformity constitutes a fundamental breach of contract and a request for substitute goods is made either in conjunction with notice given under article 39 or within a reasonable time thereafter.

(3) If the goods do not conform with the contract, the buyer may require the seller to remedy the lack of conformity by repair, unless this is unreasonable having regard to all the circumstances. A request for repair must be made either in conjunction with notice given under article 39 or within a reasonable time thereafter.

Article 47

(1) The buyer may fix an additional period of time of reasonable length for performance by the seller of his obligations.

(2) Unless the buyer has received notice from the seller that he will not perform within the period so fixed, the buyer may not, during that period, resort to any

remedy for breach of contract. However, the buyer is not deprived thereby of any right he may have to claim damages for delay in performance.

Article 48

(1) Subject to article 49, the seller may, even after the date for delivery, remedy at his own expense any failure to perform his obligations, if he can do so without unreasonable delay and without causing the buyer unreasonable inconvenience or uncertainty of reimbursement by the seller of expenses advanced by the buyer. However, the buyer retains any right to claim damages as provided for in this Convention.

(2) If the seller requests the buyer to make known whether he will accept performance and the buyer does not comply with the request within a reasonable time, the seller may perform within the time indicated in his request. The buyer may not, during that period of time, resort to any remedy which is inconsistent with performance by the seller.

(3) A notice by the seller that he will perform within a specified period of time is assumed to include a request, under the preceding paragraph, that the buyer make known his decision.

(4) A request or notice by the seller under paragraph (2) or (3) of this article is not effective unless received by the buyer.

Article 49

(1) The buyer may declare the contract avoided:

(a) if the failure by the seller to perform any of his obligations under the contract or this Convention amounts to a fundamental breach of contract; or

(b) in case of non-delivery, if the seller does not deliver the goods within the additional period of time fixed by the buyer in accordance with paragraph (1) of article 47 or declares that he will not deliver within the period so fixed.

(2) However, in cases where the seller has delivered the goods, the buyer loses the right to declare the contract avoided unless he does so:

(a) in respect of late delivery, within a reasonable time after he has become aware that delivery has been made;

(b) in respect of any breach other than late delivery, within a reasonable time:

(i) after he knew or ought to have known of the breach;

(ii) after the expiration of any additional period of time fixed by the buyer in accordance with paragraph (1) of article 47, or after the seller has declared that he will not perform his obligations within such an additional period; or

(iii) after the expiration of any additional period of time indicated by the seller in accordance with paragraph (2) of article 48, or after the buyer has declared that he will not accept performance.

Article 50

If the goods do not conform with the contract and whether or not the price has already been paid, the buyer may reduce the price in the same proportion as the value that the goods actually delivered had at the time of the delivery bears to the value that conforming goods would have had at that time. However, if the seller remedies any failure to perform his obligations in accordance with article 37 or article 48 or if the buyer refuses to accept performance by the seller in accordance with those articles, the buyer may not reduce the price.

Article 51

(1) If the seller delivers only a part of the goods or if only a part of the goods delivered is in conformity with the contract, articles 46 to 50 apply in respect of the part which is missing or which does not conform.

(2) The buyer may declare the contract avoided in its entirety only if the failure to make delivery completely or in conformity with the contract amounts to a fundamental breach of the contract.

Article 52

(1) If the seller delivers the goods before the date fixed, the buyer may take delivery or refuse to take delivery.

(2) If the seller delivers a quantity of goods greater than that provided for in the contract, the buyer may take delivery or refuse to take delivery of the excess quantity. If the buyer takes delivery of all or part of the excess quantity, he must pay for it at the contract rate.

Chapter III

OBLIGATIONS OF THE BUYER

Article 53

The buyer must pay the price for the goods and take delivery of them as required by the contract and this Convention.

Section I. Payment of the price

Article 54

The buyer's obligation to pay the price includes taking such steps and complying with such formalities as may be required under the contract or any laws and regulations to enable payment to be made.

Article 55

Where a contract has been validly concluded but does not expressly or implicitly fix or make provision for determining the price, the parties are considered, in the absence of any indication to the contrary, to have impliedly made reference to the

price generally charged at the time of the conclusion of the contract for such goods sold under comparable circumstances in the trade concerned.

Article 56

If the price is fixed according to the weight of the goods, in case of doubt it is to be determined by the net weight.

Article 57

(1) If the buyer is not bound to pay the price at any other particular place, he must pay it to the seller:

(a) at the seller's place of business; or

(b) if the payment is to be made against the handing over of the goods or of documents, at the place where the handing over takes place.

(2) The seller must bear any increases in the expenses incidental to payment which is caused by a change in his place of business subsequent to the conclusion of the contract.

Article 58

(1) If the buyer is not bound to pay the price at any other specific time, he must pay it when the seller places either the goods or documents controlling their disposition at the buyer's disposal in accordance with the contract and this Convention. The seller may make such payment a condition for handing over the goods or documents.

(2) If the contract involves carriage of the goods, the seller may dispatch the goods on terms whereby the goods, or documents controlling their disposition, will not be handed over to the buyer except against payment of the price.

(3) The buyer is not bound to pay the price until he has had an opportunity to examine the goods, unless the procedures for delivery or payment agreed upon by the parties are inconsistent with his having such an opportunity.

Article 59

The buyer must pay the price on the date fixed by or determinable from the contract and this Convention without the need for any request or compliance with any formality on the part of the seller.

Section II. Taking delivery

Article 60

The buyer's obligation to take delivery consists:

- (a) in doing all the acts which could reasonably be expected of him in order to enable the seller to make delivery; and
- (b) in taking over the goods.

Section III. Remedies for breach of contract by the buyer

Article 61

(1) If the buyer fails to perform any of his obligations under the contract or this Convention, the seller may:

- (a) exercise the rights provided in articles 62 to 65;
- (b) claim damages as provided in articles 74 to 77.

(2) The seller is not deprived of any right he may have to claim damages by exercising his right to other remedies.

(3) No period of grace may be granted to the buyer by a court or arbitral tribunal when the seller resorts to a remedy for breach of contract.

Article 62

The seller may require the buyer to pay the price, take delivery or perform his other obligations, unless the seller has resorted to a remedy which is inconsistent with this requirement.

Article 63

(1) The seller may fix an additional period of time of reasonable length for performance by the buyer of his obligations.

(2) Unless the seller has received notice from the buyer that he will not perform within the period so fixed, the seller may not, during that period, resort to any remedy for breach of contract. However, the seller is not deprived thereby of any right he may have to claim damages for delay in performance.

Article 64

(1) The seller may declare the contract avoided:

(a) if the failure by the buyer to perform any of his obligations under the contract or this Convention amounts to a fundamental breach of contract; or

(b) if the buyer does not, within the additional period of time fixed by the seller in accordance with paragraph (1) of article 63, perform his obligation to pay the price or take delivery of the goods, or if he declares that he will not do so within the period so fixed.

(2) However, in cases where the buyer has paid the price, the seller loses the right to declare the contract avoided unless he does so:

(a) in respect of late performance by the buyer, before the seller has become aware that performance has been rendered; or

(b) in respect of any breach other than late performance by the buyer, within a reasonable time:

- (i) after the seller knew or ought to have known of the breach; or
- (ii) after the expiration of any additional period of time fixed by the seller in accordance with paragraph (1) of article 63, or after the buyer has declared that he will not perform his obligations within such an additional period.

Article 65

(1) If under the contract the buyer is to specify the form, measurement or other features of the goods and he fails to make such specification either on the date agreed upon or within a reasonable time after receipt of a request from the seller, the seller may, without prejudice to any other rights he may have, make the specification himself in accordance with the requirements of the buyer that may be known to him.

(2) If the seller makes the specification himself, he must inform the buyer of the details thereof and must fix a reasonable time within which the buyer may make a different specification. If, after receipt of such a communication, the buyer fails to do so within the time so fixed, the specification made by the seller is binding.

Chapter IV

PASSING OF RISK

Article 66

Loss of or damage to the goods after the risk has passed to the buyer does not discharge him from his obligation to pay the price, unless the loss or damage is due to an act or omission of the seller.

Article 67

(1) If the contract of sale involves carriage of the goods and the seller is not bound to hand them over at a particular place, the risk passes to the buyer when the goods are handed over to the first carrier for transmission to the buyer in accordance with the contract of sale. If the seller is bound to hand the goods over to a carrier at a

particular place, the risk does not pass to the buyer until the goods are handed over to the carrier at that place. The fact that the seller is authorized to retain documents controlling the disposition of the goods does not affect the passage of the risk.

(2) Nevertheless, the risk does not pass to the buyer until the goods are clearly identified to the contract, whether by markings on the goods, by shipping documents, by notice given to the buyer or otherwise.

Article 68

The risk in respect of goods sold in transit passes to the buyer from the time of the conclusion of the contract. However, if the circumstances so indicate, the risk is assumed by the buyer from the time the goods were handed over to the carrier who issued the documents embodying the contract of carriage. Nevertheless, if at the time of the conclusion of the contract of sale the seller knew or ought to have known that the goods had been lost or damaged and did not disclose this to the buyer, the loss or damage is at the risk of the seller.

Article 69

(1) In cases not within articles 67 and 68, the risk passes to the buyer when he takes over the goods or, if he does not do so in due time, from the time when the goods are placed at his disposal and he commits a breach of contract by failing to take delivery.

(2) However, if the buyer is bound to take over the goods at a place other than a place of business of the seller, the risk passes when delivery is due and the buyer is aware of the fact that the goods are placed at his disposal at that place.

(3) If the contract relates to goods not then identified, the goods are considered not to be placed at the disposal of the buyer until they are clearly identified to the contract.

Article 70

If the seller has committed a fundamental breach of contract, articles 67, 68 and 69 do not impair the remedies available to the buyer on account of the breach.

Chapter V

PROVISIONS COMMON TO THE OBLIGATIONS OF THE SELLER AND OF THE BUYER

Section I. Anticipatory breach and instalment contracts

Article 71

(1) A party may suspend the performance of his obligations if, after the conclusion of the contract, it becomes apparent that the other party will not perform a substantial part of his obligations as a result of:

(a) a serious deficiency in his ability to perform or in his creditworthiness; or

(b) his conduct in preparing to perform or in performing the contract.

