



**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**  
**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E AZIENDALI**  
**"MARCO FANNO"**

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE, GIURIDICHE**  
**E STUDI INTERNAZIONALI**

**CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA INTERNAZIONALE**  
*L-33 Classe delle lauree in SCIENZE ECONOMICHE*

Tesi di laurea

**La Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di merci e  
la forma del contratto**

*The United Nations Convention on Contracts for the International  
Sale of Goods and the form of contract*

Relatore:  
Prof. ZAMUNER ENRICO

Laureando:  
NYARKO FRANCO

Anno Accademico 2015-2016



# INDICE SOMMARIO

INTRODUZIONE.....	1
1. LA CONVENZIONE DI VIENNA: STRUTTURA, CONTENUTO E AMBITO DI APPLICAZIONE .....	4
2. IL PRINCIPIO DELLA LIBERTA' DI FORMA DEL CONTRATTO E I SUOI LIMITI.....	10
3. GLI EFFETTI DELLA RISERVA SECONDO L'ARTICOLO 96 .....	14
BIBLIOGRAFIA.....	21
SITOGRAFIA.....	22



## INTRODUZIONE

La Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di compravendita internazionale di merci (CISG, *Contracts for the International Sale of Goods*) conta oggi 84 Paesi contraenti, immagine di una straordinaria diversità culturale, economica e geografica. Gli obiettivi della Convenzione sono la rimozione degli ostacoli giuridici agli scambi internazionali e la promozione dello sviluppo del commercio globale attraverso l'adozione di regole uniformi applicabili ai contratti di compravendita internazionale di merci e compatibili con i diversi sistemi sociali, economici e giuridici. Prima dell'adozione della Convenzione e prima della sua entrata in vigore, le parti di un contratto internazionale si trovavano sempre dinanzi al quesito: "quale legge disciplinerà questa transazione?". La risposta, nella maggior parte dei casi, era indimenticata con la legge sostanziale nazionale di una delle parti, che comportava spesso delle volte costi di transazione, incertezza circa la legge applicabile, costi di contrattazione ecc.... Si percepì così l'esigenza di stabilire una disciplina internazionalmente uniforme in grado di superare le molteplici divergenze legate alla diversità dei sistemi giuridici, dare sicurezza alle parti in merito all'interpretazione della legge applicabile alla fattispecie, rendere omogenee le regole di conflitto degli Stati contraenti e promuovere la vendita su scala internazionale.

La necessità di "stabilire una disciplina internazionalmente uniforme di fattispecie che presentano momenti di collegamento con una pluralità di Stati", intesa a "superare i confini nazionali" ed a creare certezza nel diritto, fu avvertita molto presto. Il primo passo in tal senso fu compiuto da Ernst Rabel, giurista americano di origini austriache, che negli anni venti suggerì al Consiglio di Direzione dell'allora nuovo Istituto internazionale per l'unificazione del diritto privato, l'UNIDROIT, di uniformare il diritto sostanziale in materia di vendita internazionale di beni mobili. Gli sforzi in seguito intrapresi sfociarono in un primo progetto di legge uniforme che fu sottoposta ai commenti dei vari paesi attraverso la allora Società delle Nazioni. Dopo l'interruzione dei lavori dovuti alla Seconda Guerra mondiale, i lavori ripresero nel 1951 con una conferenza all'Aja, in occasione della quale il progetto venne discusso. A questo progetto ne seguirono altri, l'ultimo dei quali formò oggetto della conferenza diplomatica tenutasi all'Aja dal 1° al 25 aprile 1964, che vide la partecipazione di 28 Stati, e che condusse all'approvazione di due convenzioni, rispettivamente contenenti 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). Le due convenzioni furono aperte alle firme il 1° luglio dello stesso anno. La LUVI entrò in vigore il

18 agosto 1972 ratificata da Gambia, Regno Unito, Belgio, Repubblica Federale Tedesca, Lussemburgo, Israele, Italia, Paesi Bassi e San Marino. La LUFC entrò in vigore il 23 agosto del 1972 ratificata dagli stati precedentemente elencati, con la sola esclusione di Israele.

Era subito evidente come, le convenzioni dell'Aja del 1964, pur avendo un valore fondamentale, necessitassero di una maggior diffusione su scala mondiale. A tal scopo, nel 1966 l'Assemblea generale dell'ONU creò l'UNCITRAL, Commissione delle Nazioni Unite per il diritto del commercio internazionale, che aveva il compito di “promuovere la progressiva armonizzazione e unificazione delle norme del commercio internazionale”. Per facilitare l'efficienza nella gestione delle questioni tecnico-giuridiche, i membri della commissione furono limitati a 36 Stati scelti tuttavia da tutte le regioni geografiche. Il criterio di composizione della commissione prevedeva la seguente distribuzione regionale: 9 Stati africani, 7 asiatiche, 5 dell'Europa sovietica, 6 latino americani, 9 dell'Europa occidentale ed altri, dove per altri si intendono USA, Australia, Nuova Zelanda e Canada. Ogni Stato membro designa i propri rappresentanti selezionandoli da “settori inerenti all'attività commerciale internazionale”.

Alla sua prima sessione, tenutasi nel 1968, fu preso in esame lo stato delle ratifiche delle due convenzioni dell'Aja del 1964, non ancora in vigore. Di conseguenza, la commissione incaricò il segretario generale dell'ONU di inviare un questionario a ciascun Stato membro. Le repliche e le loro analisi furono analizzate durante la seconda sessione del 1969.

L'analisi delle risposte rivelò l'incapacità della LUVI e LUFC di raggiungere una vasta accettazione da parte di un sistema composto da molti paesi appartenenti a diversi sistemi giuridici, sociali ed economici. Alcune delle obiezioni sollevate furono:

- Alla conferenza dell'Aja, parteciparono solo 28 Stati, prevalentemente Paesi industrializzati ad economia di mercato, senza un'adeguata rappresentanza dei paesi in via di sviluppo e socialisti.
- La LUVI fa uso di concetti astratti e complessi tratti dai sistemi giuridici di Civil law, i quali potrebbero facilmente tradursi in ambiguità ed errori e non essere facilmente interpretabili da avvocati e uomini d'affari dell'area di Common law.
- La LUVI avvantaggiava molto il commercio tra paesi confinanti geograficamente e rivolgeva scarsa attenzione verso i problemi del commercio oltre oceanico.
- L'ambito di applicazione della LUVI era considerata da molti troppo ampia.

