Università
Ca'Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale in Lingue e Istituzioni Economiche e Giuridiche dell'Asia e dell'Africa Mediterranea

Tesi di Laurea

Il Giappone e la Convenzione di Vienna nella compravendita internazionale di merci

Ca' Foscari
Dorsoduro 3246
30123 Venezia

Relatore
Prof. Renzo Riccardo Cavalieri

Laureando
Davide Bonato
Matricola 821006

Anno Accademico
2013 / 2014

要旨

この論文はウイーン物品売買条約に対する日本政府・企業の姿勢を対象とする論文であり、その姿勢がどのように変化してきたのか、どんな背景をもとにしているのか、これから何の進化が予想されるのかということについて書きたいと思う。

まず、第一章では以下 CISG(Convention on Contracts for the International Sale of Goods)と呼ばれるウイーン売買条約とは何なのか、国際法律の背景にどんな役割を果たすのか、イギリスとアメリカを中心に CISG に対する批判的な姿勢が存在するということを述べたいと思う。

次に、第二章は日本の過去の姿勢を分析する章である。この論文で対象とする国際物品売買条約は 1980 年に成立し 1988 年に発効したのに、イギリスを除いて、日本は 2008 年に先進国の中で最後に加入した。なぜ日本の加盟は条約の成立から 20 年を経るほど遅くなったかという質問に答えるためにさまざまな答えがあげられる。ここで詳しい説明を避けるが、主に四つの理由が挙げられる。一つ目は、CISG をめぐる紛争に対する判決の予測不可能性である。特に、世界各国の違う法律に順応すべき国際法律として異なるコモン･ローと大陸法の原理をもとに作成された CISG には曖昧な点が多いと言われる。曖昧な点とは裁判官にとってたまに解釈しにくいので、判決はどうなるか当事者にわからない点である。二つ目は、日本大企業が CISG に無関心だったということだ。なぜかというと、80･90 年代は日本大企業には大きな交渉力があり、取引先が日本法人ではない場合でも当事者間の契約が国際法律ではなく日本法律に規律されることが求められていた。三つ目は、CISG の成立・発効の頃も日本にその条約を勉強できる担当者は全くいなかったことだ。四つ目は、長い間日本では債務法改正作業が行われていたので、CISG と国際法律の状態の変化に取り込む間もなかったということだ。CISG に対して日本の姿勢は批判的であるので、第二章でさまざまな条項について CISG の成立の時の日本人研究者の意見を表したいと思う。そして、それに比べて今まで日本の姿勢はどのように変化してきたのか、国際私法統一における最近の日本の姿勢は何なのかということも述べたいと思う。

そして、第三章は加盟の時から今までの状況・姿勢・商慣習を対象とする章である。特に、判決の予測不可能性に関する意見は変わったかどうか、CISG のいろいろな焦点について日本の姿勢も変わったかどうか、CISG への加盟と債務法改正の関係は何なのかということについて研究を行いたいと思う。そして、ウイーン売買条約への加入後の話をすると、商慣習からみるとまだ多くの日本企業は国際物品売買契約から CISG を排除することが明らかである。これはなぜかというと、学者は CISG に大きな価値があると思う一方、実務家はまだ判決の予測不可能性に悩んでいるからである。そして、CISG が排除されるからこそ日本裁判所での CISG をめぐる紛争は全くない。それで契約は何の法に規律されるのかも興味深くなる。しかし、CISG を排除することは本当にすべきなのか。これについても第三章で書きたいと思う。同じ章で日本と貿易を行うイタリア企業とインタビューをしたことで集めたデータを表したいと思う。なぜそのインタビューが大事なのかというと、日本企業からも作成された国際物品売買契約の勉強になるからである。

この卒業論文で日本の実務家･企業の態度と CISG に対する批判に根拠があるという説を主張したいと思うが、客観的に CISG を支持する論拠も示したいと思う。この説を分析そして支持するために日本語で書かれた文献を参考にしたので、日本側の意見を詳しく説明できると思う。最後の章はまとめの章であり、それまで述べた意見をまとめたり、解釈したりするための章でもある。

INDICE

要旨……..1

INTRODUZIONE……5

CISG: RUOLO, APPLICAZIONE, DIFFUSIONE E CRITICITA'.....7

1.1 INTRODUZIONE ALLA CISG……7
1.1.1 La CISG in generale……7
1.1.2 Conoscenza, applicazione, esclusione……...11
1.1.3 Uniformazione del diritto e leggi nazionali……..20
1.1.4 Il Regno Unito e la CISG……...22
1.2 CRITICITA' DELLA CISG……27
1.2.1 La scarsa prevedibilità delle sentenze……27
1.2.2 Risoluzione del contratto (Right to Avoid)……..29
1.2.3 Disposizioni relative ai danni……32
1.2.4 La Parol Evidence e la CISG……...34

IL GIAPPONE: ADESIONE TARDIVA E POSIZIONI DURANTE LA STESURA DELLA CISG……37

2.1 ADESIONE TARDIVA E CAMBIO DI POSIZIONE……..…37
2.1.1 Prevedibilità……37
2.1.2 Indifferenza delle grandi aziende……39
2.1.3 Il Ministero della Giustizia e le riforme incombenti……42
2.1.4 Riforma legale in Giappone……..43
2.1.5 Il cambio di posizione……48
2.1.6 La CISG e il PACL……54
2.2 PUNTO DI VISTA GIAPPONESE SU ALCUNI ASPETTI DELLA CISG…..59
2.2.1 L'UNCITRAL e i lavori per la CISG……59
2.2.2 Le contrapposizioni suscitate dalla proposta inglese……...61
2.2.3 La merce e l'inadempimento……62
2.2.4 Verifica di conformità della merce……...64
2.2.5 Notifica di non conformità della merce……...67
2.2.6 Risoluzione del contratto……..69

PERIODO DELL' ADESIONE E SVILUPPI SUCCESSIVI……...73

3.1 DALL'ADESIONE A OGGI……...73
3.1.1 Posizione durante il periodo precedente l'adesione……73
3.1.2 Scarsa prevedibilità delle sentenze……77
3.1.3 Criticità……85
3.2 ACCADEMICI E PRATICI……..…...89
3.2.1 Adottare più spesso la CISG?.....89
3.2.2 I benefici di adottare la CISG……95
3.2.3 Interviste alle aziende……99

CONCLUSIONI……..102

BIBLIOGRAFIA……107

INTRODUZIONE

Con questa tesi mi propongo di affrontare la posizione giapponese rispetto alla Convenzione di Vienna, in Inglese denominata *Convention on Contracts for the Internaional Sale of Goods* (d'ora in avanti indicata con l'acronimo CISG). Escludendo l'Inghilterra che non ha ancora aderito, il Giappone infatti è stato l'ultimo fra i paesi sviluppati (OCSE) a ratificare la CISG dopo ventotto anni dalla sua comparsa. Dopo un primo capitolo in cui si illustrano diversi aspetti generali della CISG, alcune sue criticità e posizioni rispetto a essa, il resto del lavoro risulta suddiviso in due parti che trovano collocazione rispettivamente nel secondo e terzo capitolo. La suddivisione è di tipo temporale in quanto viene trattata prima la posizione giapponese al momento della stesura della CISG e del lungo periodo successivo in cui il Giappone è sempre rimasto fuori dalla Convenzione, e poi nel terzo capitolo viene trattato il periodo dell'adesione con le conseguenti previsioni sui cambiamenti futuri e la situazione fino a oggi. E' interessante notare la diffidenza persistente nei confronti della CISG da parte degli operatori giapponesi contrapposta al favore che la Convenzione raccoglie fra gli accademici. Pur proponendomi di presentare in maniera oggettiva sia gli aspetti in favore della CISG che quelli a sfavore illustrando così un quadro generale ed esaustivo della situazione, la tesi che appoggio è che le critiche e la diffidenza manifestate dagli operatori sono basate su motivazioni ragionate e alle volte anche condivisibili. L'analisi sarà condotta anche sulla base di bibliografia in lingua composta da articoli su periodici specializzati in materie di diritto che raccolgono l'opinione di esperti giapponesi. La bibliografia comprende anche materiale in lingua inglese redatto da esperti di altre nazionalità e utile a presentare la posizione di diversi osservatori esterni sulla questione. Rilevanti per questo lavoro sono anche diverse sentenze e lodi su controversie relative a materie governate dalla CISG.

Nel terzo capitolo sono inserite anche informazioni raccolte tramite interviste ad aziende italiane che commerciano con il Giappone. Il lavoro si chiude con le conclusioni in cui riassumerò le posizioni presentate e la mia interpretazione già comunque espressa durante tutto il lavoro.

CAPITOLO 1

CISG: RUOLO, APPLICAZIONE, DIFFUSIONE E CRITICITA'

1.1 INTRODUZIONE ALLA CISG

1.1.1 La CISG in generale

Nel 1966 è stata creata la Commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale (UNCITRAL) con lo scopo di ottenere un'armonizzazione del diritto a livello internazionale rimuovendo così ostacoli legali al commercio. I membri dell'UNCITRAL provengono da diversi stati (e quindi da sistemi legali differenti) e si riuniscono annualmente alternativamente a New York o Vienna. Nel tentativo di ridurre gli ostacoli legali al commercio internazionale, l'11 Aprile 1980 è stata creata la Convenzione sulla vendita internazionale di beni (CISG), che è entrata in vigore solo otto anni dopo, nel 1988, avendo raggiunto il numero minimo di adesioni. Da allora le adesioni sono aumentate fino ad arrivare a quota ottantatre nel 2014. Il successo di questo strumento è dovuto anche in gran parte alla sua derogabilità, infatti, come illustrerò più chiaramente di seguito, le parti appartenenti a paesi che hanno ratificato la CISG possono prevedere durante la formazione del contratto di derogare in tutto o in parte alla sua applicazione.

Il testo è suddiviso in quattro parti che riassumerò qui di seguito dando maggiore risalto alla prima in quanto definisce alcuni principi fondamentali. La prima parte, intitolata "Ambito di applicazione e disposizioni generali", comprende i primi 13 articoli della Convenzione. La CISG si applica ai contratti aventi ad oggetto beni mobili tra parti le cui sedi d'affari si trovano in Stati differenti se tali Stati sono contraenti oppure quando le norme di diritto internazionale privato portano all'applicazione della legge di uno Stato contraente. Inoltre essa regola solo la formazione del contratto di vendita e gli obblighi di venditore e compratore e non riguarda in generale la validità del contratto e gli effetti che dal contratto derivano sulla proprietà dei beni in questione. Come già indicato sopra, l'Articolo 6 inoltre prevede che le parti possano escludere l'applicazione di tutta la Convenzione o di singoli articoli.

L'Articolo 7 è molto importante ai fini di questo lavoro in quanto concerne l'interpretazione, che è uno degli aspetti più criticati.

> 1.Nell'interpretazione della presente Convenzione si deve aver riguardo al suo carattere internazionale, e alla necessità di promuovere l'uniformità della sua applicazione e l'osservanza della buona fede nel commercio internazionale
>
> 2.Le questioni concernenti materie disciplinate dalla presente Convenzione che non sono espressamente risolte da essa devono essere risolte in conformità con i principi generali sui quali essa si basa ovvero, in mancanza di tali principi, in conformità con la legge applicabile in virtù delle norme di diritto internazionale privato.[1]

Come si capirà in seguito, parte della diffidenza nei confronti della CISG è alimentata da errori commessi da giudici, che spesso interpretano la Convenzione secondo i principi generali della legge del proprio paese anche quando questa non è la legge applicabile al contratto (il cosiddetto '*homeward trend*'[2]).

Nell'Art.8 inoltre sono contenute indicazioni che riflettono il carattere preponderante di Civil law della Convenzione. E' un punto criticato da esponenti ed esperti di Common law secondo i quali introduce incertezza

> 1.[…] le dichiarazioni e gli altri comportamenti di una parte devono essere interpretati secondo la sua intenzione, se l'altra parte […] non avrebbe potuto ignorare tale intenzione.
>
> 2.Quando il paragrafo precedente non è applicabile, le dichiarazioni e gli altri comportamenti di una parte devono essere interpretati secondo il senso che avrebbe ad essi attribuito una persona ragionevole[…]
>
> 3.Nel determinare l'intenzione di una parte o ciò che avrebbe inteso una persona ragionevole, si deve tener conto di tutte le circostanze rilevanti del caso, tra cui le trattative, le pratiche che si sono instaurate tra le parti, gli usi ed ogni successivo comportamento delle parti.

Le critiche mosse da esponenti di Common law saranno presentate tramite la posizione americana e quella inglese rispetto alla CISG. Sono critiche che denunciano l'introduzione di incertezza nelle trattative commerciali e nella risoluzione delle controversie, dato che al contratto scritto si aggiungono altri elementi di cui tener conto, come le pratiche, gli usi e i comportamenti. Questa incertezza si tradurrebbe poi in scarsa prevedibilità delle sentenze, che è una

[1] *Convenzione sulla vendita internazionale di beni*, Vienna, 1980, Art. 7

[2] Termine comunemente usato da molti autori, tra cui LOOKOFSKY & FFLECHTNER, "Nominating Manfred Forberich: The Worst CISG Decision in 25 Years?", The Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration, Vol. 9, p. 199, 2005

delle critiche mosse anche dagli operatori giapponesi, pur essendo il Giappone un paese più di Civil law che di Common law. Per quanto riguarda quest'ultima affermazione, il diritto giapponese è sostanzialmente vicino alla tradizione di Civil law in quanto basato sul modello giuridico tedesco. Vi sono tuttavia anche elementi di Common law che si ricavano dall'influenza americana sulla Costituzione del Giappone, dal fatto che ogni tribunale può dichiarare una norma incostituzionale (come in America) e dalla possibilità per i giudici di aggiungere opinioni personali (concorrenti o dissenzienti) alle sentenze della Corte Suprema. Queste opinioni sono la base per l'evoluzione della giurisprudenza. All'Art.9 gli usi e le pratiche instauratesi fra le parti vengono richiamate nuovamente, sottolineandone così ancora una volta l'importanza.

La seconda parte è intitolata "Formazione del contratto" e si estende dall'Art. 14 all'Art. 24. In questa sezione vengono definiti i requisiti della proposta contrattuale, il momento in cui questa produce i suoi effetti, le ipotesi di irrevocabilità della stessa e i requisiti dell'accettazione. Mentre all'Art. 1326 del Codice civile italiano si stabilisce che un'accettazione non conforme alla proposta equivale a nuova proposta, all'Art. 19 della CISG è definito che un'accettazione è considerata tale anche nel caso in cui contenga clausole aggiuntive o difformi rispetto alla proposta, ma che non ne alterano sostanzialmente i termini. E' inoltre stabilito che un'accettazione modifica sostanzialmente una proposta quando presenta clausole difformi riguardanti prezzo, quantità, qualità, luogo e termine di consegna, responsabilità delle parti e metodi di risoluzione delle controversie.

La terza parte è intitolata "Vendita di beni mobili" e inizia con l'Art. 25 e termina con l'Art. 88. Considerando che questo lavoro ha come scopo finale quello di presentare la posizione giapponese rispetto alla CISG, non eseguirò un'analisi articolo per articolo di questa parte, tuttavia ritengo necessario illustrare in maniera relativamente approfondita almeno gli aspetti oggetto di critiche o diffidenza. In questo senso cito di seguito l'Art. 25

> Un inadempimento del contratto commesso da una delle parti è 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.

Di questo articolo, viene criticata da esponenti di Common law l'autonomia che viene conferita al giudice nel determinare caso per caso il significato dell'avverbio 'sostanzialmente'. Personalmente non è questo il tipo di critica che appoggio in quanto la presunta incertezza denunciata in questo caso ritengo sia semplice diffidenza nei confronti della tradizione di Civil law piuttosto che una debolezza della CISG. Infatti, una quantificazione simile dell'adempimento si trova anche nel Codice civile italiano all'Art. 1455 in cui si stabilisce che il contratto non si può risolvere se l'inadempimento di una delle parti ha scarsa importanza, avuto riguardo all'interesse dell'altra. Presupposto della risoluzione giudiziale è dunque la gravità dell'inadempimento e solo in alcuni casi il legislatore stabilisce espressamente quando esso possa considerarsi grave, per cui il giudice dovrà limitarsi ad accertare che sia verificata la situazione prevista dalla legge. Di conseguenza, a mio modesto avviso, o si ammette la validità dell'Art. 25 della CISG o si è costretti a giungere alla conclusione difficilmente condivisibile che anche l'intera disciplina sulla risoluzione per inadempimento del Codice civile italiano è fondata sull'incertezza. Ho utilizzato il diritto italiano come metro di paragone semplicemente per portare un esempio di diritto di Civil law.

Infine, per quanto riguarda questa parte, si troveranno critiche all' Art. 74.

> Il risarcimento del danno per l'inadempimento del contratto da parte di un contraente consiste in una somma uguale alla perdita, incluso il mancato guadagno, subita dall'altro contraente in conseguenza dell'inadempimento. Il risarcimento del danno non può essere superiore alla perdita che la parte inadempiente aveva previsto o avrebbe dovuto prevedere al momento della conclusione del contratto avuto riguardo ai fatti e alle circostanze che egli allora conosceva o avrebbe dovuto conoscere come possibile conseguenza dell'inadempimento.

Le critiche di alcuni autori si concentreranno sull'espressione "come *possibile* (corsivo aggiunto) conseguenza dell'inadempimento", perché tale requisito è più stringente nell' Uniform Commercial Code (UCC) americano, in quanto all'aggettivo 'possibile' è sostituito da 'probabile'.

La quarta e ultima parte, intitolata "Disposizioni finali", comprende gli articoli dal 89 al 101. Questa parte regola le modalità di adesione da parte degli Stati e non è oggetto di alcun tipo di critica utile ai fini di questo lavoro.

1.1.2 Conoscenza, applicazione ed esclusione

A prescindere dalla situazione giapponese, uno dei motivi sottostanti la scarsa applicazione della CISG è la scarsa conoscenza di questo strumento da parte di operatori e persino giuristi. E' per questo motivo che dedicherò il presente paragrafo all'esposizione di alcune ricerche effettuate in diversi paesi per indagare quanto la CISG sia effettivamente conosciuta.

Innanzitutto, come fa notare William S. Dodge[3], almeno per quanto riguarda gli Stati Uniti, la scarsa conoscenza della CISG da parte degli avvocati è dovuta in parte alle lacune del sistema universitario. Infatti, come denuncia Dodge, sono rari i casi in cui i docenti trattano la CISG al di fuori di corsi specifici per il commercio internazionale. L'autore ritiene questa una grave mancanza, in quanto la CISG fa parte della legge americana ormai dal 1988 e regola tutti i contratti fra parti appartenenti a Stati contraenti. Questo implica che molti avvocati, pur non avendola studiata durante il loro percorso di studi, si troveranno molto probabilmente ad avere a che fare con la CISG e avranno difficoltà ad assistere con competenza i loro clienti. Sempre all'interno del lavoro di Dodge, viene presentata in proposito un'indagine effettuata fra gli avvocati e i giudici della Florida. Sono stati inviati 100 questionari a membri della Sezione per il Diritto Internazionale dell'ordine degli avvocati della Florida. I risultati hanno indicato che la maggior parte non aveva alcuna conoscenza della CISG, il 30% ne aveva una conoscenza sufficiente e solo due membri si sono dimostrati esperti in materia. Quello che colpisce di più è che i soggetti oggetto d'indagine sono membri della sezione per il diritto internazionale. Inoltre, per quanto riguarda gli avvocati, l'ignoranza non può essere giustificata dalla possibilità di escludere l'applicazione della Convenzione in quanto il tentativo di esclusione non sempre va a buon fine. Ad esempio, se la parte americana propone di applicare l'UCC al posto della CISG, ma l'altra parte (Stato contraente) nell'accettazione inserisce una clausola sulla legge applicabile differente, il giudice si troverà di fronte a una *battle of forms* e dovrà stabilire se il contratto sia stato concluso e quale legge lo governi. Il giudice, a questo punto, non potrà basarsi su una delle leggi applicabili proposte dalle parti per dirimere la questione e si riferirà alla legge che sarebbe applicabile nel caso in cui le

[3] DODGE, "Teaching the CISG in Contracts", Journal of Legal Education (March 2000), pp. 72-94

parti non avessero concordato nulla. In quel caso sarebbe la CISG a governare il contratto e il tentativo della parte americana di escluderla sarebbe stato un fallimento. Situazione come quella ipotizzata sottolineano l'importanza della Convenzione e di conseguenza implicano la necessità per gli operatori di conoscerla.

In un'altra ricerca, Martin F. Koehler e Guo Yujun confrontano i risultati ottenuti in Germania, Stati Uniti e Cina[4]. La ricerca è stata condotta tra il 2004 e il 2007. I soggetti interrogati sono avvocati, arbitri e giudici. Su 3000 questionari inviati in America, ne sono stati compilati solo 50 circa. In Germania solo 33 e in Cina 48. Questi dati potrebbero già essere interpretati come una scarsa accettazione della CISG. Stando ai dati forniti da Koehler e Yujun, In Germania il 69.7% dei rispondenti ha quotidianamente a che fare con la CISG, mentre in Cina e USA rispettivamente solo 30% e 29.2%. Questo dato è sorprendente in quanto ben il 41.7% di tutti i rispondenti ha indicato che almeno metà delle transazioni da loro seguite riguardano vendite internazionali di beni. Una spiegazione dell'apparente paradosso può essere il fatto che l'applicazione della CISG richiede che le parti risiedano in Stati contraenti, pertanto la Convenzione non si applica a tutti i contratti di vendita internazionale. Ancora più interessante è il dato che per cui il 70.8% dei rispondenti in USA, il 72.7% in Germania e il 44.4% in Cina solitamente escludono l'applicazione della CISG. Sebbene la tendenza all'esclusione sia accentuata in tutti i paesi, i motivi dell'esclusione differiscono. Infatti, mentre in Cina il 51.9% dei rispondenti affermano di escludere l'applicazione della CISG perché i partner commerciali dei loro clienti continuano ad applicare le loro leggi nazionali, in Germania (il 51.5%) e in USA (54.2%) affermano di escluderla perché generalmente non è molto conosciuta. Quest'ultima risposta invece è stata data solo dal 27.1% dei rispondenti cinesi. In USA la seconda risposta più comune è stata che i casi di controversie relative a materie governate dalla CISG sono numericamente insufficienti.

L'ignoranza diffusa e i suoi motivi sono ben testimoniati dai commenti inseriti dai rispondenti nei questionari

> "one thinks one knows the national law better"
>
> "you can't teach an old dog new tricks"

[4] Koehler & Yujun, "The Acceptance of the Unified Sales Law (CISG) in Different Legal Systems: An International Comparison of Three Surveys on the Exclusion of the CISG's Application Conducted in the United States, Germany and China", Pace International Law Review, 2008, pp. 45-52

> "lawyers are generally trained in, and thus more comfortable with, their national law and would have a steep learning curve to buy into the CISG"
>
> "legal consequences can't be evaluated"[5]

E' evidente che gli avvocati raramente suggeriscono ai loro clienti di applicare la Convenzione, in quanto tendono a preferire la legge nazionale in generale e l'UCC in particolare. Questo è anche confermato da un commento di uno dei rispondenti

> "Our preference is to attempt to have the business partner agree to apply U.S. law"[6]

Inoltre, solo l'8.3% dei rispondenti (Germania 6.1%, USA 8.3%, Cina 11.1%) ritengono la CISG legalmente vantaggiosa. Queste opinioni contrastano con il favore che essa ha ottenuto nella letteratura in quanto testo uniforme e disponibile in diverse lingue per dare maggiore sicurezza a livello di interpretazione. In effetti, stando ad altri commenti dei rispondenti tedeschi e americani, la CISG è

> "simpler and more comprehensible than the new German Civil Code"
>
> "transparent"

Ma ci sono state anche critiche opposte che risaltano l'imprevedibilità delle sentenze relative a questioni governate dalla CISG infatti

> "several US respondents are of the opinion that the provision of the CISG are too flexible and therefore unpredictable, as opposed to the UCC which is far more specific and contains fewer and clearer requirements."[7]

Ci sono anche altri motivi pratici per l'esclusione. Ad esempio, l'ufficio legale di un'azienda tedesca ha fornito dati per i quali si capisce che la CISG viene evitata nei casi in cui si creano contratti di appalto di servizi (non governati da essa) e incorporati nello stesso contratto di vendita. In tali casi infatti la CISG porterebbe a una separazione dei contratti che ne sconsiglierebbe l'applicazione. I rispondenti cinesi, nel determinare se la CISG sia legalmente più vantaggiosa della legge nazionale, hanno fornito le seguenti opinioni contrastanti: da un lato la legge nazionale è più vantaggiosa in quanto meglio conosciuta dagli operatori cinesi, dall'altro è più vantaggiosa la CISG in quanto gli operatori stranieri non conoscono la legislazione cinese e non si fidano a inserirla nel contratto.

---

[5] Koehler & Yujun, "The Acceptance of the Unified Sales Law (CISG) in Different Legal Systems: An International Comparison of Three Surveys on the Exclusion of the CISG's Application Conducted in the United States, Germany and China", Pace International Law Review, 2008, pp. 45-52

[6] Vedi nota 5

[7] Vedi nota 5

Per quanto riguarda la possibilità di apportare modifiche alla CISG, la maggioranza dei rispondenti (54.6%) nega di apportare modifiche di alcun tipo (Germania 66.7%, USA 52.1%, Cina 44.4%). Tra quelli che invece apportano modifiche, in Germania il 30% lo fa con una certa frequenza, mentre il 70% solo occasionalmente. In USA e Cina le cifre variano rispettivamente da 42% a 58% e da 41.7% a 58.3%. Inoltre, dai commenti aggiuntivi si capisce che le parti generalmente si concentrano sull'estensione o la limitazione delle responsabilità.

Volendo dare un'interpretazione di tutti i risultati esposti, l'aspetto più interessante è che il motivo pratico principale per l'esclusione della CISG è la diffusa ignoranza a riguardo, non solo da parte di avvocati, ma anche di giudici. I commenti dei rispondenti non suggeriscono che i vantaggi della Convenzione sottolineati dalla letteratura siano sufficienti per astenersi dall'escluderla. Ciò che emerge da questa ricerca sono principalmente le mancanze di giudici e avvocati piuttosto che lacune tecniche della Convenzione. L'ignoranza poi rischia di portare a sentenze imprevedibili o a volte anche sbagliate, di conseguenza è normale riscontrare l'intenzione primaria di evitare l'applicazione. Dal punto di vista di un operatore economico che cerca di salvaguardare i propri interessi tramite la certezza del diritto, ritengo condivisibile la scelta di escludere l'applicazione della Convenzione di Vienna se questa comporta incertezza, a prescindere da quali siano le cause di tale incertezza. In proposito non trovo condivisibile la lettura che ne danno Koehler e Yujun riportata qui di seguito

> The problem of the lack of familiarity with the uniform law as a primary reason for its exclusion lies in the self-generating circulus vitiosus: the familiarity and acceptance of a law arises, in the long term, from its use and the positive experiences arising there from. If a law is not applied, then the practitioners slip by the chance to make use of, or at least experience, the advantages "preached" about the law in the literature, with the result that any incentive to apply the law fails to arise. As a result the Convention's goal of unifying the law and the literature's much vaunted advantages of the unified law are victims of certain *indolence* (corsivo aggiunto) in practice.[8]

Gli autori, additando l'atteggiamento degli operatori economici come indolenza nei confronti della CISG e dell'uniformazione del diritto in generale, sembrano

[8]Koehler & Yujun, "The Acceptance of the Unified Sales Law (CISG) in Different Legal Systems: An International Comparison of Three Surveys on the Exclusion of the CISG's Application Conducted in the United States, Germany and China", Pace International Law Review, 2008, pp. 45-52

implicare la necessità che gli operatori stessi inizino ad applicare la CISG assumendosi ora tutti i rischi dell'incertezza per accumulare casistica e quindi maggiore certezza nel lungo termine. Questo è il tipico atteggiamento presente nella letteratura che personalmente non ritengo condivisibile, perché sottovaluta l'importanza per le parti di tutelare i loro interessi ricorrendo a leggi applicabili che ritengono meno incerte.

Nel 2008 inoltre è stata pubblicata un' analisi empirica di Peter L. Fitzgerald sul valore e l'utilità che la CISG e i Principi UNIDROIT hanno per avvocati, giuristi e accademici statunitensi.[9] Ancora una volta è stato dimostrato che nonostante siano passati vent'anni dall'entrata in vigore della Convenzione, negli Stati Uniti viene ignorata o esclusa dagli operatori. Questa particolarità viene evidenziata anche paragonando USA e Cina in quanto partner commerciali. Risulta sorprendente che per gli Stati Uniti ad oggi ci siano solo 169 decisioni giudiziali riguardanti la CISG, mentre per la Cina sono ben 432.[10] Questa differenza risulta interessante alla luce del fatto che, dopo il Canada, la Cina è il principale partner commerciale degli Stati Uniti.[11] Considerando il fatto che i Principi UNIDROIT negli Stati Uniti sono ancora meno diffusi della CISG (solo 5 decisioni giudiziali ad oggi[12]), deduco che parte della diffidenza nei confronti della CISG *potrebbe* anche essere sintomo di una diffidenza verso strumenti di diritto percepiti come estranei al sistema statunitense. E' da ricordare però che, per quanto possa essere percepita come strumento alternativo ed estraneo, la CISG è diventata di fatto legge nazionale dopo la ratifica avvenuta nel 1988. Fitzgerald ha condotto la sua ricerca sulle giurisdizioni di California, New York, Hawaii e Montana. Questi quattro Stati differiscono perché i primi due sono grandi esportatori mentre gli ultimi due presentano esportazioni di scarsa rilevanza relativa. I soggetti intervistati sono stati 236: 66% di avvocati, 7% di giuristi e 27% da accademici. Solo il 30% degli avvocati ha dimostrato una

[9] FITZGERALD, Peter, *"The International contracting Practices Survey Project: An Empirical Study of the Value and Utility of the United Nation's Convention on the International Sale of Goods(CISG) and the UNIDROIT Principles of International Commercial contracts to Practitioners, Jurists and Legal Academics in the United States", Journal of Law and Commerce, Vol. 27, 2008*

[10] Vedi http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/casecit.html , visitato il 18/08/2014

[11] Vedi http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1406yr.html , visitato il 18/08/2014

[12] Vedi http://www.unilex.info/dynasite.cfm?dssid=2377&dsmid=13619&x=1 , visitato il 18/08/2014. E' necessario ricordare tuttavia che i Principi UNIDROIT vengono applicati con maggiore probabilità in arbitrato piuttosto che in controversie risolte tramite giustizia ordinaria, pertanto, visto che molte risoluzioni arbitrali non sono pubblicate, la quantità indicata al link di cui sopra potrebbe sottostimare il numero effettivo di casi esistenti.

conoscenza sufficiente della CISG mentre la percentuale scende al 17% per i Principi UNIDROIT. Inoltre, come ho accennato precedentemente, dai risultati e dai commenti dei rispondenti si ricava che la CISG

> Continues to be misperceived as "foreign law" and of relatively little concern to U.S. practitioners and judges […]
>
> Another practitioner […] opined: "I am not sure the country is ready to surrender states' rights sufficiently to warrant accepting an international convention, except with multinational entities"[13]

Inoltre, la maggioranza dei rispondenti (55% degli avvocati) che ha dichiarato di conoscere la CISG, ha affermato di escluderne espressamente l'applicazione, mentre il 24% preferisce averla all'interno del contratto. Il restante 21% non cita la CISG in nessun modo all'interno dei contratti. La rilevanza delle esportazioni di un paese non sembra influire su questa tendenza in quanto gli avvocati che preferiscono richiamare la CISG provengono da California e Montana. Il 33% degli avvocati che escludono la CISG lo fa perché preferisce l'UCC, il 31% perché soddisfa richieste specifiche del cliente e il 16% perché non la conosce a fondo.

Ho deciso di presentare in maniera particolareggiata la situazione della CISG in altri paesi come Cina e soprattutto Stati Uniti, non solo per dare un quadro generale in cui successivamente inserire la questione giapponese, ma anche perché questi due paesi risultano ad oggi i principali partner commerciali del Giappone come si può ricavare dalla tabella successiva[14]. Inoltre, mi sto focalizzando sugli Stati Uniti più che sulla Cina, perché come dimostra il numero di casi riguardanti la CISG (432 contro 169[15]), fra i due è il paese che presenta maggiore diffidenza rispetto alla Convenzione.