(2) If the seller has already dispatched the goods before the grounds described in the preceding paragraph become evident, he may prevent the handing over of the goods to the buyer even though the buyer holds a document which entitles him to obtain them. The present paragraph relates only to the rights in the goods as between the buyer and the seller.

(3) A party suspending performance, whether before or after dispatch of the goods, must immediately give notice of the suspension to the other party and must continue with performance if the other party provides adequate assurance of his performance.

Article 72

(1) If prior to the date for performance of the contract it is clear that one of the parties will commit a fundamental breach of contract, the other party may declare the contract avoided.

(2) If time allows, the party intending to declare the contract avoided must give reasonable notice to the other party in order to permit him to provide adequate assurance of his performance.

(3) The requirements of the preceding paragraph do not apply if the other party has declared that he will not perform his obligations.

Article 73

(1) In the case of a contract for delivery of goods by instalments, if the failure of one party to perform any of his obligations in respect of any instalment constitutes a fundamental breach of contract with respect to that instalment, the other party may declare the contract avoided with respect to that instalment.

(2) If one party's failure to perform any of his obligations in respect of any instalment gives the other party good grounds to conclude that a fundamental breach of contract will occur with respect to future instalments, he may declare the contract avoided for the future, provided that he does so within a reasonable time.

(3) A buyer who declares the contract avoided in respect of any delivery may, at the same time, declare it avoided in respect of deliveries already made or of future deliveries if, by reason of their interdependence, those deliveries could not be used for the purpose contemplated by the parties at the time of the conclusion of the contract.

Section II. Damages

Article 74

Damages for breach of contract by one party consist of a sum equal to the loss, including loss of profit, suffered by the other party as a consequence of the breach. Such damages may not exceed the loss which the party in breach foresaw or ought to have foreseen at the time of the conclusion of the contract, in the light of the facts and matters of which he then knew or ought to have known, as a possible consequence of the breach of contract.

Article 75

If the contract is avoided and if, in a reasonable manner and within a reasonable time after avoidance, the buyer has bought goods in replacement or the seller has resold the goods, the party claiming damages may recover the difference between the contract price and the price in the substitute transaction as well as any further damages recoverable under article 74.

Article 76

(1) If the contract is avoided and there is a current price for the goods, the party claiming damages may, if he has not made a purchase or resale under article 75, recover the difference between the price fixed by the contract and the current price at the time of avoidance as well as any further damages recoverable under article 74. If, however, the party claiming damages has avoided the contract after taking over the goods, the current price at the time of such taking over shall be applied instead of the current price at the time of avoidance.

(2) For the purposes of the preceding paragraph, the current price is the price prevailing at the place where delivery of the goods should have been made or, if there is no current price at that place, the price at such other place as serves as a reasonable substitute, making due allowance for differences in the cost of transporting the goods.

Article 77

A party who relies on a breach of contract must take such measures as are reasonable in the circumstances to mitigate the loss, including loss of profit, resulting from the breach. If he fails to take such measures, the party in breach may claim a reduction in the damages in the amount by which the loss should have been mitigated.

Section III. Interest

Article 78

If a party fails to pay the price or any other sum that is in arrears, the other party is entitled to interest on it, without prejudice to any claim for damages recoverable under article 74.

Section IV. Exemptions

Article 79

(1) A party is not liable for a failure to perform any of his obligations if he proves that the failure was due to an impediment beyond his control and that he could not reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of the contract or to have avoided or overcome it or its consequences.

(2) If the party's failure is due to the failure by a third person whom he has engaged to perform the whole or a part of the contract, that party is exempt from liability only if:

(a) he is exempt under the preceding paragraph; and

(b) the person whom he has so engaged would be so exempt if the provisions of that paragraph were applied to him.

(3) The exemption provided by this article has effect for the period during which the impediment exists.

(4) The party who fails to perform must give notice to the other party of the impediment and its effect on his ability to perform. If the notice is not received by the other party within a reasonable time after the party who fails to perform knew or ought to have known of the impediment, he is liable for damages resulting from such non-receipt.

(5) Nothing in this article prevents either party from exercising any right other than to claim damages under this Convention.

Article 80

A party may not rely on a failure of the other party to perform, to the extent that such failure was caused by the first party's act or omission.

Section V. Effects of avoidance

Article 81

(1) Avoidance of the contract releases both parties from their obligations under it, subject to any damages which may be due. Avoidance does not affect any provision of the contract for the settlement of disputes or any other provision of the contract governing the rights and obligations of the parties consequent upon the avoidance of the contract.

(2) A party who has performed the contract either wholly or in part may claim restitution from the other party of whatever the first party has supplied or paid under the contract. If both parties are bound to make restitution, they must do so concurrently.

Article 82

(1) The buyer loses the right to declare the contract avoided or to require the seller to deliver substitute goods if it is impossible for him to make restitution of the goods substantially in the condition in which he received them.

(2) The preceding paragraph does not apply:

(a) if the impossibility of making restitution of the goods or of making restitution of the goods substantially in the condition in which the buyer received them is not due to his act or omission;

(b) if the goods or part of the goods have perished or deteriorated as a result of the examination provided for in article 38; or

(c) if the goods or part of the goods have been sold in the normal course of business or have been consumed or transformed by the buyer in the course of

normal use before he discovered or ought to have discovered the lack of conformity.

Article 83

A buyer who has lost the right to declare the contract avoided or to require the seller to deliver substitute goods in accordance with article 82 retains all other remedies under the contract and this Convention.

Article 84

(1) If the seller is bound to refund the price, he must also pay interest on it, from the date on which the price was paid.

(2) The buyer must account to the seller for all benefits which he has derived from the goods or part of them:

(a) if he must make restitution of the goods or part of them; or

(b) if it is impossible for him to make restitution of all or part of the goods or to make restitution of all or part of the goods substantially in the condition in which he received them, but he has nevertheless declared the contract avoided or required the seller to deliver substitute goods.

Section VI. Preservation of the goods

Article 85

If the buyer is in delay in taking delivery of the goods or, where payment of the price and delivery of the goods are to be made concurrently, if he fails to pay the price, and the seller is either in possession of the goods or otherwise able to control their disposition, the seller must take such steps as are reasonable in the circumstances to preserve them. He is entitled to retain them until he has been reimbursed his reasonable expenses by the buyer.

Article 86

(1) If the buyer has received the goods and intends to exercise any right under the contract or this Convention to reject them, he must take such steps to preserve them as are reasonable in the circumstances. He is entitled to retain them until he has been reimbursed his reasonable expenses by the seller.

(2) If goods dispatched to the buyer have been placed at his disposal at their destination and he exercises the right to reject them, he must take possession of them on behalf of the seller, provided that this can be done without payment of the price and without unreasonable inconvenience or unreasonable expense. This provision does not apply if the seller or a person authorized to take charge of the goods on his behalf is present at the destination. If the buyer takes possession of the goods under this paragraph, his rights and obligations are governed by the preceding paragraph.

Article 87

A party who is bound to take steps to preserve the goods may deposit them in a warehouse of a third person at the expense of the other party provided that the expense incurred is not unreasonable.

Article 88

(1) A party who is bound to preserve the goods in accordance with article 85 or 86 may sell them by any appropriate means if there has been an unreasonable delay by the other party in taking possession of the goods or in taking them back or in paying the price or the cost of preservation, provided that reasonable notice of the intention to sell has been given to the other party.

(2) If the goods are subject to rapid deterioration or their preservation would involve unreasonable expense, a party who is bound to preserve the goods in accordance with article 85 or 86 must take reasonable measures to sell them. To the extent possible he must give notice to the other party of his intention to sell.

(3) A party selling the goods has the right to retain out of the proceeds of sale an amount equal to the reasonable expenses of preserving the goods and of selling them. He must account to the other party for the balance.

PART IV

FINAL PROVISIONS

Article 89

The Secretary-General of the United Nations is hereby designated as the depositary for this Convention.

Article 90

This Convention does not prevail over any international agreement which has already been or may be entered into and which contains provisions concerning the matters governed by this Convention, provided that the parties have their places of business in States parties to such agreement.

Article 91

(1) This Convention is open for signature at the concluding meeting of the United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods and will remain open for signature by all States at the Headquarters of the United Nations, New York until 30 September 1981.

(2) This Convention is subject to ratification, acceptance or approval by the signatory States.

(3) This Convention is open for accession by all States which are not signatory States as from the date it is open for signature.

(4) Instruments of ratification, acceptance, approval and accession are to be deposited with the Secretary-General of the United Nations.

Article 92

(1) A Contracting State may declare at the time of signature, ratification, acceptance, approval or accession that it will not be bound by Part II of this Convention or that it will not be bound by Part III of this Convention.

(2) A Contracting State which makes a declaration in accordance with the preceding paragraph in respect of Part II or Part III of this Convention is not to be considered a Contracting State within paragraph (1) of article 1 of this Convention in respect of matters governed by the Part to which the declaration applies.

Article 93

(1) If a Contracting State has two or more territorial units in which, according to its constitution, different systems of law are applicable in relation to the matters dealt with in this Convention, it may, at the time of signature, ratification, acceptance, approval or accession, declare that this Convention is to extend to all its territorial units or only to one or more of them, and may amend its declaration by submitting another declaration at any time.

(2) These declarations are to be notified to the depositary and are to state expressly the territorial units to which the Convention extends.

(3) If, by virtue of a declaration under this article, this Convention extends to one or more but not all of the territorial units of a Contracting State, and if the place of business of a party is located in that State, this place of business, for the purposes of this Convention, is considered not to be in a Contracting State, unless it is in a territorial unit to which the Convention extends.

(4) If a Contracting State makes no declaration under paragraph (1) of this article, the Convention is to extend to all territorial units of that State.

Article 94

(1) Two or more Contracting States which have the same or closely related legal rules on matters governed by this Convention may at any time declare that the Convention is not to apply to contracts of sale or to their formation where the

parties have their places of business in those States. Such declarations may be made jointly or by reciprocal unilateral declarations.

(2) A Contracting State which has the same or closely related legal rules on matters governed by this Convention as one or more non-Contracting States may at any time declare that the Convention is not to apply to contracts of sale or to their formation where the parties have their places of business in those States.