Dopo l'analisi delle repliche ricevute, la Commissione decise di formare un gruppo di lavoro sulla vendita internazionale di beni mobili, i cui membri provenivano da 15 Stati membri, incaricato di redigere un nuovo testo normativo che potesse ambire ad “un'accettazione su scala

mondiale da parte di paesi di diversa estrazione legale, economica e culturale”. Sotto la presidenza del professor Jorge Barrera Graf del Messico, il gruppo di lavoro ultimò il progetto in nove sessioni annuali. Nel 1976, si completò il progetto di convenzione contenente le norme sui diritti ed obblighi in capo ai soggetti contrattuali. Nel 1978 fu ultimata la bozza di convenzione contenente le disposizioni sulla formazione del contratto. Nel giugno dello stesso anno l’UNCITRAL propose l’unificazione dei due lavori in un unico progetto di convenzione, e costituì un altro team di lavoro apposito che portò a compimento il proprio lavoro alla fine dell’anno. La commissione allora approvò il progetto redatto e convinse l’ONU a convocare una conferenza diplomatica per valutarlo.

Nel marzo 1980, delegazioni di 62 paesi e 8 organizzazioni internazionali si incontrarono a Vienna per pronunciarsi sul progetto dell’UNCITRAL. La conferenza durò cinque settimane ed ebbe come sede principale le mura inviolabili del complesso della Hofburg.

Quasi tutte le disposizioni del progetto di convenzione proposto dall’UNCITRAL furono approvate nella sostanza dalla conferenza. Il testo della convenzione fu ultimato da due comitati: il primo si concentrò sul perfezionamento delle disposizioni principali della Convenzione (parti I-III), mentre il secondo preparò la parte IV, relativa alle disposizioni finali; quest’ultime disposizioni disciplinano le modalità di entrata in vigore della convenzione ed elencano le dichiarazioni (le riserve) ammissibili per gli stati membri.

Sessioni plenarie furono tenute solo all’inizio e alla fine della conferenza, durante la quale venne esaminato l’elaborato preparato dai due gruppi. Il testo della convenzione fu approvato, senza voti contrari e redatta nelle sue sei lingue ufficiali: arabo, cinese, inglese, francese, russo e spagnolo.

La Convenzione entrò in vigore il 1° gennaio 1988, ossia, secondo l’articolo 99 della stessa, il primo giorno del mese susseguente la scadenza del periodo di dodici mesi dopo la data del deposito del decimo strumento di ratifica, accettazione, approvazione o adesione (11 dicembre 1986).

## CAPITOLO PRIMO

### LA CONVENZIONE DI VIENNA: STRUTTURA, CONTENUTO E AMBITO DI APPLICAZIONE

Dopo più di trent'anni dalla sua redazione, “La Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita di beni mobili” continua ad essere considerata la normativa di diritto materiale uniforme di maggiore successo. Sebbene sia stata ratificata da paesi con caratteristiche totalmente diverse, presenta una particolarità che la contraddistingue da molte altre convenzioni fino ad ora stipulate: la CISG è divenuta la legge nazionale applicata alla compravendita internazionale di beni mobili per tutti gli Stati che l'hanno ratificata. Per questa ragione, pertanto, è possibile affermare che l'ambizioso obiettivo di uniformare la legge che disciplina i contratti di compravendita a livello internazionale è stato in parte largamente raggiunto. Per quanto concerne l'Italia, la CISG è stata ratificata con la legge 11 dicembre 1985, n. 765 ed è in vigore dal 1° gennaio 1988.

La CISG contiene norme sostanziali che regolano i diritti delle parti di un contratto di vendita internazionale e tratta argomenti relativi alla formazione del contratto, gli obblighi di consegna del venditore, la qualità dei prodotti che il venditore deve vendere, l'obbligo del compratore a pagare, i rimedi in caso di violazione e l'esenzione da responsabilità in caso di circostanze impreviste.

È suddivisa in quattro parti:

Parte I: “Ambito di applicazione e disposizioni generali”.

La prima parte è composta dagli articoli dall'1 al 13 ed è formata da due capitoli:

- Capitolo 1: “ambito di applicazione”. Artt 1-6
- Capitolo 2: “disposizioni generali”. Artt 7-13

Parte II: “Formazione del contratto”.



Gli articoli da 14 al 24 costituiscono la seconda parte della Convenzione di Vienna, parte che regola i metodi in cui si può formare un contratto di compravendita.

Parte III: “Vendita di beni mobili”

Gli articoli dal 25 all’88 formano la terza parte, la quale è composta rispettivamente da cinque capitoli:

- “Disposizioni generali”
- “Obbligazioni del venditore”
- “Obbligazioni del compratore”
- “Passaggio del rischio”
- “Disposizioni comuni alle obbligazioni del venditore e del compratore”

Parte IV: “Disposizioni finali”

Gli articoli dall’89 al 101 costituiscono la quarta parte della convenzione all’interno della quale sono contenute note tecniche e indicazioni per gli stati che andranno ad applicare la normativa.

Procediamo alla puntualizzazione di alcuni punti chiave della Convenzione che sono da interiorizzare al fine della comprensione del testo del documento.

- Carattere universale: La CISG è una normativa di diritto sostanziale uniforme che si pone come obiettivo quello di dare certezze al compratore e venditore qualora venissero a verificarsi controversie fra le parti aventi luogo d’affari in stati diversi. Al momento dell’applicazione di suddetta normativa, pertanto, è necessario avere riguardo del suo carattere internazionale; ciò significa che la posizione da assumere al momento della sua applicazione non è quella del giurista nazionale. La disciplina in questione, infatti “non vuole identificarsi con alcun sistema giuridico, ma vuole coniugarsi con tutti”.
- La CISG è una normativa sostanziale che non disciplina tutti i contratti di compravendita, in particolare la Convenzione non si applica alle vendite:
  - a) Se gli Stati non sono entrambi firmatari e la legge applicabile alla fattispecie è la legge nazionale dello stato non aderente
  - b) Se ai sensi della Convenzione la vendita non è internazionale
  - c) Se si tratta di vendite particolari non regolate dalla CISG

Queste vendite internazionali verranno quindi disciplinate in base alle norme di conflitto e in seguito sarà la norma nazionale applicabile al caso a regolare la controversia.