---

[13] FITZGERALD, Peter, *"The International contracting Practices Survey Project: An Empirical Study of the Value and Utility of the United Nation's Convention on the International Sale of Goods(CISG) and the UNIDROIT Principles of International Commercial contracts to Practitioners, Jurists and Legal Academics in the United States", Journal of Law and Commerce, Vol. 27, 2008*

[14] Nel sito della JETRO si trova la Top 10 dei principali partner commerciali del Giappone fino al 2013 indicata come 「日本の貿易相手国 TOP 10」 al link http://www.jetro.go.jp/world/japan/stats/trade/ , visitato il 19/08/2014

[15] Vedi http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/casecit.html visitato il 19/08/2014

Partner commerciali del Giappone nel 2013

	Export		Import	
	2013	**quota%**	**2013**	**quota%**
1	USA	18,5	Cina	21,7
2	Cina	18,1	USA	8,4
3	Corea del Sud	7,9	Australia	6,1
4	Taiwan	5,8	Arabia Saudita	6,0
5	Hong Kong	5,2	Emirati Arabi Uniti	5,1
6	Tailandia	5,0	Qatar	4,5
7	Singapore	2,9	Corea del Sud	4,3
8	Germania	2,7	Malesia	3,6
9	Indonesia	2,4	Indonesia	3,5
10	Australia	2,4	Germania	2,9

La stessa impostazione è presente in un articolo del 2009 di Tetsuo Morishita[16], il quale fa presente che, come riprenderò nei capitoli successivi dedicati alla posizione giapponese, esistono pochissime sentenze relative a materie governate dalla CISG in cui una parte in causa è giapponese.[17] Morishita nella sua analisi porta come esempio altre due ricerche che menzionerò di seguito.

Henning Lutz[18] cerca di dimostrare che i paesi di Common law, in particolare gli Stati Uniti, non hanno alcun problema ad applicare la CISG. Come argomento a sostegno della sua tesi afferma che gli Stati Uniti sono il paese di Common law che presenta il maggior numeri di decisioni giudiziali riguardanti la CISG. E'

[16] MORISHITA, "CISG no Kakkoku ni okeru Riyō no Jōkyō"[Le condizioni di applicazione della CISG in ogni paese], Juristo, No. 1375, 1/04/2009, pp. 12-19

[17] Un esempio è la sentenza della Corte d'Appello di Tokyo datata 1998 (quando ancora il Giappone non era paese contraente). Le parti (Giapponese e Californiana) non avevano concordato la legge applicabile, la Corte l'ha identificata nella legge della California e pertanto ha stabilito che il contratto era governato dalla CISG. La sentenza non sembra corretta in quanto, come sottolineato nel database della Pace University, non tiene conto della riserva all'Art. 95 dichiarata dagli Stati Uniti al momento della ratifica, di conseguenza si ritiene che la CISG non fosse applicabile a tale contratto. Vedi http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980319j1.html#ctoc visitato il 19/08/2014
E' da notare inoltre che nella sezione 'cases organized by country' del database della Pace University, alla voce Giappone vengono elencati solo i casi in cui la giurisdizione è quella giapponese e non i casi in cui almeno una delle parti è Giapponese. Nel tentativo di trovare anche questi ultimi, oltre a ricerche effettuate su google e su altri database, nella sezione 'search form for case law' del database della Pace University, ho inserito la query 'japan' nella 'advanced search' ottenendo 4 risultati al seguente link: http://www.cisg.law.pace.edu/cgi-bin/isearch?DATABASE=cases2&SEARCH_TYPE=ADVANCED&ISEARCH_TERM=japan&ELEMENT_SET=TITLE&MAXHITS=500 . Aprendo ciascun caso, si può notare che la CISG non è stata completamente applicata in nessuno di essi, pertanto resta confermata l'impressione che i casi che coinvolgono parti Giapponesi sono numericamente trascurabili, dimostrando la scarsa applicazione della CISG. A onor del vero, il sistema di ricerca sembra trascurare qualche risultato, infatti con lo stesso metodo Hiroo Sono ("Japan's Accession to the CISG: the Asia Factor", Pace International Law Review, 2008, 20, pp.105-114) ha trovato anche un caso dibattuto in Australia fra una parte australiana e una giapponese in cui la CISG è stata applicata dal giudice anche se in modo controverso come si ricava dagli editorial remarks presenti nel link di seguito. Il caso in questione è riportato qui: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030424a2.html

[18] LUTZ, Henning, The CISG and Common Law Courts: Is There Really A Problem?, Victoria University of Wellington Law Review, 35(3), 2004

certamente vero che paesi come Australia e Nuova Zelanda hanno meno casi degli Stati Uniti, ma questi ultimi, dopo la Cina, sono la prima nazione per quantità di esportazioni a livello mondiale[19] e non possono neanche essere confrontati con il Regno Unito, dato che non è un paese contraente. Nel tentativo di dimostrare che il Regno Unito non ha pregiudizi nei confronti degli strumenti per l'uniformazione internazionale del diritto, Lutz cita tre sentenze emesse nel Regno Unito e in Nuova Zelanda relative a convenzioni internazionali diverse dalla CISG. In queste i giudici enfatizzano la necessità di interpretare tali strumenti con uniformità a livello globale, senza farsi influenzare dai principi della propria legge nazionale[20]. Successivamente avanza l'ipotesi che la CISG venga esclusa dai contratti non perché si temono sentenze imprevedibili dovute all'ignoranza dei giudici, ma perché le parti e i loro avvocati, non conoscendo a fondo la Convenzione, preferiscono derogare alla sua applicazione. Infine, a chi fa notare la scarsità di casi per i paesi di Common law, l'autore ricorda che molti casi arbitrali non sono disponibili nei database.

Per quanto possa essere vero che esistono sentenze in paesi di Common law che contribuiscono all'uniformazione del diritto, i soli tre casi riportati non possono definire il trend prevalente. Quanto all'ignoranza di avvocati e parti contrapposta all'esperienza dei giudici, l'analisi empirica di Fitzgerald (effettuata e pubblicata nei 4 anni successivi all'articolo di Lutz)[21] dimostra che parti e avvocati conoscono poco la CISG, ma anche che i giudici la ignorano quasi completamente.

Infine vorrei presentare brevemente anche l'opinione di Christopher Sheaffer basandomi su un suo articolo del 2007 in cui mostra una posizione nettamente critica verso la Convenzione. [22]

In questa analisi, oltre a sottolineare le difficoltà interpretative che derivano dalle barriere linguistiche (a suo dire accentuate dalle diverse traduzioni ufficiali della CISG) pone l'attenzione sulla presunta scarsità di linee guida nel testo

[19] Sito del WTO, tabelle riassuntive di principali esportatori e importatori a livello mondiale, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2011_e/its11_world_trade_dev_e.htm , visitato il 20/08/2014

[20] James Buchanan & Co Ltd v Babaco Forwarding and Shipping (UK) Ltd, Fotherill v Monarch Airlines, Integrity Cars (Wholesale) Ltd v Chief Executive of NZ Customs Services, LUTZ, "The CISG and Common Law Courts: Is There Really A Problem?", Victoria University of Wellington Law Review, 35(3), 2004

[21] Vedi sopra, nota 13

[22] SHEAFFER, Christopher, "The Failure of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and a Proposal for a New Uniform Global Code in International Sales Law", Journal of International and Comparative Law, 2007

della Convenzione per interpretare la stessa. Le difficoltà interpretative implicherebbero quindi una scarsa prevedibilità delle sentenze, spingendo le parti ad escludere la CISG dal contratto. A dimostrazione del fatto che spesso uno stesso accadimento può essere letto diversamente a seconda dell'interpretazione che se ne dà, Sheaffer vede nell'Art. 7 (pensato proprio per aumentare la coerenza delle interpretazioni) una delle cause principali del fallimento della CISG. Sheaffer afferma che l'Art. 7 viene costantemente interpretato male, in particolare per ciò che concerne il principio della buona fede. In proposito scrive

> Because the Convention does not provide an express definition of good faith, the concept is varyingly applied based on the circumstances of a particular contract or, more commonly, the needs of a National legal system. For example, attorneys trained in Canadian or British law rarely comprehend the notion of good faith as a result of being accustomed to detailed legal rules. Similarly, despite the definition of good faith provided under the UCC[23], American scholars and courts have struggled to apply the term consistently.[24]

Accenna anche a casi in cui giudici statunitensi hanno interpretato la CISG secondo principi dell'UCC, casi in cui hanno applicato la *parol evidence rule* sebbene questa non sia presente nella Convenzione e altre situazioni simili che creano precedenti negativi per l'uniformazione del diritto.

A prescindere dalle cause, ritengo innegabile che queste interpretazioni errate esistano e che influiscano sulla scelta degli operatori di derogare all'applicazione della CISG.

[23] L'UCC definisce il principio di buona fede in due modi. UCC 1-201(20) "[g]ood faith'…means honesty in fact in the observance of reasonable commercial standards of fair dealing." E UCC 2-103(1)(b) "[g]ood faith'…means honesty in fact *and* (corsivo aggiunto) the observance of reasonable commercial standards of fair dealing."

[24] Vedi nota 23

1.1.3 Uniformazione del diritto e leggi nazionali

I motivi per cui la CISG non viene correttamente applicata nei paesi di Common law, possono essere ricercati anche nel processo storico di uniformazione del diritto a livello internazionale che ha portato alla nascita della Convenzione.

A partire dal 1920 circa i paesi dell'Europa occidentale iniziarono a valutare l'opportunità di creare leggi uniformi a livello internazionale per la vendita di beni che avrebbero facilitato lo sviluppo del commercio. Nel 1964, con una conferenza dell'UNIDROIT, vennero adottate due convenzioni: Uniform Law of International Sales (ULIS) e Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods (UlF). Queste non ebbero un successo globale in quanto furono create e ratificate da soli esponenti di Civil law, Inghilterra esclusa. Inoltre, l'Inghilterra le ratificò con la riserva che esse sarebbero state applicate solo nei casi in cui le parti le avessero richiamate espressamente. Gli Stati Uniti non parteciparono alla formazione di queste convenzioni né le ratificarono. Per questa scarsa diffusione, le convenzioni vennero ritenute da alcuni osservatori[25] un fallimento che portò nel 1966 alla nascita dell'UNCITRAL. Nel tentativo di sopperire alla scarsa diffusione di ULIS e ULF, ai lavori dell'UNCITRAL per la formazione della Convenzione di Vienna parteciparono esponenti di diversi paesi tra cui molti di Common law come Australia, Canada, Nuova Zelanda, Regno Unito e Stati Uniti. Nel 1980 il testo della Convenzione venne approvato ed entrò in vigore nel 1988. La CISG ha avuto un successo globale in quanto al numero di Stati che l'hanno ratificata, ma c'è ancora una diffidenza sostanziale nei suoi confronti proveniente per lo più dai paesi di Common law e forse il motivo di questa diffidenza affonda le sue radici anche nello scarso successo raccolto da ULIS e ULF. In particolare, non essendo stati tradizionalmente coinvolti con ULF e ULIS, probabilmente gli Stati Uniti hanno ora più difficoltà ad adattarsi all'interpretazione di uno strumento internazionale formato in gran parte da principi di Civil law. Questa tuttavia è solo un'idea che mi sono fatto nel tentativo di interpretare il percorso storico di cui sopra.

Un'ipotesi simile viene proposta da Monica Kilian in una sua pubblicazione del 2001[26].

[25] Vedi nota 20

[26] KILIAN, Monica, "CISG and Problem with Common Law Jurisdictions", 10 Journal of Transnational Law and Policy (217), 2001

> Judges are not equipped to interpret the Convention in an international light. Article 7(1) of CISG demands that interpreting the Convention regard is to be had to its international character. How is a judge, schooled in his or her domestic legal tradition, supposed to do this? The problem here is that judges tend to interpret the Convention with reference to their domestic laws […]
>
> Although it is debatable whether CISG encourages recourse to domestic law in interpreting CISG provisions, U.S. courts have no qualms applying UCC to help fill the gaps in interpretation, without first consulting relevant international case law (as Article 7 would suggest). […] Adding to the difficulty in interpreting CISG is the fact that common law jurisdictions have specific methods for interpreting statutes, which generally require narrow interpretation. Narrow interpretation however does not sit well with the international character of the Convention.

Con queste parole Kilian sottolinea un certo *homeward trend* che contrappone l'abitudine a ricorrere alla legge nazionale e la necessità di applicare anche quella internazionale. Dunque, come è vero che le parti sono scoraggiate dall'applicare la CISG a causa della diffusa ignoranza tra avvocati e giudici, si può anche affermare che esiste una tendenza dei giudici a ricorrere impropriamente alla legge nazionale. La preferenza dell'UCC potrebbe anche essere dovuta all'importanza che esso ha sempre avuto per gli USA nel commercio internazionale. Similarmente, come si vedrà nei capitoli successivi, le parti giapponesi hanno cercato di applicare la legge giapponese anche ai contratti internazionali finché hanno avuto sufficiente potere contrattuale per riuscirvi. Inoltre l'atteggiamento giapponese nei confronti dell'uniformazione del diritto internazionale varia a seconda dello strumento preso in considerazione, ad esempio, come accennerò successivamente, il Giappone sta dimostrando un atteggiamento propositivo nella formazione del Principles of Asian Contract Law (PACL) anche perché la CISG viene percepita come una creazione del solo mondo occidentale [27] sebbene alle riunioni dell'UNCITRAL avessero partecipato anche esperti asiatici.

[27] HAN, Shiyuan, "Principles of Asian Contract Law: an Endeavor of Regional Harmonization of Contract Law in East Asia", Villanova Law Review, Vol. 58, p. 589, 2013

1.1.4 Il Regno Unito e la CISG

Tra tutti i paesi sviluppati il Regno Unito è l'unico che non ha ancora ratificato la CISG. Molti autori si sono interrogati sulle possibili cause e qui di seguito presenterò alcune posizioni a riguardo. Barry Nicholas, che ha rappresentato il Regno Unito durante i lavori per la stesura della Convenzione, in una conferenza del 1993[28] riassume la questione come segue.

> The ministry principally concerned is the Department of Trade and Industry and in 1990 they sent out to interested bodies a Consultation Paper. There was an expectation that there would be an official statement in the summer of 1991, but none was in fact made.

Aggiunge poi che sono stati pubblicati pochi articoli in materia. Le principali critiche alla Convenzione che egli ricorda siano state pubblicate possono essere riassunte come segue. Dato che la CISG non si occupa di validità del contratto né di passaggio della proprietà, tali questioni rimarrebbero governate dalle diverse leggi nazionali, inoltre Londra è il foro competente per molte controversie contrattuali di diritto commerciale internazionale e la legge applicabile è molto spesso quella inglese. Altri osservatori hanno criticato le convenzioni internazionali in generale perché, in quanto compromesso fra molte tradizioni legali, risultano strumenti spesso poco coerenti che introducono incertezza dove prima non c'era. Ancora, la CISG è stata criticata perché più vicina alla tradizione di Civil law che di Common law e di conseguenza votata a un approccio interpretativo più soggettivo che oggettivo. In quest'ultimo caso, le critiche alla CISG prendono la forma dell'eterno scontro fra Civil law e Common law. In particolare, Barry scrive:

> There is here, I think, an important difference of emphasis between the Common law and the Civil law. Any generalization is an exaggeration, but I think that one can venture to say this. The philosophy of the Common law is utilitarian and its primary concern is with the economic exchange between the parties. The philosophy of the Civil law, it has been said, is closer to that of Kant. It is primarily concerned, not with the economic exchange between the parties, but with the exchange of consents and with the moral evaluation of the behavior of the parties. This difference reflects differences in the histories of the two systems – the influence of Canon law on the Civil law and of commercial practice on the Common law. A consequence of this commercial orientation of the Common law is that if a choice has to be made

[28]BARRY, Nicholas, "The United Kingdom and the Vienna Sales Convention: Another Case of Splendid Isolation?" , di Centro di Studi e Ricerche di Diritto Comparato e Straniero Roma: Saggi, conferenze e seminari , Vol. 42, Ed. 5, 1993

> between certainty and justice in the individual case, it is likely to be made in favour of certainty. […] In other words, the Common law prefers the objective approach and it does so because the subjective approach leads to uncertainty. […] The contrast between the subjective and the objective approaches explains why defects of consent play a much larger part in the Civil law. For example, English law allows only a very limited recourse to error. Again, the Common law has a much narrower conception of good faith.[29]

Barry espone tutte le critiche alla Convenzione, tuttavia ritiene che sia opportuno ratificarla.

> My conclusion therefore is that there are indeed grounds for an English lawyer to feel disquiet about the Convention and the way in which it is developing. But this is no longer a ground, if it ever was one, for refusing to ratify the Convention. On the contrary, it is a ground for ratifying quickly, so that the experience of English lawyers and of the English Commercial Court may influence the way in which the Convention is applied.[30]

Personalmente non prendo posizione nello scontro fra Common law e Civil law in quanto ritengo che siano due tradizioni diverse, ciascuna con i propri vantaggi e svantaggi. Non condivido l'opinione di chi afferma che l'incertezza derivi dai principi di Civil law presenti nella Convenzione, ma condivido e supporto l'idea che, per vari motivi, giudici di paesi diversi con tradizioni legali differenti abbiano difficoltà a interpretare un testo comune emettendo sentenze alle volte palesemente errate.[31] A prescindere da quali siano le cause che portano alle difficoltà interpretative, è innegabile che queste ultime esistano e che siano uno dei motivi principali per cui l'applicazione della CISG viene esclusa da molti operatori[32]. Come si potrà ricavare dai capitoli successivi, anche in Giappone c'è una certa diffidenza rispetto alla CISG e la mia opinione è che, a prescindere dalle cause, essendoci incertezza in ambito di interpretazione, la scelta degli operatori che decidono di escludere l'applicazione della Convenzione è una scelta condivisibile, presa ricorrendo ad altre leggi applicabili ritenute più adatte al caso specifico e nel tentativo di proteggere gli interessi di parte.

[29] Vedi nota 28
[30] Vedi nota 28
[31] Vedi nota 28
[32] Koehler & Yujun, "The Acceptance of the Unified Sales Law (CISG) in Different Legal Systems: An International Comparison of Three Surveys on the Exclusion of the CISG's Application Conducted in the United States, Germany and China", Pace International Law Review, 2008, pp. 45-52

Nel 2007 Alastair Mullis affronta la posizione del Regno Unito analizzando le disposizioni della Convenzione per il risarcimento dei danni[33]. Per quanto riguarda i motivi della mancata adesione, oltre a quelli già indicati da Barry, Mullis fa riferimento al ruolo che assumono in questo contesto i contratti di vendita di *commodities*. Afferma che nell'immaginario degli avvocati inglesi, una vendita internazionale di beni richiama principalmente vendite di commodities trasportate via mare e solitamente vendute secondo gli Incoterms CIF o FOB. La peculiarità della vendita di *commodities* risiede nell'importanza che hanno certezza e diritti di risoluzione del contratto ben definiti. Egli sostiene che la legge inglese garantisce la certezza necessaria, mentre la Convenzione non lo permette a causa dell'enfasi che pone sulla risoluzione (*avoidance*) come ultima risorsa. Per spiegare questa sua opinione porta come esempio un caso del 1996 in cui il bene oggetto della vendita era solfato di cobalto[34]. Un venditore danese e un compratore tedesco avevano stipulato un contratto di compravendita concordando che il solfato di cobalto avrebbe dovuto essere di origine inglese e che il venditore avrebbe dovuto fornire i certificati di origine e qualità. Il compratore tedesco si è rifiutato di pagare il venditore in quanto la merce presentava una qualità inferiore a quella pattuita, proveniva dal Sudafrica invece che dall'Inghilterra e il certificato d'origine non era conforme. Il venditore ha citato in giudizio la controparte tedesca pretendendo il pagamento del corrispettivo. Il Bundesgerichthof, basandosi sulla CISG che governava il contratto in questione, ha accolto la richiesta del venditore argomentando che l'Art. 49(1)(b) della Convenzione di Vienna permette di ricorrere alla risoluzione del contratto solo nel caso di mancata consegna. Nel caso in questione, nonostante la merce non fosse conforme ai requisiti concordati dalle parti, dato che la consegna era avvenuta, la parte tedesca era obbligata a pagare il corrispettivo dovuto. La Corte ha aggiunto che non c'era inadempimento essenziale da parte del venditore danese giudicando che la parte tedesca non fosse stata privata sostanzialmente di ciò che essa aveva diritto di aspettarsi dal contratto (Art. 25), visto che quest'ultima non era stata in grado di dimostrare che la vendita di solfato di cobalto sudafricano in Germania non

[33] MULLIS, Alastair, "Twenty-Five Years On – The United Kingdom, Damages and the Vienna Sales Convention", Rabels Zeitschrift fur auslandisches und internationals Privatrecht, Vol.71, pp. 35-51, 2007

[34] Vedi il database della Pace University al link http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html visitato il 25/08/2014

fosse possibile. Infine, la Corte ha stabilito che la consegna di certificati d'origine non conformi non configura inadempimento essenziale del contratto, in quanto la parte tedesca avrebbe potuto procurarsi i certificati conformi da altre fonti. Commentando questa sentenza Mullis scrive quanto segue

> […] it seems inconceivable that an English court would have reached the same decision. First, even if the goods could have been marketed under a different description in Germany, that would have been a matter of complete indifference to an English court. The buyer asked for British origin goods and received South African. He would have been entitled to reject them even if it could have been shown that he could still make use of them. Secondly, so far as the documents were concerned, the Court concluded that there had been no fundamental breach because the buyer had not been essentially deprived of what he was entitled to expect under the contract. The buyer could photocopy the certificate of quality himself and, as the certificates of origin *might* be irrelevant for further sale or processing of the goods, the buyer's interest in the contract had not ceased to exist. Again, to English eyes, this decision appears strange. In English law, a buyer is entitled to documents that are perfect: he is not, as has been said, obliged to accept 'a litigation', nor is he obliged to accept documents that *might* be acceptable.[35]

In questo caso non siamo di fronte a una sentenza controversa a causa di interpretazioni errate da parte di giudici o arbitri non abituati a trattare principi di Civil law, al contrario la sentenza è stata emessa dalla Corte Suprema Federale della Germania, paese in cui la CISG è stata applicata in molti casi. Aggiungerei anche che la diffidenza dimostrata da Mullis non deriva da incertezza nell'interpretazione della Convenzione, ma da vera e propria avversione nei confronti dei principi in essa contenuti. A mio avviso, in questo passaggio Mullis evidenzia e critica l'approccio soggettivo presente nella CISG che Barry attribuisce alla tradizione di Civil law tramite l'influenza del diritto canonico e che, ponendo l'attenzione sullo scambio dei consensi e su una valutazione quasi morale dell'atteggiamento delle parti, si contrappone all'approccio più oggettivo adottato nei sistemi di Common law. Di conseguenza, ritengo che le critiche espresse da Mullis in questo caso, più che rivolte alla CISG nello specifico, siano critiche rivolte al sistema di Civil law in generale. Mettere sotto accusa la Convenzione semplicemente perché rispecchia molti principi di Civil law ritengo non sia un approccio favorevole all'uniformazione del diritto privato a livello internazionale e penso anche che sia una posizione poco condivisibile, in

[35] Vedi nota 33

quanto la CISG è stata stilata e approvata negli incontri dell'UNCITRAL (a cui parteciparono esponenti da ogni parte del mondo) proprio tenendo in considerazione tutte le principali tradizioni legali esistenti, quella inglese compresa. Ribadito che non è mia intenzione appoggiare una delle due tradizioni a discapito dell'altra, pur non condividendo la posizione di chi critica la CISG tramite critiche più generali al sistema di Civil law, non si può certo negare che posizioni di questo tipo esistano e che, nel caso dell'Inghilterra, siano uno dei motivi che stanno ostacolando la ratifica. Ricordando poi che uno dei motivi per cui la Convenzione viene erroneamente interpretata dai giudici americani è che esistono pochi casi di sentenze emesse in paesi di Common law[36], si può facilmente riconoscere l'importanza che avrebbe la ratifica da parte dell'Inghilterra. Dunque, essendo uno degli ostacoli alla ratifica, anche lo scontro Common law-Civil law è indirettamente responsabile di parte dell'incertezza nel processo interpretativo della CISG.

La posizione inglese avversa alla Convenzione, può essere riconosciuta anche nelle proposte fatte dal suo rappresentante alle conferenze dell'UNCITRAL per la stesura della CISG. A raccontare minuziosamente il dibattito di allora ci sono vari articoli di Shinichiro Michida[37], il rappresentante del Giappone.

Michida scrive che il Professor Guest, rappresentante dell'Inghilterra, propose di non trasformare gli articoli redatti in una convenzione, ma di farne degli articoli richiamabili nel contratto per volontà esplicita delle parti. Inoltre, propose di studiare l'uso che gli operatori ne avrebbero fatto per apportare successivi miglioramenti. La proposta aveva l'obiettivo di rendere più rapida la diffusione degli articoli e di permetterne la modifica futura. Le critiche a questa proposta furono la maggioranza e il rappresentante dell'Ungheria colse l'occasione per sottolineare come dovrebbero essere evitate riserve quali quella posta a suo tempo dall'Inghilterra per l'adesione alle Convenzioni dell'Aja.[38]Prese la parola anche il rappresentante dell'Unione Sovietica accusando implicitamente l'Inghilterra di voler ostacolare i progressi che l'UNCITRAL avrebbe raggiunto con la creazione di una convenzione internazionale. Egli paragonò la

[36] Vedi nota 10

[37] MICHIDA, Shinichiro, "Kokusai Buppin Baibai Jōyaku to Kokuren Kaigi" [La proposta di Convenzione sulla compravendita internazionale di beni e l'a Conferenza delle Nazioni Unite], Juristo, 662, pp. 105-113, 15/04/1978

[38] L'Inghilterra aveva posto la riserva per cui la Convenzione avrebbe governato il contratto solo se esplicitamente richiamata dalle parti. Vedi HONNOLD, John, "The Uniform Law for International Sale of Goods: The Hague Convention of 1964", Kluwer Law International, terza edizione, 1999

Convenzione a un 'jet supersonico' e il sistema di leggi nazionali a un autobus. La Convenzione, in quanto strumento uguale a livello mondiale, avrebbe facilitato il commercio eliminando tutti gli ostacoli che il sistema di leggi nazionali aveva posto fino ad allora. In maniera critica, il rappresentante dell'Unione Sovietica fece notare che proprio mentre si tentava di costruire un jet supersonico, l'Inghilterra proponeva di continuare a viaggiare in autobus. Le critiche si susseguirono e la proposta dell'Inghilterra fu bocciata. Il punto non è tanto l'esito, quanto il fatto che Guest abbia fatto una tale proposta. Si potrebbe dedurre che l'avversione inglese nei confronti della CISG esistesse da prima della sua creazione.

1.2 CRITICITA' DELLA CISG

1.2.1 La scarsa prevedibilità delle sentenze

Come ho spiegato nel corso del primo paragrafo, la scarsa prevedibilità delle sentenze è dovuta a difficoltà interpretative. Volendo riassumere in breve, le difficoltà interpretative sono causate principalmente dall' *homeward trend*. L'*homeward trend* è la tendenza che i giudici hanno a interpretare la CISG secondo i principi della loro legge nazionale, senza tener conto del carattere internazionale della Convenzione come imporrebbe l'Art.7. Questa tendenza è dovuta in generale al fatto che i giudici si sentono più sicuri ad applicare la loro legge nazionale che hanno studiato e interpretato da sempre. Nel caso particolare dei giudici di Common law si aggiunge anche la difficoltà di interpretare principi totalmente estranei alla loro tradizione legale, in quanto la CISG ha in diversi punti un approccio molto più simile alla tradizione di Civil law. Dato che ho già trattato la questione della scarsa prevedibilità delle sentenze con diversi riferimenti durante il primo paragrafo, di seguito mi limiterò a riportare un unico caso significativo. Il caso in questione è Raw Materials Inc. v.

Manfred Forberich GmbH, analizzato da Lookofksy e Flechtner in una pubblicazione del 2005[39].

Il compratore americano Raw Materials Inc (RMI) ha citato in giudizio il venditore tedesco Manfred Forberich GmbH (MF) per un ritardo nella consegna della merce (dei binari usati provenienti dalla Russia) presentando alla corte un'istanza di *summary judgment*. La parte tedesca si è difesa affermando che il ritardo era stato causato da un inverno imprevedibilmente freddo che aveva chiuso il porto, invocando quindi l'inadempimento per cause di forza maggiore. Il contratto prevedeva che il venditore facesse partire il carico dal porto di San Pietroburgo il 30 Giugno, ma successivamente le parti modificarono oralmente luogo e tempo di consegna, anche se al momento della disputa non era chiaro quali fossero i nuovi accordi. La Corte negò l'istanza di *summary judgment* argomentando che c'erano difficoltà nel determinare se le condizioni meteo avessero effettivamente impedito la consegna e che non c'era accordo su quali fossero i termini di consegna. A prescindere dall'esito, Lookofksy e Flechtner si concentrano sul *modo* in cui questa sentenza è stata stabilita. In particolare, dopo aver accertato l'applicabilità della CISG, la Corte ha appoggiato la proposta del venditore (a cui il compratore non si era opposto) di interpretare l'Art.79 sulla base di casi governati dall'UCC, in quanto nel caso specifico CISG e UCC contengono provvedimenti "analoghi"[40]. Nelle motivazioni della sentenza la Corte non cita neanche un caso relativo alla CISG, ma impiega diverse pagine ad analizzare controversie risolte sulla base dell'UCC. Essa tratta le disposizioni dell'Art. 79 come se fossero indistinguibili dalla legge nazionale americana. Lookofksy e Flechtner hanno scelto di analizzare questo caso specifico perché la Corte ammette esplicitamente di ricorrere all*'homeward trend* nell'interpretazione della Convenzione. Anche ammettendo che la sentenza emessa sia 'giusta', il metodo interpretativo adottato, contrastando nettamente con lo spirito dell'Art. 7, fa del caso Manfred Forberich un esempio negativo nella storia della CISG. Anche esempi negativi come questo contano come precedenti nella storia del diritto, perciò c'è da chiedersi come sarà possibile liberarsi dalle difficoltà interpretative. Avere un testo uniforme per la

[39] Joseph LOOKOFKSY & Harry FLECHTNER, "Nominating Manfred Forberich: The Worst CISG Decision in 25 Years?", The Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration, Vol. 9, p. 199, 2005

[40] *Raw Materials Inc. v. Manfred Forberich GmbH & Co.,* CISG database della Pace University al link http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040706u1.html visitato il 30/08/2014

vendita internazionale di beni ha scarsa efficacia se poi viene interpretato in maniera difforme a seconda del foro che emette la sentenza.

1.2.2 Risoluzione del contratto (Right to Avoid)

In un articolo del 2003, Koji Takahashi descrive le disposizioni relative alla risoluzione del contratto presenti nella CISG confrontandole con la legge inglese in ambito di vendita internazionale di *commodities*[41]. Takahashi ritiene che nella filosofia della Convenzione, la risoluzione del contratto sia considerata l'ultima risorsa a cui ricorrere dopo rimedi meno drastici quali riduzione del prezzo e liquidazione dei danni. Come regola generale, il compratore non può chiedere la risoluzione del contratto a meno che l'inadempimento dell'altra parte non sia essenziale. L'Art. 49 recita come segue

> 1. Il compratore può dichiarare risolto il contratto:
> (a) se l'inadempimento del venditore di una qualsiasi delle sue obbligazioni derivanti dal contratto o dalla presente Convenzione costituisce un inadempimento essenziale;[…]

Come recita poi l'Art. 25, l'inadempimento è essenziale quando

> […] causa all'altra parte un pregiudizio tale da privarla sostanzialmente di ciò che essa aveva diritto di aspettarsi dal contratto […]

Si ricava poi Art. 49(1)(b)[42] che il compratore può dichiarare il contratto risolto solo in caso di mancata consegna entro il termine supplementare concesso in

[41] TAKAHASHI, Koji, "Right to Terminate (Avoid) International Sales of Commodities", Journal of Business Law, Marzo 2003, pp. 102-130

[42] [Il compratore può dichiarare risolto il contratto] " in caso di mancata consegna; se il venditore non consegna i beni entro il termine supplementare fissato dal compratore in conformità al paragrafo 1 dell'articolo 47 o se dichiara che non effettuerà la consegna entro tale termine."

conformità al paragrafo 1 dell'Art. 47[43]. Takahashi ritiene ambigui i concetti di "inadempimento essenziale" e "durata ragionevole". Inoltre l'Art. 25, che dovrebbe chiarire quando l'inadempimento sia essenziale, sia basa su termini altrettanto ambigui quali "sostanzialmente" e "persona ragionevole". Per quanto riguarda ad esempio l'espressione "durata ragionevole", le ambiguità derivano dalla quantità di fattori che il compratore deve tenere in considerazione nel determinare la ragionevolezza. Takahashi denota una difficoltà per il compratore di determinare prontamente il tempo supplementare da concedere al venditore. Aggiunge che difficoltà di questo tipo non sono compatibili con il mercato delle *commodities* in cui i prezzi variano rapidamente. Nel tentativo di introdurre maggiore certezza, Takahashi propone di presumere che alcuni inadempimenti, come il ritardo nella consegna di beni quotati, costituiscano sempre inadempimento essenziale. In proposito cita una vendita di ferro molibdeno fra un venditore tedesco e un compratore inglese. A causa di un ritardo nella consegna, il compratore ha dovuto effettuare un acquisto sostitutivo a un prezzo più alto per riuscire a rispettare un contratto di rivendita con un terzo. La Corte tedesca ha stabilito che il ritardo nella consegna costituiva inadempimento essenziale in quanto al venditore era ovvio che il compratore aveva un particolare interesse nella puntualità e ciò si ricavava anche dall'inserimento nel contratto dell'Incoterm CIF[44].