(3) If a State which is the object of a declaration under the preceding paragraph subsequently becomes a Contracting State, the declaration made will, as from the date on which the Convention enters into force in respect of the new Contracting State, have the effect of a declaration made under paragraph (1), provided that the new Contracting State joins in such declaration or makes a reciprocal unilateral declaration.

Article 95

Any State may declare at the time of the deposit of its instrument of ratification, acceptance, approval or accession that it will not be bound by subparagraph (1)(b) of article 1 of this Convention.

Article 96

A Contracting State whose legislation requires contracts of sale to be concluded in or evidenced by writing may at any time make a declaration in accordance with article 12 that any provision of article 11, article 29, or Part II of this Convention, that allows a contract of sale or its modification or termination by agreement or any offer, acceptance, or other indication of intention to be made in any form other than in writing, does not apply where any party has his place of business in that State.

Article 97

(1) Declarations made under this Convention at the time of signature are subject to confirmation upon ratification, acceptance or approval.

(2) Declarations and confirmations of declarations are to be in writing and be formally notified to the depositary.

(3) A declaration takes effect simultaneously with the entry into force of this Convention in respect of the State concerned. However, a declaration of which the depositary receives formal notification after such entry into force takes effect on the first day of the month following the expiration of six months after the date of its receipt by the depositary. Reciprocal unilateral declarations under article 94 take effect on the first day of the month following the expiration of six months after the receipt of the latest declaration by the depositary.

(4) Any State which makes a declaration under this Convention may withdraw it at any time by a formal notification in writing addressed to the depositary. Such withdrawal is to take effect on the first day of the month following the expiration of six months after the date of the receipt of the notification by the depositary.

(5) A withdrawal of a declaration made under article 94 renders inoperative, as from the date on which the withdrawal takes effect, any reciprocal declaration made by another State under that article.

Article 98

No reservations are permitted except those expressly authorized in this Convention.

Article 99

(1) This Convention enters into force, subject to the provisions of paragraph (6) of this article, on the first day of the month following the expiration of twelve months after the date of deposit of the tenth instrument of ratification, acceptance, approval or accession, including an instrument which contains a declaration made under article 92.

(2) When a State ratifies, accepts, approves or accedes to this Convention after the deposit of the tenth instrument of ratification, acceptance, approval or accession,

this Convention, with the exception of the Part excluded, enters into force in respect of that State, subject to the provisions of paragraph (6) of this article, on the first day of the month following the expiration of twelve months after the date of the deposit of its instrument of ratification, acceptance, approval or accession.

(3) A State which ratifies, accepts, approves or accedes to this Convention and is a party to either or both the Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods done at The Hague on 1 July 1964 (1964 Hague Formation Convention) and the Convention relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods done at The Hague on 1 July 1964 (1964 Hague Sales Convention) shall at the same time denounce, as the case may be, either or both the 1964 Hague Sales Convention and the 1964 Hague Formation Convention by notifying the Government of the Netherlands to that effect.

(4) A State party to the 1964 Hague Sales Convention which ratifies, accepts, approves or accedes to the present Convention and declares or has declared under article 52 that it will not be bound by Part II of this Convention shall at the time of ratification, acceptance, approval or accession denounce the 1964 Hague Sales Convention by notifying the Government of the Netherlands to that effect.

(5) A State party to the 1964 Hague Formation Convention which ratifies, accepts, approves or accedes to the present Convention and declares or has declared under article 92 that it will not be bound by Part III of this Convention shall at the time of ratification, acceptance, approval or accession denounce the 1964 Hague Formation Convention by notifying the Government of the Netherlands to that effect.

(6) For the purpose of this article, ratifications, acceptances, approvals and accessions in respect of this Convention by States parties to the 1964 Hague Formation Convention or to the 1964 Hague Sales Convention shall not be effective until such denunciations as may be required on the part of those States in respect of the latter two Conventions have themselves become effective. The depositary of this Convention shall consult with the Government of the

Netherlands, as the depositary of the 1964 Conventions, so as to ensure necessary co-ordination in this respect.

Article 100

(1) This Convention applies to the formation of a contract only when the proposal for concluding the contract is made on or after the date when the Convention enters into force in respect of the Contracting States referred to in subparagraph (1)(a) or the Contracting State referred to in subparagraph (1)(b) of article 1.

(2) This Convention applies only to contracts concluded on or after the date when the Convention enters into force in respect of the Contracting States referred to in subparagraph (1)(a) or the Contracting State referred to in subparagraph (1)(b) of article 1.

Article 101

(1) A Contracting State may denounce this Convention, or Part II or Part III of the Convention, by a formal notification in writing addressed to the depositary.

(2) The denunciation takes effect on the first day of the month following the expiration of twelve months after the notification is received by the depositary. Where a longer period for the denunciation to take effect is specified in the notification, the denunciation takes effect upon the expiration of such longer period after the notification is received by the depositary.

DONE at Vienna, this day of eleventh day of April, one thousand nine hundred and eighty, in a single original, of which the Arabic, Chinese, English, French, Russian and Spanish texts are equally authentic.

IN WITNESS WHEREOF the undersigned plenipotentiaries, being duly authorized by their respective Governments, have signed this Convention.

INDICE BIBLIOGRAFICO

- AA VV, *Global Sales and Contract Law*, Oxford University Press, 2012.
- AA VV, *International Business Transactions in a Nutshell* 75, West Publishers, St. Paul, 1989.
- AA VV, *Schmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, Sweet and Maxwell, 2007.
- AICHER J., *Leistungsstörungen aus der Verkäufersphäre*, in *Das Einheitliche Wiener Kaufrecht*, Hans Hoyer & Willibald Posch eds., 1992.
- AUDIT B., *The Vienna Sales Convention and the Lex Mercatoria*, in *Lex Mercatoria and Arbitration: A Discussion of the New Law Merchant*, Thomas E. Carbonneau ed., 1998.
- BABIAK A., *Defining "Fundamental Breach" under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 6 *TEMPLE INT'L & COMP. Law Journal*. 1992.
- BARBIC J., *Uniform Law on the Int. Sale of Goods, Uniform Law on the Formation of Contracts for the Int. Sale of Goods (1964) and the UN Conv. on Contracts for the Int. Sale of Goods (1980)*, in VOSKUIL/WADE (eds.), *HAGUE-ZAGREB ESSAYS 4: ON THE LAW OF INTERN. TRADE (THE HAGUE, T.M.CASSER. INST./NIJHOFF)*, 1983.
- BELL K., *The Sphere of Application of the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 8 *Pace International Law Review*, 1996.
- BERGAMI R., *What Can UCP 600 Do for You?*, 11 *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration*, 2007.
- BERMAN H. J., *The Uniform Law on International Sale of Goods: A Constructive Critique*, *Law and Contemporary Problems*, Vol. 30, No. 2, *Unification of Law*, 1965.
- BIANCA / BONELL, *Commentary on the International Sales Law*, Fred B Rothman & Co, 1987.
- BIJL M., *Fundamental Breach in Documentary Sales Contracts. The Doctrine of Strict Compliance with the Underlying Sales Contract*, *European Journal of Commercial Contract Law* 1/2009.

- BONELL M.J. , *An International Restatement of Contract Law*, Martinus Nijhoff Publishers, 2009.
- BONELL M.J., *International Case Law & Bibliography on the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Transnational Publishers, Inc., Ardsely, NY December 1998.
- BONELL M.J., *The UNIDROIT Principles as a Means of Interpreting and Supplementing International Uniform Law*, ICC International Commercial arbitration Bull. 2002.
- BONELL M.J., *The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and the Harmonisation of International Sales Law*, in in FLETCHER, I. – MISTELIS, L. – CREMONA, M. (Eds.), *Foundations and Perspectives of International Trade Law*, London, Sweet and Maxwell, 2001.
- BONELL M.J., *Towards a Legislative Codification of the UNIDROIT Principles* ?Articolo presentato all' UNCITRAL Congress "Modern Law for Global Commerce", Vienna (Austria) , 9-12 luglio 2007, *Rev. dr. unif.* 2007.
- BONELL M.J., *Un codice internazionale del diritto dei contratti: I principi Unidroit dei contratti commerciali internazionali*, seconda edizione, Giuffrè Editore, 2006.
- BORTOLOTTI F., *International Commercial Agency Agreements and ICC Arbitration*, 2001 ICC International Court of Arbitration Bulletin Vol. 12, No.1.
- BORTOLOTTI F., *Manuale di diritto commerciale internazionale*, CEDAM 2009.
- BRANDNER G., *Admissibility of Analogy in Gap-filling and its Relationship to General Principles under the CISG*, Albert H. Kritzer CISG Database Institute of International Commercial Law, Pace University Law School.
- BRUNNER C., *UN-Kaufrecht - CISG: Kommentar zum Übereinkommen der Vereinten Nationen über den Internationalen Warenkauf von 1980*, Stämpfli Verlag AG, Bern, 2014.
- CABANILLAS SANCHEZ A., *Art. 25, in La compraventa internacional de mercaderias* Luis Diez-Picazo & Ponce de León eds., 1998.
- D'AMICO G., *Direttiva sui diritti dei consumatori e Regolamento sul Diritto comune europeo della vendita: quale strategia dell'Unione Europea in materi di armonizzazione?*, in *Dibattiti, Diritto comune europeo della vendita*, I Contratti 7/2012.