- Un'altra precisazione riguarda le materie che risultano escluse dalla Convenzione. L'art. 4, infatti, afferma che la disciplina uniforme regola esclusivamente la formazione del contratto di compravendita e i diritti e gli obblighi che un tale contratto fa sorgere tra venditore e compratore. In particolare la Convenzione di Vienna non regola la validità del contratto, la validità delle sue clausole o la validità degli usi e gli effetti che il contratto può avere sulla proprietà delle merci vendute.

La Convenzione si applica alle transazioni che soddisfano tre requisiti:

- La transazione deve costituire un contratto per la vendita di beni: di conseguenza i contratti per servizi o per la vendita internazionale di proprietà diverse dai "beni" non sono regolati dalla Convenzione. Leggendo il testo della Convenzione si nota subito che il concetto di *contract of sale of good* non è spiegato: manca volutamente una definizione di contratto di compravendita, lacuna questa riconducibile alle significative differenze del concetto di compravendita legate a ciascun ordinamento giuridico. Tuttavia, ciò non vuol dire che esso non sia deducibile. Dal testo emerge che il contratto deve riguardare beni materiali capaci di essere trasferiti fisicamente. Sono esclusi i beni immobili (*real estate*) e incluse le materie prime, commodities, prodotti finiti e macchinari. Sono altresì esclusi dall'ambito di applicazione della Convenzione particolari categorie di beni, in ragione della loro particolare natura (titolo di credito o valuta; navi, battelli o aeromobili; energia elettrica), ovvero in ragione della modalità di vendita (vendite all'asta, o vendite risultanti da pignoramento o altre procedure giudiziarie).

La compravendita di beni da produrre o fabbricare rientrano nella sfera di applicazione della Convenzione, a meno che "la parte che ordina le stesse (compratore) non sia tenuta a fornire una porzione essenziale degli elementi materiali necessari a tale fabbricazione o produzione". Per i contratti che prevedono sia la fornitura dei beni che la prestazione di servizi (cosiddetti *hybrid sales-service*), la Convenzione non si applica laddove "la porzione preponderante dell'obbligo della parte che fornisce le merci consiste in una fornitura di mano d'opera o di altri servizi".

Non rientrano nel campo di applicazione della Convenzione inoltre tutte quelle transazioni che avendo ad oggetto beni mobili non possono essere catalogati come compravendite.

➤ La Convenzione, come già accennato, non si applica a tutte le vendite internazionali. Questo aspetto, caratteristico della LUVI, sappiamo esserne stato uno dei motivi di contestazione. Proprio a fronte di tali critiche la Convenzione di Vienna decise di discostarsi dalla LUVI, e oltre all'essenza internazionale della vendita, e al carattere internazionale del contratto richiese almeno un criterio alternativo per rendere applicabile la Convenzione.

La CISG è direttamente applicabile ai contratti stipulati fra soggetti aventi la propria sede d'affari in Stati entrambi contraenti. Qualora il foro competente sia in uno di questi due stati e le parti non abbiano deciso di escludere la Convenzione, allora essa è applicabile autonomamente. Nel caso in cui una delle due parti, o entrambe, abbia (o abbiano) sede d'affari in uno Stato non contraente, la Convenzione è applicabile (indirettamente) solo se le norme di diritto internazionale privato del foro competente conducono alla sua applicazione (a meno che lo Stato contraente nel quale si trovi il foro competente non abbia fatto riserva secondo l'articolo 95). Altri casi di applicazione indiretta sussistono quando:

- Le parti scelgono come legge applicabile al contratto la Convenzione di Vienna, in virtù dell'ampia autonomia privata di cui godono, che è tale da permettergli di scegliere di derogare alcune norme della legge sostanziale uniforme che di escluderne completamente l'applicazione.
- Le parti non abbiano effettuato alcuna scelta di legge: in questo caso si dovrà verificare in primis quale sia la legge avente più stretto collegamento con il contratto; poi se quest'ultima risultasse essere quella di uno Stato che ha ratificato la CISG, la Convenzione troverà applicazione.

I redattori della Convenzione stabilirono che l'internazionalità del rapporto contrattuale fosse definita sulla base del *place of business* dei soggetti contraenti. Per le imprese che possiedono più stabili organizzazioni in paesi diversi, è presa in considerazione solo la sede che presenti una relazione più stretta con il contratto e la sua esecuzione.

➤ Il contratto di compravendita internazionale deve essere concluso da imprese in quanto la Convenzione non regola “merci acquistate per uso personale, familiare o domestico”. La scelta di rendere applicabile la CISG ai contratti business-to-business, escludendo pertanto le vendite ai consumatori, sembra essere stata eseguita al fine “di evitare contrasti e problemi di coordinamento con la legislazione speciale di carattere nazionale”. È ammessa la vendita business-to-consumer solo quando il compratore prova di aver acquistato il bene in questione for personal, family or household use, mentre il venditore prova, in un momento qualsiasi prima della conclusione o in occasione della conclusione, di aver ignorato o non essere stato in grado di venire a conoscenza che i beni da lui venduti fossero acquistati con tale finalità.