Per quanto riguarda l'inadempimento per consegna di documenti non conformi, il commento della Segreteria (Secretariat's Commentary) sulla bozza (Draft) del 1978 ammette che il concetto di inadempimento essenziale della CISG non si concilia con le vendite documentarie:

> The rule that the buyer can normally avoid the contract only if there has been a fundamental breach of contract is not in accord with the typical practice under CIF and other documentary sales. Since there is a general rule that the documents presented by the seller in a documentary transaction must be in strict compliance with the contract, buyers have often been able to refuse the document if there has been some discrepancy in them even if that discrepancy was of little practical significance.[45]

[43] "Il compratore può fissare al venditore un termine supplementare di durata ragionevole per l'adempimento delle sue obbligazioni."

[44] Con il termine di resa CIF, il venditore, tra le obbligazioni relative alla consegna, ha l'obbligo di consegnare la merce alla data o nel periodo concordati e secondo l'uso del porto.

[45] Art. 45 para. 7 nella bozza

Takahashi propone quindi di interpretare la Convenzione in modo tale che la consegna di documenti non conformi costituisca sempre inadempimento essenziale. Il tentativo dell'autore è ancora una volta quello di aumentare la certezza della CISG. Tuttavia, il caso della vendita di solfato di cobalto esposto nel primo paragrafo di questo lavoro e commentato da Mullis, prova esattamente l'opposto. Personalmente ritengo che considerare i documenti non conformi come inadempimento essenziale potrebbe aumentare la certezza della CISG, ma anche il rischio di *unmeritorious termination*, ossia il fatto che una parte chieda la risoluzione del contratto approfittando di inadempimenti trascurabili (non essenziali) della controparte per evitare un contratto divenuto sconveniente in seguito a fluttuazioni del mercato. Questo rischio assume rilevanza proprio nel caso di vendite con termini quali CIF e FOB che pongono *condizioni* (nell'accezione giuridica del termine) al non verificarsi delle quali la controparte può dichiarare il contratto risolto per inadempimento. Queste condizioni forzano il giudice ad avere un approccio più oggettivo, simile a quello di Common law, che però implica una scarsa flessibilità. Infatti, nel determinare quando un inadempimento sia essenziale o meno, esiste un trade-off fra certezza e flessibilità. Tipicamente nei contratti relativi a *commodities* il rischio di *unmeritorious termination* è alto, in quanto il compratore, per avvantaggiarsi di ribassi del mercato, spesso dichiara il contratto risolto per difetti dei documenti tutt'altro che sostanziali. Nel trade-off fra certezza e flessibilità, la Convenzione sembra preferire la flessibilità. Dietro questo approccio ritengo che si nasconda l'intenzione di favorire l'effettiva esecuzione dei contratti in modo da aumentare il commercio internazionale, piuttosto che appoggiare risoluzioni contrattuali basate su motivi personali, nel tentativo di evitare transazioni divenute svantaggiose per un ribasso del mercato. Tuttavia è evidente che gli esponenti di Common law tendono a preferire la certezza, criticando la flessibilità della CISG che ritengono aumenti le difficoltà interpretative.

1.2.3 Disposizioni relative ai danni

In materia di danni, l'articolo principale della CISG è il 74. Tale articolo stabilisce innanzitutto che il danno rimborsabile comprende sia il danno emergente che il lucro cessante. Successivamente l'Art. 74 dispone quanto segue

> […]Il risarcimento del danno non può essere superiore alla perdita che la parte inadempiente aveva previsto o avrebbe dovuto prevedere al momento della conclusione del contratto avuto riguardo ai fatti e alle circostanze che egli allora conosceva o avrebbe dovuto conoscere come possibile conseguenza dell'inadempimento.

Esiste dunque un limite al danno risarcibile che è definito dalla sua prevedibilità. Come fa notare Franco Ferrari[46] questo limite deriva dal diritto francese e personalmente aggiungo che esso è presente anche all'Art. 1225 del Codice Civile Italiano

> Se l'inadempimento o il ritardo non dipende da dolo del debitore, il risarcimento è limitato al danno che poteva prevedersi nel tempo in cui è sorta l'obbligazione.

La differenza principale fra l'articolo del Codice Civile e la Convenzione sta nel fatto che la CISG non pone alcuna attenzione al dolo. Un accenno a colpa e dolo era presente nel Draft on the Principles of International Commercial Contracts approvato nel 1992[47], ma fu abolito in favore di un principio più simile a quello della Convenzione[48].

Per quanto riguarda gli elementi necessari alla quantificazione del danno prevedibile, Saidov[49] li identifica come: conoscenza, termini del contratto e usi commerciali. Egli ritiene che le disposizioni dell'Art. 74 della CISG siano equiparabili ai due tipi di conoscenza definiti nel diritto inglese, ossia *imputed* knowledge e *actual* knowledge, dove la prima è rappresentata dalla conoscenza posseduta da una parte in "the ordinary course of things" e la

[46] FERRARI, Franco, "Comparative Ruminations in the Foreseeability of Damages in Contract Law"

[47] Vedi documento UNIDROIT (C.D (72) 6) (1992) ex Art. 6.4.5 che recita come segue: "The defaulting party is liable only for loss which he forsaw or could reasonably forsee at the time of the conclusion of the contract would be likely to result from his non-performance, unless this non-performance is deliberate or reckless (grossly negligent)".

[48] Vedi Documento UNIDROIT (Study L-Doc. 40 Rev. 10) Art. 7.4.4.: "The defaulting party is liable only for loss which he forsaw or could reasonably have forseen at the time of the conclusion of the contract would be likely to result from his non-performance."

[49] SAIDOV, Djakhongir, "Methods of Limiting Damages under the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods", PaceInternational Law Review 307, 2002

seconda si riferisce alle conoscenza supplementare posseduta dalla parte in difetto nel caso specifico.[50]

I termini del contratto hanno altrettanta rilevanza nel processo di determinazione della prevedibilità del danno. Allo stesso modo hanno importanza anche le intenzioni delle parti rispetto ai termini del contratto, sia esplicite che implicite. Questo concetto lo si ricava dall'Art. 6. Infine, gli usi commerciali giocano un ruolo sia oggettivo che soggettivo. Saidov considera usi commerciali soggettivi quelli nati tra le parti nella specifica transazione, considera invece usi oggettivi quelli comunemente adottati per transazioni simili. In particolare, gli usi soggettivi incorporano le intenzioni delle parti e per questo sono uno strumento essenziale per ricostruire i dettagli del rapporto tra di esse.

Un altro aspetto analizzato da Saidov è la *mitigation of loss*. In particolare, l'Art. 77 afferma che

> La parte che invoca l'inadempimento del contratto deve prendere le misure ragionevoli in relazione alle circostanze per limitare il danno risultante dall'inadempimento, incluso il mancato guadagno. Se egli manca di prendere tali misure, la parte inadempiente può chiedere una riduzione del risarcimento pari all'ammontare della perdita che avrebbe dovuto essere evitata.

Per stabilire quali siano le misure ragionevoli bisogna definire il concetto di ragionevolezza. Saidov ritiene che una misura è ragionevole quando ci si aspetta che venga messa in atto da una persona che agisce in buona fede in quella determinata situazione. Si deve tenere conto anche delle competenze e della posizione della parte in quanto operatore economico come ad esempio ingenuità, esperienza, risorse finanziarie ecc. Egli sottolinea inoltre che diversi autori hanno cercato di stilare una lista di tutte le misure che possono essere ritenute ragionevoli (per aumentare la certezza), ma non ritiene che ciò sia possibile. Infatti, l'Art. 77, riferendosi a tutti i tipi di perdita chiama in causa una serie infinita di situazioni. Di conseguenza, per stabilire in che modo una parte avrebbe dovuto mitigare la perdita, bisogna analizzare tutte le circostanze concrete del caso.

Per la richiesta dei danni assume rilevanza anche l'allocazione dell'onere della prova. La CISG tuttavia non fornisce esplicitamente alcun principio generale a riguardo. Saidov fa notare come ci siano opinioni divergenti fra gli accademici.

[50] Si fa riferimento al caso Victoria Laundry v. Newman Industries reperibile al link http://mcgill1l.wikispaces.com/Victoria+Laundry+v.+Newman+Industries+Ltd visitato il 4/9/2014

Da un lato chi sostiene che la Convenzione non regoli l'onere della prova e che in proposito vada interrogata la legge nazionale applicabile nel caso specifico, dall'altra chi sostiene che la CISG in realtà regoli anche questa materia. In particolare, indicazioni relative all'onere della prova si troverebbero nell'Art. 79

> 1. Una parte non è responsabile per l'inadempimento di una delle sue obbligazioni *se prova* (corsivo aggiunto) che l'inadempimento era dovuto ad un impedimento derivante da circostanze estranee alla sua sfera di controllo, e che non era ragionevolmente tenuto a prevedere al momento della conclusione del contratto o ad evitare o a superarne le conseguenze.

Diverse Corti hanno chiaramente affermato che la CISG governa questa materia, sebbene non tratti esplicitamente l'onere della prova. [51] Di conseguenza la Convenzione andrebbe interpretata in modo da ricavare un principio da poter applicare. Il Tribunale di Vigevano ha definito tale principio come segue. [52] Se la parte che ha subito un danno accusa l'altra di inadempimento, essa deve dimostrare l'esistenza del danno. Inoltre, deve dimostrare: che la parte inadempiente aveva previsto il danno, la consequenzialità fra inadempimento e danno, l'ammontare esatto fra danno emergente e lucro cessante.

1.2.4 La Parol Evidence e la CISG

Per le Corti americane, il principale ostacolo nell'interpretare la CISG è che questa prevede regole estranee sia alla tradizione di Common law in generale che all'UCC in particolare. Per citare John Murray[53]

> [w]e are struck by a new world where there is no consideration, no statute of frauds, and no parol evidence rule, among other differences.

---

[51] HG Zurich (Switzerland), No. HG930138 U/HG93 (9 Settembre 1993) http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930909s1.html ; Repubblica e Cantone del Ticino, Tribunale d'appello (seconda camera civile), 15 Gennaio 1998 http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980115s1.html

[52] Vedi Tribunale di Vigevano, 12 Luglio 2000 http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000712i3.html

[53] MURRAY, John E., "An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", 8 J.L. & COM. 11-2 (1988)

Come afferma Monica Kilian[54], l'opinione più diffusa è che la CISG non contenga alcun tipo di *parol evidence rule*. Per illustrare anche sotto questo aspetto la contrapposizione CISG – Common Law, Kilian riporta due casi: MCC – Marble Ceramic Center, Inc. v. Ceramica Nuova D'Agostina[55] e Beijing Materials v. American Business Center[56]. In MCC-Marble, le parti firmarono un contratto standard, ma concordarono oralmente che i termini standard non sarebbero stati applicati. I contratti standard furono usati anche per diversi ordini successivi. In una consegna specifica il compratore si rifiutò di pagare il prezzo e chiese la risoluzione del contratto poiché i beni non erano conformi. Il venditore pretendeva invece il pagamento del corrispettivo, perché, come da contratto, il compratore avrebbe dovuto inviare una notifica di non conformità entro 10 giorni dalla consegna. Il compratore, presentando degli affidavit di rappresentanti del venditore come prova, replicò che i termini standard non si applicavano, come da accordi verbali. La Corte d'appello diede ragione al compratore, ma la Corte distrettuale aveva emesso una sentenza opposta, argomentando che le prove presentate non potevano modificare i termini del contratto, come da *parol evidence rule*, nonostante la CISG non la preveda. Nel caso Beijing Metals, la Corte ha affermato addirittura che non c'era la necessità di stabilire se la CISG fosse applicabile o meno, in quanto la *parol evidence rule*

> […]applies regardless.[57]

Queste sentenze contrastano con l'opinione espressa da molti accademici e sembrano non tener conto delle disposizioni dell'Art. 8(3) che stabilisce

> 3. Nel determinare l'intenzione di una parte o ciò che avrebbe inteso una persona ragionevole, si deve tener conto di tutte le circostanze rilevanti del caso, tra cui le trattative, le pratiche che si sono instaurate tra le parti, gli usi ed ogni successivo comportamento delle parti.

Anche Henning Lutz[58] analizza i casi sopra riportati da Kilian e critica le Corti distrettuali che hanno emesso tali sentenze accusandole di *homeward trend*. Egli afferma che tali sentenze dimostrano come le Corti in questione non abbiano neanche tentato di interpretare la CISG e sottolinea che, costituendo anch'esse dei precedenti, ostacolerebbero l'uniformazione internazionale del

[54] Vedi nota 26
[55] Vedi link http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980629u1.html
[56] Vedi link http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930615u1.html
[57] Vedi nota 26
[58] Vedi nota 18

diritto, se la Corte d'appello non si fosse pronunciata diversamente. Dopo la sentenza della Corte d'appello sul caso MCC-Marble infatti, sembra che i problemi relativi all'*homeward trend* si siano attenuati, in quanto sentenze simili si sono avute nel 1998 con Mitchell Aircraft Spares Inc v. European Aircraft Service AB [59], nel 2001 con Shuttle Packaging Systems LLC v. Jacob Tsonakis[60]. Le Corti hanno emesso lo stesso verdetto del caso MCC-Marble pur senza farvi riferimento alcuno. Nel 1992, una Corte distrettuale per il caso Filanto SPA v. Chilewich International Corp[61] scrive

> [i]t should also be noted that … the Convention essentially rejects both the Statute of Frauds and the parol evidence rule.

Infine, in Calzaturificio Claudia v. Olivieri Footwear[62], la Corte ha affermato

> Contracts governed by the CISG are freed from the limits of the parol evidence rule and there is a wider spectrum of admissible evidence to consider in construing the terms of the parties' agreement.

La *parol evidence rule*, non essendo presente nella CISG, ha creato alcuni problemi interpretativi in passato, ma ora sembra essere diventata un esempio positivo per tutti coloro che sostengo il ruolo della Convenzione nell'uniformazione internazionale del diritto.

[59] Pace University, CISG database al link http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981027u1.html
[60] Pace University, CISG database al link http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011217u1.html
[61] Pace University, CISG database al link http://www.cisg.law.pace.edu/cases/920414u1.html
[62] Pace University, CISG database al link http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980406u1.html

CAPITOLO 2
IL GIAPPONE: ADESIONE TARDIVA E POSIZIONI DURANTE LA STESURA DELLA CISG

2.1 ADESIONE TARDIVA E CAMBIO DI POSIZIONE

2.1.1 Prevedibilità

La CISG è entrata in vigore il 1/1/1988 con l'ottenimento della ratifica da parte di dieci paesi. Come racconta Noboru Kashiwagi[63], nel 1989 l'ufficio per gli affari pubblici del Ministero della Giustizia annunciò al Segretario Generale delle Nazioni Unite che il Giappone stava ponendo attenzione e priorità massime per la ratifica della Convenzione di Vienna. Infatti, venne effettuato uno studio informale presso lo Shōji Hōmu Kenkyū-Kai, un'organizzazione no-profit per la promozione dello studio del diritto commerciale. Come è noto però, la ratifica non è avvenuta fino al 2008, e l'entrata in vigore nel 2009. Uno dei fattori che ha ritardato la ratifica in passato era l'opinione diffusa che la CISG avesse scarsa prevedibilità. Per quanto riguarda Kashiwagi, egli intende la scarsa prevedibilità come semplice mancanza di casi tradotti in Inglese o in Giapponese. A parer suo, grazie l'attuale esistenza di database quali CLOUT, UNILEX e quello della Pace University, la prevedibilità è aumentata, ma c'è da dire che Kashiwagi non fa riferimento alcuno alla discordanza delle interpretazioni a seconda dei paesi in cui le sentenze vengono emesse. A sostenere la tesi della scarsa prevedibilità della CISG c'è anche l'opinione di Akira Saito espressa più recentemente in un libro del 2012. [64] Anch'egli considera rilevante l'assenza di casi in lingua giapponese e ammette che i tribunali giapponesi raramente fanno riferimento a sentenze relative alla compravendita internazionale di merci. Di conseguenza non si è sviluppato un gran interesse da parte degli operatori nei confronti della CISG. In questo, dunque, si possono riconoscere similitudini con gli Stati Uniti, come ammette lo stesso Saito. L'opinione di Saito è netta e negativa per quanto riguarda il futuro

[63] KASHIWAGI, Noboru, "Accession by Japan to the Vienna Sales Convention (CISG)", The University of Tokyo Journal of Law and Politics, Vol. 4, 2007, pp.92-98

[64], SAITO, Akira, "Ajia ni okeru Uiin Baibai Jōyaku to Kokusai Keizaihō no Isō"[La posizione della CISG e delle leggi per il commercio internazionale nel contesto asiatico], in "International Economic Law 2: Transactions, Property and Procedure", 2012

della CISG, non a caso intitola un paragrafo del suo lavoro “L’illusione di un’interpretazione uniforme della CISG”. Saito sostiene che il modo più semplice per uniformare l’interpretazione a livello globale sarebbe creare una Corte Suprema Internazionale che emettesse sentenze in grado di diventare precedenti incontrovertibili in modo da chiarire definitivamente i metodi interpretativi della Convenzione. Tuttavia ammette che un’ipotesi di questo genere è quasi irrealizzabile e che l’alternativa migliore, per quanto meno efficace, sia fare riferimento alle indicazioni di altre organizzazioni internazionali. Il problema fondamentale è che le indicazioni di queste altre organizzazioni non hanno potere vincolante, possono essere considerate alla stregua di semplici suggerimenti, ammette Saito. In proposito egli cita il CISG Advisory Council. Esso è un organizzazione fondata nel 2001 e privata, nel senso che i membri non rappresentato formalmente né nazioni né tradizioni legali, ma sono semplicemente accademici che cercano di approfondire questioni relative alla CISG. Il CISG Advisory Council emette opinioni di carattere non vincolante volte a uniformare l’interpretazione della Convenzione a livello internazionale. E’ proprio il carattere non vincolante di queste opinioni che spinge Saito a sostenerne la scarsa efficacia. Finché le corti nazionali non saranno vincolate a un’interpretazione unica, le differenze continueranno ad esistere. Saito si sofferma anche sulla definizione dell’espressione “applicazione uniforme”. In particolare ritiene che non sia così scontato quale sia l’obiettivo dell’uniformazione. L’uniformazione consiste semplicemente nel fare in modo che le conseguenze di una sentenza siano le stesse in ogni stato contraente? O comprende anche l’utilizzo di un processo interpretativo identico? In poche parole, conta solo il fine che si vuole raggiungere o anche il modo con cui lo si raggiunge? Egli stesso non fornisce una risposta, ma pone i quesiti come spunto di riflessione, nella convinzione che le differenze nelle diverse tradizioni legali siano d’ostacolo al raggiungimento di un metodo interpretativo comune. A mio avviso queste questioni sono di carattere poco pratico e, anche risolvendole, non vedo come si possa arrivare ad un’armonizzazione del diritto internazionale. Dopotutto ritengo comunque che anche Saito sia di questo avviso, infatti egli considera efficace esclusivamente ciò che indica come quasi impossibile: la formazione di una Corte Suprema Internazionale che emetta sentenze esprimenti linee guida dal carattere vincolante.

2.1.2 Indifferenza delle grandi aziende

Nello stesso lavoro citato al paragrafo 2.1.1[65], Noboru Kashiwagi presenta l'indifferenza delle grandi aziende giapponesi come uno dei fattori che hanno ostacolato l'adesione. Le cause di questa indifferenza sono riassunte come segue:

1) Gli uffici legali delle aziende e gli avvocati giapponesi in generale non hanno mai sentito la necessità di studiare la Convenzione e sembrano non gradire ciò che non conoscono. In proposito vorrei ricordare il commento di uno dei rispondenti all'indagine effettuata da Koehler e Yujun (vedi paragrafo 1.1.2): "you can't teach an old dog new tricks.". Le grandi aziende giapponesi (Sōgōshōsha) non hanno mai sentito la necessità di adottare la CISG e non hanno mai voluto investire tempo per studiarla adducendo la motivazione che ne avrebbero comunque escluso l'applicazione. Termini standard per l'esclusione della CISG erano così diffusi che si potevano trovare anche in contratti che non avevano nulla a che fare con la compravendita di beni.

2) Molti avvocati hanno studiato in America e sono influenzati dall'opinione americana per la quale l'UCC è preferibile e conviene escludere sistematicamente l'applicazione della Convenzione. Pur essendo il Giappone un paese prevalentemente di Civil law, è interessante notare come tra gli avvocati giapponesi siano diffuse le stesse critiche tipiche degli esponenti di Common law. Mi permetto di aggiungere che probabilmente non si tratta semplicemente di subire l'influenza dell'opinione dell'avvocatura americana. Probabilmente gioca un ruolo significativo anche il potere contrattuale delle aziende americane. Ricordando la tabella da me costruita al paragrafo 1.1.2 del presente lavoro, si nota che l'America è un partner commerciale fondamentale per il Giappone. A questo punto, considerata la maggiore importanza relativa dell'UCC a livello globale rispetto al Codice commerciale giapponese, ritengo plausibile che i Giapponesi sostengano l'UCC anche perché succubi del potere contrattuale delle parti americane.

3) Basandosi solo sulla propria esperienza personale e di alcuni suoi colleghi in qualità di membri dell'ufficio legale di grosse aziende, Kashiwagi esprime l'impressione per cui i contratti di compravendita internazionali di beni mobili stipulati in Giappone non sono numericamente significativi, nel senso che non

[65] Vedi nota 63

vengono specificamente redatti. Pur ammettendo che non esistono studi empirici in merito, sostiene che quest'impressione sia molto diffusa fra i suoi colleghi. Nell'arco della sua carriera lavorativa infatti si è trovato ad affrontare molti investimenti, progetti finanziari, joint ventures, problemi legali in materia di anti-trust, anti-dumping, ma solo rari casi di compravendita internazionale di beni mobili.

4) Infine, egli ritiene che a ridurre il numero di contratti sia anche la costituzione di filiali o joint ventures da parte delle grandi aziende in paesi di interesse, come quelli in cui comprano materie prime. In quel caso, le controversie su qualità della merce e ritardo nella consegna si risolverebbero internamente al paese interessato. Di conseguenza, le controversie internazionali diventerebbero normali controversie nazionali.

A questa analisi va aggiunto il fatto che anche le piccole aziende, che non possono permettersi filiali in Stati esteri, utilizzando i servizi offerti dalle diverse trading companies esistenti e le filiali estere di queste ultime, evitano di fatto contratti di compravendita internazionale. Kashiwagi sostiene dunque che la maggior parte degli scambi avviene fra aziende giapponesi e le loro filiali estere. Di conseguenza, molti avvocati e membri di uffici legali di grandi aziende non hanno necessità di applicare la CISG.

Anche Saito, nello stesso lavoro che ho citato al paragrafo precedente[66], fa riferimento al ruolo delle grandi aziende come ostacolo all'adesione. In particolare egli afferma che esse non hanno svolto alcun tipo di pressione sul governo affinché il Giappone diventasse uno Stato contraente. Pur essendo meno dettagliato nella spiegazione, appoggia la tesi di Kashiwagi secondo cui le aziende, attraverso i loro legali, non percepivano la CISG come necessaria. Inoltre, valutavano il Codice giapponese come superiore o alternativamente si orientavano verso la legislazione Americana nella scelta della legge applicabile ai contratti.

Tornando alla questione dell'evoluzione del potere contrattuale nel tempo, penso che il ragionamento possa essere applicato anche agli scambi commerciali con altre nazioni asiatiche. Pur non affrontando approfonditamente la questione, Kashiwagi fa capire che, in seguito al boom dei paesi in via di sviluppo, negli anni è calato il potere contrattuale delle aziende giapponesi.

[66] Vedi nota 64

Ritengo plausibile che in passato le aziende giapponesi non avessero difficoltà a imporre la legge Giapponese come applicabile al contratto, ma probabilmente questo tendenza è cambiata. Ritengo inoltre di poter affermare con una certa sicurezza che, considerato il loro maggior potere contrattuale, le aziende di Stati asiatici in via di sviluppo attualmente siano in grado di contrattare la legge applicabile al contratto. Da una ricerca di Yoshihisa Nomi[67]si ricava che nel 1990 il 32% delle esportazioni giapponesi erano dirette negli Stati Uniti e un altro 29% verso paesi asiatici, Cina inclusa. Tuttavia nel 2004 la percentuale dei paesi asiatici è salita al 46.9% e l'Asia è ora il principale partner commerciale del Giappone. E' innegabile che questi cambiamenti influenzino le trattative commerciali. Inoltre, come fa notare lo stesso Kashiwagi, non è un mistero che all'estero ci sia molta diffidenza nei confronti della legge giapponese, più che altro a causa delle barriere linguistiche. Il governo giapponese ha tentato di abbattere queste barriere proponendo una traduzione consistente e affidabile di statuti e regolamenti giapponesi[68]. Ciò nonostante, le diffidenze restano forti e il ricorso ad uno strumento considerato da molti 'neutrale' quale la CISG sembrerebbe un'evoluzione naturale degli eventi, tuttavia, data la costante scarsità di contenziosi, sembra certo che questo non stia accadendo tanto spesso quanto ci si potrebbe aspettare. In questo contesto trovo significativi i lavori in atto per la creazione del Priciples of Asian Contract Law (PACL). Tratterò la questione del PACL più approfonditamente in seguito, ai fini di questo paragrafo basti sapere che esso è una legge modello sviluppata da accademici e volta ad armonizzare le norme relative alla disciplina sui contratti nell'area asiatica. E' vero che il PACL coprirebbe un ambito più vasto e generale rispetto alla CISG, che si limita ai contratti di vendita, ma questa necessità di costituire un altro strumento di armonizzazione del diritto potrebbe essere interpretata come l'ennesimo sintomo di avversione nei confronti della Convenzione di Vienna. Infatti, come preciserò meglio nel prossimo capitolo, alla base del desiderio di creare il PACL ci sono anche alcune delle critiche ricorrenti nei confronti della CISG.

[67] NOMI, Yoshihisa, "The CISG from the Asian Perspective", in "Celebrating Success: 25 Years United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", 2005, pp.169-177

[68] KASHIWAGI, Noboru, "Hōrei no Gaikokugo-yaku o meguru Giron to Kongo no Mondai Jōkyō" [I problemi e il dibattito relative alla traduzione di leggi in lingua straniera] in: Jurisuto 1284 (2005) 6; NAKAMURA, Yoshio, "Keizai-Kai kara mita Nihon Hōrei no Gaikokugo-yaku Seibi no Igi"[L'opinione degli operatori economici riguardo la traduzione di leggi giapponesi in lingua straniera], in Jurisuto 1284 (2005) 13

2.1.3 Il Ministero della Giustizia e le riforme incombenti.

Stando alla ricostruzione di Hiroo Sono[69], a differenza del Regno Unito, non c'è mai stata in Giappone un'opposizione espressa e formale alla CISG tale da compromettere l'adesione. Anzi, inizialmente sono stati anche svolti degli studi per poter valutare a fondo la Convenzione e poter decidere eventualmente di aderirvi in breve tempo. Già dopo un anno dall'entrata in vigore, c'era la percezione diffusa che il Giappone vi avrebbe aderito presto. A dare adito a queste impressioni ci fu nel 1989 la formazione di un gruppo informale di studio da parte del Ministero della Giustizia. Il compito di questo gruppo di studio era quello di analizzare il testo della Convenzione e di dare un parere al Ministero in modo tale che questo potesse avviare l'iter formale per l'adesione. Il gruppo di studio ha continuato i lavori per qualche tempo, ma è stato sospeso nel 1993 senza che raggiungesse alcuna conclusione. Da allora non c'è stata alcuna presa di posizione ufficiale da parte del Ministero, fino al momento della ratifica nel 2008. Ciò che ha spinto il Ministero a lasciar cadere tutto nel nulla per così lungo tempo è stata la mancanza di 'manodopera' o, osservando il problema da una prospettiva opposta, l'eccessivo carico di lavoro. Nei primi anni Novanta, l'economia giapponese è entrata in crisi e si sono rese necessarie diverse riforme legali per cercare di stimolare la ripresa economica. Alcune riforme ritenute urgenti erano: legge sulle operazioni garantite (law on secured transactions), disciplina sul fallimento (insolvency law), legge sulle società di capitali (corporation law), ecc. Queste hanno richiesto la completa attenzione del Ministero della Giustizia che, incentivato dall'indifferenza delle grandi aziende nei confronti della CISG, ha sospeso i lavori del gruppo di studio.

Per capire come la semplice rinuncia da parte del Ministero abbia fatto sì che l'adesione fosse ritardata per quasi vent'anni, è necessario riassumere in breve il processo legislativo in Giappone. Le proposte di legge sono presentate al Parlamento alternativamente dal Governo o dai membri del Parlamento stesso. La ratifica dei trattati internazionali tuttavia avviene solo su proposta del Governo. Nel sistema giapponese, in cui il Capo del Governo viene eletto dalla maggioranza del Parlamento, la maggior parte delle proposte del Governo verranno approvate dal Parlamento. Ecco perché, affinché la ratifica venga accettata, è necessario l'impegno del Governo e nello specifico del Ministro

[69] SONO, Hiroo, "Japan's Accession to the CISG: The Asia Factor", Pace International Law Review, Vol. 20 (2008) Issue 1

della Giustizia. Da questo si capisce l'importanza che ha avuto nel ritardo per l'adesione il fatto che il Ministero della Giustizia sospendesse i lavori del gruppo di studio e non considerasse la ratifica una priorità. Dal lavoro di Yoshihisa Nomi[70] si ricava inoltre che il Ministero possa aver temuto un conflitto fra CISG e Codice civile giapponese. In particolare, c'era il timore che essa avrebbe portato a una sostanziale revisione del Codice anche se, come ammette lo stesso Nomi, questi timori non sono provati da alcun documento ufficiale. Di fronte a questi timori, il Ministero aveva tre scelte: rifiutare l'adesione, decidere di ratificare, posporre la decisione. Nel primo caso sarebbe stata una rottura definitiva che avrebbe compromesso per sempre la ratifica. Il secondo caso presentava tutti i problemi che sto esponendo con questo lavoro, di conseguenza si è scelta la terza via che è sembrata la più percorribile. Non è un caso che di recente siano in atto lavori per modificare, almeno in parte, il Codice civile. Proprio il rapporto tra la riforma del Codice e l'adesione alla CISG sarà l'argomento del paragrafo di seguito.

2.1.4 Riforma legale in Giappone

Dalla fine dell' Ottocento il Codice civile giapponese ha subito solo una riforma principale dopo la Seconda guerra mondiale quando il diritto di famiglia e le norme relative alle successioni sono state riviste. Nel 2009 il Ministero della Giustizia ha creato un gruppo di lavoro per la modifica del Codice (solo le leggi sulle obbligazioni). Questa decisione è arrivata dopo anni di solleciti e critiche al codice attuale. Esso è stato redatto ispirandosi alla tradizione legale tedesca e francese, tuttavia è molto meno dettagliato. Infatti, nella maggior parte delle sezioni, contiene un numero di norme che è approssimativamente solo la metà

[70] NOMI, Yoshihisa, "The CISG from the Asian Perspective", in "Celebrating Success: 25 Years United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", 2005, pp.169-177

delle parti corrispettive nei codici francese e tedesco.[71] Questa caratteristica si deve a tre fattori: la necessità di redigere il Codice il più in fretta possibile a causa delle pressioni internazionali; la preoccupazione che molte disposizioni della tradizione occidentale non si sarebbero adattate alla cultura giapponese; il rapido processo di modernizzazione che richiedeva norme flessibili.[72] Con gli anni lo scetticismo e le critiche sono aumentati fino a che il Ministero ha deciso che il Codice necessitava una modifica per restare al passo con i tempi. Le norme attuali sono considerate incomplete e il linguaggio poco chiaro. Tra i punti che la riforma toccherebbe ci sono le norme che stabiliscono i requisiti per le clausole standard e l'integrazione nel Codice della legge sui contratti al consumo.

Con una pubblicazione del 2012, Hiroo Sono tratta la riforma legale giapponese e la relazione che intercorre fra questa e la CISG.[73]

Secondo Sono, gli obiettivi che si vogliono raggiungere con questa riforma sono tre: la modernizzazione del Codice Civile; rendere la legislazione più chiara e comprensibile anche al cittadino comune; infine, apportare un contributo migliorativo al diritto privato internazionale. Relativamente all'ultimo punto, la riforma, sempre secondo Sono, non è volta a cercare l'armonia con la tendenza internazionale prendendo come punto di riferimento la CISG, bensì a contribuire all'evoluzione del diritto. Inoltre, la base sulla quale le riforme verranno prese non è la CISG, ma i precedenti giudiziali relativi al Codice civile accumulati fino ad oggi, tenuto anche conto dell'evoluzione della dottrina. La CISG è ritenuta uno strumento di successo, ma dal 1980 ad oggi il contesto economico è cambiato e sono emerse difficoltà interpretative di vario genere. Una modifica della Convenzione comporterebbe difficoltà tali da rendere la modifica stessa impraticabile, ma questo non impedisce di tenere conto di questi aspetti nel riformare il Codice civile giapponese in un'ottica migliorativa e che possa servire da esempio a livello globale.

A questo punto, Sono si focalizza su tre aspetti in particolare: il suo obiettivo è presentare come vengono recepite, nel dibattito sulla riforma del Codice civile,

[71] WRBKA, Stefan, "Japan's Civil Code Reform Plan", Graduate School of Law Kyushu University Legal Research Bulletin, Vol. 4, 2014

[72] Vedi nota 71.