- DALHUISEN J.H., *Custom and Its Revival in Transnational Private Law*, 18 Duke J. Comp. & Int'l L., 2008.
- DE NOVA G., *L'ambito di applicazione "ratione materiae" della convenzione di Vienna*, in Riv. trim. dir. e proc. civ., 1990.
- DEL DUCA L.F./DEL DUCA P., *Selected Topics Under the Convention on International Sale of Goods (CISG)*, in at 106 *Dickinson Law Review* 2001.
- DIESSE F., *"La bonne foi, la coopération et la raisonnable dans le Convention des Nations Unies relative à la vente internationale des marchandises (CVIM)"*, in Journal de Droit International, 2002.
- FERRARI F., *Burden of Proof Under the United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)*, in *Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*, Kluwer Law International 2000-2001.
- FERRARI F., *Fondamenti della vendita internazionale*, CEDAM, 1998.
- FERRARI F., *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention - 25 Years of Article 25 CISG*, 25 Journal of Law and Commerce , 2006.
- FERRARI F., *L'ambito di applicazione della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale*, in Riv.trim. dir. E proc.civ, 1994.
- FERRARI F., *La vendita Internazionale, Applicabilità e applicazione della Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti di vendita internazionale di beni mobili*, CEDAM 2006.
- FERRARI F., *La vendita internazionale. Applicabilità ed applicazione della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionali di beni mobili*, Seconda edizione, CEDAM, 2006.
- FERRARI F., *Problematiche tipiche della Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili risolte in una prospettiva uniforme*, in Giurisprudenza italiana, 2001.
- FERRARI F., *Relevant trade usage and practices under UN sales law*, The European Legal Forum (E) 5-2002.
- FERRARI F., *Remarks on the Uncitral Digest's Comments on Article 6 CISG*, in Journal of Law and Commerce, Vol. 25:13, 2005-06.
- FERRARI F., *Specific topics of the CISG in light of judicial application and scholarly writing*, 15 Journal of Law and commerce, 1995.
- FERRARI F., *The CISG and its impact on National Legal System*, Sellier, 2008.

FERRARI F., *Uniform Interpretation of the 1980 Uniform Sales Law*, 24 Georgia Journal of International and Comparative Law, 1994-95.

FERRARI F., *La jurisprudence sur la CVIM: un nouveau défi pour les interprètes?*, 4 INT'L BUS. L.J. 1998.

FERRARI F., *Uniform Interpretation of The 1980 Uniform Sales Law*, 24 GA. J. INT'L & COMP. L. 1994.

FERRARI F., *Wesentliche Vertragsverletzung nach UN-Kaufrecht: 25 Jahr Artikel 25 CISG*, Internationales Handelsrecht (IHR) 2005.

FIGA'/TALAMANCA, *Introduzione al Diritto Commerciale Internazionale*, Giappichelli Editore, Torino 2000.

GABRIEL H. D., *General Provisions, Obligations of the Seller, and Remedies for Breach of Contract by the Seller*, in *The draft UNCITRAL digest and beyond: cases, analysis and unresolved issues in the U.N. sales convention*, 2004.

GALGANO F., *The New Lex Mercatoria, Annual Survey of International & Comparative Law*. Vol. 2: Iss. 1, 1995.

GAVRILOVIC/TUSEVSKA, *Koncept raskida ugovora zbog (materijalnih) nedostataka izpunjenja*, Anali Pravnog Fakulteta Univerziteta u Zenici No. 11

GIOVANNUCCI ORLANDI, *Procedural Law Issues in Uniform Law Conventions*, in *Uniform L. Rev.*, 2000.

GODDARD J. A., *El contrato de compraventa internacional*, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2016.

GOLDMAN B., *The Applicable Law: General Principles of Law: the Lex Mercatoria*, in *Contemporary problems in International Arbitration*, ulian D.M. Lew ed., 1986.

GRAFFI L., *Case Law on the Concept of "Fundamental Breach" in the Vienna Sales Convention*, No 3 International Business Law Journal, 2003.

GRAFFI L., *Overview of Recent Italian Court Decisions on the CISG*, in *The European Legal Forum*, 2001.

GRAFFI L., *Divergences in the Interpretation of the CISG: The Concept of "Fundamental Breach,"* in *The 1980 Uniform Sales Law. Old issues revisited in the light of recent experiences*, Verona Conference 2003, a cura di Ferrari F., Milano 2003.

- GRECO/ COTTINO, *Vendita*, in Commentario del Codice Civile Scialoja-Branca, Zanichelli, 2007.
- HARTNELL H. E., *Rousing the Sleeping Dogs: The Validity Exception to the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 18 YALE J. INT'L L. 11, 1993.
- HELLNER J., *Köprät*, Stifelsen Juristforlaget vid Stockholm Universitet, 1982.
- HERBER R., *Die Arbeiten des Ausschusses der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL)*, AWD/RIW, 1974.
- HOLMES W., *The Path of the Law*, *Harvard Law Review*, 1987.
- HONNOLD J., *A uniform law for international sales*, University of Pennsylvania Law Review, vol. 107:1959.
- HONNOLD J., *The Uniform Law for International Sale of Goods: The Hague Convention of 1964*, in: *Law and Contemporary Problems* Vol. 30, No. 2, Unification of Law, 1965.
- HONNOLD J., *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3rd ed. Walters Kluwer, 1999.
- HONNOLD J., *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Harry M. Flechtner ed., 4th ed. 2009.
- HONNOLD J., *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Kluwer, 1989.
- HONSELL H., *Kommentar zum UN-Kaufrecht: Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf*, Berlin-Heidelberg-New York, 1997.
- HOWARTH R. J., *Lex Mercatoria: Can General Principles of Law Govern International Commercial Contracts?*, in *Canterbury Law Review*, 2004.
- HUBER U., *Der UNCITRAL-Entwurf eines Übereinkommens über internationale Warenkaufverträge*, 43 *Rabels Zeitschrift für Ausländisches und Internationales Privatrecht*, 1979.
- JANEVSKI A., "National report on the Application of CISG in the Republic of Macedonia", preparatory work of the GTZ-UNCITRAL Project on Implementation of the CISG and of the system of international commercial arbitration in Southeast Europe, June 2008 (non pubblicato).
- JESSUP P., *Transnational Law*, Yale University Press, New Haven 1956.

- JOLIVET E., *Incoterms in the Arbitral Awards of the International Chamber of Commerce*, in ICC International Court of Arbitration Bulletin, vol. 21, n. 2, 2010.
- KAPPUS A., *Vertragsaufhebung nach UN-Kaufrecht in der Praxis*, 47 Neue Juristische Wochenschrift, 1994.
- KAROLLUS M., Art. 25, in *Kommentar zum Un-kaufrecht. Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den Internationalen Warenkauf (Cisg)*, ed., 1997.
- KAROLLUS M., *Un-Kaufrecht eine Systematische Darstellung für Studium und Praxis*, Wien-New York, 1991.
- KING R., *Gutteridge and Megrah's Law of Bankers' Commercial Credits*, Europa Publications, 2001. ROELAND/BERTRAMS, *Bank Guarantees in International Trade*, Kluwer Law International, 2004.
- KLARIC P., *Zakon o obaveznim odnosima*, Narodne Novine d.d., 2012.
- KROPHOLLER J., *Internationales Privatrecht*, 3rd. edition, Tübingen, 1997.
- LANDO /BEALE (ed.), *Principles of European Contract Law, Part 1. Performance, Non-performance and Remedies*, Dordrecht, 1995.
- LANDO /BEALE (ed.), *Principles of European Contract Law, Parts I and II*. The Hague, 1999.
- LANDO O., *The Rules of European contract law*, Reproduced from "Study of the systems of private law in the EU with regard to discrimination and the creation of a European Civil Code", European Parliament, Directorate General for Research, Working Paper, Legal Affairs Series, JURI 103 EN, 1999.
- LOOKOFSKY J. M., *Fault and No-Fault in Danish, American and International Sales Law: The Reception of the United Nations Sales Convention*, 27 Scandinavian Stud. L. 1983.
- LOOKOFSKY J. M., in *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, J. Herbots editor / R. Blanpain general editor, Suppl. 29 *International Encyclopaedia of Laws - Contracts*, Kluwer Law International, 2000.
- LOOS/ SCHELHAAS, *Commercial sales: the Common European Sales Law compared to the Vienna Sales Convention*, European Review of Private Law, Forthcoming Centre for the Study of European Contract Law Working Paper Series No. 14 Amsterdam Law School Research Paper No. 96.

- LURGER B.**, *Die wesentliche Vertragsverletzung nach Art. 25 CISG*, Internationales Handelsrecht, 2001.
- MAGNUS U.**, *CISG and CESL*, Max Planck Private Law Research Paper No. 12/27.
- MAGNUS U.**, *Beyond the Digest: Part III (Articles 25-34, 45-52)*, in *The draft UNCITRAL digest and beyond: cases, analysis and unresolved issues in the U.N. sales convention*.
- MAGNUS U.**, in STAUDINGER, *Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen - Wiener UN-Kaufrecht (CISG) art. 49*, 2005.
- MAGNUS U.**, *The Remedy of Avoidance of Contract Under CISG - General Remarks and Special Cases*, 25 *Journal of Law and Commerce* 2005.
- MAGNUS U.**, *Wiener UN-Kaufrecht*, in J. von Staudinger's *Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen*, 13th ed. 1995.
- MANRIRUZZAMAN ABUL F.M.**, *The Lex Mercatoria and International Contracts: A Challenge for International Commercial Arbitration?*, in *American University International Law Review* 14, no. 3, 1999.
- MARRELLA F.**, *Choice of Law in Third-Millennium Arbitrations: The Relevance of the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*, 36 *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, 2003.
- MARRELLA F.**, *La Lex mercatoria*, in *Atti notarili nel diritto comunitario e internazionale*, Vol. I: *Diritto internazionale privato*, Torino, Utet, 2011.
- MARRELLA F.**, *La Nuova lex mercatoria, Principi UNIDROIT ed usi dei contratti del commercio internazionale*, CEDAM, 2003.
- MARRELLA F.**, *The Unidroit Principles of International Commercial Contracts in ICC Arbitration*, in 1999 *ICC International Court of Arbitration Bulletin* Vol. 10, No.2.
- MEMMO D.**, *Il contratto di vendita internazionale nel diritto uniforme*, in *Riv. Trim.dir. eproc. Civ.* 1983.

MENDES E.P., *The U.N. Sales Convention and U.S. – Canada Transactions. Enticing the World's Largest Trading Bloc to Do Business Under a Global Sales Law*, in *Journal of Law and Commerce*, 1988.

MOZINA D., *Harmonisation of Private Law in Europe and the Development of Private Law in Slovenia*, in *Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, UNCITRAL, 2012.

MUSTILL M., *The New Lex Mercatoria: The First Twenty-five Years*, in *Arb.Int'l* 1988.

NADELMANN K.H., *The United States and the plans for a Uniform (world) Law on International Sales of Goods*, *University of Pennsylvania Law Review* Vol. 112:697.