Nonostante l'entrata in vigore in molti Paesi della Convenzione di Vienna, i diritti nazionali rimangono fonti essenziali di disciplina della compravendita internazionale, anche in relazione a contratti che rientrano pienamente nell'ambito di applicazione della CISG. È, anzi, la stessa Convenzione, che lascia spazio al ricorso dei diritti nazionali, quando non è addirittura essa stessa ad imporne l'applicazione. Si possono menzionare infatti, le seguenti ipotesi in cui, ferma restando l'applicazione del contratto della CISG, è comunque necessario ricorrere al diritto nazionale applicabile in virtù del tradizionale approccio internazional-privatistico:

- a) *Natura dispositiva della CISG*: come già accennato, la Convenzione ha natura dispositiva, di talché le parti di un contratto di compravendita internazionale possono escluderne in tutto o in parte l'applicazione al loro rapporto, con l'effetto di rendere applicabile il diverso diritto da loro prescelto, ovvero in assenza di scelta, il diritto altrimenti applicabile al loro rapporto, che normalmente sarà il diritto nazionale applicabile in virtù delle norme d.i.p. del foro.
- b) *Materie escluse e lacune esterne*: vi sono alcune materie espressamente escluse dall'ambito di applicazione della CISG (come accennato sopra la validità del contratto e il momento del trasferimento della proprietà), mentre altre sono semplicemente omesse e dunque estranee (o <<esterne>>) al testo di disciplina uniforme (si pensi alla compensazione); ebbene, in questi casi è evidente che la lacuna dovrà essere colmata mediante il ricorso alle norme di d.i.p. del foro.
- c) *Lacune interne*: in altri casi, benché una determinata questione non possa dichiararsi estranea (o <<esterna>>) alla disciplina convenzionale, tuttavia nella Convenzione manca una norma di dettaglio idonea a risolvere la questione concreta affrontata dall'interprete: in questo caso, la CISG impone in primo luogo la ricerca di una soluzione attraverso la valorizzazione dei principi generali sui quali essa si basa, ma fa seguire a tale previsione una norma di chiusura in virtù della quale ove il ricorso ai principi generali risultasse infruttuoso si dovrà fare ricorso al diritto nazionale applicabile in virtù delle norme di d.i.p. del foro
- d) *Riserve che comportano il ricorso al diritto nazionale*: come vedremo nei capitoli successivi, la Convenzione di Vienna consente agli Stati in sede di ratifica di dichiarare un certo numero di riserve. In taluni casi, come la riserva dell'articolo 96 riguardo alla libertà di forma del contratto, per la disciplina della validità formale di un contratto concluso da due parti, di cui una con sede d'affari in uno Stato riservante, può essere applicato il diritto nazionale, in virtù dell'analisi del d.i.p. del foro.
- e) *Ricorso alle norme di diritto internazionale privato e a norme processuali*: infine in taluni casi, la CISG richiama il diritto interno del foro laddove fa riferimento alle norme di diritto

internazionale privato, ovvero a norme processuali (citiamo per esempio l'art 28, che consente la condanna all'inadempimento in forma specifica nell'ipotesi in cui tale pronuncia sia possibile sulla base del diritto interno del foro).

In definitiva, il testo convenzionale non si sostituisce ai diritti interni, ma è destinato a coesistere con essi in un rapporto di reciproca integrazione.

### IL PRINCIPIO DELLA LIBERTÀ DI FORMA DEL CONTRATTO E I SUOI LIMITI

Dopo ampie discussioni all'interno dell'UNCITRAL, venne raggiunto accordo sulla libertà di forma circa il procedimento di formazione, modificazione ed estinzione del contratto, che venne così a costituire uno dei principi generali della Convenzione (principio di informalità), ora previsto dagli articoli 11 e 29 (paragrafo 1). La liberalità della Convenzione per quanto concerne il profilo della forma del contratto appare comprensibile in una logica di incentivazione degli scambi transfrontalieri.

L'art. 11 stabilisce che il contratto di compravendita non dev'essere necessariamente concluso o constatato per iscritto e non soggiace ad alcun'altra condizione di forma; esso può essere provato in qualsiasi maniera, anche per mezzo di testimoni.

L'art 29 (1) aggiunge che il contratto può essere modificato o risolto con accordo amichevole tra le parti.

Naturalmente, tale principio è applicabile salvo diverso accordo tra le parti in linea con un altro principio della Convenzione, ossia il principio dell'autonomia delle parti sottolineato dall'art. 6, che ammette la facoltà di escludere l'applicazione della Convenzione o derogare a una qualsiasi delle sue disposizioni o modificarne gli effetti (fatte salve le disposizioni dell'art. 12) e dunque nel nostro caso di escludere l'applicazione degli art. 11 e 29.

Come dichiara inoltre l'art 13, ai fini della Convenzione, il termine <<scritto>> comprende anche comunicazioni inviate per telegramma o telex. Interpretando quest'ultima disposizione in un'ottica più moderna, si considerano "forme scritte" qualsiasi modalità di comunicazione che produca un messaggio recuperabile e durevole, come i fax, e-mail o altri messaggi di natura recuperabile.

La possibilità per gli stati contraenti di fare una riserva relativa al principio della libertà di forma fu introdotta a seguito di un compromesso. L'articolo 2(1) d della Convenzione di Vienna sul diritto dei trattati (1969), concede ad un paese, nel momento in cui firma o ratifica un trattato, la facoltà di apporvi delle riserve, cioè delle dichiarazioni unilaterali con le quali stabilisce che un articolo, una clausola del trattato non si applica nei suoi confronti, oppure che una clausola del trattato si applica nei suoi confronti a condizione che sia interpretata in un certo modo. Uno

Stato può apporre delle riserve salvo che il trattato non escluda espressamente tale facoltà. Nella Convenzione di Vienna, secondo l'articolo 98, sono ammesse soltanto le riserve esplicitamente autorizzate, ossia quelle presenti nella parte IV.

La richiesta di poter effettuare una riserva contro il principio di informalità fu capeggiata dall'URSS e i suoi Stati satelliti, i quali non se la sentirono di concordare incondizionatamente e adottare tale regola. La concessione di questa possibilità, era vista dall'UNCITRAL e dai paesi occidentali come il prezzo per l'accettazione della Convenzione da parte dell'URSS<sup>1</sup> e degli altri Stati socialisti e dunque il pegno da pagare per ottenere l'accettazione universale alla quale ambiva il progetto. Il risultato di questo compromesso fu l'articolo 96:

“Ogni Stato contraente la cui legislazione esige che i contratti di compravendita siano conclusi o constatati per iscritto può in ogni momento dichiarare conformemente all'art. 12 che le disposizioni dell'art. 11, dell'art. 29 o della seconda parte della presente convenzione che autorizzano una forma diversa dalla forma scritta per la conclusione, modificazione o la risoluzione amichevole di un contratto di compravendita o per un'offerta, un'accettazione o un'altra manifestazione d'intenzione, non si applicano se una parte ha stabile organizzazione in tale Stato.”