[73] SONO, Hiroo, "Uiin Baibai Jōyaku to Saikenpo Kaisei" [La Convenzione di Vienna e la riforma della legge sulle obbligazioni], in "International Economic Law 2: Transactions, Property and Procedure", 2012

le disposizioni della CISG in materia di formazione del contratto, responsabilità contrattuale e principi generali del contratto. Per quanto riguarda le disposizioni in materia di formazione del contratto, Sono cita i seguenti aspetti della CISG: il fatto che una proposta sia revocabile (Art. 16(1)), le limitazioni alla revocabilità (Art. 16(2)), le disposizioni relative alla notifica di accettazione (Art. 18(2)) e il fatto che il contratto si ritiene formato anche se l'accettazione differisce dalla proposta, purché le differenze non siano sostanziali e il proponente non vi si sia opposto (Art. 19(2)).

Il Codice civile giapponese prevede invece che una proposta non possa essere revocata e la riforma punta a mantenere invariato questo principio (Art. 521(1) e Art. 524). Questa idea si fonda sul desiderio di non tradire la fiducia che la proposta genera nel potenziale accettante. Sono accosta il ritiro della proposta a un tradimento della parola data. Come si può notare in questo caso la riforma non punta ad armonizzare il Codice con la CISG, a dimostrazione del fatto che, per quanto l'adesione a essa possa aver stimolato il cambiamento, non c'è l'intenzione di rendere il Codice civile uguale alla Convenzione di Vienna. La riforma ha un carattere indipendente, nel senso che assimila solo le disposizioni della Convenzione ritenute corrette e condivisibili.

Per quanto riguarda la notifica di accettazione, la norma in questione del Codice giapponese è l'Art. 526, per il quale il contratto è formato nel momento in cui l'accettazione è inviata al proponente. In questo caso, stando alla ricostruzione di Sono, sembra che il Codice verrà reso più simile alla Convenzione, spostando il momento della formazione del contratto al momento in cui l'accettazione giunge al proponente. Questa scelta ha lo scopo di bilanciare il rigore della disposizione precedentemente citata secondo cui una proposta non può essere ritirata.

Per quanto riguarda l'ultimo punto, ossia il fatto che un'accettazione è considerata tale anche se apporta modifiche (non sostanziali) alla proposta, il dibattito è ancora aperto. Da un lato c'è chi appoggia l'idea della CISG di una *mirror rule* mitigata, dall'altro chi opta per una vera e propria *knock out rule* , impedendo così qualunque modifica alla proposta.

Passando ad analizzare l'aspetto della responsabilità contrattuale, una caratteristica della CISG è l'assenza di riferimenti alla responsabilità per colpa o dolo. Questo implica che, a prescindere dalla colpa, nel caso di inadempimento

sorge il diritto al risarcimento del danno (Art. 45(1)(b) e Art. 65(1)(b)). La parte inadempiente non è responsabile solo nel caso in cui dimostri che l'inadempimento è dovuto a cause che non erano sotto il suo controllo, che non potevano essere previste al momento della conclusione del contratto o che non potevano essere evitate (Art. 79). Nel Codice attuale invece il diritto al risarcimento del danno è legato alla colpa della parte inadempiente (Art. 415). La riforma punta a modificare questo articolo rendendolo più simile, ma non uguale, alle disposizioni della CISG in materia. In particolare, ciò che fa sorgere il diritto al risarcimento non è la colpa o il dolo dell'altra parte, bensì la semplice violazione del contratto. Viene inoltre stabilito che la parte inadempiente non è responsabile per cause non previste o che non potevano essere previste al momento della conclusione del contratto, il che ricalca solo in parte l'Art. 79 della Convenzione. Infatti, le limitazioni alla responsabilità disposte dall'Art. 79 comprendono anche il caso in cui la parte inadempiente non fosse tenuta a evitare o superare le cause dell'inadempimento. Si può quindi concludere che in questo caso la riforma prevede disposizioni più stringenti rispetto a quelle presenti nella CISG. Stando all'interpretazione di Sono, la ratio sottostante questa decisione sarebbe da ricercarsi nel carattere vincolante di ogni contratto. Più in particolare, l'inadempimento costituisce un violazione degli accordi presi, pertanto è giusto proteggere gli interessi della parte adempiente ammettendo solo poche limitazioni alla responsabilità di quella inadempiente. Ancora una volta Sono pone la questione dell'importanza della fiducia che si crea fra le parti e l'obbligo conseguente di mantenere la parola data: *pacta sunt servanda*.

Infine l'analisi comparativa si concentra su alcuni principi generali del contratto come: *favor contractus*, limitazioni alla risoluzione del contratto, clausola *rebus sic stantibus.* Il *favor contractus* è un principio sostenuto dalla CISG. Ciò si ricava da diversi aspetti quali la mitigazione della *mirror image rule* discussa precedentemente e la previsione della risoluzione contrattuale solo come estrema risorsa all'inadempimento. Per quanto riguarda la riforma, Sono scrive che il nuovo Codice Civile sosterrà il principio del *favor contractus* ancor più marcatamente della CISG. Questa opinione è basata sugli interventi che la riforma dovrebbe apportare al principio *rebus sic stantibus*: nel caso di fatti sopravvenuti, straordinari ed imprevedibili, che modificano l'equilibrio dell'accordo a svantaggio di una parte, sarà ritenuto prioritario l'obbligo di

rinegoziazione delle condizioni contrattuali piuttosto che il diritto alla risoluzione del contratto. Il Codice attuale invece viene interpretato in modo tale che la risoluzione del contratto sia lo strumento preferibile in tali casi. Il principio *rebus sic stantibus* non è esplicitamente definito in un articolo specifico, bensì si ricava per interpretazione logica estensiva da altri articoli (es. Artt. 589 e 610).

Per quanto riguarda le limitazioni alla risoluzione del contratto, nella CISG se ne possono trovare due: la risoluzione è concessa solo per inadempimenti essenziali (Artt. 25, 49(1)(a), 64(1)(a)); la possibilità per il venditore di rimediare al suo inadempimento è considerata prioritaria rispetto al diritto del compratore di chiedere la risoluzione del contratto (Artt. 48, 49). La riforma prevede disposizioni simili, ma con una differenza di terminologia. In particolare, l'espressione 'inadempimento essenziale' viene tradotto in Giapponese con il termine「重大な契約違反」(più letteralmente: grave violazione del contratto), mentre nel Codice giapponese verrà inserita l'espressione「重大な不履行」(letteralmente: grave inadempimento). L'inadempimento essenziale (grave violazione del contratto) è definito all'Art. 25 della Convenzione

> Un inadempimento del contratto commesso da una delle parti è 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.

A questa definizione si contrappone quella di inadempimento essenziale (grave inadempimento) fornita dal testo delle "Direttive fondamentali per la riforma della legge sulle obbligazioni"

> Un inadempimento è essenziale quando una parte viene privata di ciò che ragionevolmente si aspettava dal contratto, a causa dell'inadempimento dell'altra parte.[74]

Come si può notare, in quest'ultima definizione non c'è alcun riferimento alla prevedibilità degli effetti causati dall'inadempimento. Basandosi su questa differenza, Sono sottolinea ancora una volta la maggiore enfasi posta dalla riforma sul principio del *favor contractus*. In questo caso infatti, più che il rispetto dell'allocazione iniziale dei rischi rappresentato dal principio *pacta sunt servanda*, tramite l'eliminazione del ruolo della prevedibilità, tutta l'enfasi viene

[74]Minpō (Saikenpō) Kaiseikentōiinkai "Saikenpōkaisei no Kihonhōshin" [Commissione per lo studio della riforma del Codice Civile, "Direttive fondamentali per la riforma della legge sulle obbligazioni"], ([3.1.1.77](1)(a)), NBL Vol.128, 2009.

posta sulla necessità di garantire le aspettative ragionevoli sorte con esso (*favor contractus*).

Per quanto riguarda il secondo aspetto, anche la riforma prevede il diritto del venditore di porre rimedio al suo inadempimento, tuttavia, a differenza della CISG, questo non priva il compratore del diritto di chiedere la risoluzione del contratto. Di conseguenza, il diritto del venditore di porre rimedio al suo inadempimento non costituisce una limitazione alla risoluzione contrattuale. Per la Convenzione invece il compratore mantiene solo il diritto al risarcimento del danno.

Riassumendo, i lavori per la riforma del Codice Civile non sono ancora terminati e quindi potrebbero esserci sviluppi imprevedibili, ma sembra che le modifiche non abbiano lo scopo di *armonizzare* (termine scelto da Sono) il Codice e la Convenzione di Vienna. La riforma prende come riferimento la CISG, ma anche dottrina e giurisprudenza giapponesi. I due obiettivi fondamentali sono rendere il Codice più moderno e chiaro possibile, per fare anche in modo che questo favorisca il commercio internazionale. Sono ritiene infatti che i problemi attuali di scarsa chiarezza scoraggino gli operatori internazionali a commerciare con il Giappone. Infine, evidenziando alcuni presunti difetti della CISG tramite una modifica critica al Codice nazionale, si spera che quest'ultimo possa contribuire positivamente all'evoluzione del diritto internazionale privato.

2.1.5 Il cambio di posizione

In questa parte presenterò il punto di vista di alcuni accademici giapponesi sulle cause che inizialmente hanno ostacolato la ratifica e sugli sviluppi successivi che hanno permesso al governo giapponese di cambiare posizione in merito. Nel tentativo di seguire l'ordine cronologico degli eventi, citerò prima due articoli dei primissimi anni Novanta per illustrare le impressioni del primo periodo, quando ancora ci si aspettava che il Giappone avrebbe ratificato la

Convenzione in breve tempo. Successivamente farò riferimento a due articoli più recenti (2005 e 2008) per fare il punto sui cambiamenti avvenuti, sulle impressioni di poco precedenti la ratifica, e le previsioni per il futuro.

Il primo articolo risale al 1990 ed è stato scritto da Masaru Hara.[75]

Tralasciando una parte iniziale in cui l'autore descrive gli aspetti principali governati dalla CISG, il paragrafo dedicato al dibattito interno al Giappone relativo alla possibilità di ratifica è preceduto dalla seguente premessa: già nel 1990 gran parte dei principali partner commerciali del Giappone erano Stati contraenti. Inoltre Hara percepiva a livello internazionale un forte interesse per la decisione che avrebbe preso il Giappone. Fu a seguito di questo interesse che il Ministro della Giustizia, in collaborazione con il Ministro degli Esteri, creò un gruppo informale di studio per l'analisi della CISG. Inoltre, il governo giapponese affermò che avrebbe dato massima priorità alla ratifica. Affidandosi a queste dichiarazioni, Hara scrive letteralmente che il Giappone aveva ormai attraversato il Rubicone. D'altro canto fa anche notare che il Ministero della Giustizia era impegnato con una serie di riforme che avrebbero reso impossibile nell'immediato uno studio ufficiale della CISG. In questo contesto ritiene che i risultati ottenuti dal gruppo di studio informale avrebbero notevolmente velocizzato le procedure formali per la ratifica una volta avviate. Più che della rapidità, Hara sembra certo del fatto che prima o poi sarebbe stata ratificata. Questo lo si deduce dall'ultima parte dell'articolo in cui esprime le sue previsioni sul futuro. Considerata l'importanza della Convenzione, il momento impegnativo per il Ministero della Giustizia e la necessità di trovare condizioni favorevoli affinché l'iter parlamentare vada a buon fine, egli ritiene che sarebbe passato ancora qualche anno prima dell'adesione. Tuttavia ho dei dubbi sul fatto che si aspettasse di dover attendere addirittura fino al 2009.

Il secondo articolo è del 1991 ed è stato scritto da Takeshi Fujishita.[76]

Essendo passato poco meno di un anno dalla pubblicazione dell'articolo di Hara, il contesto è rimasto pressoché invariato. Ciò si riflette nelle parole di Fujishita, il cui punto di vista è sostanzialmente equiparabile a quello di Hara. Anche il suo articolo si apre con una rapida analisi della CISG nei suoi aspetti fondamentali e

[75] HARA, Masaru, "Uiin Baibai Jōyaku no Kentō" [La discussione sulla Convenzione di Vienna], NBL No. 440, 1990

[76] FUJISHITA, Takeshi, "Uiin Baibai Jōyaku no Kentō"[La discussione sulla Convenzione di Vienna], NBL No. 464, 1991, pp. 16-17

solo successivamente si concentra sulla situazione del dibattito interno al Giappone. Come Hara, anche Fujishita sottolinea la pressione internazionale affinché il Giappone aderisca rapidamente. Anch'egli sottolinea le difficoltà temporanee in cui si trovava il Ministero della Giustizia a causa di tutta una serie di altre riforme allora in atto. L'unica differenza e aggiunta rispetto all'articolo di Hara si trova nella parte finale, fra le previsioni per il futuro. Anche Fujishita prevede ancora qualche anno di attesa per la ratifica della Convenzione, ma aggiunge che probabilmente si sarebbe presentata anche la questione del Codice Civile. In altre parole, egli evidenzia la necessità di valutare l'impatto della CISG sul sistema legale giapponese, chiedendosi, in particolare, se l'adesione avrebbe comportato l'esigenza di una modifica alla legislazione allora in vigore.

Facendo un salto in avanti nel tempo di 15 anni, analizzerò ora un articolo del 2005 di Yoshihisa Nomi, per riassumere gli accadimenti che hanno impedito la ratifica e quelli che hanno portato al cambiamento.[77] Per Nomi, Giappone e Inghilterra sono molto simili. Egli ritiene che, essendo paesi sviluppati dal forte potere contrattuale nelle transazioni internazionali, la mancata adesione alla CISG non ha comportato alcun problema, in quanto non hanno difficoltà a imporre la loro legge nazionale come legge applicabile al contratto. E' per questo motivo che gli operatori giapponesi hanno faticato a lungo a ritenere la CISG uno strumento utile e vantaggioso. Se per l'Inghilterra la situazione rimane invariata, per quanto riguarda il Giappone ci sono stati alcuni cambiamenti. Prima di addentrarsi nell'analisi del cambiamento, Nomi ci tiene a precisare che gli impedimenti all'adesione non sono riscontrabili da alcun documento ufficiale e che la sua posizione a riguardo è basata principalmente su pubblicazioni di altri autori e sulla sua esperienza personale.

Innanzitutto, l'autore indica come fattore fondamentale la riluttanza da parte degli operatori a studiare e accettare la Convenzione. Le grandi aziende giapponesi, potendo contare sul loro potere contrattuale, riuscivano spesso a rendere la legge giapponese quella applicabile ai loro contratti e ritenevano che sarebbero incorse in rischi non prevedibili se avessero fatto ricorso alla

[77] NOMI, Yoshihisa, "The CISG from the Asian Perspective" in "Celebrating Success: 25 Years United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" (Collection of Papers at UNCITRAL -- SIAC Conference 22-23 September 2005, Singapore) al link http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nomi.html visitato il 29/11/2014

Convenzione, strumento con il quale non avevano alcuna dimestichezza. Altro fattore degno di nota è la scarsa esperienza che le corti giapponesi hanno in materia di commercio internazionale. Nomi sostiene che in ambito di giustizia ordinaria sono rarissimi i casi di dispute riguardanti transazioni internazionali, di conseguenza né giudici né avvocati possono vantare esperienza in merito. Egli ritiene che di conseguenza fossero pochi anche gli estimatori della CISG e che quindi non ci fosse un movimento a sostegno dell'adesione. Inoltre, i pochi che si occupavano di commercio internazionale suggerivano alle aziende di continuare ad optare per la legge giapponese. Il punto di Nomi è dunque che anche in ambito legale è mancata una *driving force* che spingesse il governo ad accelerare le procedure per l'adesione. Tuttavia, l'autore sostiene che il contesto stia cambiando (nel 2005): il commercio internazionale è divenuto sempre più complesso e le aziende hanno dovuto iniziare a investire di più nel cosiddetto *risk management.* Fra i rischi che le aziende si trovano ad affrontare c'è anche quello legale, pertanto hanno iniziato ad interessarsi maggiormente anche di tutto ciò che ha a che fare con la legge applicabile ai contratti di compravendita internazionale di beni, Convenzione di Vienna compresa. Inoltre, come ho già precisato nel corso di questo lavoro, i rapporti di forza in Asia sono cambiati nel tempo e con questi cambiamenti il Giappone ha perso parte del suo potere contrattuale, specie nei confronti della Cina e di altri paesi in via di sviluppo. Questo ha obbligato le aziende giapponesi a venire a compromessi anche in ambito di legge applicabile. La CISG ha iniziato dunque a essere osservata sotto un'altra luce. In particolare, piuttosto che optare per la legge di qualche paese in via di sviluppo, si è iniziato a pensare che fosse preferibile adottare la CISG in qualità di strumento 'neutrale'. Nel 2005 Nomi prevede che in Giappone la CISG avrebbe avuto successo perché molte aziende, comprese quelle più piccole, ne avrebbero avuto sempre più bisogno. L'unico problema da affrontare ritiene che sia l'impatto della Convenzione sul Codice Civile. Nel tentativo di trovare una soluzione, suggerisce due possibilità alternative: mantenere due legislazioni sulle vendite separate (una per i contratti nazionali e una per i contratti internazionali), oppure integrare la CISG modificando il Codice Civile. Non suggerisce quale delle due opzioni sia la migliore, ma chiude la sua analisi affermando che, in ogni caso, la necessità di una legge uniforme si sarebbe fatta sempre più pressante nel commercio fra paesi asiatici.

A questo punto vorrei far notare due aspetti: la discrepanza fra le opinioni di Nomi e quelle di Kashiwagi (esposte al punto 2.2.2) e il rapporto fra la CISG e il PACL. In particolare, Nomi sostiene che le piccole aziende giapponesi avranno sempre più necessità di ricorrere alla CISG, mentre Kashiwagi afferma che esse evitano il ricorso alla Convenzione in quanto per esportare utilizzano i servizi offerti dalle diverse *trading companies* e le filiali estere di queste ultime. La transazione così si riduce a vendita all'interno dei confini nazionali del paese estero fra l'altra parte e la filiale della trading company in questione. E' opportuno ricordare che sia le affermazioni di Kashiwagi che quelle di Nomi a riguardo, come ammesso dagli autori stessi, non si basano su studi empirici ma semplicemente sulla loro esperienza personale. Non avendo dati oggettivi su cui basarmi e non potendo vantare alcuna esperienza come legale in terra giapponese, non posso fare altro che sottolineare la diversità delle due posizioni senza sostenere l'una o l'altra.

Infine vorrei ricordare che diversi accademici di paesi asiatici si stanno adoperando per creare una legge sovranazionale uniforme che regola anche la compravendita internazionale di beni e quindi copre l'ambito della CISG. Se questo tentativo possa essere interpretato come il desiderio di superare la Convenzione di Vienna (che perderebbe così parte della sua importanza) è difficile da stabilire. Affronterò la questione del PACL più approfonditamente nel prossimo paragrafo 2.1.6 appositamente dedicato.

Il prossimo articolo è del 2008 ed è stato scritto da Hiroo Sono[78].

Interrogandosi sul perché il Giappone non abbia aderito subito alla CISG, Sono offre le seguenti risposte, già analizzate in precedenza: altre riforme hanno tenuto a lungo occupato il Ministero della Giustizia, scarso interesse da parte delle grandi aziende, diffidenza per scarsa prevedibilità delle sentenze. Le ragioni sottostanti il cambiamento invece a suo parere sarebbero le seguenti. Innanzitutto il Ministero della Giustizia ha portato a termine le riforme che negli anni Novanta costituivano una priorità e quindi ha avuto modo di concentrarsi nuovamente sulla discussione per la ratifica della Convenzione. Per quanto riguarda la prevedibilità, pur non negando che esistano ancora dei problemi, Sono ritiene che la situazione sia migliorata: nel 2008 gli Stati contraenti erano già circa il doppio rispetto all'inizio degli anni Novanta. Questo implica che

[78] SONO, Hiroo, "Japan's accession to the CISG: the Asia Factor", Pace International Law Review, Vol.20, 2008

anche il numero di precedenti giudiziali è aumentato notevolmente e con essi la prevedibilità della CISG. Inoltre, questione sottolineata da pochi autori, Sono ritiene anche che l'adesione sia stata facilitata dal fatto che la Convenzione abbia, a suo parere, iniziato ad influire sull'interpretazione del Codice civile giapponese. Per esempio, secondo l'interpretazione più diffusa, si è sempre ritenuto che nel Codice non ci fossero limitazioni alla risoluzione del contratto per i soli inadempimenti essenziali. Al contrario, tradizionalmente si è ritenuto che, come regola generale, la parte che ha subito un danno può ricorrere alla risoluzione dopo aver concesso all'altra un *Nachfrist,* a prescindere dalla gravità dell'inadempimento. A questo principio generale vanno comunque aggiunte alcune eccezioni sparse in varie parti del Codice, per le quali la risoluzione viene concessa solo nel caso in cui

> […]the purpose of the contract could no longer be achieved.[79]

Il recente tentativo di riformare il Codice punta a inserire queste eccezioni all'interno della norma generale per la risoluzione del contratto, rendendo la legge giapponese più simile alla CISG. In quest'ottica l'interpretazione del codice cambierebbe, implicando l'introduzione di vere e proprie limitazioni ai soli inadempimenti essenziali. Successivamente, Sono appoggia il punto di vista di Nomi nel ritenere che le piccole/medie imprese saranno l'utilizzatore principale del nuovo strumento di diritto internazionale privato. Egli sostiene che ne faciliterà il commercio in quanto, rispetto alle grandi aziende, esse hanno maggiori difficoltà ad affrontare i costi legali che derivano dalla necessità di studiare le leggi nazionali di altri Stati. Infine, anche Sono ricorda l'importanza del mutato contesto economico in cui il Giappone ha perso potere contrattuale specie nei confronti degli altri paesi asiatici. Basandosi principalmente sugli ultimi due punti egli prevede che la CISG avrà molto successo fra gli operatori giapponesi.

[79] Vedi nota 74

2.1.6 La CISG e il PACL

Per analizzare il rapporto fra questi due strumenti di diritto internazionale privato, presenterò prima l'opinione di Shiyuan Han, iniziatore del progetto PACL, e successivamente quella di Hiroo Sono per dare il punto di vista giapponese.

Il PACL è un progetto di iniziativa privata portato avanti da accademici con l'obiettivo di armonizzare la legge sui contratti nell'area asiatica tramite la costituzione di una legge modello senza potere vincolante. Già a metà degli anni Ottanta il professor Zentaro Kitagawa aveva avanzato l'ipotesi che si sarebbe resa necessaria un armonizzazione simile fra i paesi asiatici.[80] Stando alla ricostruzione di Han[81], in un simposio del 2004, i professori Eichi Hoshino, Young Jun Lee, Sang Yong Kim e lo stesso Han parlarono dell'armonizzazione del diritto civile nell'Asia orientale. Nel 2009 Han organizzò un simposio internazionale chiamato "Unification of Private Law in Europe and its Impact in East Asia", a seguito del quale egli stesso si accordò con i professori Wang Zejian, Young Jun Lee, Naoki Kanayama e Naoko Kano per dare il via al progetto del PACL. Questi accademici ritengono che uno strumento di diritto internazionale privato alla cui formazione partecipano la seconda e la terza economia mondiale con il supporto della Corea avrà senz'altro un grande impatto a livello globale e attirerà l'attenzione del mondo occidentale. Inoltre, il commercio fra paesi asiatici è in continua crescita e per questo richiede regole comuni. Per Han ci sono cinque ragioni per cui il PACL è necessario nonostante il fatto che Cina, Corea e Giappone abbiano già ratificato la CISG e possano quindi già contare su norme condivise. Innanzitutto la CISG governa solo i contratti di compravendita, per cui per gli altri tipi di contratti sarebbe comunque necessario ricorrere ai principi generali del PACL. Secondo, anche all'interno dei contratti di compravendita ci sono comunque materie non governate dalla CISG come la validità del contratto e il trasferimento della proprietà. Terzo, la Convenzione ha ormai più di trent'anni e in questo lasso di tempo il mercato globale ha subito cambiamenti significativi che impongono la necessità di creare un modello di leggi più aggiornato. Quarto, la Convenzione

[80] KITAGAWA, Zentaro, "Chinese Contract Law and Model Contract Law", in Foreign Legal Theories, 1987

[81] HAN, Shiyuan, Principles of Asian Contract Law: An Endeavor of Regional Harmonization of Contract Law in East Asia, in: Norman J. Shachoy symposium: Assessing the CISG and Other International Endeavors to Unify International Contract Law: Has the Time Come for a New Global Initiative to Harmonize and Unify International Trade? Special journal issue, 58 Villanova Law Review (Villanova, Pa.) (2013) 589-600

riflette principalmente le tradizioni legali e le esperienze dei paesi occidentali. Infine, il PACL presenta differenze di forma e di contenuto rispetto alla CISG. Per quanto riguarda la forma, il primo non è una convenzione e non ha potere vincolante, perciò verrebbe applicato solo se esplicitamente richiamato dalle parti. In ambito di contenuto, esso è una buona occasione per rivedere le disposizioni della Convenzione di Vienna e apportare miglioramenti dove ritenuto opportuno.

Ai lavori stanno prendendo parte esponenti di Cambogia, Cina, Hong Kong, Taiwan, Indonesia, Giappone, Myanmar, Nepal, Singapore, Corea del Sud, Tailandia e Vietnam. Con otto forum in tre anni i lavori stanno procedendo rapidamente ed è già pronta la bozza di cinque capitoli (al momento in cui Han scrive).

Il punto di vista giapponese presentato in questo paragrafo è ancora una volta quello di Hiroo Sono, tramite un suo articolo del 2012[82]. Anch'egli, come Han, sottolinea il fatto che il PACL non ha potere vincolante in quanto non è una Convenzione. Tuttavia, mentre Han ritiene che questo sia un vantaggio perché potrebbe portare a un rapido successo come quello ottenuto dai Principi UNIDROIT, Sono lo vede come un aspetto negativo. In particolare afferma che strumenti quali il PACL e i principi UNIDROIT, pur essendo certamente utili, non favoriscono l'uniformazione internazionale del diritto come può fare una Convenzione, in quanto la forza di leggi modello come il PACL non deriva da *ratione imperii*, bensì da *imperio rationis*. Nonostante questa critica, egli non nega i vantaggi che ne ricaverebbero i paesi asiatici. Infatti, considerati i dati percentuali su importazioni ed esportazioni, è facile notare lo stretto legame commerciale che c'è fra i paesi asiatici e di conseguenza l'utilità di principi legali uguali per tutti. Sono riporta che il 50,6% delle esportazioni dei paesi interessati dal PACL (ossia ASEAN più Giappone, Cina, Corea, Taiwan e Hong Kong) è rivolto verso paesi appartenenti a questo stesso gruppo. Il 58,8% delle importazioni inoltre proviene anch'esso da altri membri di quest'area. Questo significa che più di metà del commercio internazionale dei paesi ASEAN più Giappone, Cina, Corea, Taiwan e Hong Kong è rivolto a paesi dello stesso gruppo. Da questo si ricava l'importanza di armonizzare i principi che regolano i contratti in generale anche tenuto conto del fatto che in Asia le tradizioni legali

[82] SONO, Hiroo, "CISG kara PACL he"[Dalla CISG al PACL], NBL No. 975, pp. 84-92, 2012

sono molto diverse: ci sono paesi di Civil law, di Common law e di diritto islamico. Inoltre anche le lingue parlate sono diverse. A questo si aggiunge anche il complesso quadro economico che vede la compresenza di paesi sviluppati e in via di sviluppo. Sono appoggia il progetto PACL anche alla luce del fatto che altre regioni hanno già provveduto a creare principi di legge uniformi (si pensi al PECL in Europa e al OHADA in Africa). Egli auspica che questi nuovi principi possano essere sia 'universali' che 'differenziati' allo stesso tempo. Con il concetto di universalità intende dire che spera il PACL possa essere utile a creare uniformità legale in Asia. Con il termine *differenziazione* invece indica la sua speranza per la quale i Principles of Asian Contract Law non siano semplicemente creati a immagine e somiglianza di altri strumenti di diritto internazionale privato come la CISG. In altre parole, il PACL dovrebbe essere un modello di legge uniforme in Asia ma difforme rispetto ad altri principi o convenzioni sovranazionali (come la CISG ad esempio). Infatti, un altro scopo di questo progetto è rappresentare l'Asia nel diritto privato internazionale. Se il PACL fosse una semplice revisione di modelli pensati dai paesi occidentali, fallirebbe nel raggiungimento di questo scopo.

A questo punto Sono passa ad analizzare i punti in cui sembra che la CISG abbia influenzato il testo del PACL. Per quanto riguarda la formazione del contratto, entrambi gli strumenti prevedono come base l'incontro fra proposta e accettazione. La definizione di proposta e di accettazione, la revocabilità della proposta, la mitigazione della *mirror image rule* sono altri aspetti simili. In particolare, la proposta come regola generale è revocabile. Non è revocabile nel caso in cui l'accettazione sia già stata inviata e nel caso in cui sia fissato dal proponente stesso un periodo di irrevocabilità della proposta. Inoltre, il contratto si considera formato anche nel caso in cui l'accettazione differisca dalla proposta, a patto che le differenze non siano essenziali. E' ancora in fase di discussione se sia preferibile disporre una *last shot rule* come nel caso della CISG (il contratto ha come contenuto il contenuto dell'accettazione, comprese le modifiche non essenziali alla proposta se non rifiutate dal proponente), ovvero una *knock out rule* (il contratto ha come contenuto solo gli aspetti in comuni fra proposta e accettazione, escludendo così le modifiche). Per quanto riguarda i requisiti di forma, anche il PACL non ne pone di specifici anche se

Sono fa risalire questa disposizione, non all'influenza della Convenzione, bensì a quella dell'UCC quando all'Art. 2 – 204(1) dispone quanto segue

> A contract for sale of goods may be made in any manner sufficient to show agreement, including conduct by both parties which recognizes the existence of such a contract

Ci sono somiglianze anche per quanto riguarda la disciplina della responsabilità. Come ho già precisato nel paragrafo dedicato al rapporto fra CISG e revisione del Codice civile giapponese, la Convenzione non presenta riferimenti alla colpa o al dolo della parte inadempiente, non disciplina in modo specifico e autonomo la responsabilità per impossibilità originaria dell'adempimento né tratta l'allocazione dei rischi per impossibilità sopravvenuta. Il PACL, allo stesso modo, non tratta inefficacia per impossibilità originaria, non tratta responsabilità specifiche per ritardi o impossibilità sopravvenuta né le cause di forza maggiore. I rimedi a disposizione si riducono anche in questo caso alla risoluzione del contratto e al diritto al risarcimento dei danni. La limitazione alla responsabilità per inadempimento è da ricercarsi, nella CISG come nel PACL, alla prevedibilità delle sue cause al momento della conclusione del contratto. Inadempimenti le cui cause erano prevedibili fanno sorgere il diritto al risarcimento a prescindere dalla colpa o meno della parte inadempiente.

Come si può notare dunque ci sono aspetti che richiamano la CISG, ma è necessario ribadire che il PACL regola un ambito più ampio dei semplici contratti di compravendita internazionale, perciò non si può affermare che sia una revisione della Convenzione di Vienna. Inoltre, come è stato espresso dagli autori citati in questo lavoro, leggi modello comuni fra i paesi asiatici sembrano essere una vera necessità dettata dagli sviluppi del contesto economico. Si può pertanto presumere che il PACL farà in parte concorrenza alla CISG nell'area asiatica.

Il confronto fra CISG e PACL è utile per tentare di capire l'atteggiamento del Giappone nei confronti dei trattati internazionali in generale. In particolare, con questa tesi affronto tutti gli aspetti critici dell'atteggiamento giapponese nei confronti della CISG, ma sarebbe interessante anche valutare se le difficoltà incontrate nella ratifica di questa convenzione siano un'eccezione o se il Giappone storicamente si sia dimostrato ostile all'uniformazione del diritto in generale. Considerato che per analizzare la questione approfonditamente sarebbe necessaria una tesi a parte appositamente dedicata, in questo lavoro

posso trarre qualche conclusione personale dall'esempio del PACL esposto in questo paragrafo e da un articolo di Ken Fujishita del 1992 di seguito riassunto.[83] In questo breve articolo Fujishita illustra la posizione del Giappone rispetto all'uniformazione del diritto internazionale privato portando due esempi: la CISG e la "International Convention for the Unification of Certain Rules of Law relating to Bills of Lading" (di seguito denominata Hague-Visby Rules). Per quanto riguarda la CISG, Fujishita esprime un ottimismo che si rivelerà infondato, in quanto nel 1992 ritiene che entro un anno la Convenzione sarebbe stata ratificata. Le Hague-Visby Rules sono delle regole per il trasporto internazionale di merci via mare che furono approvate nel 1924 e modificate poi negli anni 1968 e 1979. Stando alla ricostruzione di Fujishita, il Giappone ha ratificato la prima versione solo nel 1958, ossia 29 anni dopo la sua approvazione. Inoltre, quando l'autore scrive, le modifiche avvenute nel 1968 e nel 1979 non risultavano ancora ratificate. Si può dunque affermare che ci sono stati ritardi consistenti anche nel caso delle Hague-Visby Rules. In questo contesto la partecipazione attiva al progetto del PACL da parte del Giappone sembra essere un'eccezione. Tuttavia, ritengo che il caso del PACL sia solo parzialmente paragonabile a quelli di CISG e Hague-Visby Rules. Il motivo di questa mia convinzione risiede nel fatto che il PACL è un'iniziativa totalmente privata, portata avanti da accademici senza alcun fondo statale a copertura delle spese ma solo grazie al supporto economico delle singole università a cui appartengono. Di conseguenza, non sono rappresentanti ufficiali del Giappone. Se da un lato è vero che gli accademici che si stanno occupando del PACL non rappresentano il Giappone, però è anche vero che il sostegno in favore di leggi modello per la sola area asiatica è diffuso (stando all'opinione di Hiroo Sono). Pertanto si potrebbe anche sostenere che pur non rappresentando il loro paese in maniera ufficiale, i Giapponesi che si stanno occupando della stesura del PACL rappresentino i sentimenti diffusi in parte del loro mondo legale e accademico.