NEUMAYER K., *Um die Zukunft des einheitlichen Kaufrechts. Das EKG zwischen der Haager Konferenz und dem Ausschuß der Vereinten Nationen für das Recht des internationalen Handels [On the future of uniform sales law. ULIS between the Hague Conference and the United Nations Commission on International Trade Law - in German]*, in: Chloros ed., *Liber amicorum Ernst J. Cohn*, Heidelberg: Recht und Wirtschaft, 1957.

NEUMAYER K., *Offene Fragen zur Anwendung des Abkommens der Vereinten Nationen über den internationalen Warenkauf*, *Recht Der Internationalen Wirtschaft*, 1999.

NEUMAYER/MING, *Convention de Vienne sur le contrats de vente internationale de marchandises*, Paris, 1993.

OSMANI V., *Treaty Application in Kosovo through Rules of Succession and as Domestic Law: The Example of the CISG*, *PhD thesis Pittsburg University*, 2015.

PAVIC/DJORDJEVIC, *Application of the CISG before the Foreign Trade Court of Arbitration at the Serbian Chamber of Commerce – Looking Back at the Latest 100 cases*, 28 *J: L. & Commerce* 1, 2009.

PEROVIC, *Nesaobraznost robe kao osnov neizvršenja ugovora o prodaji [Non-Conformity of the Goods as Basis of Non-Performance of the Sales Contract]*, *Pravo I Privreda* Nos. 5-8/03.

PILTZ B., *INCOTERMS and the UN Convention on the International Sale of Goods*, CISG ONLINE 20 YEARS CONFERENCE, http://www.20jahre.cisg-library.org/piltz_intro.html.

PRIMAK L.S., *Computer Software: Should the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods Apply? A Contextual Approach to the Question*, in *Computer Law Journal*, 1991.

RABEL E., *The Drafts of an International Sales of Goods Act and of a Revised Uniform Sales Act, Vortrage – Unprinted lectures*, in *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht / The Rabel Journal of Comparative and International Private Law* 50. Jahrg., H. 1/2, *Rechtsvereinheitlichung und Rechtsangleichung*, *Mohr Siebeck GmbH & Co. KG*, 1986.

RAMBERG J., *To What Extent Do INCOTERMS 2000 Vary Articles 67(2), 68 and 69?*, 25 *J.L. & COM.* 219, 2005.

REINHART G., *Development of a law for the international sale of goods*, 14 *Cumb. L. Rev.* 89, 1983-1984.

REINHART G., *UN-Kaufrecht, Kommentar zum übereinkommen der Vereinten Nationen vom 11. april 1980 über Verträge über den Internationalen Warenkauf*, op. cit. p. 66.

ROSETT A., *Critical Reflections on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, in *Ohio State Law Journal*, 1984.

ROSETT A., *Critical Reflections on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 45 *OHIO ST. L.J.* 265, 1984.

RUDOLPH H., *Kaufrecht der export- und import vertrags: Kommentierung des un-übereinkommens über International Warenkaufverträge mit hinweisen für die Vertragspraxis*, 1996.

RUIZ E.C., *El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega*, in *Quadernos de Derecho Transnacional* Vol. 4, 2012.

SAENGER I., *Art. 25, in Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch, BAND 3 §§ 1297-2385, EGBGB, CISG*, Hein Georg Bamberger & Herbert Roth eds., 2003.

SCHLECHTRIEM P., *Recent Developments in International Sales Law*, 18 *Israel Law Review* (1983).

SCHLECHTRIEM P., *From the Hague to Vienna: Progress in Unification of the Law of International Sales Contracts?* *The Transnational Law of International*

Commercial Transactions: Studies in Transnational Economic Law, Deventer: Kluwer Law and Taxation , vol. 2, 1982.

SCHLECHTRIEM P., *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht – CISG* (3rd ed.), 2000

SCHLECHTRIEM P., *The German Act to modernize the Law of Obligations in the Context of Common Principles and Structure of the Law of Obligations in Europe*, *Oxford University Comparative Law Forum*; 2002.

SCHLECHTRIEM P., *Uniform Sales Law – The UN Convention on Contracts for the international Sales of Goods*, Manz, Vienna, 1986.

SCHLECHTRIEM P., *Requirements of Application and Sphere of Applicability of the CISG*, in *Victoria University of Wellington Law Review*, 2005.

SCHLECHTRIEM P., *Requirements of Application and Sphere of Applicability of the CISG*, in *Victoria University of Wellington Law Review*, 2005.

SCHLECHTRIEM, MOZINA, *Pravo medzunarodne prodaje*, Ljubljana, Uradni list 2006.

SCHLECHTRIEM/ MAGNUS *Internationale Rechtsprechung zu EKG und EAG, Eine Sammlung belgischer, deutscher, italienischer, israelischer und niederländischer Entscheidungen zu den Hager Einheitlichen Kaufgesetzen*, Baden – Baden: Nomos, 1987.

SCHLECHTRIEM/CAEMMERER, *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht* , 2nd edition, Munich, 1995.

SCHLECHTRIEM/SCHWENZER, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford Press, 2nd ed., 2005.

SCHMIDT/KESSEL, *Article 9*, in **SCHLECHTRIEM/SCHWENZER**, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford Press, 2nd ed.. 2005.

SCHMITTHOFF C. M., *The Unification or Harmonisation of Law by Means of Standard Contracts and General Conditions*, in *The International and Comparative Law Quarterly*, Vol. 17, No. 3, 1968.

SCHMITTHOFF C., *Commercial Law in a Changing Economic Climate*, Sweet & Maxwell, 1981.

SCHMITTHOFF/CHIA-JUI CHENG, *Clive M. Schmitthoff's Select Essays on International Trade Law*, Martinus Nijhoff, 1988.

- SCHNEIDER E.C , *Consequential Damages in the International Sale of Goods: Analysis of Two Decisions*, 16 J. Int'l L. 615, 2014.
- SCHWENZER I., *The Danger of Domestic Pre-Conceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG: The Question of Avoidance in the Case of Non-Conforming Goods and Documents*, Victoria University of Wellington Law Review 2005.
- SCHWENZER I., *Buyer's Remedies in the Case of Non-Conforming Goods: Some Problems in a core area of the CISG*. In: *The future of international law*. Washington, 2007.
- SCHWENZER I., *The Danger of Domestic Preconceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG: The Question of Avoidance in the Case of Nonconforming Goods and Documents*, Victoria University of Wellington Law Review 4/2005.
- SCHWENZER I., *The Danger of Domestic Preconceived Views with Respect to the Uniform Interpretation of the CISG: The Question of Avoidance in the Case of Nonconforming Goods and Documents*, Victoria University of Wellington Law Review , 2005.
- SCHWENZER I., *The Proposed Common European Sales Law and the Convention on the International Sale of Goods*, © 2012 Thomson Reuters E UCC Law Journal E Vol. 44 November 2012.
- SEVÒN L., *Obligations of the Buyer under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, in *International Sale of Goods*. Dubrovnik lectures, Petar Sarcevic & Paul Volken eds., 1986.
- SHEAFFER C., *The Failure of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and a Proposal for a New Global Code in International Sales Law*, 15 CARDOZO J. INT'L & COMP. L. 461, 2007.
- SHEN J., *Declaring the Contract Avoided: The U.N. Sales Convention in the Chinese Context*, 10 N.Y. INT'L L. REV. 7, 1997.
- TEPESN., "Pravo u gospodarstvu: casopis za gospodarsko-pravnu teoriju i praksu", 2001.
- TORSELLO M., *Reservations to International Uniform Commercial Law Convention*, in *Uniform Law Review*, 2000.
- TORSELLO/FRIGNANI, *Il contratto internazionale*, CEDAM 2010.

- VENEZIANO, *Mancanza di conformità delle merci ed onere della prova nella vendita internazionale: un esempio di interpretazione autonoma del diritto uniforme alla luce dei precedenti stranieri*, in *Diritto del commercio internazionale*, 2001.
- VON BAR C., *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR)*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2009.
- WERTHMAR/LEMMER, *The development of the modern lex mercatoria: a historical perspective*, in *Fundamina: A Journal of Legal History*, 2005.
- WHEBLE, B.S., *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits* Cornell International Law Journal, 1971.
- WILL M. R., *Art. 25*, in *The 1980 Vienna Sales Convention. Commentary on the International Sales Law*, in Bianca /Bonel.
- WILLIAMS A.E., *Forecasting the Potential Impact of the Vienna Sales Convention on International Sales Law in the United Kingdom*, Pace Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), Kluwer Law International (2000-2001).
- ZELLER B., *The Development of Uniform Laws - A Historical Perspective*, 14 Pace International Law Review, 2002.
- ZELLER B., *The Remedy of Fundamental Breach and the United Nations Convention on the International Sale of Goods (CISG) - A Principle Lacking Certainty?* 11 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration, 2007.
- ZIEGEL J., *The Remedial Provisions in the Vienna Sales Convention: Some Common Law Perspectives*, in *International Sales*, Galston, Smit eds., New York, 1984.
- ZIEGEL J.S., *The UNIDROIT Contract Principles, CISG and National Law*, Presentation at a seminar on the UNIDROIT Principles at Valencia, Venezuela (6-9 November 1996).
- ZWEIGERT/KÖTZ, *Introduction to Comparative Law*, Clarendon Press, Oxford, 1998.

Documenti:

- Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Buenos Aires, Argentina, 7 October 2010, www.globalsaleslaw.org/content/api/cisg/urteile/2156.pdf.
- **CISG AC Opinion No. 2**, *Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39*, June 7, 2004, <http://www.cisgac.com/default.php?ipkCat=128&ifkCat=144&sid=144>.
- **CISG AC Opinion no 4**, *Contracts for the Sale of Goods to Be Manufactured or Produced and Mixed Contracts* (Article 3 CISG), 24 October 2004.
- **CISG AC Opinion No. 16**, *Exclusion of the CISG under Article 6*, Rapporteur: Doctor Lisa Spagnolo, Monash University, Australia. Adopted by the CISG Advisory Council following its 19th meeting, in Pretoria, South Africa on 30 May 2014.
- **Direttiva 85/577/CEE** sulla tutela dei consumatori nei casi di contratti negoziati fuori dai locali commerciali.
- **Direttiva 97/7/CE** sulla protezione dei consumatori in materia di contratti a distanza.
- **Direttiva 99/44/CE** sulla vendita e garanzia dei beni di consumo.
- **Direttiva 2000/35/CE** sulla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali.
- Gazzetta Federale Ufficiale n. 29/1978.
- Gazzetta ufficiale della Repubblica di Macedonia No. 18/2001, 78/2001, 04/2002, 59/2002, 05/2003, 84/2008, 81/2009 e 161/2009.
- **GTZ Report**, *Implementation of the United Nations Convention on the International Sale of Goods and of the system of International Commercial Arbitration in Southeast Europe*, Federal Ministry for Economic cooperation and development, 2011.
- GUCE n. C 158/401 del 26 giugno 1989; v. anche la Ris. del 6 maggio 1994, in GUCE n. C 205 (519) del 25 luglio 1994.
- ICC Guide to Incoterms® 2010", ICC . Retrieved March 14, 2014.