E dell'articolo 12:

“Le disposizioni dell'art. 11, 29, e della seconda parte della convenzione, autorizzanti 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 un'altra manifestazione d'intenzione, non si applicano se una parte ha stabile organizzazione in uno Stato contraente che ha fatto una dichiarazione conforme all'art. 96 della presente Convenzione. Le parti non possono derogare al presente articolo né modificarne gli effetti.”

Come si può notare, le due disposizioni sono quasi identiche nella loro formulazione. Per la loro stretta correlazione, gli art. 96 e 12 furono discussi insieme dal primo comitato della

---

<sup>1</sup> Nel sistema economico sovietico a pianificazione centralizzata era indispensabile per il regime mantenere sotto stretta vigilanza i traffici commerciali. Tale funzione di controllo assumeva una connotazione ancora più pregnante in relazione gli scambi commerciali con i paesi che non aderivano alla visione socialista della società. L'art. 45 del codice civile sovietico stabiliva che i contratti di commercio estero dovessero essere redatti in forma scritta a pena di nullità. Questa regola ha trovato un proprio riconoscimento anche a livello di trattati internazionali. Nell'atto di ratifica della CISG, l'Unione Sovietica ha espresso la riserva che i contratti di compravendita internazionale di merci devono essere stipulati per iscritto. Questa impostazione di stampo sovietico legata alla centralità del requisito della forma nell'ambito della contrattualistica è stata recepita nel diritto russo dopo il crollo del regime sovietico.

Recentemente è stata varata una riforma del sistema russo di diritto internazionale privato, entrata in vigore il 1° novembre 2013. In base alle nuove norme, il diritto applicabile alla forma del contratto internazionale è diventato quello che regola i termini e le condizioni del contratto medesimo (*lex substantiae*). E' stata inoltre eliminata dal codice civile russo la norma che prescriveva la forma scritta per la stipula dei contratti di commercio estero. Ne consegue che il contratto di commercio estero con controparte russa è valido anche se concluso in forma verbale.

conferenza di Vienna, sebbene l'art. 96, essendo collocata nella parte IV, dovesse essere affrontato dal secondo comitato, specializzato nelle riserve. Una proposta di unire le due disposizioni fu avanzata ma subito rigettata. All'interno del testo della Convenzione definitivamente adottato, si potrebbe pensare che l'art. 12 risulti superfluo, in quanto nessun'altra riserva contenuta nella parte IV della Convenzione è accompagnata da una disposizione presente nelle parti I-III che ne specifichi gli effetti dovuti all'applicazione della CISG, ma il suo inserimento subito dopo l'art 11 è utile ad indirizzare l'attenzione del lettore/interprete sul fatto che la regola della libertà di forma del contratto può essere soggetta dei limiti.

L'art. 96 concede la possibilità di fare riserva, in accordo con l'art. 12, ai Paesi contraenti la cui legislazione impone che i contratti di vendita siano conclusi o constatati per iscritto.

Una riserva dell'art. 96 può essere fatta in qualsiasi momento, che vuol dire non solo al momento della firma, ratifica o accesso alla Convenzione ma anche successivamente. All'adozione della Convenzione nel 1980, questa flessibilità era vista positivamente, dal momento che ci si aspettava che molti Stati (in particolare quelli in via di sviluppo) avrebbero potuto introdurre requisiti di forma all'interno delle loro leggi nazionali dopo esser divenuti Stati contraenti e che quindi sarebbero stati interessati ad avvalersi della facoltà prevista dall'art. 96. Nella pratica, questa previsione non si è mai realizzata: nessuno Stato contraente ha mai fatto riserva l'adesione.

Allo stesso tempo l'art. 97 della Convenzione contempla la facoltà di ritirare la dichiarazione fatta, il paragrafo 4 precisa che: "ogni Stato che effettua una dichiarazione consentita da questa Convenzione può ritirarla in ogni momento con una notificazione formale indirizzata per scritto al depositario..."

L'importanza pratica degli art. 12 e 96 è stato alimentata dal numero degli Stati contraenti che hanno optato per la riserva e dall'importanza delle relazioni commerciali che coinvolgono le parti contrattuali risidenti in questi paesi, in quanto l'effetto della riserva è innescato ogniqualvolta una delle parti del contratto ha sede in uno Stato che ha fatto riserva dell'art. 96. I seguenti Paesi hanno effettuato una dichiarazione secondo dell'art. 96: Argentina, Armenia, Bielorussia, Cile, Ungheria, Paraguay, Russia e Ucraina. Dunque per gli imprenditori che commerciano con imprese che hanno sede d'affari in questi Stati, l'effetto della riserva è importante in quanto influenza la validità formale del contratto e di conseguenza i rispettivi diritti ed obblighi delle parti derivanti dal contratto e la loro possibile applicazione.

Come accennato precedentemente, la Convenzione nel suo articolo 97(4) concede agli Stati riservanti la possibilità di ritirare la propria dichiarazione. Il ritiro ha effetto il primo giorno del mese che segue la scadenza di un periodo di sei mesi dopo la data di ricezione della notifica da



parte del depositario. Dall'entrata in vigore della Convenzione ad oggi, i paesi che hanno ritirato la dichiarazione sono stati i due ex Stati socialisti, Estonia (marzo 2004) e Lettonia (giugno 2013), e la Repubblica Popolare Cinese (agosto 2013). Questi Stati, in virtù delle recenti riforme nei loro ordinamenti interni, non richiedono più la forma scritta per la conclusione dei contratti. Curioso è il caso degli Stati che mantengono la loro riserva nonostante non abbiano più in vigore i requisiti interni, è la situazione della Russia, Ucraina, Argentina e Cile. Per tale motivo, la praticabilità della riserva dell'articolo 96 nei loro confronti è stata messa in discussione da molti critici. Nonostante in questi casi i prerequisiti per poter fare la riserva non sussistano più, alla domanda se i tribunali, nella pratica, debbano rispettare le conseguenze della riserva oppure applicare il principio di informalità, in genere si opta per la prima soluzione. E' proprio la Convenzione a chiarire il tema, affermando che i tribunali possono astenersi dall'applicazione della riserva solamente nei casi in cui sia stata ritirata con successo in accordo con l'art. 97(4).