[83] FUJISHITA, Ken, "Shihōtōitsujōyaku he no taiou"[La risposta alle convenzioni per l'uniformazione internazionale del diritto], NBL No. 448, 1992

2.2 PUNTO DI VISTA GIAPPONESE SU ALCUNI ASPETTI DELLA CISG

2.2.1 L'UNCITRAL e i lavori per la CISG.

Questa seconda metà del capitolo 2 sarà interamente dedicata alla ricostruzione dei lavori dell'UNCITRAL e al dibattito per la stesura della CISG dal punto di vista giapponese. Il punto di vista presentato sarà sempre quello di Shinichiro Michida. Questo autore infatti ha presenziato ai lavori dell'UNCITRAL come rappresentante del Giappone e racconta in prima persona alcuni punti cruciali del dibattito. La serie di articoli dedicata da Michida alle riunioni UNCITRAL è datata 1978 e pubblicata in Jurisuto. Il primo articolo, sul quale sarà incentrato il presente paragrafo è del 1 Aprile 1978[84].

La composizione della United Nations Commission on International Trade Law è stata stabilita con un'elezione presso l'Assemblea Generale delle Nazioni Unite. In particolare, la creazione dell'UNCITRAL è stata decisa il 17 Dicembre 1966, ma l'elezione dei membri è avvenuta nell'autunno dell'anno successivo. I membri designati furono 29 e l'elezione avvenne il 30 Ottobre 1967. Gli eletti furono: Congo, Ghana, Kenya, Nigeria, Tunisia, Egitto, Tanzania, India, Iran, Giappone, Siria, Tailandia, Argentina, Brasile, Cile, Colombia, Messico, Cecoslovacchia, Ungheria, Romania, Unione Sovietica, Austria, Belgio, Francia, Italia, Norvegia, Inghilterra, Stati Uniti. Alla commissione furono successivamente aggiunti altri Stati con lo status di 'osservatore'. Tale status permetteva loro di partecipare alle riunioni, prendere la parola e dare la loro opinione, ma non di votare l'adozione o meno degli articoli proposti. I rappresentanti dei primi 29 Stati si trovarono a New York per la prima riunione il 29 Gennaio 1968. Ad ogni assemblea venivano innanzitutto eletti il presidente e 3 vicepresidenti. Alla prima assemblea, dato l'elevato numero di paesi 'in via di sviluppo' fu proposto ed eletto come presidente il rappresentante del Ghana. Il rappresentante dell'Ungheria fu eletto vicepresidente insieme a quello austriaco a e Michida stesso. Il Messicano fu eletto reporter. Per mantenere equilibrio e imparzialità si sviluppò la consuetudine per la quale i rappresentanti di Unione Sovietica, Francia, Inghilterra e Stati Uniti, che avevano il diritto di veto nel Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite, non sarebbero stati eletti presidente. Dopo la nomina di presidente e vicepresidenti, fu il momento di definire l'ordine del giorno. I temi che si decise di trattare furono: compravendita internazionale

[84] MICHIDA, Shinichiro, "Kokusai Buppin Baibai Jōyaku to Kokuren Kaigi"[La Convenzione di Vienna e gli incontri delle Nazioni Unite – Il contesto], Jurisuto No. 661, 1/4/1978

di beni, arbitrato per materie commerciali (商事仲裁), spedizione e trasporto, assicurazione, pagamenti internazionali, proprietà industriale (工業所有権), abbattimento delle barriere al commercio internazionale e delega (代理). Fra questi temi, fu deciso di dare priorità alla compravendita internazionale di beni e all'arbitrato su materie commerciali. La seconda riunione dell'UNCITRAL si tenne dal 3 al 31 Marzo 1969. In quell'occasione, per studiare i trattati già esistenti e iniziare a fare nuove proposte, venne creato un *working group* composto da 14 Stati fra quelli della commissione. In particolare vennero studiate e prese come spunto le Convenzioni dell'Aja del 1964. Per quanto riguarda il *working group*, si fece in modo che i componenti non appartenessero a una sola tradizione legale, ma si cercò di bilanciare equamente fra membri di Common law, di Civil law e fra Stati sviluppati e in via di sviluppo. Gli eletti furono: Brasile, Francia, Ghana, Ungheria, India, Iran, Giappone, Kenya, Messico, Norvegia, Tunisia, Unione Sovietica, Inghilterra e Stati Uniti. I lavori andarono avanti per 10 anni e la CISG fu emanata dopo 10 riunioni UNCITRAL (una all'anno). Nei periodi fra una riunione e l'altra, i membri erano incaricati di studiare argomenti che sarebbero serviti durante il dibattito successivo, in modo da evitare un eccessivo rallentamento dei lavori. Dopo questo articolo introduttivo sulla composizione dell'UNCITRAL e sulle modalità con cui si sono svolte le riunioni, Michida entra nel merito della Convenzione e dedica altri articoli ad alcune disposizioni particolari. I paragrafi successivi saranno basati proprio su questi articoli pubblicati nel 1978 sul Jurisuto.

2.2.2 Le contrapposizioni suscitate dalla proposta inglese

Il professor Guest, rappresentante dell'Inghilterra, propose di non trasformare il testo in una convenzione[85] ma di attribuire ad esso la valenza di legge modello che sarebbe stata applicata solo nel caso in cui le parti del contratto l'avessero richiamata esplicitamente. Inoltre, propose di monitorare l'utilizzo che gli operatori economici ne avrebbero fatto. Questa proposta era motivata dal fatto che una legge modello non vincolante avrebbe avuto presumibilmente un successo e una diffusione più rapidi, inoltre eventuali modifiche sarebbero risultate più facili da adottare. I primi ad opporsi furono i rappresentanti di Filippine, Unione Sovietica, Germania dell'Ovest, Ungheria, Colombia e Ghana a cui si aggiunsero anche Stati Uniti, Cecoslovacchia, Francia, Polonia, Cile, Egitto ecc. La critica fu praticamente unanime. Tuttavia, quando il presidente diede la parola a Michida per esprimere la sua opinione, egli si astenne. L'Unione Sovietica, prendendo la parola, criticò fortemente il rappresentante inglese. Paragonando la CISG a un jet supersonico egli sottolineò ironicamente come l'Inghilterra stesse proponendo di continuare a viaggiare in autobus. Affermò che solo con un convenzione si sarebbero risolti con maggior efficacia eventuali problemi di *battle of the forms.* Si può affermare che quella dell'Inghilterra sia un diffidenza 'storica', nel senso che la proposta fatta da suo rappresentante qui riportata, riflette anche l'atteggiamento tenuto nei confronti delle Convenzioni dell'Aja.[86] Da ciò che si ricava dalla ricostruzione di Michida, la proposta inglese fu bocciata nettamente. Inoltre, anche se l'autore si astenne dall'esprimere un'opinione in quanto rappresentante del Giappone, nell'articolo riassume brevemente la sua posizione a riguardo. Egli ritiene che la possibilità concessa alle parti dall'articolo 6 della Convenzione sia un compromesso sufficiente. Grazie a tale articolo, viene mantenuta la forza vincolante della Convenzione, ma allo stesso tempo è salvaguardata la libertà delle parti. Inoltre, riprendendo il paragone fatto dall'Unione Sovietica, afferma che, grazie a tale articolo, le parti che volessero scendere dal jet supersonico e viaggiare in autobus potrebbero farlo liberamente.

[85] MICHIDA, Shinichiro, "Kokusai Buppin Baibai Jōyaku to Kokuren Kaigi"[La Convezione di Vienna e gli incontri delle Nazioni unite – Lo scontro a Vienna], Jurisuto No. 662, 15/4/1978,

[86] L'Inghilterra aveva posto la riserva per cui la Convenzione dell'Aja avrebbe governato il contratto solo se esplicitamente richiamata dalle parti. Vedi HONNOLD, John, "The Uniform Law for International Sale of Goods: The Hague Convention of 1964", Kluwer Law International, terza edizione, 1999

2.2.3 La merce e l'inadempimento

L'articolo 35 del testo definitivo della CISG recita come segue

> 1. Il venditore deve consegnare beni della quantità, qualità e tipo richiesti dal contratto, e che siano disposti o imballati nel modo richiesto dal contratto.
>
> 2. Salvo diverso accordo tra le parti i beni non sono conformi al contratto se non:
>
> (a) sono idonei all'uso al quale servono abitualmente beni dello stesso tipo;
>
> (b) sono idonei allo specifico uso esplicitamente o implicitamente portato a conoscenza del venditore al momento della conclusione del contratto, salvo che le circostanze mostrino che il compratore non ha fatto affidamento sulla competenza o sulla capacità di valutazione del venditore o che non era da parte sua ragionevole farvi affidamento;
>
> (c) possiedono le qualità dei beni che il venditore ha presentato al compratore come campione o modello;
>
> (d) sono disposti o imballati secondo il modo usuale per beni dello stesso tipo o, in difetto di un modo usuale, in un modo che sia adeguato per conservare e proteggere i beni.
>
> 3. Il venditore non è responsabile, ai sensi delle lettere da (a) a (d) del paragrafo precedente, per un difetto di conformità dei beni che al momento della conclusione del contratto il compratore conosceva o non avrebbe potuto ignorare.

Con riferimento alle disposizioni presenti in questo articolo c'è stato un acceso dibattito durante le riunioni dell'UNCITRAL. Le contrapposizioni relative a questo articolo sono trattate in un altro articolo di Michida apparso sul Jurisuto il 15 Maggio 1978.[87] Stando alla ricostruzione di Michida, la proposta iniziale per l'articolo 35 prevedeva che la merce non fosse conforme:

> - Unless they are fit for the purposes for which the goods of the same description would ordinarily be used
>
> - Unless they 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 skills and judgment.
>
> - Unless they possess the qualities of goods which the seller has held out to the buyer as a sample or model
>
> - Unless they are contained or packaged in the manner usual for such goods
>
> - The seller is not liable 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

[87] MICHIDA, Shinichiro, "Kokusai Buppin Baibai Jōyaku to Kokuren Kaigi "[La Convenzione di Vienna e le riunioni UNCITRAL – Merce e inadempimento], Jurisuto No. 664, 15/5/1978

Questa proposta è stata sostanzialmente approvata senza modifiche, infatti riflette l'attuale articolo 35. Tuttavia c'è stato un acceso dibattito per quanto riguarda il secondo punto (Art. 35(2)(b) del testo attuale). In particolare, l'Unione Sovietica propose di rendere il venditore responsabile per inadempimento nel caso in cui la merce non fosse idonea allo specifico uso esplicitamente (ma non implicitamente) portato a sua conoscenza. Il rappresentante sovietico Lebedev affermò che inserire anche il termine 'implicitamente' avrebbe solo portato a controversie irrisolvibili. Infatti, nel caso in cui fosse sorta una controversia, se l'uso specifico fosse stato manifestato solo implicitamente, il tutto sarebbe sfociato in una contrapposizione fra compratore e venditore che, rispettivamente, sostenevano e negavano l'esistenza di tale manifestazione implicita. In altre parole, Lebedev ritiene difficilmente dimostrabile una manifestazione di tipo implicito. Quando fu il momento di commentare questa proposta del rappresentante sovietico, Michida si disse contrario alla modifica e sosteneva che sarebbe stato meglio mantenere il testo invariato. Tuttavia Grecia, Francia, Irlanda, Bulgaria e Filippine appoggiarono l'Unione Sovietica. Per Michida era importante lasciare invariato l'articolo perché nella realtà ci sono anche casi che, a suo parere, si fondano palesemente su una manifestazione implicita di uso specifico. A sostegno della sua teoria, Michida riassume brevemente una controversia sorta fra l'azienda produttrice di birra Heineken e un suo fornitore di lattine. A causa della scarsa qualità delle lattine è stato notato che la qualità della birra successivamente venduta in esse è peggiorata. Per questo motivo il fornitore è stato ritenuto responsabile. La Heineken non aveva esplicitamente reso noto al suo fornitore che avrebbe utilizzato tali lattine per la birra e non per altro uso, ma la cosa è parsa evidente. Il Giappone ottenne il sostegno immediato di Norvegia e Ghana. Durante la votazione vinse la posizione giapponese con solo 6 Stati a favore della proposta Sovietica (Unione Sovietica, Grecia, Francia, Irlanda, Bulgaria, Filippine).

2.2.4 Verifica di conformità della merce

Gli articoli presi in considerazione in questo paragrafo sono il 38 e il 39 che, per le parti di interesse, recitano rispettivamente come segue

> The buyer must examine the goods, or cause them to be examined, within as short a period as is practicable in the circumstances
>
> (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.

Il problema affrontato nell'articolo di Michida pubblicato sul Jurisuto il 1 Giugno 1978[88] ha a che fare con le tempistiche della verifica di conformità della merce e le tempistiche per l'invio della notifica di non conformità con conseguente richiesta di danni (non di risoluzione del contratto, perché la Convenzione concede la risoluzione del contratto solo in caso di mancata consegna, ma non in caso di consegna di beni non conformi). Inoltre, dato che un eventuale ritardo nell'ispezione della merce da parte del compratore si riflette conseguentemente in un ritardo della notifica, i due aspetti sono strettamente collegati ed è perciò importante stabilire il momento dal quale decorre il calcolo per il ritardo. Questo punto è stato molto dibattuto durante le riunione dell'UNCITRAL. Sono stati presi ad esempio i principi presenti nelle Convenzioni dell'Aja e nell'UCC Americano. Michida ha aggiunto il punto di vista giapponese sulla questione spiegando come la materia viene regolata dal diritto commerciale giapponese. In particolare, il diritto commerciale giapponese stabilisce che il compratore è tenuto a esaminare la merce ricevuta *senza alcun ritardo*. Inoltre, nel caso in cui la merce non fosse conforme per quantità o qualità rispetto a quanto pattuito con il contratto, egli è tenuto a notificare *immediatamente* tale difetto al venditore. Se la notifica dovesse pervenire al venditore in ritardo, il compratore perderebbe il diritto a chiedere i danni. Dato che un'ispezione ritardata della merce comporterebbe automaticamente un ritardo nella notifica, è essenziale che il compratore provveda a esaminare i beni *senza alcun ritardo*.

[88] MICHIDA, Shinichiro, "Kokusai Buppin Baibai Jōyaku to Kokuren Kaigi"[La Convenzione di Vienna e le riunioni UNCITRAL – l'ispezione della merce da parte del compratore], Jurisuto No. 665, 1/6/1978

Per quanto riguarda l'UCC, all'Art. 2 – 513(1) è disposto quanto segue

> (1) Unless otherwise agreed and subject to subsection (3), where goods are tendered or delivered or identified to the contract for sale, the buyer has a right before payment or acceptance to inspect them *at any reasonable place and time and in any reasonable manner* (corsivo aggiunto). When the seller is required or authorized to send the goods to the buyer, the inspection may be after their arrival.

Confrontando la disposizione americana con quella giapponese, Michida ritiene che la prima sia più flessibile e che la seconda sia forse troppo rigida. Prendendo in considerazione le Convenzioni dell'Aja, è stabilito che il compratore ha il diritto e l'obbligo di analizzare *prontamente* le merci che ha ricevuto dal venditore. Nel definire che cosa si intenda per 'prontamente', Michida ritiene che si possa sostituire con la locuzione "nel più breve tempo possibile". Questo, a suo avviso, denota una certa flessibilità della disposizione che dunque si avvicina maggiormente all'UCC piuttosto che al Codice Civile giapponese. Le Convenzioni dell'Aja non erano ancora entrate in vigore per insufficienza di adesioni, ma le disposizioni presenti in essa furono prese in considerazione durante le riunioni dell'UNCITRAL in quanto esempio di uniformazione internazionale del diritto. All'interno di tali Convenzioni viene anche stabilito che l'ispezione deve avvenire a partire dal momento in cui la situazione lo permette. A questo riguardo, durante le riunioni del *working group* , si ritenne che la disposizione non garantiva alcuna certezza sul momento in cui l'ispezione sarebbe potuta iniziare. In particolare, senza fare esempi pratici, Michida ritiene (come tutti gli altri componenti dell'UNCITRAL) che tale momento non sia sufficientemente definito e che potrebbero sorgere numerevoli controversie a riguardo se si adottasse la stessa disposizione nella CISG. Inoltre, a prescindere dal momento iniziale dell'ispezione, anche il periodo entro il quale essa debba obbligatoriamente avvenire risulta poco chiaro. Infatti, quest'ultimo periodo dipende anche dal tipo di bene in questione: alimentari e beni durevoli, per loro natura, sopportano diversamente il passare del tempo. Questo si rifletterebbe anche sulla rapidità con la quale l'ispezione di conformità della merce andrebbe eseguita. Naturalmente l'indefinitezza del momento dell'ispezione complica anche il calcolo del periodo della notifica. Dal mio punto di vista, i problemi sollevati in quest'ambito da Michida sono principalmente dovuti a limiti linguistici nella traduzione. In altre parole, durante tutto l'articolo, l'autore fatica a tradurre appropriatamente in giapponese il significato di

promptly. Sebbene riesca senza difficoltà a spiegarne il significato, non riesce, per sua ammissione, a tradurre il termine se non utilizzando un semplice 早く (velocemente). E, al contrario, fatica a tradurre in inglese il termine 直ちに (immediatamente) presente nel Codice civile giapponese. Queste difficoltà linguistiche sono evidenti anche nel passaggio dall'Inglese all'Italiano. Infatti, come spiegherò fra poco, nel testo definitivo della CISG si è stabilito di sostituire anche 'possible' con 'practicable' (l'ispezione non va più fatta *within as short a period as possible,* bensì *whithin as a short period as is practicable in the circumstances*), tuttavia questa differenza non compare nella versione italiana. Articolo 38(1) della versione ufficiale in Italiano:

> 1. Il compratore deve esaminare i beni o farli esaminare nel più breve tempo possibile avuto riguardo alle circostanze.

Articolo 38(1) della versione ufficiale in Inglese:

> 1. The buyer must examine the goods, or cause them to be examined, within as a short period as is practicable in the circumstances.

Tenuto conto di queste difficoltà linguistiche, ritengo di poter interpretare la diffidenza di Michida espressa in questo articolo come dovuta sostanzialmente a evidenti barriere linguistiche. In proposito ritengo opportuno ricordare un punto già da me sottolineato nel corso del primo capitolo: molti autori ritengono che le traduzioni della CISG ne facilitino la diffusione, ma altri ritengono che ne aumentino l'incertezza a causa delle discrepanze dovute alle barriere linguistiche.

Tornando alla contrapposizione fra *possible* e *practicable*, quest'ultimo è stato preferito perché rimanda ai concetti di prudenza, efficienza ed economia. I componenti dell'UNCITRAL hanno ritenuto che obbligare il compratore a effettuare l'ispezione della merce non appena *possible* avrebbe rischiato di essere troppo oneroso e perciò hanno ripiegato sul termine *practicable* secondo un principio di ragionevolezza.

Infine, il rappresentante indiano prese la parola e fece una proposta ancora più radicale. Ritenendo che il compratore non fosse sufficientemente tutelato, propose di stabilire che, finché il compratore non avesse avuto *reasonable opportunity* per esaminare la merce, quest'ultima non si riteneva accettata. Egli sostenne che con questa modifica si sarebbe potuto tutelare maggiormente il compratore perché l'ispezione sarebbe stata configurata con un diritto più che con un obbligo, stando alla sua interpretazione. Tuttavia questa proposta di

modifica non ottenne sostegno da parte di alcuno e il testo originale fu mantenuto invariato.

2.2.5 Notifica di non conformità della merce

Avendo analizzato le tempistiche per l'ispezione della merce è opportuno ora prendere in considerazione anche le disposizioni in materia di notifica.

Le informazioni e le opinioni presentate in questo paragrafo sono prese da un altro articolo di Michida fra quelli dedicati agli incontri dell'UNCITRAL[89].

Per il Codice Civile giapponese l'ispezione alla merce va fatta *senza ritardo* (遅滞なく) e la notifica va inviata *immediatamente* (直ちに). Le Convenzioni dell'Aja sono ancora una volta meno rigide del codice giapponese, infatti non usano il termine 'immediatamente'. Il termine usato è *promptly.* Come esposto nel paragrafo precedente, la commissione UNCITRAL ha ritenuto opportuno non adottare la stessa disposizione delle Convenzioni dell'Aja in materia di verifica della merce: come si ricorderà, il termine *possible* è stato sostituito con *practicable.* Anche per quanto riguarda la notifica il *working group* ha presentato una proposta differente. In particolare, è stato stabilito che la notifica deve essere inviata al venditore entro un periodo di tempo ragionevole a partire da quando i difetti della merce sono stati scoperti o avrebbero dovuto essere scoperti. Ciò che accomuna le Convenzioni invece è il fatto che in caso di mancato rispetto delle tempistiche previste, il compratore perde il diritto di far valere il difetto di conformità dei beni. Prima che la disposizione venisse approvata tuttavia il Pakistan propose di specificare più esplicitamente e chiaramente la definizione di 'periodo di tempo ragionevole'. In proposito, il rappresentante dell'India suggerì di sostituire tale dicitura con *without undue delay.* Quest'ultima locuzione, ricalca la versione del Codice civile giapponese 'senza alcun ritardo'. La proposta indiana incontrò l'immediata opposizione di

[89] MICHIDA, Shinichiro, "Kokusai Buppin Baibai Jōyaku to Kokuren Kaigi"[La Convenzione di Vienna e le riunioni UNCITRAL – La notifica di non conformità], Jurisuto No. 667, 15/6/1978

Grecia e Norvegia che all'espressione negativa 'senza alcun ritardo' preferivano quella già presente nel testo, ossia 'periodo di tempo ragionevole'. Come si può ricavare dall'attuale testo della Convenzione anche al momento della votazione ufficiale la proposta indiana non ottenne sostegno sufficiente e il testo rimase invariato. Ancora più radicale fu la proposta del Ghana: limitare la perdita del diritto di far valere il difetto di conformità solo nel caso in cui il compratore non denunci tale difetto entro un tempo ragionevole dal momento della scoperta, ma non dal momento in cui avrebbe dovuto scoprirlo. Eliminare l'ultima parte del comma significa aumentare i diritti del compratore. Questa modifica, secondo il rappresentante del Ghana, sarebbe stata necessaria perché i paesi in via di sviluppo, non possedendo le stesse tecnologie e capacità dei paesi sviluppati, a volte necessitano di più tempo per poter effettuare la verifica della merce. Tuttavia, dal punto di vista di Grecia, Ungheria, Danimarca, Nigeria ed Egitto, una modifica simile sarebbe risultata eccessivamente favorevole al compratore. Gli Stati Uniti però appoggiarono in parte il Ghana suggerendo di apportare la seguente modifica: [..] dal momento in cui lo ha scoperto o avrebbe dovuto scoprirlo *tenuto conto delle circostanze.* La proposta fu sottoposta al *working group* che tuttavia la ritenne troppo flessibile e ne sconsigliò l'applicazione.

Il secondo comma dell'Art. 39 recita:

> In ogni caso il compratore perde il diritto di far valere il difetto di conformità dei beni se non lo denunzia al venditore al più tardi entro due anni dalla data in cui i beni sono stati effettivamente consegnati al compratore a meno che questo termine non sia in contrasto con la durata di una garanzia contrattuale.

La Convenzione dunque fissa un massimo di due anni per la notifica. Il Codice civile giapponese all'Art. 566 stabilisce come limite massimo un anno. Il testo delle Convenzioni dell'Aja invece è esattamente uguale a quello della CISG.

Prima di approvare il testo definitivo tuttavia ci sono state diverse proposte fra cui quella di ridurre il limite temporale a un anno e quella di togliere completamente il limite. Le proposte sono tate bocciate entrambe e per quanto riguarda l'abolizione del limite, Michida, come altri rappresentanti, si sono detti contrari perché altrimenti il venditore rischierebbe reclami per un periodo illimitato. Nel caso in cui si volesse estendere la garanzia le parti sarebbero libere di derogare alla disposizione presente nell'Art. 39 che appunto, come recita l'articolo stesso, si applica solo se non in contrasto con la durata di una garanzia contrattuale.

2.2.6 Risoluzione del contratto

Nel 1957 un'azienda giapponese (compratore) e un'azienda neozelandese (venditore) stipularono un contratto di compravendita di carne surgelata. Il metodo di pagamento pattuito era una lettera di credito. Tuttavia, dopo due mesi dalla stipula del contratto, il compratore non aveva ancora aperto la lettera di credito come pattuito, perciò il venditore chiese il pagamento dei danni. Nella pratica commerciale giapponese, secondo quanto riportato da Michida[90], se una parte ritarda il pagamento o se versa una somma inferiore rispetto a quella pattuita, la controparte è solita concedere una dilazione. Il Codice commerciale giapponese all'Art. 525 dispone quanto segue (Michida confronta sempre le disposizioni giapponesi con la versione inglese della CISG, di conseguenza ho ritenuto opportuno mantenere continuità e coerenza optando per una mia traduzione libera in Inglese invece che in Italiano)

> In a sales transaction between merchants in which, due to the nature of the sale or the manifestation of intention of the parties, the purpose of the contract cannot be achieved unless the obligation is performed at a specified date and time or within a certain period of time, if one of the parties has failed to perform the obligation by the time when such date and time or period has lapsed, the other party shall be deemed to have cancelled the contract, except where he/she has immediately demanded performance of the obligation.

Come si può notare, la risoluzione contrattuale invocata per inadempimento dell'altra parte, non necessita di alcun sollecito per produrre i suoi effetti. Infatti, tornando alla controversia del 1957 fra l'azienda giapponese e quella neozelandese, il tribunale (dell'area di Kobe) ha sentenziato che il contratto si considerava automaticamente risolto visto l'inadempimento del compratore. A prescindere dalla corretta interpretazione o meno del codice e da valutazioni personali rispetto all'equità o iniquità dell'articolo in considerazione, Michida si chiede se una disposizione del genere possa essere veramente adatta a contratti internazionali. Nel cercare una possibile risposta, passa ad analizzare la questione del punto di vista delle Convenzioni dell'Aja. Queste ultime, a differenza della CISG, regolano anche i contratti al consumo e per quanto riguarda la risoluzione del contratto adottano lo stesso principio del Codice

[90] MICHIDA, Shinichiro, "Kokusai Buppin Baibai Jōyaku to Kokuren Kaigi"[La Convenzione di Vienna e le riunioni UNCITRAL – la risoluzione del contratto], Jurisuto No. 668, 1/7/1978

commerciale giapponese da Michida definito come *ipso facto avoidance*. Il Codice civile invece tratta la questione dall'articolo 540 al 543.

L'articolo 541 stabilisce che

> In cases where one of the parties does not perform his/her obligations, if the other party demands performance of the obligations, specifying a reasonable period and no performance is tendered during that period, the other party may cancel the contract.

Questo articolo differisce da quello del Codice commerciale precedentemente analizzato in quanto concede una proroga per l'adempimento. Per quanto riguarda la manifestazione di volontà di ricorrere alla risoluzione contrattuale, l'art. 540 stabilisce la regola generale

> If one of the parties has a right to cancel in accordance with the provisions of the contract or law, the cancellation shall be effected by manifestation of intention to the other party.

Questo contrasta nettamente con la disposizione del Codice commerciale in quanto richiede di fatto una notifica alla controparte per poter esercitare il diritto di risolvere il contratto. Al successivo art. 542, viene stabilito quanto segue

> In cases where, due to the nature of the contract or a manifestation of intention by the parties, the purpose of the contract cannot be achieved unless the performance is carried out at a specific time and date or within a certain period of time, if one of the parties has failed to perform at the time that period lapses, the other party may immediately cancel the contract without making the demand referred to in the preceding Article.

Michida sottolinea l'importanza di non confondere l'approccio del Codice civile con quello del Codice commerciale. Infatti, quest'ultimo articolo prevede la risoluzione del contratto senza la concessione di un periodo extra per l'adempimento, tuttavia non libera la parte adempiente dall'obbligo di notificare all'altra la volontà di risolvere il contratto. Per quanto riguarda la CISG, prima di scrivere la bozza della proposta, sono state effettuate ricerche riguardo all'atteggiamento di molte leggi nazionali rispetto alla risoluzione senza notifica. Tali ricerche hanno portato alla decisione unanime di membri del *working group* di disporre la necessità della notifica. In questo la CISG si avvicina al Codice civile giapponese. L'articolo in questione è il 26

> Una dichiarazione di risoluzione del contratto produce effetto solo se fatta mediante comunicazione all'altra parte.

Per quanto riguarda invece la concessione di un periodo extra per l'adempimento, anche la CISG prevede delle eccezioni. La regola più generale stabilisce che una parte ha diritto di chiedere la risoluzione del contratto se l'inadempimento dell'altra è essenziale. Su questo punto ci fu la proposta della Germania dell'Ovest che, ritenendo l'espressione 'inadempimento essenziale' troppo vaga, propose di modificare il testo dell'articolo in modo tale per cui il diritto a risolvere il contratto fosse concesso nel caso in cui l'inadempimento fosse tale per cui:

> the other party has no further interest in the performance of the contract[91]

Questa proposta, si avvicina all'art. 525 del Codice Commerciale giapponese, per il seguente passaggio

> the purpose of the contract cannot be achieved

Intervenne anche il rappresentante delle Filippine con una proposta alternativa. Tale proposta consisteva nell'eliminare tutti i riferimenti alla prevedibilità dalle definizione di inadempimento essenziale[92]. Dal punto di vista del Filippino, essendo la prevedibilità un aspetto difficilmente provabile, l'articolo 25 appare come una limitazione troppo forte delle responsabilità della parte in difetto. In realtà, Michida interpreta la disposizione in questione non come una limitazione alla responsabilità, ma con una limitazione al diritto di chiedere la risoluzione del contratto, quindi il diritto al risarcimento rimarrebbe intatto. Successivamente intervenne il rappresentante dell'America. Egli fece notare di non essere favorevole alla definizione di inadempimento essenziale e a riferimenti alla prevedibilità in quanto estranei alla tradizione di Common law. Tuttavia si disse ancora più contrario alla proposta della Germania dell'Ovest. Infatti, valutare se una parte non abbia più interesse nel contratto introdurrebbe troppa incertezza e soggettività. A questo punto Michida chiese la parola. Egli non riteneva opportuno accordare il diritto di risoluzione immediata del contratto nel caso di inadempimenti essenziali. Per evitare il moltiplicarsi delle controversie, suggeriva che sarebbe stato più opportuno concedere il diritto alla risoluzione solo dopo che la parte in difetto non avesse rimediato al suo

[91] Vedi nota 90

[92] Art. 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**."**

inadempimento entro un periodo aggiuntivo concessogli dalla controparte. Inoltre, si disse ancora più contrario a eliminare i riferimenti alla prevedibilità dell'inadempimento. Ciò infatti avrebbe significato togliere dei limiti alla risoluzione del contratto che egli riteneva invece necessari. Per questo ragionamento Michida ottenne il sostegno immediato del rappresentante francese. Questo intervento alimentò il dibattito e alla fine la linea giapponese prevalse.

L'argomento affrontato successivamente durante la riunione fu il mancato arrivo a destinazione della corrispondenza (notifiche, accettazione, ecc.). Per quanto riguarda la legge giapponese: il Codice Civile all'art. 97 dispone che

> Manifestation of intention to a person at a distance shall become effective at the time of the arrival of the notice to the other party

Inoltre l'art. 526 del Codice Commerciale recita come segue

> In the case prescribed in the preceding paragraph, when the buyer, as a result of the inspection under the provisions of said paragraph, has found any defect or any shortfall in the quantity of the property that is the subject matter of sale, he/she may not cancel the contract nor demand a reduction of the purchase price or compensation for the damage unless he/she immediately dispatches a notice of such defect or shortfall to the seller [..]

da cui si ricava l'importanza della corrispondenza.

Le Convenzioni dell'Aja stabiliscono che la corrispondenza deve avvenire con mezzi appropriati e nel caso in cui quest'obbligo sia rispettato, il diritto legato alla notifica non viene meno anche se questa non dovesse giungere a destinazione. In questo caso Michida non si espresse e la discussione terminò con l'approvazione dell'attuale articolo 27

> Salvo disposizione contraria ed espressa contenuta nella presente Parte della Convenzione, se una notizia, domanda o altra comunicazione è data o fatta da un contraente in conformità alla presente Parte e con i mezzi adeguati alle circostanze, un ritardo o un errore nella trasmissione della comunicazione o il mancato arrivo di essa a destinazione non priva tale contraente del diritto di avvalersene.