- *Manual for exporters – step by step*, Ministry of Craft, Small and Medium-Sized Entrepreneurship of the Republic of Croatia, <http://www.mingropr.hr/UserDocsImages/IZVOZ.pdf>.
- Observations of Governments and of the ICC on the Draft Uniform Law on the International Sale of Goods (1963) (Doc./V/Prep./2).
- **Principles of European Contract Law** (PECL) (1999): http://frontpage.cbs.dk/law/commission_on_european_contract_law/PECL%20engelsk/engelsk_partI_og_II.htm.
- Ris. n. 2205 (XXI) dell'Assemblea Generale dell'ONU del 17 dicembre 1966, in United Nations Commission on International Trade Law – *Yearbook*, vol. I (1968-1970).
- **Secretariat Commentary on Art. 68** of the 1978 Draft (draft counterpart of CISG article 83), <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-83.html>.
- **The ICC Model Distributionship Contract**, Sole Importer – Distributor, ICC Publication No. 646, 2nd ed. 2002.
- **UNCITRAL Digest of Case Law** on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW UNITED NATIONS New York, 2012, 2012 Edition.
- **UNCITRAL Digest of Case Law** on the United Nations Convention on the International Sale of Goods (8 June 2004), A/CN.9/SER.C/DIGEST/CISG/81: Digest 2; http://www.uncitral.org/english/clout/digest_cisg_e.htm.
- UNCITRAL Digest, Digest of Article 34 case law, <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V04/551/57/PDF/V0455157.pdf?OpenElement>
- **UNCITRAL Yearbook** Volume VII:1976, p. 89 e ss, United Nations, New York 1977.
- **UNCITRAL Yearbook** Volume VIII:1977, p. 15 e ss, United Nations, New York 1978.
- United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna, 10 March-11 April 1980, *Official Records, Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings and of the Meetings of the Main Committee*, 1981.

Siti web:

- www.unilex.info
- <http://uniformcommercialcode.uslegal.com>.
- <http://www.hgisg-ekompodium.ieg-mainz.de>.
- <http://www.uncitral.org>
- <http://iicl.law.pace.edu/cisg/cisg>

Giurisprudenza:

- Amstgericht Nordhorn, Case No. 3 C 75/94 Germany, 14 June 1994.
- Appellate Court Karlsruhe, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021219gl.html>.
- Appellate Court Koln, 14/10/2002
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021014gl.html>;
- Appellate Court Munchen 15/09/2004,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040915g2.html>.
- Appellate Court Serbia Pz. 10784/2010;
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/110706sb.html>; *Higher Court in Ljubljana, 1 Cpg 951/2006*
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080409sv.html>.
- Appellate Court Stuttgart, 12 marzo 2001,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010312gl.html>.
- Appellate Court Bamberg 13/01/1999
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990113gl.html>;
- Appellate Court Leeuwarden, *Auto-Moto Styl S.R.O. v. Pedro Boat B.V.*, the Netherlands, 31 August 2005.
- Appellate Court Paris, *Aluminium and Light Industries Company vs Saint Bernard Miroiterie Viterie*, France 14 June 2001.
- Arbitration Court attached to the Hungarian Chamber of Commerce and Industry, Hungary, 20 December 1993 (CLOUT case No. 161).
- Bezirksgericht der Sanne, Switzerland, 20 February 1997 (CLOUT case No. 261).

- Bundesgerichtshof, Germany, 2 March 2005 (CLOUT Case No. 774).
- Bundesgerichtshof, Germany, 8 May 1995 (CLOUT Case No. 123).
- Bundesgericht Switzerland, 28 October 1998, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/413.htm>.
- Bundesgericht, Switzerland, 15 September 2000, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000915s1.html>.
- Bundesgericht, Switzerland, 15 Septembre 2000, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000915s1.html>.
- Bundesgericht, Switzerland, 18 May 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090518s1.html>.
- Bundesgericht, Switzerland, 28 October 1998, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/413.htm>.
- Bundesgerichtshof Germany, 3 April 1996, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html>.
- Bundesgerichtshof, Germany, 9 July 2008, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080709g1.html>.
- Bundesgerichtshof, 8 March 1995 (CLOUT case n. 123).
- Bundesgerichtshof, Germany, 12 February, 1998 (CLOUT case No. 269).
- Bundesgerichtshof, Germany, 2 October 2002, www.cisg-online.ch/cisg/urteile/700.htm.
- Bundesgerichtshof, Germany, 23 July 1997 (CLOUT case No. 231).
- Bundesgerichtshof, Germany, 3 Apr. 1996 (CLOUT Case No. 171).
- Bundesgerichtshof, Germany, 31 October 2001 (CLOUT case No. 445).
- Bundesgerichtshof, Germany, 31 October 2001 (CLOUT case No. 445).
- Bundesgerichtshof, Germany, 4 December 1996 (CLOUT case No. 229).
- Bundesgerichtshof, Germany, 8 March 1995, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html>.
- Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 24 April 2000 (CLOUT case No. 701).
- Caso C 87/10 *Electrosteel Europe SA vs Edil Centro SpA*, sentenza della Corte di Giustizia, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=124882>

[&pageIndex=0&doclang=IT&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=16737.](#)

- CLOUT case n. 261, Switzerland, 20 February 1997
<http://cisgw3.pace.law.edu/cases/970220s1.html>.
- CLOUT case n. 468, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981005rl.html>.
- CLOUT case n. 539 Austria 31 May 2002,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020531a3.html>.
- CLOUT case n. 631, Australia, 17 Novembre 2000,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001117a2.html>.
- CLOUT case n. 717, PRC 6 January 1999,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990106c1.html>.
- CLOUT case n. 746 Austria 29 July 2004,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040729a3.html>.
- CLOUT case n. 826 Germany 19 October 2006,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061019gl.html>.
- Commercial Court in Cacak, Case No. P-33/06, Serbia, 28 June 2006.
- Corte d'Appello di Koper, sentenza N. Cpg 90/93.
- Corte d'Appello di Ljubljana sentenza N. I Cpg 1305/2003.
- Corte d'Appello di Ljubljana sentenza N. I Cpg 577/98.
- Corte d'Appello di Ljubljana VSL sodba I Cpg 1305/2003, 14 dicembre 2005 .
- Corte d'Appello di Milano 20/03/1998
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/98032i3.html>.
- Corte d'Appello Lugano, 15 January 1998, in UNILEX.
- Corte d'Appello Milano, Italy, 20 March 1998.
- Corte Federale Svizzera 11/07/2000
<https://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=794&step=FullText>
. Oberster Gerichtshof, 20/03/1997 http://www.cisg.at/2_5897m.htm.
- Corte Suprema di Slovenia, sentenza N. III Ips 69/96.
- Cour d'Appel de Colmar, France, 26 February 2008,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080226f1.html>.
- Cour d'Appel de Grenoble, 23 October 1996.

- Cour d'Appel de Grenoble, France, 22 February 1995 (CLOUT case No. 154).
- Cour de Cassation France, 26 May 1999,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/9990526f1.html>.
- Cour de Cassation, France, 3 November 2009 (CLOUT case No. 1025).
- Courd'Appel de Colmar, France, 24 October 2000 (CLOUT case No. 400).
- Courd'Appel de Grenoble, France, 26 April 1995 (CLOUT case No. 152).
- Courd'Appel de Paris, 14 January 1998,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980114f1.html>.
- Courd'appel de Paris, France, 6 November 2001 (CLOUT case No. 482).
- Courd'Appel Grenoble, France, 22 February 1995, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950222f1.html>.
- Courd'Appel Grenoble, France, 4 February 1999, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990204f1.html>.
- Court of Arbitration of the Bulgarian Chamber of Commerce and Industry, Award No. 56/1995.
- Decisione del Tribunale di primo grado Skopje II Skopje, III-TS no. 1019/10 del 21/02/2011 reperibile sul sito <https://www.akademika.com.mk>.
- District Court Frankfurt 16/09/1991
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910916gl.html>.
- District Court Freiburg (*Automobile case*), Germany 22 August 2002 .
- District Court Hasselt, *Vital Berry Marketing v. Dira-Frost*, Belgium, 2 May 1995.
- District Court Kortrijk 04/06/2004,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040604bl.html>.
- District Court Saane, Switzerland, 20/02/1997,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970220sl.html>.
- *Door and door jamb case*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/051214sv.html>.
- Düsseldorf, Germany, 24 Apr. 1997, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970424g1.html>
- Efetio Pireos, Case No. 520/2008, Greece, 2008.