### GLI EFFETTI DELLA RISERVA SECONDO L'ARTICOLO 96

Nonostante il generale successo riscosso dalla Convenzione, nel corso degli anni molti dubbi furono sollevati sulla sua interpretazione ed applicazione pratica.

Le difficoltà di interpretazione dell'art. 96 riguardarono la sua ultima parte, laddove si precisa che:” [...] le disposizioni dell'art. 11, dell'art. 29 o della seconda parte della presente Convenzione [...] non si applicano laddove una parte abbia sede d'affari in uno Stato che ha fatto riserva dell'art. 96”. I problemi maggiori scaturirono in particolare dalle controversie fra una parte avente sede d'affari in uno Stato riservante e un'altra parte avente sede in uno Stato che ammette contratti non scritti.

La facoltà di fare una riserva fu introdotta principalmente con l'ottica di sottrarre gli Stati che se ne avvalgono dall'obbligo di applicare il principio della libertà di forma del contratto. Indichiamo tale conseguenza come “effetto negativo” della riserva dell'art. 96. Secondo la formulazione della prima frase degli articoli 12 e 96 tale effetto si estende alle “disposizioni dell'art. 11, 29 e della seconda parte della Convenzione autorizzanti 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 un'altra manifestazione d'intenzione”. Il testo di queste due disposizioni elenca varie fasi dell'accordo contrattuale, come la proposta di conclusione del contratto (art. 14), accettazione dell'offerta (artt. 18-19), conclusione del contratto (art. 23), modificazione, risoluzione del contratto (art. 29, 1), che potendosi realizzare senza una forma scritta, ricadono sotto l'effetto negativo. I dubbi permangono con riguardo all'espressione “ogni altra manifestazione d'intenzione”. Si intuisce che tale espressione faccia riferimento a dichiarazioni inerenti ai vari stadi della contrattazione quali il ritiro e la revoca dell'offerta (artt. 15 (2), 16, 17), l'accettazione dell'offerta per comportamenti concludenti (art. 18, 1), le oggettive discrepanze nell'accettazione (art. 19, 2), la fissazione di un termine di accettazione (art. 20), accettazioni tardive (art. 21) e il ritiro di un'accettazione (art. 22). Non rientranti sotto la voce “altra manifestazione d'intenzione”, ma tuttavia soggetti all'effetto negativo sono le dichiarazioni di scioglimento del contratto (art. 26), notifiche di non conformità (art. 39), dichiarazioni di attenuazioni (art. 50) e le dichiarazioni che fissano un tempo limite ed altre comunicazioni fatte nel contesto della formazione del contratto.

Ai fini della nostra analisi è utile chiarire inoltre che l'effetto della riserva dell'articolo 96 è limitato solo ai requisiti scritti, in quanto gli artt. 12 e 96 derogano solo le disposizioni che permettono accordi "in una forma diversa da quella scritta..." Dunque altri requisiti formali (ad es. disposizioni legali richiedenti la registrazione del contratto in determinati uffici, autenticazioni notarili, certificazioni da parte di consolati o allegati di francobolli) non possono essere tutelati dall'effetto della riserva.

Gli effetti negativi descritti sono applicabili in tutti i tribunali degli Stati contraenti, sia che abbiano fatto o meno riserva dell'art. 96. Ciò è chiaramente espresso dal linguaggio degli articoli 12 e 96 che collegano gli effetti della riserva alla sede d'affari di almeno una delle parti del contratto, e non alla sede del foro di competenza.

Infine, l'art 12 nella sua seconda frase stabilisce: "le parti non possono derogare al presente articolo né modificarne gli effetti". Questa limitazione dell'autonomia privata delle parti, sottolineata anche nell'art 6, tutela l'effetto negativo della riserva dell'art 96 impedendo alle parti la possibilità di ristabilire il principio della libertà di forma del contratto derogando o variando tale effetto.

La domanda più difficile riguardante l'effetto di una riserva dell'art. 96 è la seguente: quale ordinamento disciplina la validità formale di un contratto CISG laddove una delle parti del contratto abbia sede d'affari in uno Stato riservante? Una risposta chiara e definitiva non è ricavabile né dall'art. 12 né dall'art. 96. Nell'applicazione pratica della Convenzione questo punto è rilevante dal momento che l'effetto negativo di una riserva dell'art. 96 da solo non consente ad un foro di valutare se un contratto di compravendita internazionale è stato validamente concluso.

La giurisprudenza e la dottrina sono divise tra 2 scuole di pensiero:

- Una prima soluzione, sostenuta da un gruppo ristretto di studiosi, afferma che laddove una parte contrattuale abbia sede d'affari in uno Stato riservante, i requisiti formali applicabili sono quelli interni a quest'ultimo Stato. In accordo con quest'approccio, gli artt. 12 e 96 conducono all'universale applicabilità dei requisiti formali della legge nazionale dello Stato riservante per i contratti di vendita conclusi da una parte avente sede d'affari in tale Stato. Ciò significa che, contrariamente all'altro approccio che vedremo di seguito, non vi sarà alcuna possibilità di applicazione del principio di informalità al contratto in questione.
- La visione opposta è quella secondo cui gli artt. 12 e 96 da soli non trattano la questione di quale legge disciplini la validità formale di un contratto di vendita. L'effetto legale di queste due disposizioni si limita solo ad sottrarre gli Stati riservanti dall'obbligo di applicare il principio della libertà di forma (effetto negativo). La Convenzione di Vienna non disciplina