CAPITOLO 3

PERIODO DELL'ADESIONE E SVILUPPI SUCCESSIVI

3.1 DALL'ADESIONE A OGGI

3.1.1 Posizione durante il periodo precedente l'adesione

Il primo capitolo è dedicato ad alcuni aspetti fondamentali della CISG e ad alcune criticità analizzate anche dal punto di vista americano e inglese. Il secondo capitolo è dedicato al punto di vista giapponese. In particolare, è stata analizzata la situazione immediatamente successiva all'entrata in vigore della Convenzione fino agli anni antecedenti la ratifica da parte del Giappone. In questo capitolo verranno trattati gli sviluppi successivi alla ratifica per capire in che modo sia cambiato l'atteggiamento nei confronti della CISG, sempre che qualcosa sia cambiato. Al fine di mantenere una continuità temporale nella narrazione, in questo paragrafo verrà riassunta in breve la posizione precedente l'adesione analizzata nel dettaglio nel corso del capitolo precedente. Come scrive Nomi[93] ci sono diversi motivi per i quali il Giappone ha ritardato la sua adesione. Nonostante un iniziale interesse manifestato dal Ministero della Giustizia che aveva attribuito massima priorità alla ratifica, nel 1993 i lavori del *working group* che studiava la Convenzione si sono interrotti senza produrre risultati evidenti. Il Ministero è stato per anni impegnato in riforme legali effettuate nel tentativo di sostenere la ripresa economica dopo lo scoppio della bolla speculativa nel 1991. Inoltre, l'inattività del Governo rispetto alle procedure per la ratifica fu incoraggiata da un disinteresse delle grandi aziende nei confronti della Convenzione. Tale disinteresse era dovuto principalmente al forte potere contrattuale delle aziende stesse che, specie con i partner asiatici, erano in grado di imporre la legge giapponese come legge applicabile ai contratti di compravendita internazionale. A questo si devono aggiungere le

[93] NOMI, Yoshihisa, "The CISG from the Asian Perspective", in "Celebrating Success: 25 Years United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", 2005, pp.169-177

critiche diffuse nel merito della Convenzione in termini di prevedibilità. Analizzando alcuni precedenti giudiziali, si sono rese evidenti tutte le difficoltà interpretative che comporta uno strumento di compromesso fra le tradizioni di Civil law e di Common law. Yoshihisa Nomi passa poi ad analizzare i motivi del cambiamento, fra i quali spicca la perdita di potere contrattuale delle aziende giapponesi nei confronti di Cina e di altri partner asiatici.

Per una ricostruzione dello stesso periodo, ma dal punto di vista di un autore diverso, riassumerò ora un intervento di Hiroo Sono in qualità di rappresentante del Ministero della Giustizia risalente al 2007[94].

Nel suo intervento Sono pone l'attenzione su due punti: il contenuto delle disposizioni della Convenzione e la posizione giapponese rispetto ad essa. Del primo punto ho già ampiamente discusso nel corso dei primi due capitoli, in questo paragrafo mi concentrerò sulla questione dell'adesione. Come in ogni suo articolo, Sono esprime un giudizio positivo rispetto alla Convenzione e la considera uno strumento di grande successo. Inoltre, sottolinea il fatto che i principali partner commerciali del Giappone hanno provveduto a ratificare la CISG in tempi molto rapidi. Per quanto riguarda i motivi del ritardo nell'adesione, Sono elenca le seguenti cause: la necessità di dare priorità ad altre riforme legali, il disinteresse delle grandi aziende e la diffidenza causata dalla scarsa prevedibilità delle sentenze. Come si può notare questa ricostruzione è ricorrente e pressoché invariata a prescindere dall'autore. I motivi che invece hanno spinto al cambio di posizione sono due: la conclusione delle riforme legali in atto a partire dagli anni Novanta e l'aumento della prevedibilità delle sentenze dovuta all'accumularsi di precedenti giudiziali in numerosissime corti straniere. A questo proposito però Sono non fa alcun riferimento a tutta la serie di interpretazioni e applicazioni scorrette della CISG susseguitesi specie nei paesi di Common law e di cui ho portato qualche esempio nel corso del primo capitolo. L'unica critica avanzata dall'autore riguarda l'assenza di una Corte Suprema internazionale che possa indicare un'interpretazione univoca e vincolante a livello globale, tuttavia sottolinea anche che nella Convenzione esistono già indicazioni relative al metodo interpretativo da adottare e queste indicazioni sono precisate dall'art. 7 come segue

[94] SONO, Hiroo, "Uiin Baibai Jōyaku he no Kanyū no Kentō to Kongo no Tenbō" [La discussione per l'adesione alla CISG e gli sviluppi successivi], JCA journal No. 55(2), Febbraio 2008

> Nell'interpretazione della presente Convenzione si deve aver riguardo al suo carattere internazionale, e alla necessità di promuovere l'uniformità della sua applicazione e l'osservanza della buona fede nel commercio internazionale

Facendo riferimento alla necessità di 'aver riguardo al suo carattere internazionale' Sono afferma che dovrebbero essere le singole corti a consultare e fare riferimento a precedenti giudiziali emessi da tribunali stranieri, affinché l'interpretazione delle disposizioni sia uniforme a livello globale. Per quanto riguarda le previsioni a breve termine, secondo Sono, la Dieta sarebbe riuscita ad approvare la proposta di ratifica entro il 2008 con la conseguente entrata in vigore per l'anno successivo. A differenza dei primi anni Novanta, questa volta le previsioni sull'operato del governo e del parlamento sono state corrette e gli eventi si sono sviluppati esattamente nel modo previsto da Sono. L'autore ritiene inoltre che l'adesione favorirebbe il commercio giapponese in due modi: le aziende giapponesi potranno evitare i costi legali necessari per studiare la legislazione di paesi esteri qualora questa fosse la legge applicabile al contratto e, viceversa, le aziende straniere non dovrebbero più temere di dover affrontare uno studio approfondito della legislazione giapponese. Per accelerare i lavori, da Novembre 2006 ad Agosto 2007 un nuovo *working group* composto da avvocati e ricercatori fu incaricato di studiare la Convenzione. Da Settembre 2007 fino a Dicembre dello stesso anno fu avviata anche una discussione che coinvolse anche i Ministeri di Giustizia ed Esteri con alcuni rappresentanti di aziende private per valutare quale impatto avrebbe avuto l'adesione sugli operatori economici. Dopo 6 mesi di dibattito e raccolta di informazioni, il 18 Giugno 2008 la Dieta approvò l'adesione. I lavori procedettero in maniera relativamente spedita perché, stando all'opinione di Sono, le forze politiche avevano l'impressione di aver ritardato troppo la questione. Per quanto riguarda l'opinione degli operatori economici, risulta confermato che i vantaggi della CISG sarebbero quelli già elencati in precedenza: eliminazione dei costi legali sia per imprese giapponesi che straniere con conseguente stimolo al commercio e possibilità di trovare un valido compromesso (la CISG) in materia di legge applicabile durante le negoziazioni con altri paesi dal forte potere contrattuale. A questo si aggiunge anche il vantaggio per i giudici giapponesi consistente nel non dover più interpretare e applicare leggi straniere qualora il foro competente fosse appunto

un tribunale giapponese, ma la legge applicabile fosse quella di uno Stato estero. Esiste però anche un altro tipo di impatto che la CISG ha avuto e che Sono ha puntualmente preso in considerazione nel suo articolo. Il riferimento è all'influenza che essa sta avendo tuttora nella riforma della legge sulle obbligazioni all'interno del Codice civile. Nel valutare l'ipotesi di aderire alla Convenzione si è anche preso in considerazione l'influsso che essa avrebbe esercitato nell'interpretazione di certe materie del Codice civile giapponese. Non mi soffermerò in ulteriori dettagli relativi a questo punto in quanto la questione è già stata trattata nel corso del presente lavoro. [95] Sono, il cui articolo è stato pubblicato prima dell'entrata in vigore della CISG in Giappone, sottolinea anche l'importanza del ruolo di giudici e operatori economici giapponesi per il successo della Convenzione in Giappone. In particolare, egli auspica che i giudici giapponesi non cadano vittime dell'*homeward trend* nell'interpretare il testo della CISG. Dovendo prendere atto dell'assenza di una Corte Suprema che possa indirizzare in modo univoco il processo interpretativo, è necessario cercare di emettere sentenze che non tradiscano lo spirito internazionale della Convenzione. Dato che i precedenti giudiziali discussi in Giappone saranno consultati da altre corti straniere, è importante evitare gravi errori interpretativi e applicativi. Altrettanto importante è che gli operatori economici abbandonino la loro diffidenza ed evitino di derogare all'applicazione della Convenzione, questo infatti sarebbe un grave impedimento per il successo della stessa in Giappone. Sono, pur sembrando ottimista per il futuro, riconosce che la diffidenza nei confronti di molte disposizioni è diffusa e difficile da contrastare. L'atteggiamento ottimista affonda le sue radici nella speranza che la recente necessità di dover contrattare la legge applicabile al contratto con i partner commerciali asiatici sia più forte del timore provocato dalle ambiguità di interpretazione della CISG.

[95] Si veda il paragrafo interamente dedicato 2.1.4 del presente lavoro

3.1.2 Scarsa prevedibilità delle sentenze

Nel corso del primo capitolo ho riservato ampio spazio all'analisi del sentimento di diffidenza da parte di legali e giudici statunitensi nei confronti della CISG. Come si ricorderà, parte di tale diffidenza è dovuta alle difficoltà interpretative che si traducono in conseguenti sentenze inappropriate. In questo paragrafo si dimostrerà che tale sentimento è presente anche in Giappone. La questione sarà trattata presentando il punto di vista di due autori giapponesi rispetto ad alcune sentenze controverse. Considerato il ritardo con cui è avvenuta la ratifica da parte del Giappone, i precedenti giudiziali discussi in tribunali giapponesi sono numericamente irrilevanti. Per questo motivo, quelli analizzati riguarderanno quasi esclusivamente sentenze emesse da tribunali stranieri, oltre a quelli già esposti nel primo capitolo. I punti di vista presentati saranno quelli di Noboru Kashiwagi e Tetsuo Morishita. Gli autori scrivono nel periodo immediatamente antecedente all'entrata in vigore della ratifica.

L'articolo di Noboru Kashiwagi qui preso in considerazione è apparso sul JCA Journal nel Marzo del 2008.[96] In questo articolo l'autore analizza il problema della scarsa prevedibilità delle sentenze portando come esempio due precedenti giudiziali che coinvolgono una parte giapponese (sebbene solo uno di essi sia stato discusso in tribunali giapponesi). Il primo esempio è relativo ad una controversia fra un compratore giapponese e un venditore statunitense risalente al 1998. L'oggetto del contratto era la compravendita di una Porsche da esportare in Giappone. Il compratore pagò il prezzo, ma la merce non fu mai inviata. La parte giapponese chiese la risoluzione del contratto e la restituzione del prezzo pagato citando in giudizio il venditore nel Tribunale Distrettuale di Tokyo. Nel silenzio delle parti sulla legge applicabile al contratto, il tribunale stabilì che il contratto era governato dalla legge americana e di conseguenza dalla CISG. Stando agli editorial remarks presenti al link di cui nelle note[97], la decisione del tribunale distrettuale appare scorretta. Infatti, sebbene la CISG si applichi quando le norme di diritto internazionale privato portano all'applicazione della legge di uno Stato contraente, non è stata presa in considerazione la

[96] KASHIWAGI, Noboru, "Gaikoku Saibanrei ni miru Uiin Baibai Jōyaku" [La Convenzione di Vienna vista dai precedenti giudiziali in tribunali stranieri], JCA journal No. 55(3), 3/2008

[97] http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980319j1.html#ctoc visitato il 20/10/2014

riserva all'Art. 95[98] dichiarata dagli Stati Uniti al momento della ratifica, di conseguenza si ritiene che la CISG non fosse applicabile a tale contratto. A sostegno di questa opinione c'è la sentenza della Corte d'Appello che su questo contrasta con quella del Tribunale Distrettuale negando l'applicazione della CISG.

Il secondo esempio portato da Kashiwagi è relativo a una disputa fra un'azienda neozelandese (compratore) e una giapponese (venditore). [99] Il foro competente in questione è la Corte d'Appello di Wellington (Nuova Zelanda) e l'oggetto del contratto è la compravendita di azioni. La CISG in questo caso non è stata applicata e la decisione sembra opportuna in quanto essa non governa la compravendita di titoli[100], tuttavia il giudice l'ha richiamata nelle motivazioni.

La disputa riguarda l'interpretazione del contratto di compravendita e in particolare nello stabilire se una clausola del contratto dovesse essere interpretata secondo il suo significato letterale o se si dovesse tenere conto del contesto. Nello stabilire se si dovesse seguire un'interpretazione letterale o di tipo estensivo, il giudice ha richiamato l'art. 8 della CISG pur non applicandolo per le seguenti ragioni

> The Court of Appeal acknowledged the relevance of CISG, in particular of article 8. The Court noted that article 8 provides more latitude than the Common Law of New Zealand (and England) in admitting extrinsic evidence to interpret contracts. While at Common Law, the words of the contract are given their plain meaning unless some ambiguity is apparent (taking into account the whole document in question), the Court noted that the CISG provides for a range of extrinsic circumstances to be consulted in interpreting the meaning of a contract. This more liberal interpretation would also be supported by 1994 UNIDROIT principles of International Commercial Contracts.

---

[98] Articolo 95
Ogni Stato può dichiarare, al momento del deposito del suo strumento di ratifica, accettazione, approvazione o adesione, che non sarà vincolato da quanto disposto dalla lettera (b) del paragrafo 1 dell'articolo 1 della presente Convenzione.
Articolo 1
1. La presente Convenzione si applica ai contratti di vendita di beni mobili tra parti le cui sedi d'affari si trovano in Stati differenti:
(a) quando tali Stati sono Stati contraenti;
(b) quando le norme di diritto internazionale privato portano all'applicazione della legge di uno Stato contraente.

[99] Questo precedente giudiziale può essere trovato al link http://www.uncitral.org/clout/showSearchDocument.do?lf=898&lng=en inserendo come 'case number' 702. Alternativamente si può trovare, con un commentary differente, nel sito della Pace University al link http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001127n6.html visitato il 20/10/2014

[100] Art. 2(d) della Convenzione

> The Court also noted that England has not adopted the CISG and that, except to allow for New Zealand's local conditions, New Zealand law must not deviate from English law. Therefore while the Court would consider to "bring the law in New Zealand into line with these international conventions", it decided to interpret the contract clause according to its plain meaning. The New Zealand Court of Appeal, in fact, was not the final appellate Court in the jurisdiction and the Privy Council in London would not permit a more liberal interpretation of the contract.[101]

Personalmente, ciò che ricavo da questa descrizione della sentenza è che la Corte d'Appello si sia astenuta dall'applicare la Convenzione semplicemente per evitare di allontanarsi dalla legge inglese. Infatti, per quanto riguarda il contenuto dei richiami alla Convenzione, sebbene sia stato invocato l'art. 8, non è stato fatto alcun riferimento al fatto che la CISG non governa la compravendita di titoli. Dunque, dato l'oggetto del contratto, a mio modesto parere la Convenzione non si sarebbe dovuta richiamare affatto.

I prossimi precedenti giudiziali che analizzerò sono citati in un articolo di Tetsuo Morishita apparso sul Jurisuto nel 2009.[102] Morishita sottolinea che l'unica controversia discussa in un tribunale giapponese è quella avente ad oggetto la compravendita di una Porsche dal venditore statunitense di sopra. Per quanto riguarda le controversie discusse in tribunali stranieri, egli cita alcuni esempi che riporterò qui di seguito. Considerato che, fino al momento in cui Morishita scrive, il Giappone non era uno Stato contraente, l'irrilevanza numerica di precedenti giudiziali con parti giapponesi sembra essere parzialmente giustificata (c'è da tenere conto anche del fatto che i principali partner commerciali, Stati Uniti e Cina, hanno entrambi dichiarato la riserva all'art. 95 di cui alla nota 98). Invece, ciò che stupisce, è che ancora adesso (a 5 anni dall'adesione) il caso della compravendita della Porsche del 1998 risulta ancora l'unico discusso in un tribunale giapponese. Questo sembra indicare chiaramente una scarsa popolarità della CISG fra gli operatori giapponesi. Infatti, l'unica causa che mi viene in mente per questa scarsità di precedenti giudiziali è che le parti escludano sistematicamente l'applicazione della Convenzione. Per queste interpretazioni rimando alle conclusioni del presente lavoro e di seguito torno a porre l'attenzione sui precedenti giudiziali portati ad esempio da Morishita fra i pochissimi esistenti.

---

[101] Dagli editorial remarks al link http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001127n6.html visitato il 20/10/2014

[102] MORISHITA, Tetsuo, "CISG no Kakkoku ni Okeru Riyō no Jōkyō" [La situazione dell'utilizzo della CISG in ogni paese], Jurisuto No. 1375, 1/4/2009

Il primo esempio riguarda un lodo arbitrale (China International Economic and Trade Arbitration Commission - CIETAC) del 2005 emesso in Cina per una controversia fra un venditore giapponese e un compratore cinese per la compravendita di un macchinario per la lavorazione del metallo. Il compratore cinese ha citato in giudizio la parte giapponese in quanto il macchinario aveva qualità inferiori rispetto a quelle pattuite e pertanto veniva richiesta una riduzione del prezzo. A prescindere da quale sia stata la legge (cinese o giapponese) applicabile al contratto pattuita dalle parti, la CISG non si sarebbe dovuta applicare. Questo perché il Giappone non risultava ancora Stato contraente e la Cina, per quanto avesse ratificato la Convenzione, aveva espresso la riserva all'art. 95. La commissione arbitrale tuttavia ha commesso un errore evidente trascurando la riserva, credendo che il Giappone avesse ratificato la Convenzione e ha stabilito quanto segue

> *The countries of the two contracting parties are China and Japan which are signing and ratifying States of the CISG. Therefore, the CISG will be applied.* (corsivo aggiunto)
>
> The contracts in this case did not identify the laws by which the contracts would be governed and construed in the event of disputes. Since both parties quoted the provisions of the General Principles of the Civil Law of the People's Republic of China and the Contract Law of the People's Republic of China many times in their arbitration application, defense and at the oral hearings, the Arbitral Tribunal decides that the laws of the PRC should apply to this case.[103]

Il tribunale arbitrale ha dato ragione alla parte giapponese ma le motivazioni della sentenza non sono disponibili pertanto non è possibile analizzare in che modo siano stati interpretati gli articoli della CISG. A prescindere dall'interpretazione, il punto che Morishita sottolinea è che la CISG è stata applicata quando non doveva esserlo.

Il secondo esempio citato dall'autore riguarda una controversia discussa in un tribunale ordinario cinese fra un venditore cinese e un compratore giapponese. Riguardo a questo precedente giudiziale, l'autore lo ritiene interessante perché non sono chiare le motivazioni per le quali la CISG sia stata applicata. La controversia in questione è sorta per un difetto di qualità della merce. L'oggetto del contratto era la compravendita di tre partite di corindone bianco (un minerale). Il termine di resa era FOB (edizione 2000 degli Incoterms). A causa

[103] Si veda un estratto del lodo pubblicato al link http://cisgw3.law.pace.edu/cases/051021c1.html visitato il 21/10/2014

di una disputa sul prezzo successiva alla stipula del contratto, il compratore era in ritardo per il caricamento della merce al porto di partenza. Questo ha comportato la necessità di conservare la merce nel porto per lungo tempo e le parti hanno stabilito di ritardare la partenza di qualche mese. Le motivazioni della sentenza sono espresse come segue

> The present Court holds that this case arose from a sales contract which reflected the true minds of the two parties and did not violate the CISG or Chinese laws. Therefore, the contract was valid.
>
> When delivering the second installment of goods (120 tons of corundum) under Contract No. 98NSN-1101, [Buyer] was in delay of loading due to the price dispute. The result was the goods had to be stored at the port for a long time. To settle the dispute in respect of the aforesaid 120 tons of goods, the two parties entered into Contract No. 99NSN-11-1 and altered the loading period to November/December 1999. The Court holds that this was a modification of the former contract by the two parties and should be implemented.
>
> When fulfilling the second contract, the two parties went to the port to change the packages and check the goods, at which time they found that the goods were polluted by breeze and water.
>
> [..]
>
> As neither party could provide evidence to prove the origins of the pollution, according to the CISG and Incoterms 2000, the risks of the goods should be transferred to [Buyer] when they cross the ship's rail because FOB was the price term used in the contract. In addition, before loading, the two parties agreed to modify the contract and alter the loading period of the goods, which reflected the true minds of the parties and should be implemented. Therefore, the risk of losses had not yet passed to [Buyer] and [Seller] did not take care of the goods in the proper manner before loading. Accordingly, [Seller] should bear all the risks of the goods; [Seller]'s claims and accounts lack support by facts or laws and so could not be supported by the Court. [Buyer]'s appeal and accounts conform to the relevant stipulations of the CISG and Incoterms 2000, therefore, they are supported by the Court. [104]

Come si può notare, sebbene la decisione venga presa in base all'allocazione dei rischi che le parti hanno concordato con la scelta dell'Incoterm FOB, la CISG viene richiamata in due punti senza che se ne spieghi il motivo. Le parti non avevano concordato la legge applicabile al contratto, perciò il giudice avrebbe dovuto innanzitutto stabilire quale essa fosse. Qui vengono automaticamente citate la legge cinese e la CISG, si presume perciò che la

[104] Motivazione della sentenza della Corte d'Appello al link http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021127c1.html visitato il 22/10/2014

legge applicabile sia stata identificata in quella cinese e la CISG sia stata richiamata di conseguenza visto che la Cina l'ha ratificata. Se questo fosse stato il ragionamento, si sarebbe trascurata ancora una volta la riserva all'art. 95.

Il terzo e ultimo caso nominato da Morishita che riguarda una parte giapponese è la compravendita di polipropilene fra venditore giapponese e compratore cinese. [105] La controversia è stata risolta ricorrendo all'arbitrato (CIETAC).

Questo è l'unico estratto del lodo disponibile sul sito della Pace University:

> The contract contained detailed provisions as to the packaging and the destination port where the inspection would be conducted. The Inspection Bureau found that a large amount of goods was damaged due to defective packaging. The buyer contended that the seller had breached the contract and should compensate its losses. The seller argued that the buyer did not have the goods inspected at the destination port in accordance with the terms of the contract.
>
> The Arbitration Tribunal ruled that the buyer could have the goods inspected either at the destination port or at the new destination pursuant to article 38 CISG, which expressly allows for the examination to be deferred until after the goods have arrived at the new destination.
>
> As for the losses the buyer suffered, the Arbitration Tribunal held that since the seller had breached the contract because of non-conforming packaging, it should have foreseen that the breach could cause severe economic loss to the buyer. Therefore, as per article 74 CISG, the seller should compensate the loss suffered by the buyer including loss of goods, part of the loss of profits, interests and other reasonable costs.

Seppur nell'estratto di cui sopra non sia esplicitamente indicato, allo stesso link è precisato che la CISG è stata applicata perché entrambe le parti hanno basato le loro argomentazioni su di essa. Il contratto stipulato dalle parti non è disponibile, pertanto non si può ricavare se la scelta di applicare la CISG fosse voluta sin dall'inizio o se, come accade spesso, le parti abbiano richiamato la Convenzione nell'errata convinzione che venisse applicata automaticamente. A prescindere da questa ipotesi, questo precedente giudiziale sembra il meno ambiguo, in quanto la CISG è stata applicata perché nominata dalle parti stesse durante le udienze.

Principalmente degno di nota è il fatto che i precedenti giudiziali dibattuti in un tribunale giapponese sono tuttora praticamente inesistenti. L'unico modo per

[105] Il precedente giudiziale in questione è riportato nel sito della Pce University al link http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970723c1.html visitato il 22/10/2014

trattare la questione dal punto di vista giapponese è cercare le controversie in cui una parte è giapponese, per quanto il foro competente sia in un altro Stato. Questo metodo di selezione dei dati non è presente né nel sito della Pace University né in UNILEX, pertanto ho passato in rassegna uno ad uno tutti i precedenti giudiziali dal 2010 ad oggi (fino al 2009 l'operazione è già stata svolta da Morishita e comunque prima del 2009 il Giappone non era ancora Stato contraente). Il database che ho consultato è UNILEX[106]. Dal 2010 ad oggi i precedenti giudiziali riportati sono 44 in totale. Di questi 44 nessuno ha visto come foro competente un tribunale giapponese. Inoltre, solo uno di questi ha visto come parte in causa un'azienda giapponese[107], ossia il 2,3% del totale. Naturalmente nel database in questione non sono raccolti tutti i precedenti giudiziali esistenti, specie quelli risolti per arbitrato, tuttavia questi dati sono gli unici disponibili su cui si possa basare una riflessione. Non notando un improvviso aumento dei casi che riguardano aziende giapponesi, ritengo che si possa affermare che, almeno per questi ultimi 5 anni, la CISG non ha riscosso il successo sperato. Per effettuare una valutazione comparativa, sarebbe interessante analizzare il successo che avrà avuto il PACL se e quando sarà entrato in vigore. Il precedente giudiziale del 2010 sopra nominato riguarda una controversia fra un venditore giapponese (Toshiba Singapore Pte. Ltd., abbreviato TSP nella sentenza) e un compratore australiano (Castel Electronics Pty. Ltd., abbreviato Castel nella sentenza) che avevano concluso un contratto di distribuzione non esclusivo. Per questo contratto la parte australiana avrebbe dovuto promuovere i prodotti della parte giapponese nel mercato australiano. I rapporti commerciali si sono svolti proficuamente per anni fino a quando il venditore ha proposto al compratore di estendere l'accordo ai prodotti di un'azienda di Singapore controllata dal venditore stesso. Tuttavia, i prodotti in questione (dei televisori) sono risultati di scarsa qualità e non hanno avuto successo, di conseguenza il contratto è stato risolto per volontà di entrambe le parti, ma la questione dei danni è rimasta irrisolta. Il distributore australiano ha citato in giudizio l'azienda giapponese chiedendo il rimborso di tutti i costi e le spese sostenute a causa della non conformità dei televisori. In questo caso la CISG è stata applicata e il giudice ha ritenuto correttamente che essa

[106] Tutti i precedenti giudiziali riassunti in ordine cronologico: http://www.unilex.info/dynasite.cfm?dssid=2376&dsmid=13353&x=1 visitato il 22/10/2014

[107] http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=1572&step=FullText visitato il 22/10/2014

governasse ogni singola compravendita all'interno del contratto di distribuzione. Tuttavia, ancora una volta, l'applicazione delle disposizioni risulta quanto meno discutibile. Il testo della sentenza non è disponibile, ma alcuni passaggi sono citati e commentati negli *editorial remarks* del sito della Pace University.[108] Qui di seguito le parti di maggior interesse:

> This case suffers from the same problems as previous cases. It does recognise that the CISG applies and invokes article 35. However article 7 CISG is ignored as the claimant "invoked, further or alternatively, the warranties of fitness for purpose and merchantable quality implied by s 19(a) and (b) of the Goods Act 1958 (Vic) ("the Goods Act")
>
> Such statements are repeated in other sections by noting that the claimant is "relying on any implied warranty of merchantable quality or fitness for purpose arising by force of the CISG or s 19 of the Goods Act."
>
> This is surprising, specifically as the court noted "… that the CISG governs the rights and liabilities of Castel and TSP under each sales contract to the exclusion of any operation which the Goods Act might otherwise have" which is inconsistent with relying on the Goods Act. This confusion is exemplified by stating:
>
> "Those provisions have been treated by Australian courts as imposing, effectively, the same obligations as the implied warranties of merchantable quality and fitness for purpose arising under s 19 of the Goods Act"
>
> Furthermore when discussing the issue of damages, the court distinguished between expectation interest and reliance interest. It is generally accepted that the CISG specifically article 74 will supply the same answer in both cases. The court noted correctly that article 74 is applicable. However when discussing the amount of damages and which damages are allowable the court referred to domestic common law cases which is in breach of article 7 CISG.. Not a single "international" case was considered which would have shed light on the discussion. It is also interesting to note that article 35 was noted but the important articles 38 and 39 CISG are not mentioned at all. It is without doubt that article 35 cannot be invoked if compliance with articles 38 and 39 has not been established. In sum, again a disappointing case.[109]

Ancora una volta un caso in cui la CISG è stata applicata in modo ambiguo. Probabilmente non è un caso che sia stata mal applicata da una corte di Common law, viste tutte le difficoltà che emergono dai precedenti giudiziali statunitensi e dalla diffidenza inglese verso questo strumento di diritto privato internazionale. I sostenitori della Convenzione, pur ammettendo le difficoltà

[108] Si veda il link http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100928a2.html visitato il 22/10/2014

[109] Si veda lo stesso link della nota 108

interpretative, hanno sempre dimostrato ottimismo nella speranza che con il passare del tempo e il conseguente accumularsi dei precedenti giudiziali i problemi sarebbero stati risolti. Tuttavia nel 2010, dopo 22 anni dall'entrata in vigore della Convenzione, si trovano ancora sentenze ambigue come questa che, sfortunatamente, riguarda proprio l'unico caso (dopo l'adesione) in cui una parte è giapponese. Trovo difficile dubitare della ragionevolezza dell'atteggiamento diffidente con cui molti osservatori (giapponesi e non) accolgono la CISG.

3.1.3 Criticità

Con questo paragrafo esporrò il punto di vista di un accademico giapponese riguardo a diverse disposizioni della CISG. Come si è visto, il ritardo della ratifica è stato dovuto a diversi fattori economici, politici e giuridici. Inoltre, la seconda metà del capitolo precedente è stata interamente dedicata all'opinione di Michida durante le riunione dell'UNCITRAL per la stesura della Convenzione. Questo paragrafo, per quanto contenga aspetti in parte già toccati, non è affatto una ripetizione delle osservazioni di Michida né delle cause per le quali l'adesione è stata ritardata. Infatti, esso si concentra solo sul merito delle disposizioni della CISG, tralasciando il contesto economico-politico. Inoltre, le osservazioni effettuate dall'accademico preso in considerazione sono state pubblicate nel 2010, perciò rispetto a quelle di Michida hanno un valore aggiunto che consiste nell'esperienza accumulata in anni di applicazione della Convenzione.

L'autore dell'articolo di seguito analizzato è Hideo Nakamura, docente alla Otaru University of Commerce [110].

L'analisi dell'autore inizia con la questione dell'interpretazione, dell'applicazione e dell'uniformità internazionale delle stesse. In particolare, egli afferma che per creare fiducia fra gli operatori economici giapponesi non basta un elevato numero di Stati contraenti, ma è necessario anche che esistano garanzie di un'interpretazione e una applicazione che siano uniformi a livello globale. Di conseguenza, è necessario tenere a mente che le linee guida per interpretare la Convenzione sono da ricercarsi all'interno della Convenzione stessa, evitando il cosiddetto *homeward trend.* Anche la terminologia va interpretata alla luce del contesto in cui è inserita nella Convenzione, evitando di fare riferimento invece al significato diverso che gli stessi termini possono assumere nella legge nazionale di qualche paese. In relazione a questo ultimo punto, l'autore riconosce infatti che l'interpretazione e l'applicazione spesso differiscono a seconda che il foro competente appartenga alla tradizione di Civil law o di Common law. Per questo motivo e per l'assenza di una Corte Suprema internazionale che possa suggerire metodi interpretativi vincolanti, l'autore ritiene che il livello di uniformità ad oggi non è sufficiente affinché gli operatori giapponesi possano fidarsi della CISG. Questo crea un circolo vizioso difficile da interrompere: le parti non si fidano della CISG, perciò non la scelgono come legge applicabile quando il foro competente è giapponese, di conseguenza non vengono emesse sentenze da tribunali giapponesi basate sulla CISG. Questo a sua volta implica il mantenimento della situazione di diffidenza a causa della scarsità di precedenti giudiziali discussi in Giappone a cui fare riferimento. Per quanto teoricamente scorretto, è un dato di fatto che fori competenti diversi interpretano la Convenzione diversamente, quindi per Nakamura non si può ragionevolmente presumere che il metodo interpretativo che i giudici giapponesi adotterebbero sarebbe lo stesso di altri tribunali esteri. In altre parole, si presume logicamente che, come tanti, anche i giudici giapponesi subiranno l' *homeward trend*, ma non esistendo precedenti giudiziali in numero sufficiente, non si è in grado di stabilire con quale criterio interpretativo verrà applicata la CISG, con il conseguente rischio di distorsioni. Il problema dell'*homeward trend* è, a detta dell'autore, anch'esso causato dalla mancanza di precedenti giudiziali

[110] NAKAMURA, Hideo, "Uiin Baibai Jyōaku to Kokusai Torihiki Keiyaku Jitsumu" [La Convenzione di Vienna e la Pratica dei Contratti di Commercio Internazionale], Kokusaishihōnenpō No. 12, 2010

o dall'esistenza di molti precedenti giudiziali ambigui se non addirittura scorretti. L'*homeward trend* è il prodotto dell'errata applicazione del art. 7(2)

> Le questioni concernenti materie disciplinate dalla presente Convenzione che non sono espressamente risolte da essa devono essere risolte in conformità con i principi generali sui quali essa si basa ovvero, in mancanza di tali principi, in conformità con la legge applicabile in virtù delle norme di diritto internazionale privato.

In particolare, l'indicazione di rifarsi ai principi generali della Convenzione viene spesso ignorata.