- Federal Court of Australia, South Australian District, Adelaide, *Roder Zelt- und Hallenkonstruktionen GmbH v. Rosedown Park Pty Ltd and Reginald R Eustace*, 28 Apr. 1995.
- Federal District Court Illinois, *Mitchel Aircraft Spares, Inc. v. European Aircraft Services AB*, Case No. 97 C 5668, 27 October 1998.
- FTCA Award No. T-13/08, Serbia 16 March 2009.
- FTCA Award No. T-23/97, Serbia 15 April 1999.
- FTCA Award No. T-4/05, Serbia 15 July 2008.
- FTCA Award No. T-1/06, Serbia, 20 December 2006.
- FTCA Award No. T-10/09, Serbia 31 May 2010.
- FTCA Award No. T-13/02 Serbia 9 May 2002.
- FTCA Award No. T-15/07, Serbia 17 August 2007.
- FTCA Award No. T-17/06, Serbia 10 September 2007.
- FTCA Award No. T-17/09, Serbia 27 December 2010.
- FTCA Award No. T-2/00, Serbia 9 December 2002.
- FTCA Award No. T-2/2008, Serbia 30 Settembre 2008.
- FTCA Award No. T-23/08, Serbia 10 November 2009.
- FTCA Award No. T-25/06 Serbia 13 November 2007.
- FTCA Award No. T-5/09, Serbia 6 May 2010.
- FTCA Award No. T-6/10, Serbia 30 November 2010 (non pubblicato).
- FTCA Award No. T-8/08, Serbia, 28 January 2009.
- FTCA Award No. T-8/10, Serbia 2 March 2011.
- FTCA Award No. T-9/07, 23 January 2008.
- FTCA, Award No. T-02/00, Serbia 9 Dec. 2002.
- FTCA, Award No. T-08/06, Serbia 1 Oct. 2007.
- FTCA, Award No. T-09/01, Serbia 23 Feb. 2004.
- FTCA, Award No. T-10/04, Serbia 6 Nov. 2005.
- FTCA, Award No. T-14/07, Serbia 23 May 2008.
- FTCA, Award No. T-15/06, Serbia 28 Jan. 2008.
- Handelsgericht Aargau, Switzerland, 5 Nov. 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021105s1.html>

- Handelsgericht des Kantons Zürich, Switzerland, 30 November 1998 (CLOUT case No. 251).
- Handelsgericht des Kantons Zürich, Switzerland, 30 November 1998 (CLOUT case No. 251).
- Handelsgericht des Kantons Zürich, Switzerland, 8 April 1999 (CLOUT case No. 325). Arbitration Court attached to the Hungarian Chamber of Commerce and Industry, Hungary, 5 December 1995, (CLOUT case No. 164).
- Handelsgericht Kanton Aargau, Switzerland, 5 November 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021105s1.html>.
- Handelsgericht Kanton Aargau, Switzerland, 5 November 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021105s1.html>.
- Handelsgericht St. Gallen, Switzerland, 11 February 2003, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030211s1.html>;
- Handelsgericht Zürich, Switzerland, 17 February 2000, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000217s1.html>.
- HG Kantons Aargau, 11 June 1999 (CLOUT case no. 333).
- HG Kantons Aargau, 11 June 1999 (CLOUT case no. 333).
- HG Kantons Aargau, 26 September 1997 (CLOUT case no. 217).
- HG Zurich, 30 November 1998, in UNILEX.
- High Commercial Court of Belgrade, Serbia, 22 April 2008, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080422sb.html>; FTCA Serbia, Iodo No. T-25/06 on 13 November 2007, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071113sb.html>;
- High Commercial Court Pz-2047/03-8, Croatia, 19 December 2006.
- High Commercial Court XXVIII Pz-2728/4-3, Croatia.
- High Commercial Court XXVIII Pz-5580/03-3, Croatia, 26 September 2006.
- High Commercial Court XXVIII Pz-7602/03-3, Croatia, 24 October 2006.
- High Commercial Court, Case. No. X Pz. 9418/2006, Serbia 10 July 2007.
- High Commercial Court, Pz. 1006/2004/1 Serbia 9 July 2004.
- High Commercial Court, Pz. 6584/2004, Serbia 13 September 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040913sb.html>.

- Hof Leeuwarden, Case No. 0400549, the Netherlands, 31 August 2005.
- Hof van Beroep Gent, Belgium, 14 November 2008,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081114b1.html>
- Hof's-Hertogenbosch, the Netherlands, 2 January 2007 (CLOUT case No. 828).
- ICC Award 9978/1999.
- ICC Award No. 8574/1996.
- ICC Award No. 9978/1999.
- ICC Award No. 8817/1997.
- ICC Award No. 6653/1993.
- ICC Award No. 7197/1992.
- ICC Award No. 7331/1994.
- ICC Award No. 7585/1992.
- ICC Award No. 7819/1999.
- ICC Award No. 8128/1995.
- ICC Award No. 8128/1995.
- ICC Award No. 8547/1999.
- ICC Award No. 8769/1996.
- ICC Award No. 8786/1997.
- ICC Award No. 8817/2000.
- ICC Award No. 9781/2000.
- ICC Award No. 9875/2000.
- ICC Award No. 9978 /1999.
- ICC Award No.7585/1992.
- Kantonsgericht des Kantons Zug, Switzerland, 21 October 1999 (CLOUT case No. 328).
- Kantonsgericht des Kantons Zug, Switzerland, 21 October 1999 (CLOUT case No. 328).
- Kantonsgericht Schaffhausen, Case No.12/1997/322, Switzerland, 25 February 2002.
- Kantonsgericht Schaffhausen, Switzerland, 23 April 2002,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020423s1.html> .

- Kantonsgericht Schaffhausen, Switzerland, 27 January 2004 (CLOUT case No. 892).
- Kantonsgericht Zug, Case No. A2 2001 105, Switzerland, 14 December 2009.
- Landgericht Bamberg, Germany, 13 April 2005, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050413g1.html>.
- Landgericht Berlin, Germany, 24 March 1998.
- Landgericht Ellwangen, Germany, 21 August 1995, unpublished.
- Landgericht Hamburg, Germany, 26 September 1990 (CLOUT case No. 5).
- Landgericht Kassel, Germany, 21 Sept. 1995, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/192.htm>.
- Landgericht Köln, Germany, 16 November 1995, www.cisg-online.ch/cisg/urteile/265.htm.
- Landgericht Landshut, Germany, 12 June 2008, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080612g2.html>.
- Landgericht Landshut, Germany, 5 Apr. 1995, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950405g1.html>.
- Landgericht München, Case No. 5 HKO 3936/00, 27 February 2002.
- Landgericht München, Germany, 20 Feb. 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020220g1.html>.
- Landgericht Potsdam Case No. 6O 171/08, Germany, 7 April 2009.
- Landgericht Saarbrücken, Case No. 8 O 118/02, Germany, 1 June 2004.
- Landgericht Stendal, Germany, 12 October 2000 (CLOUT case No. 432).
- Leg felsőbb Biróság, Hungary, 25 September 1992 (CLOUT case No. 53).
- LG Munchen, 29 May 1995, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/235.htm>.
- Lodo del Arbitrato istituzionale presso la Camera di commercio della Macedonia No. 44-13/12, Macedonia 6 dicembre 2001.
- Lodo del Arbitrato istituzionale presso la Camera di commercio della Macedonia No. 44-13/11 Macedonia, 6 February 2003.
- March 1996 Schiedsgericht der Handelskammer Arbitral Tribunal Hamburg (CLOUT case no. 16621).

- Obergericht Aargau, Case no. ZOR.2008.16 / eb, Switzerland, 3 March 2009.
- Obergericht des Kantons Luzern, Switzerland, 8 January 1997 (CLOUT case No. 192).
- Obergericht Aargau, Switzerland, 3 March 2009,
<http://globalsaleslaw.com/content/api/cisg/urteile/2013.pdf> .
- Obergericht Kanton Bern, Switzerland, 19 May 2008,
<http://globalsaleslaw.com/content/api/cisg/urteile/1738.pdf>.
- Oberlandesgericht Bamberg, Germany, 13 January 1999 (CLOUT case No. 294).
- Oberlandesgericht Celle, Germany, 10 March 2004 (CLOUT case No. 597).
- Oberlandesgericht Celle, Germany, 11 November 1998 (CLOUT case No. 274).
- Oberlandesgericht Düsseldorf, Germany, 18 Nov. 1993, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/92.htm> .
- Oberlandesgericht Düsseldorf, Germany, 22 July 2004,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040722g1.html>.
- Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Germany, 18 January 1994 (CLOUT case No. 79).
- Oberlandesgericht Frankfurt, Germany, 15 March 1996, www.cisg-online.ch/cisg/urteile/284.htm.
- Oberlandesgericht Frankfurt, Germany, 17 Sept. 1991,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910917g1.html>.
- Oberlandesgericht Frankfurt, Germany, 18 Jan. 1994, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940118g1.html>.
- Oberlandesgericht Graz, Austria, 29 July 2004 (CLOUT case No. 746).
- Oberlandesgericht Hamburg, 28 February 1997 (CLOUT case n. 277).
- Oberlandesgericht Hamburg, Germany, 14 December 1994,
<http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/216.htm>.
- Oberlandesgericht Hamburg, Germany, 25 January 2008.
- Oberlandesgericht Hamburg, Germany, 26 November 1999 (CLOUT case No. 384).

- Oberlandesgericht Hamburg, Germany, 28 Feb. 1997, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/261.htm>.
- Oberlandesgericht Hamm Germany, 22 Sept. 1992, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/57.htm>
- Oberlandesgericht Hamm, Case No. 28 U 107/08 , Germany, 2 April 2009.
- Oberlandesgericht Hamm, Germany, 2 April 2009, www.globalsaleslaw.com/content/api/cisg/urteile/1978.pdf.
- Oberlandesgericht Hamm, Germany, 5 November 1997 (CLOUT case No. 295).
- Oberlandesgericht Innsbruck, Austria, 1 July 1994 (CLOUT case No. 107).
- Oberlandesgericht Innsbruck, Austria, 18 December 2007, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071218a3.html>.
- Oberlandesgericht Koblenz, Germany, 17 September 1993 (CLOUT case No. 281).
- Oberlandesgericht Koblenz, Germany, 31 January 1997, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/256.htm>.
- Oberlandesgericht Köln, Case No. 16 U 45/00, Germany, 13 November 2000.
- Oberlandesgericht Köln, Germany, 14 Oct. 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021014g1.html>.
- Oberlandesgericht Köln, Germany, 21 May 1996 (CLOUT case No. 168).
- Oberlandesgericht Köln, Germany, 27 November 1991.
- Oberlandesgericht Köln, Germany, 8 January 1997, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970108g1.html>.
- Oberlandesgericht Linz, Austria, 23 January 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060123a3.html>;
- Oberlandesgericht München, Germany, 1 July 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020701g1.html>.
- Oberlandesgericht München, Germany, 21 January 1998 (CLOUT case No. 297).
- Oberlandesgericht München, Germany, 3 December 1999 (CLOUT case No. 430).