la violazione di un contratto non scritto laddove una delle parti abbia sede in uno Stato riservante. Ciò significa che l'effetto esatto di una riserva ai sensi dell'art. 96 va stabilito in accordo con le norme stesse della Convenzione riguardanti la sua interpretazione, in particolare quella deducibile dall'art. 7(2) del CISG, che recita: "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". Il ricorso ai principi generali ai quali la Convenzione si ispira (tra questi vi è il "principio di informalità") per regolare le fattispecie riguardanti gli art. 12 e 96 sarebbe fuorviante, in quanto permetterebbe di aggirare l'effetto negativo della riserva dell'art. 96, e ciò non è consentito. Di conseguenza, secondo la maggioranza degli esperti, la legge che disciplina la validità formale di un contratto di vendita internazionale concluso tra due parti, una avente stabile organizzazione in un Paese contraente che permette contratti non scritti e l'altra avente sede d'affari in uno Stato riservante, va ricavata dall'applicazione delle norme di diritto internazionale privato del foro. Questa interpretazione è convalidata sia dal testo degli articoli 12 e 96 CISG (il quale sottolinea che le disposizioni della libertà di forma "non si applicano", invece di consentire l'applicazione dei requisiti formali dello Stato riservante) che dalla storia della redazione della Convenzione, durante la quale la tesi opposta fu discussa ed esplicitamente bocciata. Ciò non vuol dire che una riserva dell'art. 96 induce automaticamente ad un'esclusione del principio di informalità, infatti esso troverebbe attuazione se l'analisi delle norme di diritto internazionale privato del foro conducesse all'applicazione dell'ordinamento di uno Stato non riservante come legge disciplinante la validità formale del contratto, come illustrato di seguito:

Adamfi Video Production GmbH, società con sede in Germania, conclude un accordo orale con Alkotók Stúdiósa Kisszövetkezet, società ungherese. In base al contratto, la compagnia tedesca avrebbe dovuto vendere dei beni all'impresa ungherese. La merce fu consegnata all'acquirente, il quale si rifiutò di pagare. Adamfi Video Production GmbH citò in giudizio la società ungherese dinanzi al giudice ungherese (Metropolitan Court Budapest 24 Marzo 1992), richiedendo il pagamento del prezzo ed interessi della merce venduta.

In un primo momento il convenuto contestò l'esistenza dell'accordo e della consegna dei beni. Tuttavia la corte, servendosi di documenti ottenuti dall'Autorità Doganale ungherese, riuscì a provare il luogo di consegna dove l'agente dell'attore aveva recapitato la merce ad un impiegato del convenuto, ottenendo da quest'ultimo una ricevuta firmata.

Successivamente, l'impresa ungherese sostenne che, secondo il diritto ungherese, i contratti di compravendita dovessero essere conclusi e constatati per iscritto, come sottolineato dalla

riserva dell'Ungheria dell'art. 96 della Convenzione di Vienna. La corte rigettò questa tesi e procedette alla determinazione della legge disciplinante la validità formale del contratto attraverso l'analisi del diritto internazionale privato ungherese, che determinò come diritto applicabile l'ordinamento tedesco. La legge nazionale tedesca non richiede la forma scritta per la conclusione dei contratti di vendita e quindi il giudice condannò la società ungherese al pagamento della merce ricevuta. Per stabilire l'importo da pagare la corte fece riferimento ai contratti precedentemente conclusi dalle parti (art. 9 paragrafo 1) obbligando il compratore a pagare il prezzo e ad accettare la fornitura (art 53). Per quanto riguarda il pagamento degli interessi, che non è regolato dalla CISG, le norme del diritto internazionale privato del foro individuaronò il diritto tedesco quale ordinamento del paese nel quale il venditore ha la residenza abituale. La Alkotók Studiósá Kisszövetkezet fu condannata, secondo l'art 352 paragrafo 1 del Codice del Commercio tedesco, al pagamento di un tasso d'interesse del 5% sulla somma dovuta.

Essendo le norme che regolano i conflitti di legge non globalmente uniformi nel loro contenuto, sono stati adottati vari meccanismi internazionali nel tentativo di armonizzare le norme del diritto internazionale privato in materia di vendite. Tali meccanismi (*inter alia* il Regolamento (CE) n° 593/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Roma I), Convenzione dell'Aja 1955 concernente la legge applicabile ai contratti di compravendita a carattere internazionale di cose mobili corporee, The Inter-American Convention on the Law Applicable to International Contracts 1994), nella scelta dell'ordinamento disciplinante la forma del contratto, seguono un approccio *favor validitatis* considerando il contratto formalmente valido se soddisfa i requisiti formali o:

- a) Della legge che disciplina il contratto in sostanza (*lex causae*)
- b) Della legge dello stato dove il contratto è stato concluso (*lex loci contractus*)
- c) Della legge di uno dei paesi in cui o una delle parti o il loro agente era presente al momento della conclusione (*lex loci actus*)
- d) Della legge dello stato di residenza abituale di una delle parti
- e) Della legge stato nel quale il contratto è stato eseguito

Essendo la determinazione delle leggi che disciplinano la validità formale lasciata alle norme di ciascun foro, il risultato non è necessariamente uniforme, in quanto le norme di diritto internazionale privato non lo sono. La giurisprudenza per i contratti CISG tuttavia traccia alcune uniformità in questa materia: laddove un conflitto di norme di legge dichiara applicabile la legge di uno Stato che ha fatto riserva dell'art. 96, ciò va letto come applicabilità dei requisiti formali domestici di quello Stato (che spesso si risolvono con l'invalidità formale degli accordi

orali conclusi tra le parti), mentre l'applicazione della legge di uno Stato che non ha fatto riserva dell'art. 96 si risolve nell'attuazione del principio della libertà di forma. In quest'ultimo caso è utile effettuare un'ulteriore precisazione qualora la legge interna dello Stato non riservante presentasse requisiti formali che condurrebbero all'invalidità formale del contratto concluso, mentre un'applicazione degli articoli 11 e 29(1) farebbero diversamente. La risposta, si ritiene, non possa essere ricavata dagli art.11, 12 o 96 (la Convenzione a tal proposito tace), ma sia ancora, una questione, esclusivamente, di norme di diritto internazionale private. Queste norme infatti condurranno all'applicazione dell'art. 11 in linea con il tradizionale obiettivo delle direttive di conflitto di legge che mirano all'applicazione della legge di ciascun paese nella stessa modalità con cui un giudice di quello Stato la applicherebbe: come questo giudice attuerà l'art. 11 in quanto il suo stato non ha fatto riserva dell'art. 96, così un giudice straniero, mettendo in atto la legge attraverso il diritto internazionale privato, farà lo stesso. In tal caso, l'art.11 non si applica "attivamente" a causa dell'applicabilità delle disposizioni proprie della Convenzione, ma diviene "passivamente" applicabile tramite le norme di diritto internazionale privato.