Successivamente affronta l'aspetto dell'inadempimento essenziale del contratto e la relazione con il diritto alla risoluzione. A detta dell'autore, esiste l'impressione che la CISG sia sfavorevole al compratore in alcuni aspetti, per esempio per il fatto che il diritto alla risoluzione del contratto viene essenzialmente concesso solo per mancata consegna e non anche per vizi della cosa, creando questa ultima ipotesi molti problemi dal punto di vista probatorio. Nakamura non sembra condividere questa impressione infatti, viceversa, al venditore viene concessa la risoluzione del contratto solo nel caso in cui il compratore non paghi il corrispettivo pattuito e non anche nel caso in cui il pagamento venga effettuato in ritardo. Tuttavia l'autore ammette che l'istituto dell'inadempimento essenziale della cosa sia di difficile comprensione per le parti e di altrettanto difficile applicazione. Infatti, i vizi della cosa diventano inadempimento essenziale qualora siano tali da rendere inutilizzabile la merce o impossibile da rivendere a terzi. In quest'ultimo caso, in quanto inadempimento essenziale, anche la consegna di beni non conformi conferisce il diritto alla risoluzione del contratto. Anche dal punto di vista del venditore Nakamura sottolinea un aspetto da lui considerato come un difetto della Convenzione. In particolare, al venditore è riconosciuto il diritto di chiedere la risoluzione nel caso in cui il compratore non paghi il prezzo dovuto o affermi di non avere intenzione di pagare. Diversi sono i casi di ritardo nel pagamento e di ritardo nella presa in consegna della merce da parte del compratore. In quest'ultimo caso bisogna valutare se le conseguenze del ritardo nell'accettazione siano rimediabili con il semplice pagamento dei danni o se non lo siano affatto. Nel secondo caso, il ritardo viene considerato inadempimento essenziale e il venditore ha diritto a chiedere la risoluzione. Tuttavia, spesso è difficile riconoscere la sanabilità o meno della specifica situazione al momento stesso dell'inadempimento, pertanto il venditore entra in difficoltà perché potrebbe

faticare a capire se gli viene riconosciuto il diritto alla risoluzione o solamente la richiesta dei danni. Critiche esistono anche per le disposizioni (o per meglio dire, l'assenza delle stesse) riguardanti la conformità dei documenti. Infatti, all'art. 34 la Convenzione stabilisce il venditore deve rilasciare i documenti nel momento, nel luogo e nella forma previsti dal contratto. Non è tuttavia stabilito se, in caso di documenti non conformi o mancata consegna degli stessi, il compratore abbia o meno il diritto di chiedere ed ottenere la risoluzione del contratto. Infatti, l'art. 35 tratta solo i vizi della cosa e non considera minimamente i difetti dei documenti. Per Nakamura la consegna di documenti non conformi comporta il diritto alla risoluzione del contratto solo nel caso in cui configuri inadempimento essenziale del contratto. Inoltre, si può stabilire se la consegna di documenti non conformi sia inadempimento essenziale solo analizzando in concreto il singolo caso in questione. Ad esempio l'autore ritiene che essa sia inadempimento essenziale nel caso in cui la conformità dei documenti incida in modo decisivo sullo strumento di pagamento scelto dalle parti (es. D/P, D/A, lettera di credito).

In conclusione, Nakamura ritiene che gli aspetti ambigui della Convenzione siano ancora molti e si dimostra pessimista per il futuro. Infatti, una Convenzione che abbia dimostrato dei difetti è difficile da modificare proprio per il fatto di essere una convenzione. La CISG ha certamente il vantaggio di permettere alle parti di trascurare la scelta della legge applicabile, in quanto essa si applica automaticamente, ma il problema è che è vista con diffidenza dagli stessi operatori economici per i quali è stata creata.

3.2 ACCADEMICI E PRATICI

3.2.1 Adottare più spesso la CISG?

Nel corso di tutto il lavoro è stato dimostrato tramite opinioni di diversi accademici, che è uso comune derogare all'applicazione della CISG. Inoltre è già stata sottolineata la quasi totale assenza di precedenti giudiziali (per quanto riguarda il Giappone) e il numero elevato di sentenze ambigue. Con questo paragrafo si cercherà di analizzare ancora più da vicino l'opinione dei 'pratici' (operatori economici, avvocati ecc.), per quanto questo sia possibile utilizzando la bibliografia a disposizione. Solo nell'ultimo paragrafo infatti verranno presentati i dati raccolti tramite interviste ad aziende italiane che commerciano con il Giappone.

Avendo trascorso di recente un periodo di studio in Giappone, mi sono attivato per raccogliere tutta la bibliografia utile al presente lavoro e, tramite il supporto di alcuni professori della Chukyo Daigaku, ho cercato di ottenere informazioni rappresentative dell'opinione prevalente tra gli avvocati giapponesi. Dopo aver interrogato alcuni loro conoscenti che praticano la professione di avvocato, i professori mi hanno confermato che la diffidenza verso la Convenzione è molto diffusa e altrettanto diffusa è la pratica di escludere l'applicazione della CISG dai contratti internazionali. Come prova di questa tendenza, cito qui di seguito alcuni estratti dai siti internet di due avvocati giapponesi. Il primo avvocato si chiama Abo Chiyuu e nel sito web indicato in nota scrive quanto segue (traduzione a seguire)[111]

> 現在の実務では、ほとんどの国際取引の契約書では、ウイーン売買条約の適用を排除しているのが実情です。私自身がこれまでお目にかかった契約書では、例外なくウイーン売買条約の適用は排除されており、適用を排除していない契約書にお目にかかったことがありません。
>
> Traduzione: Allo stato attuale delle cose, è un dato di fatto che l'applicazione della Convenzione viene esclusa da *ogni* (corsivo aggiunto) contratto internazionale. In tutti i contratti che ho avuto modo di vedere, l'applicazione della CISG è stata esclusa senza eccezioni, non ho mai incontrato contratti in cui l'applicazione non fosse esclusa.

I motivi di questa esclusione sistematica sono, a detta dello stesso autore, gli stessi che ho già illustrato nel corso del presente lavoro. In particolare, la scarsità di precedenti giudiziali discussi in tribunali giapponesi implica una

[111] Si veda il link http://www.e-codia.jp/_clo/?p=375 visitato il 1/11/2014

scarsa prevedibilità delle sentenze future. Inoltre, a scoraggiare gli operatori ci sono anche i precedenti giudiziali ambigui emessi da diverse corti straniere. Considerati i precedenti accumulati in oltre vent'anni dall'entrata in vigore della CISG a livello globale, l'avvocato si dice pessimista sulla possibilità che la situazione possa migliorare sostanzialmente. Tuttavia, questo non significa che la Convenzione sia uno strumento inutile. Ad essa viene riconosciuto il merito di applicarsi al contratto nel silenzio delle parti sulla legge applicabile. Personalmente ritengo che l'esclusione espressa e sistematica dell'applicazione della CISG sia un chiaro sintomo di diffidenza, ma, al contrario, non ritengo che l'applicazione tacita della stessa possa essere considerata come un punto a suo favore. Infatti, data la diffusa ignoranza fra gli operatori economici[112], è possibile che la CISG venga applicata non nel tacito e informato consenso delle parti, bensì nell'ignoranza delle stesse.

La seconda opinione che presento è quella dell'avvocato Kotaro Kimura.[113]

Kimura innanzitutto critica l'operato del governo e del Parlamento in quanto si è limitato a proporre una traduzione giapponese della CISG senza fornire alcuno strumento per l'interpretazione della stessa. Successivamente prende atto del fatto che per gli operatori americani è pratica comune escludere l'applicazione della CISG perché la conoscono poco e preferiscono affidarsi ad altre leggi applicabili con cui hanno maggiore esperienza (evidentemente c'è un riferimento implicito all'UCC americano). Come suggerimento alle aziende giapponesi, l'avvocato esprime così la sua opinione:

私は適用を排除した方がよいと思う。

Traduzione: Penso che sia meglio escludere l'applicazione.

Le motivazioni di questa sua opinione sono tre. Innanzitutto egli sostiene che la CISG sia svantaggiosa per il venditore.[114] Secondariamente, Kimura afferma che i costi legali derivanti dallo studio della Convenzione sono molto elevati. In particolare, per poter capire come essa possa essere applicata a una

[112] Si riveda il paragrafo 1.1.2 espressamente dedicato al livello di conoscenza e applicazione della Convenzione

[113] Si veda il link http://ameblo.jp/kimuralaw/entry-10285956163.html visitato il 2/11/2014

[114] Il venditore può chiedere la risoluzione del contratto solo in caso di mancato pagamento, ma non nel caso di semplice ritardo dello stesso. Personalmente trovo abbastanza sorprendente quest'opinione di Kimura, infatti, rileggendo tutta la bibliografia, ho notato che la percezione più diffusa fra gli accademici è esattamente l'opposto, ossia che la CISG sia svantaggiosa per il compratore. Quest'ultima posizione trova fondamento sul fatto che il compratore (come regola generale) può dichiarare il contratto risolto solo nel caso di mancata consegna, ma non nel caso di ritardo o di consegna di beni viziati.

potenziale controversia è necessario analizzare i precedenti giudiziali emessi dalle corti straniere, fra i quali spiccano (per quantità) quelli tedeschi e cinesi, al punto che Kimura si chiede se sia necessario anche consultare avvocati stranieri prima di procedere alla scelta della CISG come legge applicabile al contratto. Questo perché egli ritiene che la Convenzione aumenti l'incertezza invece di contribuire all'uniformità, infatti:

> この点、ＮＢＬ８８７号２４頁は、「日本企業は、国際私法による準拠法指定に伴う不確実性のコストおよび外国法が準拠法に指定された場合のコストを回避することが できる」「多様な外国法制に対応する必要がなくなる」と書いているが、とんでもない間違いであると思う。条約によって「不確実性のコスト」は増大するので ある。
>
> Traduzione: Per quanto riguarda questo aspetto, nel NBL 887(24)[115] si trova scritto: "Le aziende giapponesi possono evitare i costi derivanti dall'incertezza causata dalla necessità di scegliere una legge applicabile al contratto e i costi legati all'applicazione della legge di uno Stato estero.", "Viene meno la necessità di far fronte al variegato sistema di leggi straniere". Tuttavia ritengo che questo sia un errore incredibile. E' [proprio] a causa della CISG che i costi dell'incertezza aumentano.

Parafrasando Kimura, l'incertezza derivante dalle ambigue interpretazioni della Convenzione è maggiore di quella derivante dall'applicazione della legge di uno Stato estero. Il terzo punto sottolineato dall'avvocato riguarda le materie non governate dalla Convenzione. Dato che alcuni aspetti fondamentali (come la validità del contratto) non sono governati dalla Convenzione è comunque necessario stabilire una legge nazionale da applicare al contratto.

Questi due estratti sono entrambi recenti, datati rispettivamente 2012 e 2009. Ora passerò ad analizzare un articolo di Noboru Kashiwagi del 2010.[116]

In questo articolo, Kashiwagi presenta la posizione della maggioranza degli accademici come contrapposta a quella dei 'pratici', ossia degli operatori economici identificabili nelle parti di un contratto di compravendita internazionale. Sebbene molti ritengano che l'adesione del Giappone alla CISG sia stata tardiva, Kashiwagi sostiene che essa è avvenuta nel momento più opportuno. Infatti, se è vero che le opinioni di accademici e pratici sono tuttora

[115] Periodico giapponese specializzato in materie di diritto.

[116] KASHIWAGI, Noboru, "Uiin Baibai Jōyaku ha Nihonkigyō ni totte Kangei subeki Jōyaku ka" [Per le aziende giapponesi la CISG è una convenzione da accogliere con entusiasmo?], Hōgakukiyō no. 51, pp. 199-222, 2010

divergenti, è anche vero che esse risultavano ancora più inconciliabili durante i primissimi anni dall'entrata in vigore della Convenzione. La causa della maggiore divergenza è da ricercarsi nella totale assenza iniziale di precedenti giudiziali da consultare per capire come interpretare le disposizioni della CISG. Con il passare del tempo i precedenti giudiziali si sono accumulati e la prevedibilità è aumentata secondo l'autore (che però non accenna minimamente a tutti i casi errati accumulatisi). Nonostante l'assenza di precedenti giudiziali, la CISG fu subito accolta dagli accademici di tutto il mondo con fervore e interesse al punto tale che suggerivano ai pratici di adottarla immediatamente. Le aziende (i pratici), per tutelare i propri interessi, optano spesso per quella che ritengono la scelta più razionale: escludere la CISG dai loro contratti. Gli accademici inoltre accusano le aziende di non contribuire all'uniformazione internazionale del diritto tramite l'esclusione dell'applicazione. [117] Kashiwagi però, pur suggerendo in molti casi di adottare la CISG, si oppone all'idea che le aziende debbano sacrificarsi per la causa dell'uniformazione del diritto. Come si capirà a breve, l'autore infatti consiglia la CISG per motivi tecnici. Riporta di essere stato interpellato da alcune aziende per consulenze legali riguardanti la Convenzione e quando egli ha fatto loro presente le diverse interpretazioni possibili di alcune disposizioni, le aziende hanno preferito escludere la CISG. Per quanto ritenga la Convenzione in sé uno strumento migliore del Codice civile giapponese[118], ammette che l'incertezza la rende uno strumento tutt'altro che perfetto. Inoltre, sebbene la contrapposizione di opinioni fra accademici e pratici sia realmente esistente, è più difficile testimoniare l'opinione dei pratici che non quella degli accademici, in quanto i primi raramente scrivono articoli a riguardo. Questo implica anche la difficoltà di determinare con certezza le motivazioni delle loro opinioni. Kashiwagi, infatti, come ho fatto io a pagina 90 e 91, desume l'opinione dei pratici da esperienze personali e da quei pochi di loro con cui ha avuto occasione di discutere di persona. In proposito, nell'articolo riassume la posizione di un suo conoscente, l'avvocato Kobayashi. Quest'ultimo suggerisce di escludere la CISG. Egli sostiene che è preferibile applicare la legge nazionale giapponese (esclusa la

[117] Questa è l'opinione di Kashiwagi, ma l'ho potuta riscontrare anche io. Si veda la citazione di Koehler e Yujun a pagina 14 del presente lavoro legata alla nota 8.

[118] Il riferimento implicito all'inadeguatezza del Codice civile giapponese si ricollega alle critiche (da me esposte nel paragrafo 2.1.4) moltiplicatesi negli ultimi anni per le quali il Codice risulta vago, lacunoso e non aggiornato.

CISG ovviamente) e nel caso in cui questo non fosse possibile, sarebbe comunque meglio applicare la legge di uno Stato estero che si considera adatta alla transazione in questione. Anche volendo applicare la CISG, è comunque necessario scegliere una legge nazionale da applicare al contratto per governare le materie non coperte dalle disposizioni della Convenzione, di conseguenza è preferibile applicare una legge nazionale escludendo del tutto la CISG che aumenta solo l'incertezza. Tornando ora all'opinione di Kashiwagi, egli sostiene che ci possano essere anche dei pregiudizi ingiustificati da parte degli avvocati e delle aziende nei confronti della Convenzione. L'inaffidabilità della CISG è confermata da molte sentenze errate, ma la diffidenza nei suoi confronti non è formata solo da opinioni ragionate. In parte, i pratici si oppongono alla CISG perché in generale essi si oppongono spesso al cambiamento. Le innovazioni comportano costi derivanti dal dover modificare i processi precostituiti. A dimostrazione di ciò, l'autore riporta l'opinione di altri avvocati da lui stesso interpellati. Questi ultimi, pur riconoscendo che il Codice civile presenta molti difetti, sostengono che la riforma della legge sulle obbligazioni comporterebbe costi e rischi a operatori economici da sempre abituati ad applicare il Codice attuale. Kashiwagi non condivide questa posizione perché riflette, a suo dire, un rifiuto immotivato del 'nuovo'. Per aiutarsi nella spiegazione utilizza un paragone: chi preferisce il Codice attuale è assimilabile a chi testardamente preferisce continuare a usare documenti cartacei e scritti a mano piuttosto che adeguarsi al processo di informatizzazione.

L'autore poi si concentra su tre aspetti: il fatto che la CISG non si adatta alla vendita di *commodities*, il calcolo di convenienza per compratore e venditore e infine il paragone con il Codice civile. Per quanto riguarda il primo aspetto, Kashiwagi riporta l'opinione (che appoggia) di un accademico inglese, il professor Michael Bridge. Per Bridge la CISG si adatta meglio alla compravendita di prodotti finiti, mentre per le *commodities* sarebbe preferibile il Sale of Goods Act (SGA), perché quest'ultimo offre maggiori e più chiare possibilità di ricorrere alla risoluzione del contratto. Per capire se sia un bene o un male concedere la risoluzione contrattuale per difetti di forma non sostanziali rimando al paragrafo 1.1.2 in cui ho esposto un articolo di Takahashi e ho fatto qualche considerazione su *favor contractus* e *unmeritorious termination.* In

verità sembra che Kashiwagi e Bridge non considerino affatto la *unmeritorious termination* come un problema, infatti affermano che la CISG non è adatta a beni il cui prezzo di mercato varia molto e in breve tempo. Kashiwagi afferma esplicitamente che il commercio di *commodities*, a suo parere, ha come fondamento l'attività speculativa e quindi considera la *unmeritorious termination* come il naturale scopo delle parti che può essere adeguatamente supportato dalla certezza che garantisce la legge inglese, piuttosto che dall'enfasi sul *favor contractus* posta dalla CISG. Passando all'analisi di convenienza per compratore e venditore di applicare la CISG o meno, come si è già potuto vedere nel corso del presente lavoro, ci sono correnti di pensiero che ritengono la Convenzione svantaggiosa per il compratore e altre che la ritengono svantaggiosa per il venditore. Kashiwagi appartiene alla prima. Il breve periodo in cui il compratore deve effettuare la verifica della merce e inviare la notifica di non conformità è troppo vincolante: se egli non adempie a questi obblighi perde la possibilità di far valere i suoi diritti. Inoltre, per quanto il periodo a sua disposizione vari a seconda del bene in questione e delle circostanze, si può affermare che tendenzialmente è inferiore a un mese (stando a diversi precedenti giudiziali). Chi invece appoggia l'idea che la CISG sia svantaggiosa per il venditore, ritiene che sia scorretto non riconoscere il diritto alla risoluzione del contratto per ritardi nel pagamento.

Come ho già accennato qualche riga più sopra, Kashiwagi ritiene che la CISG sia comunque uno strumento legislativo migliore del Codice civile in ambito di compravendita di beni mobili. Non entra nel dettaglio delle disposizioni, ma fa un breve discorso generale: la CISG è più moderna e quindi più adatta al commercio dei tempi odierni. Spera tuttavia che la CISG influenzi in modo positivo la revisione del Codice Civile. Se così sarà, ritiene che non ci sarà più alcun bisogno per le aziende giapponesi di applicare la Convenzione (sempre che l'abbiano mai fatto).

L'ultima parte dell'articolo di Kashiwagi è rivolta direttamente alle aziende e contiene dei suggerimenti riguardo l'applicazione della CISG. L'autore suggerisce di applicarla in contratti in cui la controparte sia cinese o appartenga a paesi in via di sviluppo, per evitare che il contratto sia governato dalle leggi nazionali di questi ultimi. Diverso è il caso di Inghilterra, India, Australia, Nuova Zelanda, Singapore, Hong Kong e tutti quei paesi di Common law con

disposizioni simili al SGA in materia di compravendita di beni mobili. L'autore, senza entrare nel dettaglio delle disposizioni, afferma che l'SGA e in generale gli ordinamenti di Common law, concedendo la risoluzione del contratto anche per inadempimenti minimi e formali da parte del venditore, sono svantaggiosi per quest'ultimo. Di conseguenza, le parti Giapponesi farebbero bene a richiamare queste leggi nel caso in cui si trovassero dalla parte del compratore. Se invece dovessero avere il ruolo di venditore, sarebbe preferibile applicare la CISG che, come esposto in precedenza, secondo Kashiwagi è notevolmente svantaggiosa per il compratore.

In conclusione, la Convenzione è uno strumento tutt'altro che perfetto, ma migliore del Codice civile e, in alcuni casi, migliore di altre leggi nazionali perciò la scelta della sua esclusione andrebbe presa solo dopo un'attenta valutazione delle circostanze della transazione in questione.

3.2.2 I benefici di adottare la CISG

In questo paragrafo tratterò l'ultimo testo della bibliografia a mia disposizione redatto da un accademico e rivolto ai pratici. Il testo in questione è di Rikiya Sakamoto ed è stato pubblicato nel 2010 sul Hōgakukiyō.[119] La scelta di analizzare questo testo per ultimo non è casuale, infatti l'autore, prima di rivolgersi direttamente ai pratici per sottolineare quelli che a suo parere sono gli aspetti positivi della CISG, descrive l'ambito di applicazione della Convenzione, l'importanza di conoscerla e i motivi della diffusa esclusione in un articolo dalla struttura simile alla tesi presente e che di conseguenza funge da riassunto parziale dell'intero lavoro. Evito qui di riportare la prima parte concernente l'ambito di applicazione della Convenzione perché sarebbe solo una ripetizione dell'analisi dell'Art. 1 già affrontata più volte nel corso del presente lavoro.

[119] SAKAMOTO, Rikiya, "Kokusai Torihikihō no Tachiba kara mita Uiin Baibai Jōyaku" [La Convenzione di Vienna vista dal punto di vista delle leggi sul commercio internazionale], Hōgakukiyō no. 51, 2010, pp. 223-242

Partendo dal secondo punto, quello riguardante la diffusa ignoranza della CISG, l'autore affronta la questione dal punto di vista degli avvocati più che degli imprenditori. In particolare, egli ritiene che l'esclusione totale o parziale (ipotesi quest'ultima raramente presa in considerazione dai pratici) debba essere decisa a seguito di una valutazione ponderata del caso specifico. Il ragionamento di Sakamoto qui si affianca dunque a quello di Kashiwagi: entrambi ritengono che la CISG non sia né vantaggiosa né svantaggiosa di per sé, ma che la sua esclusione vada considerata alla luce della specifica transazione in questione. Tuttavia, secondo Sakamoto, questo ragionamento non assolve gli avvocati che ignorano il contenuto della Convenzione. Come ho già provveduto a dimostrare nel primo capitolo del presente lavoro e come ricorda lo stesso Sakamoto, l'ignoranza della CISG è particolarmente diffusa fra gli avvocati statunitensi. Per condannare questa ignoranza l'autore cita l'art. 1.1 del Model Rules of Professional Conduct della American Bar Association che riporto di seguito

> A lawyer shall provide competent representation to a client. Competent representation requires the legal knowledge, skill, thoroughness and preparation reasonably necessary for the representation.[120]

Successivamente l'autore passa ad analizzare i motivi della diffusa esclusione della CISG (a livello internazionale) basandosi su una di ricerca di Koehler e Yujun da me già citata a pagina 12. Come si ricorderà, da tale ricerca è risultato che il 72,7% degli avvocati tedeschi, il 70,8% di quelli americani e il 44,4% di quelli cinesi escludono abitualmente la CISG dai contratti dei loro clienti. Sakamoto riassume i risultati della ricerca come segue. In primis è da notare il ruolo che l'ignoranza gioca nell'esclusione della CISG: l'ignoranza è infatti il motivo principale per la quale essa viene evitata. Gli avvocati americani che conoscono la CISG tendono ad escluderla manifestando sia critiche al carattere eccessivamente Civil law della stessa sia diffidenza per la scarsità di precedenti giudiziali. I Cinesi invece adducono la scusa che i loro partner commerciali continuano spesso a voler applicare la legge nazionale del loro paese di provenienza. Infine, modifiche alla Convenzione vengo apportate dai rispondenti di tutti e tre gli Stati alla disciplina della responsabilità contrattuale presente nella CISG.

[120] Il Model Rules of Professional Conduct è reperibile al seguente link http://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct.html visitato il 12/11/2014

Prima di iniziare l'esposizione dei vantaggi che secondo Sakamoto derivano dall'applicazione della CISG, l'autore riassume brevemente alcune criticità della stessa che sono parte di quelle da me già esposte nel corso del presente lavoro. Ad esempio, Sakamoto ritiene che l'espressione *reasonable time*[121] relativa al periodo di invio della notifica di non conformità della merce e contenuta nell'art. 39 della Convenzione sia ambigua. Ancora, diffidenza e contrapposizione fra esponenti di Civil law e di Common law sono generate dall'espressione *good faith* presente all'art. 7 [122] . Inoltre, l'autore esprime perplessità circa l'espressione *fundamental breach* contenuta all'art. 25[123]. Nonostante queste criticità e il fatto che la Convenzione non governa materie come la validità del contratto, l'autore afferma che i precedenti giudiziali accumulati negli anni sono sufficienti a garantire la certezza di interpretazione di cui gli operatori economici necessitano. Infine, nel caso in cui ci fossero diffidenze irrisolte si potrebbe ricorrere alla modifica o esclusione di singole disposizioni. L'autore ritiene anche opportuno scegliere una legge nazionale applicabile ben conosciuta dalle parti.

A questo punto Sakamoto termina il suo articolo con l'esposizione di cinque vantaggi che a suo parere derivano dall'applicazione della CISG e che dunque dovrebbero servire da incoraggiamento agli operatori economici. Il primo vantaggio è la neutralità. Nel caso in cui ciascuna parte si rifiutasse di applicare la legge nazionale dell'altra, la CISG potrebbe essere preferita in quanto strumento neutrale. Il secondo vantaggio è l'economicità: studiare la CISG comporta dei costi minori rispetto a quelli derivanti dal dover studiare leggi nazionali di altri paesi. Applicare la CISG ai contratti internazionali a prescindere dalla nazionalità della controparte è una scelta economicamente migliore di cambiare spesso la legge applicabile. Cambiare spesso legge applicabile comporta anche la necessità di cercare avvocati stranieri affidabili che conoscano la legge in questione. Il terzo vantaggio, sorprendentemente, è

[121] Art. 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.

[122] Art.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.

[123] Art.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.

la certezza dell'interpretazione. Sakamoto afferma che la Convenzione viene applicata uniformemente a prescindere dal foro competente. Mette in guardia gli operatori economici dell'incertezza che deriverebbe dalla scelta congiunta della legge giapponese e di un foro competente straniero: l'esito della sentenza potrebbe essere inatteso per potenziali errori di interpretazione della legge giapponese da parte dei giudici stranieri. L'autore evita di citare i diversi precedenti giudiziali in cui la CISG è stata interpretata erroneamente e liquida le differenze di approccio esistenti fra Civil law e Common law come superate, in quanto, a suo parere, le corti internazionali stanno citando sempre più spesso gli articoli degli accademici nelle motivazioni delle sentenze. Questo comporterebbe maggiore uniformità di interpretazione. Il quarto vantaggio è la sicurezza. La CISG non viene influenzata dalle politiche nazionalistiche che alcuni Stati adottano in tempi di crisi economica per sostenere le loro economie. La Convenzione è uno strumento diffusamente riconosciuto come valido in quanto compromesso fra le tradizioni di Common law e Civil law. Infine, il quinto e ultimo vantaggio è l'internazionalità. Dato che la Convenzione è stata creata appositamente per governare il commercio internazionale, essa è lo strumento più adatto per risolvere le dispute riguardanti contratti internazionali. Inoltre, sostiene il commercio internazionale data l'enfasi posta sul *favor contractus* come analizzato nel paragrafo 2.1.4.

In conclusione, Sakamoto ritiene che la Convenzione abbia pochi difetti e che la parti farebbero bene a non escluderla dopo aver comunque valutato le caratteristiche della transazione in questione.

3.2.3 Interviste alle aziende

L'atteggiamento di aziende e avvocati giapponesi nei confronti della CISG è già stato ampiamente esposto nel corso di tutto il presente lavoro, ma con l'intenzione di raccogliere dati diretti ho cercato di contattare aziende italiane della provincia di Treviso che commerciano in import o in export con il Giappone. L'obiettivo era quello di raccogliere informazioni sulle trattative in ambito di legge applicabile in sede di formazione del contratto con i partner giapponesi per ricavare l'atteggiamento di questi ultimi. In particolare, era mio interesse capire se le parti italiane e giapponesi prestassero attenzione alla legge applicabile e al foro competente e di conseguenza alla CISG visto che sono entrambi Stati contraenti. Considerato che cogliere le impressioni delle aziende Giapponesi rientra negli obiettivi di questa tesi, la soluzione ideale sarebbe stata quella di contattare direttamente le parti giapponesi, tuttavia, date tutte le difficoltà che una scelta del genere avrebbe comportato, ho optato per una soluzione più facilmente praticabile: intervistare le aziende della mia provincia che commerciano con il Giappone e ricavare da queste le informazioni desiderate. Le aziende chiamate appartengono a diversi settori di mercato, solo per fare qualche esempio: aziende vinicole, calzaturifici, aziende import/export, abbigliamento, arredamento ecc. Purtroppo, su qualche decina di aziende contattate, solo tre hanno accettato di rispondere dettagliatamente alle mie domande. Metà delle aziende non hanno risposto alle mie e-mail e molte aziende hanno rifiutato di sottoporsi all'intervista in quanto non si sentivano competenti: infatti, nessuna aveva conoscenze in merito alla Convenzione di Vienna. In questo senso, ai fini del presente lavoro, anche il rifiuto per mancanza di conoscenze è un dato utile, perché viene confermata anche in Italia l'impressione diffusa in America e Giappone che gli operatori economici non conoscano la CISG. Le interviste sono state effettuate per telefono, dato lo scarso interesse manifestato dalle aziende per investire del tempo in questionari scritti o incontri di persona. Di conseguenza non ho materiale da allegare al presente lavoro e riassumerò di seguito le domande da me poste. Le domande hanno riguardato in primis la scelta del foro competente e della legge applicabile. Inoltre, ho chiesto alle aziende in questione se avessero un ufficio legale interno o se si appoggiassero ad uno studio legale. Infine ho trovato utile chiedere se utilizzassero contratti standard o se preferissero contratti ad hoc

per ogni negoziazione. Le tre aziende che hanno accettato l'intervista e che preferiscono mantenere l'anonimato appartengono al settore dell'abbigliamento (maglifici). Dato che le aziende hanno risposto tutte allo stesso modo, non elencherò i risultati in modo separato, ma riassumerò tutte le risposte di seguito. La maggior parte delle domande che ho posto sono risultate vane, in quanto tutti e tre i maglifici hanno sostenuto di effettuare fatture pro-forma con le condizioni generali accettate dall'acquirente. Questo significa che per prassi non vengono redatti contratti "completi" e che la fattura stessa, con le sue condizioni, diventa il contratto fra le parti. Questo significa che nulla viene stabilito in termini di foro competente e di legge applicabile. Trattandosi di transazioni fra parti italiane e giapponesi (entrambi Stati contraenti) la CISG viene applicata automaticamente ai contratti in questione. Trarre conclusioni da un campione di sole tre aziende sarebbe azzardato e comunque non si pensi che queste risposte dimostrino approvazione nei confronti della Convenzione. Infatti, anche le aziende che hanno accettato l'intervista non conoscevano la CISG. Di conseguenza quest'ultima viene applicata non per volere delle parti, bensì nell'ignoranza delle stesse. Per quanto riguarda gli specifici partner commerciali giapponesi di questi tre maglifici, non sono in grado di stabilire se conoscano la CISG oppure no. Dato che non vengono redatti contratti "completi" non esiste alcun tipo di negoziazione relativa alla clausola sulla legge applicabile e pertanto nulla si può dire sull'atteggiamento delle parti giapponesi nei confronti della Convenzione. Inoltre, tutte le aziende intervistate si affidano ad uffici legali esterni all'azienda, anche se questo dato sembra ininfluente alla luce del fatto che non vengono redatti contratti completi. Considerata l'ignoranza delle aziende riguardo la CISG e la totale assenza di negoziazione per la clausola sulla legge applicabile, ho chiesto che legge e quale foro competente ritengono che si applichi in caso di controversia. Due aziende ritengono che si applichi la legge giapponese in un foro giapponese, mentre una ha risposto che la controversia sarebbe risolta ricorrendo alla legge italiana in un tribunale italiano. Una delle aziende che ritiene si applichi la legge giapponese ha motivato questa convinzione raccontando che il proprio legale aveva citato in giudizio un partner commerciale americano in un tribunale americano per mancato pagamento. Tuttavia, alla mia domanda su quale legge nazionale fosse stata applicata dal giudice americano per emettere la sentenza

non mi hanno saputo rispondere. Le aziende in considerazione hanno rapporti commerciali con partner giapponesi da molti anni, sia in import (tessuti) che in export (abbigliamento come prodotto finito), perciò avrei ritenuto utile chiedere se avessero notato un cambiamento di atteggiamento da parte dei Giapponesi prima e dopo il 2009 (anno di ratifica della Convenzione), tuttavia non è stato possibile in quanto le aziende italiane erano completamente all'oscuro dell'esistenza stessa della CISG. In definitiva, ben poche conclusioni si possono trarre da un campione di sole tre aziende, tuttavia si può notare come sia verificata l'ipotesi che gli operatori economici hanno scarsa conoscenza della materia, non solo in America e Giappone, ma anche in Italia.