- Oberlandesgericht München, Germany, 8 February 1995 (CLOUT case No. 133).
- Oberlandesgericht München, Germany, 8 February 1995, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g1.html>.
- Oberlandesgericht Nürnberg, Germany, 20 September 1995.
- Oberlandesgericht Oldenburg, Case No. 8 U 138/07, Germany, 20 December 2007.
- Oberlandesgericht Oldenburg, Germany, 20 December 2007 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071220g1.html>.
- Oberlandesgericht Schleswig-Holstein, Germany, 29 October 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021029g1.html>.
- Oberlandesgericht Stuttgart, Germany, 12 Mar. 2001, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010312g1.html>.
- Oberlandesgericht Stuttgart, Germany, 28 February 2000.
- Oberlandesgericht Zweibrücken, Germany 2 February 2004.
- Oberster Gerichtshof 25 January 2006 (CLOUT case n. 752).
- Oberster gerichtshof , Supreme Court, Case No. 1 Ob 74/99, Austria 29 June 1999.
- Oberster Gerichtshof Supreme Court Austria Case No. 1 Ob 74/99k., 29 June 1999.
- *Oberster Gerichtshof* (Supreme Court), Austria, 6 February 1996 (CLOUT case No.176
- Oberster Gerichtshof, 27 ottobre 1994, <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/133.htm>.
- Oberster Gerichtshof, Austria, 12 February 1998 (CLOUT case No. 238).
- Oberster Gerichtshof, Austria, 29 June 1999 (CLOUT case No. 422).
- Oberster Gerichtshof, Austria, 4 July 2007, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070704a3.html>.
- Oberster Gerichtshof, Austria, 6 February 1996 (CLOUT case No. 176).
- Oberster Gerichtshof, Austria, 7 Sept. 2000, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=473&step=Abstract>;
- Oberster Gerichtshof, Austria, Apr. 13, 2000 (CLOUT Case No. 426).

- Oberster Gerichtshof, Austria, 10 November 1994 (CLOUT case No. 106).
- Oberster Gerichtshof, Austria, 11 February 1997 (CLOUT case No. 190).
- Oberster Gerichtshof, Austria, 7 Sept. 2000 (CLOUT Case No. 428).
- OLG Düsseldorf 2 July 1993 (CLOUT case n.49).
- OLG Frankfurt del 13 giugno 1991.
- OLG Frankfurt, Germany, 17 September 1991, in Unif. L. Rev., 1991, p. 381;
- OLG Frankfurt, Germany, 17 Settembre 1991.
- OLG Karlsruhe, 25 June 1997, in RIW, 1998, p. 235; BGH, 3 April 1996, in NJW, 1996, p.
- Østre Landsret, Denmark 23 April 1998 (CLOUT case No. 309).
- *Plásticos de Exportación Expoplast C.A. v. reg. Mac s.r.l.*. Tribunale di Busto Arsizio, 13 dicembre 2001,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011213i3.html>.
- Polimeles Protodikio Athinon, Case No. 4505/2009), Greece, 2009.
- Pretura circondariale di Parma 24 Novembre 1989 (CLOUT case n. 90).
- Pretura circondariale di Parma, 24 novembre 1989,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/891124i3.html>.
- Rb Zutphen, Netherlands, 29 May 1997, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=353&step=Abstract>.
- Rechtbank Breda, the Netherlands, 16 January 2009,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090116n1.html>.
- Rechtbank Koophandel Veurne, Case No. A/00/00665, Belgium, 25 April 2001.
- Rechtbank Middleburg, the Netherlands, 2 April 2008.
- Rechtbank Utrecht, the Netherlands, 15 April 2009,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090415n1.html>.
- Rechtbank van Koophandel Kortrijk, Belgium, 4 June 2004,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040604b1.html>.
- Rechtbank van Koophandel, Hasselt, Case No. A.R. 04/02330, Belgium, 13 May 2003.
- Retten i København, Denmark, 19 October 2007 (CLOUT case No. 992).

- Russian Federation arbitration proceeding n. 135/2002, 16 June 2003.
- Schiedsgericht der Hamburger freundlichen Arbitrage, Germany, 29 December 1998 (CLOUT case No. 293).
- Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, Germany, 21 March, 21 June 1996.
- Schweizerisches Bundesgericht (BGer) (Federal Court), Switz., Nov. 13, 2003. <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031113s1.html>.
- Sentenza VIII ZR 108/12, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/121107g1.html>.
- Shanghai High People's Court, People's Republic of China, 17 May 2007, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070517c1.html>.
- St. Gallen, Switzerland, 15 January 2010, www.globalsaleslaw.org/content/api/cisg/urteile/2159.pdf;
- Superior Court of Massachusetts, United States, 28 February 2005 (CLOUT case No. 698).
- Supreme Court of Austria, Case No. 1 Ob 77/01g), 22 October 2001.
- Supreme Court of Croatia, Case N. II Rev-61/99-2, 12 March 2003.
- Supreme Court of Hungary, *Pratt & Whitney v. Malev*, 25 September 1992.
- Supreme Court of Queensland, Australia, [2000] QSC 42, 17 November 2000 (CLOUT case No. 631).
- Supreme Court of Republic of Slovenia III Ips 60/96, Slovenia 8 April 1998, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980408sv.html>.
- Tribunal cantonal de Vaud, Switzerland, 24 November 2004, <http://globalsaleslaw.com/content/api/cisg/urteile/1842.pdf>.
- Tribunal Cantonal du Jura, Switzerland, 3 November 2004 (CLOUT case No. 904).
- Tribunal cantonal du Valais, Switzerland, 23 May 2006 (CLOUT case No. 930).
- Tribunal Cantonal du Valais, Switzerland, 28 January 2009, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090128s1.html>.
- Tribunal cantonal du Vaud, Switzerland, 11 April 2002 (CLOUT case No. 880).

- Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russian Federation, 16 March 2005, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050316r1.html>.
- Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russian Federation, 6 April 1998, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980406r1.html>.
- Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russian Federation, 2 September 1997, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970902r1.html>.
- Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russia, Lodo No. 5/1997, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980305r1.html>.
- Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russian Federation, 30 June 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060630r1.html>.
- Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russian Federation, 5 November 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/041105r1.html>.
- Tribunal of International Commercial Arbitration of the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Case n. 99/2002, 16 April 2003, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030416r1.html>.
- Tribunal of International Commercial Arbitration of the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Case n. 133/1194 19 December 1995, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951219r1.html>.
- Tribunal of International Commercial Arbitration of the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Case n. 100/2002, 19 May 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040519r1.html>.
- Tribunale di Busto Arsizio, Italy, 13 December 2001.
- Tribunale di Forlì, Italy, 11 December 2008 (CLOUT case No. 867).
- Tribunale di Forlì, Italy, 11 December 2008 (CLOUT case No. 867).
- Tribunale di Forlì, Italy, 16 February 2009
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090216i3.html>.

- Tribunale di Padova Case no. 40552, *SO. M. AGRI s.a.s di Ardina Alessandro & C. v. Erzeugerorganisation Marchfeldgemüse GmbH & Co. KG*, Italy, 25 February 2004..
- Tribunale di Padova, Italia, 25 Feb. 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040225i3.html>.
- Tribunale di Padova, Italy, 11 January 2005 (CLOUT case No. 651).
- Tribunale di Padova, Italy, 11 January 2005 (CLOUT case No. 651).
- Tribunale di Padova, Italy, 25 February 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040225i3.html>.
- Tribunale di Pavia, Italy, 29 December 1999 (CLOUT case No. 380).
- Tribunale di Rimini, Italy, 26 November 2002 (CLOUT case No. 608).
- Tribunale di Rimini, Italy, 26 November 2002 (CLOUT case No. 608).
- Tribunale di Vigevano, Case No. 856 R.g. , Italia 12 July 2000.
- U.S. Court of Appeals (5th Circuit), Case No. 02-20166 *BP Oil International, Ltd. v. Empresa Estatal Petroleosde Ecuador*, 11 June 2003.
- U.S. Court of Appeals (5th Circuit), United States, 11 June 2003, corrected on 7 July 2003 (CLOUT case No. 575).
- U.S. Court of Appeals, 2d Circ., 29 June 1998, in WL 343335; District Court, S.D.N.Y., 6 April 1998, in WL 164824;
- U.S. Court of Appeals, 4th. Circ., 21 June 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020621u1.html>.
- U.S. Court of Appeals, 4th. Circ., 21 June 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020621u1.html>.
- U.S. District Court, Northern District of California, United States, 27 July 2001 (CLOUT case No. 433).
- U.S. District Court, Eastern District of Pennsylvania, *Amco Ukrservice et al. V. American Meter Company*, 29 May 2004.
- U.S. District Court, Eastern District of Pennsylvania, United States, 29 August 2000 (CLOUT case No. 420).
- U.S. District Court, Eastern District of Pennsylvania, United States, 29 March 2004 (CLOUT case No. 695).
- U.S. District Court, Eastern District of Pennsylvania, United States, 13 April 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040413u1.html>.

- U.S. District Court, Middle District of Pennsylvania, United States, 16 August 2005, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050816u1.html>.
- U.S. District Court, Northern District of California, United States, 27 July 2001 (CLOUT case No. 433).
- U.S. District Court, Northern District of Illinois, *CANInt'l, Inc. v. Guangdong Kelon Electronical Holdings*, United States, 3 September 2008.
- U.S. District Court, Northern District of Illinois, Eastern division, *Caterpillar v. Usinor Industeel* 30 March 2005.
- U.S. District Court, Northern District of Illinois, United States, 29 January 2003 (CLOUT case No. 574).
- U.S. District Court, Southern District of New York, United States, May 10, 2002 (CLOUT case No. 579).
- U.S. District Court, Southern District of New York, United States, 23 August 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060823u1.html#ii1>.
- US District Court, Northern District of California, *Mc Dowell Valley Vineyards, Inc. v. Sabaté USA Inc. et al.*, 2 November 2005.
- *Valerio Marketing v. Green*, 2006 WL 891196 (D.N.J.)
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060404ul.html>.
- Zivilgericht Basel-Stadt, Switzerland, 1 March 2002, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020301s1.html>.
- Zivilgericht Basel-Stadt, Switzerland, 8 November 2006, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061108s1.html>.