## CONCLUSIONE

La Convenzione delle Nazioni Unite dell'11 aprile 1980 sui contratti di compravendita internazionale di merci costituisce il diritto materiale uniforme applicato alla vendita internazionale di beni mobili per gli Stati che vi hanno aderito. È applicabile a tutti i contratti conclusi tra commercianti con sede in Stati differenti, a condizione che le rispettive sedi si trovino sul territorio di uno Stato firmatario o che, in alternativa, le regole di diritto internazionale privato prevedano l'applicazione del diritto di un tale Stato. L'applicazione "automatica" della Convenzione di Vienna impone alle imprese operanti a livello internazionale alcune attenzioni da non trascurare.

Conoscere, dunque, la Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili consente all'impresa non solo di conoscere la normativa che sarà considerata applicabile in caso di controversia ma di conoscere altresì le modalità di formazione dei contratti di vendita. Secondo la Convenzione di Vienna, il procedimento di formazione, modificazione ed estinzione del contratto non richiede particolari formalità (principio di informalità). La CISG tuttavia concede la possibilità di fare riserva contro il principio della libertà di forma del contratto, ai paesi contraenti la cui legislazione impone che i contratti di vendita siano conclusi o constatati per iscritto.

A tal proposito, molti problemi sono scaturiti dalle controversie fra una parte avente sede d'affari in uno Stato riservante e un'altra parte avente sede in uno Stato che ammette contratti non scritti riguardo la legge disciplinante la validità formale del contratto. Una minoranza di studiosi sostiene che laddove una parte contrattuale abbia sede d'affari in uno Stato riservante, i requisiti formali applicabili sono quelli interni a quest'ultimo Stato. La visione opposta, sostenuta dalla maggior parte dei commentatori, sostiene che l'eventuale applicazione dei requisiti formali dello Stato riservante, dipenderà dall'analisi delle norme di diritto internazionale privato del foro. In accordo con tale visione, se queste norme condurranno all'applicazione dell'ordinamento interno di uno Stato riservante, verranno applicati i requisiti formali di quest'ultimo; viceversa, l'applicazione della legge di uno Stato che non ha fatto riserva dell'art. 96 si risolve nell'attuazione del principio della libertà di forma. Il testo degli art. 12 e 96 e la storia della redazione della CISG convalidano quest'ultima ipotesi.

Possiamo tuttavia concludere che finché le riserve dell'art. 96 non verranno ritirate secondo l'art. 97 della Convenzione (molti requisiti formali che le riserve inizialmente tutelavano sono stati aboliti), il principio di informalità rimarrà circoscritto limitando la libertà degli scambi transfrontalieri.





## BIBLIOGRAFIA

- M. D. AMANN, *International Sale of Goods*, ASIL, Washington DC, 2008
- M. BRIDGE, *Uniform and Harmonized Sales Law: Choice of Law*, OXFORD University press, Oxford, 2005
- L. A. DIMATTEO, L. DHOOGHE, S. GREENE, V. MAURER, M. PAGNATTARO, The interpretive turn in international sales law: an analysis of fifteen years of CISG jurisprudence, in *Northwestern Journal of International Law and Business*, (Winter 2004), p. 325-328
- G. EORSI, A Propos the 1980 Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods, in *American Journal of Comparative Law* (1983), p. 346-356
- F. FERRARI, *Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell'economia. Vol. 21: La vendita internazionale*, CEDAM, Padova, 2006
- F. FERRARI, PIL and CISG: friends or foes? in *Journal of Law & Commerce*, vol.31 2013, p. 70ss
- F. GALGANO, F. FERRARI, F. RAGNO, *Convenzione di Vienna e Diritto europeo*, CEDAM, Padova, 2008
- A. FRIGNANI, M. TORSSELLO, *Il contratto internazionale "Diritto comparato e prassi commerciale"*, CEDAM, Padova, 2010
- J. O. HONNOLD, H. M. FLECHTNER, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, New York, 2009
- M. NDULO, *The United Nation Convention on Contracts for the International Sale of Goods, explanatory documentation prepared for Commonwealth Jurisdiction*, 1991
- V. MUSIN, Offer and acceptance under the Russian civil code, in *Russian Law Journal*, vol.1 (2013), p. 90 ss
- U.G SCHROETER, *Backbone or backyard of the Convention? The CISG's final provision*, Simmonds & Hill Publishing, London, 2008
- U.G SCHROETER, Reservation and the CISG: The borderland of uniform international sales law and treaty law after 35 years, in *Brooklyn Journal of International Law*, vol.41, p. 205-207, p. 215-218
- P. SCHLECHTRIEM, *Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, MANZ, Vienna, 1986
- P. WINSHIP, Harmonizing formal requirements for cross-border sales contracts, in *International Review of Law*, 2012
- K. ZWEIGERT, H. KOTZ, *An Introduction to Comparative Law Third Edition*, OXFORD University press, Oxford, 1998

## SITOGRAFIA

CONCAS A., Il contratto e le sue caratteristiche nei paesi di civil law e nei paesi di common law, disponibile su: <http://www.diritto.it/>

Audiovisual library of international law, disponibile su: <http://legal.un.org/avl/ha/ccisg/ccisg.html>

CISG database, elettronico library on international commercial law, disponibile su: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/cisg-toc.html>

IICL, Institute of International Commercial Law, disponibile su: <http://iicl.law.pace.edu/cisg/cisg>

Sito ufficiale dell'UNCITRAL, disponibile su: [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods.html)