CONCLUSIONI

La CISG è stata approvata nel 1980 ed è entrata in vigore nel 1988 al raggiungimento del numero minimo di adesioni. Ad esclusione dell'Inghilterra, le maggiori potenze economiche hanno ratificato la Convenzione in tempi relativamente brevi, tuttavia nel caso del Giappone ci sono voluti 20 anni. L'obiettivo di questa tesi è capire il motivo di questo ritardo cercando di definire l'atteggiamento giapponese nei confronti della CISG e valutare se tale atteggiamento sia cambiato dopo l'adesione. Nel valutare l'atteggiamento pre-adesione ho cercato di riconoscerne le caratteristiche comuni con quello di altri paesi e di identificare gli aspetti che invece sono tipici della sola posizione giapponese. E' per questo motivo che nel corso del primo capitolo ho esposto le posizioni americana e inglese, oltre a un'analisi generale delle disposizioni "critiche" della Convenzione. Dall'analisi effettuata sono emerse molte criticità della Convenzione rappresentate principalmente dalle difficoltà interpretative. Ritengo utile ricordare che con il presente lavoro non si cerca di additare la CISG come inutile o completamente inadatta allo scopo per cui è stata creata. Viene riconosciuto l'ampio successo 'formale' riscosso e dimostrato dall'elevato numero di Stati contraenti (83), ma si fa presente che a questo non si accompagna un altrettanto ampio successo 'sostanziale'. In altre parole, la CISG viene ratificata da molti Stati dimostrando un coinvolgimento globale a livello politico, ma dimostra numerosi limiti in ambito pratico, ovvero economico-giuridico, testimoniati dall'abitudine diffusa fra gli operatori di escluderne l'applicazione. La questione del Giappone è particolarmente interessante perché alla persistente scarsa popolarità fra avvocati e operatori economici (a differenza degli accademici), si affianca il lungo ritardo accumulato dal Parlamento nella ratifica. Come nel corso di tutto il lavoro, anche per le conclusioni tratterò la questione partendo dal livello globale per passare poi nello specifico della situazione in Giappone. Innanzitutto, fra i pratici di Common law, risaltano le critiche al carattere di Civil law della CISG con qualche differenza fra la posizione americana e quella inglese. L'Inghilterra è storicamente avversa alla Convenzione, come si ricava dall'atteggiamento del suo rappresentante alle riunioni UNCITRAL del 1978. In particolare, colpisce la proposta di rendere la CISG applicabile solo per consenso *espresso* delle parti.

In questo atteggiamento si riconosce una continuità con la riserva posta al momento dell'adesione alle Convenzioni dell'Aja. Il motivo di questa proposta risiede nella convinzione che strumenti vincolanti incontrino maggiori difficoltà ad avere rapido successo. Non mi pare che questa posizione sia condivisibile, in quanto, come già sottolineato nel corso del presente lavoro, il database UNILEX presenta solo 5 casi di decisioni giudiziali concernenti i Principi UNIDROIT a fronte di centinaia di casi relativi alla Convenzione di Vienna. Per quanto riguarda invece la possibilità che la CISG non sia adatta alla compravendita di *commodities*, ritengo che il punto di vista cambi a seconda dell'importanza che si dà alla flessibilità piuttosto che alla certezza (si ricordi il tema dell'*unmeritorious termination)*. La questione americana invece suscita interesse per un motivo diverso da quello Inglese, ma che appare ricorrente anche in Cina e Germania: l'ignoranza diffusa fra operatori economici, avvocati e persino giudici. Potendo riassumere, il successo risiede nell'universalità dell'applicazione [124] e l'insuccesso nella regionalità dell'interpretazione. Quest'ultima, oltre all'*homeward trend*, è dovuta anche all'ignoranza. Nel corso del primo capitolo infatti ho fatto notare come anche giudici e avvocati esperti in diritto commerciale internazionale non conoscessero la Convenzione e suggerissero di continuare ad applicare altre fonti di diritto (ad esempio l'UCC americano). Le critiche provenienti dai paesi di Common law derivano dal fatto che la CISG contiene principi di Civil law che apporterebbero incertezza (si pensi ai concetti di buona fede e di inadempimento essenziale). Inoltre tali principi risultano ancora più incerti alla luce del fatto che non esiste un'istituzione internazionale con il potere di stabilire dei metodi interpretativi vincolanti a livello globale. Esiste il CISG Advisory Council che tuttavia esprime solo opinioni non vincolanti. Personalmente ritengo sorprendente che si critichi la Convenzione per il fatto di contenere principi giuridici della tradizione di Civil law. Infatti, proprio per evitare queste critiche, l'UNCITRAL è stato composto da rappresentanti di diverse tradizioni giuridiche e la CISG è già in sé un compromesso fra di esse. A queste si critiche si affianca l'accusa di "incompletezza". La CISG infatti non copre materie fondamentali quali il passaggio della proprietà e la validità del contratto, per definire le quali rimane

[124] Qui il termine *applicazione* è utilizzato come sinonimo di *adozione*. In altre parole, si intende sottolineare che la CISG è stata adottata da un numero estremamente elevato di paesi e non che essa viene applicata uniformemente dai tribunali degli Stati contraenti.

la necessità di concordare una legge nazionale applicabile al contratto in questione. La questione dell'incompletezza, dell'incertezza e dell'ignoranza (anche da parte dei giudici) sono reali e testimoniate da ricerche e sentenze ambigue. Gli accademici che si oppongono a queste critiche sostengono che l'incertezza verrà meno con l'accumularsi dei precedenti giudiziali. Dopo aver letto tutta la bibliografia e aver analizzato le varie prese di posizione, tenuto anche conto che in Asia esiste un sentimento per il quale la CISG sta già diventando uno strumento non più al passo con i tempi e che deve essere rimpiazzato (si ricordi l'opinione di Shiyuan Han riportata a pagina 54), ritengo che a 26 anni dall'entrata in vigore si siano accumulati sufficienti precedenti per poter affermare che l'incertezza non potrà essere ridotta. Questo è dovuto anche all'accumularsi di precedenti giudiziali le cui sentenze risultano quantomeno ambigue e discutibili. E' in questo contesto che si inserisce la questione giapponese. In particolare, si è cercato di analizzare quali siano stati i motivi che hanno influito sul ritardo nell'adesione, sia fra quelli precedentemente esposti sia fra altri diversi e caratteristici del solo Giappone. Inoltre, si è cercato di analizzare se e cosa sia cambiato dopo l'adesione avvenuta nel 2009.

Innanzitutto, trovo interessante che gli osservatori giapponesi avanzino le stesse critiche diffuse nei paesi di Common law, pur essendo un paese più marcatamente di Civil law (affermazione questa già giustificata a pagina 9). Questo conferma l'impressione, già validata dalla presenza di precedenti giudiziali controversi, che la diffidenza nei confronti della CISG non deriva solo da contrapposizioni ideologiche, ma che esistono difficoltà concrete nella sua interpretazione tali da suscitare perplessità anche fra esponenti di Civil law. Si possono dunque riconoscere molti punti in comune con la posizione dei pratici americani. I precedenti giudiziali portati come esempio non sono stati solo quelli riguardanti parti giapponesi in quanto questi ultimi sono quasi inesistenti. L'assenza di precedenti è giustificata prima del 2009 dal fatto che Cina e America (principali partner commerciali del Giappone) hanno espresso la riserva all'Art. 95 e dopo il 2009 dall'abitudine di escludere l'applicazione della Convenzione. C'è anche la possibilità che i database da me consultati non contengano tutti i precedenti (specie le risoluzioni arbitrali) ed è anche vero che dalla ratifica sono trascorsi solamente 5 anni, tuttavia, volendo trarre delle

conclusioni dai dati a disposizione, la tendenza ad escludere l'applicazione pare incontestabile. Inoltre, tutti e quattro i precedenti presentati (da pagina 77 a 85) in cui compaiono parti giapponesi risultano controversi. Le altre cause che hanno portato al ritardo nell'adesione sono state l'indifferenza delle grandi aziende giapponesi e l'impegno del Parlamento in altre riforme urgenti durante gli anni Novanta. Questi due ultimi punti sembrano essere strettamente collegati in quanto pare che Parlamento e Governo abbiano accantonato temporaneamente i lavori per la ratifica della CISG anche perché dal mondo dei pratici non proveniva alcuno stimolo ad accelerare i tempi. Fra queste due ultime cause ritengo particolarmente interessante l'enfasi posta da tutti gli autori sullo scarso interesse dimostrato dalle aziende. Quest'ultimo infatti, pur presentandosi in forme diverse, mantiene una certa continuità nel tempo. In altre parole, se prima dell'adesione lo scarso interesse verso la Convenzione si manifestava in assenza di pressioni sul Governo, dopo la ratifica si tramuta in abitudine diffusa ad escludere l'applicazione della CISG. Inoltre, come si è visto, questa abitudine è incoraggiata dagli avvocati che, come i loro colleghi americani, consigliano ai loro clienti di escludere la CISG[125]. Questa tendenza, accompagnata alla pratica delle piccole-medie imprese di appoggiarsi alle *trading companies* per il commercio con l'estero, causa la quasi totale assenza di precedenti con parti giapponesi. Il cambio di posizione rispetto alla ratifica è stato determinato dalla conclusione dei lavori per le riforme urgenti [126] e dall'impressione del Governo di aver ritardato troppo l'adesione [127]. Dopo l'adesione quindi le critiche dal mondo dei pratici sono rimaste invariate risultando in un atteggiamento ostile alla Convenzione. Questa continuità di diffidenza fra prima e dopo il momento della ratifica è testimoniata da Akira Saito che nel 2012 si dice pessimista per il futuro della CISG in Giappone. [128] L'autore inoltre nota numerose similitudini con la situazione americana. Anche Nakamura [129] afferma che non c'è sufficiente uniformità interpretativa a livello globale tale da infondere fiducia negli operatori economici giapponesi. In conclusione, da tutta la bibliografia presentata risulta evidente

[125] Si ricordi la posizione di Kashiwagi a pagina 40 e le opinioni dei due avvocati da me riportate a pp. 90-91
[126] Si veda pag. 42
[127] Hiroo Sono a pag. 75
[128] Si veda pp. 37-38
[129] Si veda pag. 86

come, seppur gli Stati contraenti siano molti e di conseguenza anche i precedenti giudiziali accumulati, gli operatori giapponesi si dimostrano generalmente ostili alla CISG e tendono a escluderla sistematicamente, nel caso in cui siano consapevoli della sua esistenza e delle sue criticità. Infine vorrei aggiungere un'ultima considerazione riguardo le barriere linguistiche. Come si ricorderà, alcuni autori sostengono i vantaggi di una pluralità di traduzioni ufficiali della Convenzione, mentre altri riconoscono in queste traduzioni una causa degli errori interpretativi. A mio modesto avviso, vista la difficoltà dimostrata dallo stesso Michida a tradurre alcuni termini [130] delle traduzioni ufficiali che propongono termini spesso inevitabilmente inadeguati possono provocare difficoltà interpretative. Sarebbe forse più opportuno offrire *spiegazioni* in diverse lingue di un testo unico ufficiale in inglese, così probabilmente si riuscirebbe a comunicare meglio il significato di disposizioni che a volte non possono essere tradotte letteralmente in modo efficace.

[130] Si veda pag. 66

BIBLIOGRAFIA

Bibliografia in lingua Giapponese:

ABO, Chiyuu “Uiin Baibai Jōyaku nitsuite” (Riguardo la Convenzione di Vienna), in http://www.e-codia.jp/_cl , URL: http://www.e-codia.jp/_clo/?p=375 visitato il 2/12/2014
安保智勇「ウィーン売買条約について」http://www.e-codia.jp/_clo/?p=375 2/12/2014

FUJISHITA, Ken “Shihō Tōitsu Jōyaku he no Taiō” (L’adattamento alle Convenzioni per l’uniformazione del diritto privato), NBL, 488, 1992, pp. 20-21
藤下健「私法統一条約への対応」ＮＢＬ、488 号、1992 年、pp. 20-21

FUJISHITA, Takeshi “Uiin Baibai Jōyaku no Kentō” (La discussione sulla Convenzione di Vienna), NBL, 464, 1991, pp. 16-17
藤下健「ウィーン売買条約の検討」、ＮＢＬ、464 号、1991 年、pp. 16-17

HARA, Masaru “Uiin Baibai Jōyaku no Kentō” (La discussione sulla Convenzione di Vienna), NBL, 440, 1990, pp. 14-15
原優「ウィーン売買条約の検討」、ＮＢＬ、440 号、1990 年、pp. 14-15

HASEGAWA, Sadayuki, “Minpōgaku no Tachiba kara mita Uiin Baibai Jōyaku” (La Convenzione di Vienna vista dal punto di vista del Codice Civile), Hōgakukiyō, 51, 2010, pp. 243-272
長谷川貞之「民法学の立場からみたウィーン売買条約」、法学紀要、51 巻、2010 年、pp. 243-272

KASHIWAGI, Noboru, “Uiin Baibai Jōyaku ha Nihonkigyō ni totte Kangei subeki Jōyaku ka”(La Convenzione di Vienna dovrebbe essere accolta con entusiasmo dalle aziende giapponesi?), Hōgakukiyō, 51, 2010, pp. 199-222
柏木昇「ウィーン売買条約は日本企業にとって歓迎すべき条約か」法学紀要、51 巻、2010 年、pp. 199-222

KASHIWAGI, Noboru “Hōrei no Gaikokugoyaku wo meguru Giron to Kongo no Mondai Jōkyou” (Il dibattito sulla traduzione in lingua straniera delle leggi e i problemi futuri) Jurisuto, 1284, 15/2/2005, pp. 6-11
柏木昇「法令の外国語訳をめぐる議論と今後の問題状況」ジュリスト、１２８４号、２００５年、pp. 6-11

KASHIWAGI, Noboru, “Gaikoku Saibanrei ni miru Uiin Baibai Jōyaku” (La CISG vista dai precedenti giudiziali esteri), JCA Janaru, 55(3), 3/2008, pp. 37-39
柏木昇「外国裁判例にみるウィーン売買条約」JCA ジャーナル、58(3)巻、2008 年、pp. 37-39

KASHIWAGI, Noboru “CISG no Kainushi no Kensa Tsūchi Gimu Kitei no Futōsei” (L’iniquità della disposizione della CISG sull’obbligo per il compratore di notifica di ispezione della merce), in KASHIWAGI Noboru (a cura di), “International Economic Law 2: Transactions, Property and Procedure – Kokusai Keizaihō Kōza 2 – Torihiki, Zaisan, Tetsuzuki”, Hōritsubunkasha, 2012, pp. 287-305
柏木昇「CISG の買主の検査通知義務規定の不当性」in 柏木昇「International Economic Law 2: Transactions, Property and Procedure・国際経済法講座２・取引・財産・手続」、法律文化社、2012 年、pp. 287-305

KIMURA, Kōtarō “Uiin Baibai Jōyaku no Kaisetsu (3)” (Spiegazione della Convenzione di Vienna), in www.ameba.jp , URL: http://ameblo.jp/kimuralaw/entry-10285956163.htm visitato il 2/12/2014
木村耕太郎「ウィーン売買条約の解説（３）」、http://ameblo.jp/kimuralaw/entry-10285956163.html 2/12/2014

KOBAYASHI, Ichirō “Uiin Baibai Jōyaku ni okeru Shoshiki no Tatakai”, JCA Janaru, 58(7), 7/2011, pp. 42-49
小林一郎「ウィーン売買条約における書式の戦い」、JCA ジャーナル、58(7)号、2011 年、pp. 42-49

MASAHARU, Oonuki, “Kokusai Shōji Chūsai ni okeru Uiin Baibai Jōyaku” (La CISG vista dall’arbitrato sul commercio internazionale), JCA Jaanaru, 55(3), 3/2008, pp. 34-35
大貫雅晴「国際商事仲裁におけるウィーン売買条約」JCA ジャーナル、55(3)巻、2008 年、pp. 34-35

MATSUSHIMA, Takahiro “Shōhōgaku no Tachiba kara mita Uiin Baibai Jōyaku” (La Convenzione di Vienna vista dal Codice Commerciale), Hōgakukiyō, 51, 2010, pp. 273-291
松嶋隆弘「商法学の立場からみたウィーン売買条約」法学紀要、51 巻、2010 年、pp. 273-291

MICHIDA, Shin’ichirō, “Kokusai Buppin Baibai Jōyakuan to Kokurenkaigi”(La proposta della Convenzione sulla compravendita di merci internazionali e la Conferenza delle Nazioni Unite), Jurisuto, 663, 1/5/1978, pp. 103-109
道田信一郎「国際物品売買条約案と国連会議」ジュリスト、６６３号、１９７８年、pp. 103-109

MICHIDA, Shin’ichirō, “Kokusai Buppin Baibai Jōyakuan to Kokurenkaigi”(La proposta della Convenzione sulla compravendita di merci internazionali e la Conferenza delle Nazioni Unite), Jurisuto, 664, 15/5/1978, pp. 144-151
道田信一郎「国際物品売買条約案と国連会議」ジュリスト、６６４号、１９７８年、pp. 144-151

MICHIDA, Shin’ichirō, “Kokusai Buppin Baibai Jōyakuan to Kokurenkaigi”(La proposta della Convenzione sulla compravendita di merci internazionali e la Conferenza delle Nazioni Unite), Jurisuto, 668, 1/7/1978, pp. 113-122
道田信一郎「国際物品売買条約案と国連会議」ジュリスト、６６８号、１９７８年、pp. 113-122

MICHIDA, Shin’ichirō, “Kokusai Buppin Baibai Jōyakuan to Kokurenkaigi”(La proposta della Convenzione sulla compravendita di merci internazionali e la Conferenza delle Nazioni Unite), Jurisuto, 667, 15/6/1978, pp. 105-110

道田信一郎「国際物品売買条約案と国連会議」ジュリスト、６６７号、１９７８年、pp. 105-110

MICHIDA, Shin’ichirō, “Kokusai Buppin Baibai Jōyakuan to Kokurenkaigi”(La proposta della Convenzione sulla compravendita di merci internazionali e la Conferenza delle Nazioni Unite), Jurisuto, 665, 1/6/1978, pp. 109-115
道田信一郎「国際物品売買条約案と国連会議」ジュリスト、６６５号、１９７８年、pp. 109-115

MICHIDA, Shin’ichirō, “Kokusai Buppin Baibai Jōyakuan to Kokurenkaigi”(La proposta della Convenzione sulla compravendita di merci internazionali e la Conferenza delle Nazioni Unite), Jurisuto, 661, 1/4/1978, pp. 97-101
道田信一郎「国際物品売買条約案と国連会議」ジュリスト、６６１号、１９７８年、pp. 97-101

MICHIDA, Shin’ichirō, “Kokusai Buppin Baibai Jōyakuan to Kokurenkaigi”(La proposta della Convenzione sulla compravendita di merci internazionali e la Conferenza delle Nazioni Unite), Jurisuto, 662, 15/4/1978, pp. 105-113
道田信一郎「国際物品売買条約案と国連会議」ジュリスト、６６２号、１９７８年、pp. 105-113

MORISHITA, Tetsuo, “CISG no Kakkoku ni okeru Riyō no Jōkyō”(Le condizioni di applicazione della CISG in ogni paese) Jurisuto, 1375, 1/4/2009, pp. 12-19
森下哲郎「CISG の各国における利用の状況」ジュリスト、1375 号、2009 年、pp. 12-19

MORITA, Osamu “Minpō to iu Mondai no Seikaku – Saimuhō Kaisei Sagyō no Bunmyakuka no tameni” (Le caratteristiche del problema del Codice Civile – per una contestualizzazione dei lavori per la riforma della legge sulle obbligazioni), Jurisuto, 1319, 15/9/2006, pp. 36-43
森田修「民法典という問題の性格―債務法改正作業の文脈化のために」ジュリスト、1319 号、2006 年、pp. 36-43

NAKAMURA, Yoshio “Keizaikai kara mita Nihon Hōrei no Gaikokugoyaku Seibi no Igi” (Il significato dei lavori per la traduzione in lingua straniera della legislazione giapponese visto dal punto di vista del mondo economico) Jurisuto, 1284, 15/2/2005, pp. 13-19
中村芳夫「経済界から見た日本法令の外国語訳整備の意義」ジュリスト、１２８４号、２００５年、pp. 13-19

NIIBORI, Satoshi “Inkotamuzu 2010 no Gaiyō” (Guida agli Incoterms 2010), in KASHIWAGI Noboru (a cura di), “International Economic Law 2: Transactions, Property and Procedure – Kokusai Keizaihō Kōza 2 – Torihiki, Zaisan, Tetsuzuki”, Hōritsubunkasha, 2012, pp. 358-382
新堀聰「インコタームズ 2010 の概要」in 柏木昇「International Economic Law 2: Transactions, Property and Procedure・国際経済法講座２・取引・財産・手続」、法律文化社、2012 年、pp. 358-382

NISHI, Michihiro “Uiin Baibai Jōyaku (CISG) ni motozuku Keiyakusho no Kisai Jikō” (Questioni legate a contratti governati dalla CISG), Bijinesu Hōmu, 10, 7/2013, pp. 47-52
西理広「ウィーン売買条約（CISG ）に基づく契約書の記載事項」、ビジネス法務、10 号、2013 年、pp. 47-52

OOKUBO, Norihiko “Saimuhō Kaisei he no Uiin Baibai Jōyaku/UNIDROIT Gensoku no Shiza – Kigyōhōmu Tantousha to shite osaeteokubeki Kokusaihōmu-”(L’effetto sulla riforma delle legge sulle obbligazioni del punto di vista dei principi UNIDROIT e della Convenzione di Vienna – Le leggi internazionali che dovrebbero essere colte dagli incaricati legali delle aziende-) Bijinesu Hōmu, numero del 10/2009, pp. 150-155
大久保紀彦「債権法改正へのウィーン売買条約・ユニドロワ原則の視座」～企業法務担当者として押さえておくべき「国際法務」～　ビジネス法務、10/2012、pp. 150-155

SAITO, Akira “Ajia ni okeru Uiin Baibai Jōyaku (CISG) to Kokusai Keizaihō no Isō” (La fase della legge sul commercio internazionale e della CISG in Asia), in KASHIWAGI Noboru (a cura di), “International Economic Law 2: Transactions, Property and Procedure – Kokusai Keizaihō Kōza 2 – Torihiki, Zaisan, Tetsuzuki”, Hōritsubunkasha, 2012, pp. 269-286
齋藤彰「アジアにおけるウィーン売買条約（CISG） と国際経済法の位相」in 柏木昇「International Economic Law 2: Transactions, Property and Procedure・国際経済法講座２・取引・財産・手続」、法律文化社、2012 年、pp. 269-286

SAITO, Akira & TAKASUGI, Naoshi “Keiyaku Tantōsha no tame no Uiin Baibai Jōyaku (CISG) Nyūmon” (Corso sulla CISG per gli addetti ai contratti), JCA Janaru, 55(3), 2008, pp. 24-33
齋藤彰&高杉直「契約担当者のためのウィーン売買条約(CISG)入門」、JCA ジャーナル、58(3)巻、2008 年、pp. 24-33

SAITO, Akira, “Uiin Baibai Jōyaku no Gaiyō to Jitsumujō no Chūiten”(Compendio della Convenzione di Vienna e aspetti focali per la pratica), Zaidan Hōjin Hikaku Kenkyū Senta, 8/11/2010, PDF scaricabile al link:<http://www.google.it/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCMQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.kclc.or.jp%2Ffiles%2Fkenkyukai%2FFY2010CISG%2Fcisg_5kai_AkiraSaito.pdf&ei=h-x5VIjyAqPa7gaPrIGwDA&usg=AFQjCNHCwpELCH7xxTBm7ki_Ta7S0TAaYQ&bvm=bv.80642063,d.ZGU> visitato il 29/11/2014
齋藤彰「ウィーン売買条約の概要と実務上の注意点」、財団法人比較研究センター、2010

SAKAMOTO, Rikiya, “Kokusai Torihikihō no Tachiba kara mita Uiin Baibai Jōyaku” (La Convenzione di Vienna vista dal punto di vista delle leggi sul commercio internazionale)、Hōgakukiyō no. 51, 2010, pp. 223-242
坂本力也「国際取引法からみたウィーン売買条約」法学紀要、51 巻、2010 年、pp. 223-242

SONO, Hiroo “Uiin Baibai Jōyaku he no Kanyuu no Kentō to Kongo no Tenbō” (La discussion sull’adesione alla Convenzione di Vienna e il panorama futuro), JCA Janaru, 55(2), 2/2008, pp. 67-72
曽野裕夫「ウィーン売買条約への加入の検討と今後の展望」JCA ジャーナル、第 55 巻 2 号、2008 年、pp. 67-72

SONO, Hiroo “CISG kara PACL he”(Dalla CISG al PACL), NBL, 975, 15/42012, pp. 84-92
曽野裕夫「CISG から PACL へ」、ＮＢＬ、975 号、2012 年、pp. 84-92

SONO, Hiroo, “Uiin baibai Jōyaku (CISG) no Kentō” (La discussione sulla CISG), NBL, 848, 1/1/2007, pp. 34-36
曽野裕夫「ウィーン売買条約（CISG ）の検討」ＮＢＬ、848 号、2007 年、pp. 34-36

SONO, Hiroo, “Uiin Baibai Jōyaku (CISG) no Teiketsu to sono Bunmyaku”(La conclusione della Convenzione di Vienna e il contesto) Hō no Shihai, 153, 2009, pp. 20-33
曽野裕夫「ウィーン売買条約（CISG）の締結とその文脈」法の支配、153 号、2009 年、pp. 20-33

SONO, Hiroo “Uiin Baibai Jōyaku (CISG) to Saikenhō Kaisei” (La CISG e la riforma della legge sulle obbligazioni), in KASHIWAGI Noboru (a cura di), “International Economic Law 2: Transactions, Property and Procedure – Kokusai Keizaihō Kouza 2 – Torihiki, Zaisan, Tetsuzuki”, Hōritsubunkasha, 2012, pp. 322-357
曽野裕夫「ウィーン売買条約（CISG）と債権法改正」、in 柏木昇「International Economic Law 2: Transactions, Property and Procedure・国際経済法講座２・取引・財産・手続」、法律文化社、2012 年、pp. 322-357

SONO, Kazuaki “Kichōhōkoku [Kokusaiteki na Shihō Tōitsu no Nagare nitsuite]” (Resoconto fondamentale [Riguardo il corso dell’uniformazione del diritto privato internazionale]), JCA Janaru, 55(2), 2/2008, pp. 63-67
曽野和明「基調報告「国際的な私法統一の流れについて」」、JCA ジャーナル、第 55 巻 2 号、2008 年、pp. 63-67

SONO, Kazuaki “Kokusai Baibai ni Kansuru Futatsu no Jōyaku no Hakkō” (L’entrata in vigore di due convenzioni sulla compravendita internazionale), Jurisuto, 912, 1/7/1988, pp. 92-94
曽野和明「国債売買に関する二つの条約の発効」、ジュリスト、912 号、1988 年、pp. 92-94

TANAKA, Seiichi “Uiin Baibai Jōyaku (CISG) Tekiyōka no Shoshiki wo meguru Arasoi” (Le dispute riguardanti la forma di applicazione della Convenzione di Vienna), Kokusai Shōji Hōmu, 41(2), 2013, pp. 246-249
田中誠一「ウィーン売買条約（CISG）適用下の書式をめぐる争い」国際商事法務、41(2)号、2013 年、pp. 246-249

TANAKA, Tsuneyoshi (& NEWHOUSE Adam) “Nihonhō to Beikokuhō no Kanten kara no Uiin Baibai Jōyaku (CISG) sono (5・Kan)” (La Convenzione di Vienna vista dal punto di vista Americano e Giapponese), Ritsumeikan Law Review, 29, 2012, pp. 388-433
田中恒好「日本法と米国法の観点からのウィーン売買条約(CISG)その(５・完)」立命館大学法学会、29 巻、2012 年、pp. 388-433

WATANABE, Tatsunori, “Uiin Baibai Jōyaku to Nihon Minpohō he no Eikyō” (La CISG e l’effetto sul Codice Civile giapponese), Jurisuto, 1375, 1/4/2009, pp. 20-31
渡辺達徳「ウィーン売買条約と日本民法への影響」 ジュリスト、1375 号、2009 年、pp. 20-31

YAKURA, Shinsuke & ISSHIKI, Kazuo “Fukakōryoku Jōkō to Kigyō no Keiyaku Sekinin” (La clausola di forza maggiore e la responsabilità contrattuale delle aziende), JCA Janaru, 58(11), 11/2011, pp. 3-10
矢倉信介&一色和郎「不可抗力条項と企業の契約責任」JCA ジャーナル、58(11)、2011 年、pp. 3-10

YAMATE, Masashi “CISG ni okeru Risoku” (Gli interessi e la CISG), in KASHIWAGI Noboru (a cura di), “International Economic Law 2: Transactions, Property and Procedure – Kokusai Keizaihō Kōza 2 – Torihiki, Zaisan, Tetsuzuki”, Hōritsubunkasha, 2012, pp. 306-321
山手正史「CISG における利息」in 柏木昇「International Economic Law 2: Transactions, Property and Procedure・国際経済法講座２・取引・財産・手続」、法律文化社、2012 年、pp. 306-321

Bibliografia in Inglese:

BARRY, Nicholas “The United Kingdom and the Vienna Sales Convention: Another Case of Splendid Isolation?”, in “CISG DATABASE”,1993, URL http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nicholas3.html 3/12/2014

DODGE, William “Teaching the CISG in Contracts”, Journal of Legal Education, 50, March 2000, pp. 72-94. Reperibile anche nel sito CISG DATABASE al link: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/dodge.html visitato il 2/12/2014

EISELEN, Sieg “Unresolved Damages Issues of the CISG: a Comparative Analysis”, Comparative and International Law Journal of Southern Africa, 38, 1/2005, pp.32-46.Reperibile anche nel sito CISG DATABASE al link: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/eiselen5.html visitato il 2/12/2014

EOERSI, Gyula “A Propos the 1980 Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, American Journal of Comparative Law, 31, 1983, pp. 333-356. Reperibile anche nel sito CISG DATABASE al link: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/eorsi3.html visitato il 2/12/2014

FARNSWORTH, Allan “Damages and Specific Relief”, American Journal of Comparative Law, 27, 1979, pp.247-253. Reperibile anche nel sito CISG DATABASE al link: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/farns.html visitato il 2/12/2014

FERRARI, Franco “Comparative Ruminations on the Foreseeability of Damages in Contract Law”, Louisiana Law review, 53, March 1993, pp. 1257-1269. Reperibile anche nel sito CISG DATABASE al link: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ferrari9.html visitato il 2/12/2014

FITZGERALD, Peter “Articles – The International Contracting Practices Survey Project: an Empirical Study of the Value and Utility of the United Nation’s Convention on the International Sale of Goods (CISG) and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts to Practitioners, Jurists, and

Legal Academics in the United States", Journal of Law and Commerce, Vol. 27(1), 2008, pp.1-111

HAN, Shiyuan "Principles of Asian Contract Law: an Endeavour of Regional Harmonization of Contract Law in East Asia", Villanova Law Review, Vol. 58, 2013, pp. 589-600

HONNOLD, John "Uniform Law and Uniform trade Terms – Two Approaches to a Common Goal", The Transnational Law of International Commercial Transactions: Studies in Transnational Economic Law, Horn & Schmitthoff ed., Deventer: Kluwer (1982), Vol. 2, pp. 161-171. Reperibile anche nel sito CISG DATABASE al link: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold6.html visitato il 2/12/2014

KASHIWAGI, Noboru "Accession by Japan to the Vienna Sales Convention (CISG)", The University of Tokyo Journal of Law and Politics, Vol. 4, spring 2007, pp. 92-98

KEILY, Troy "How Does the Cookie Crumble? Legal Costs Under a Uniform Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Nordic Journal of Commercial Law of the University if Turku, Finland, Issue 2003 #1, < http://www.njcl.utu.fi > Reperibile anche nel sito CISG DATABASE al link: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/keily2.html visitato il 2/12/2014

KILIAN, Monica "CISG and the Problem with Common Law Jurisdictions", J. Transnational Law and Policy, 10(2), Spring 2001, pp. 217-243

KOEHLER, Martin & YUJUN, Guo "The Acceptance of the Unified Sales Law (CISG) in Different Legal Systems: An International Comparison of Three Surveys on the Exclusion of the CISG's Application Conducted in the United States, Germany and China", Pace International Law Review, Spring 2008, pp.45-52. Reperibile anche nel sito CiSG DATABASE al link: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/koehler-yujun.html visitato il 2/12/2014

LOOKOFSKY, Joseph & FLECHTNER, Harry “Nominating Manfred Forberich: the Worst CISG Decision in 25 Years?”, The Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration, No. 9 VJ (1), 2005, p. 199-208

LUTZ, Henning “The CISG and Common Law Courts: Is There Really a Problem?”, Victoria University of Wellington Law Review, 35, 3/2004, pp. 711-733. Reperibile anche nel sito CISG DATABASE al link: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lutz.html visitato il 2/12/2014

MULLIS, Alastair “Twenty-Five Years On – The United Kingdom, Damages and the Vienna Sales Convention”, Rabels Zeitschrift für ausländiches und internationales Privatrecht (January 2007), 35-51. Reperibile anche nel sito CISG DATABASE al link: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/mullis2.html visitato il 2/12/2014

NOTTAGE, Luke “Who’s Afraid of the Vienna Sales Convention (CISG)? A New Zealander’s View from Australia and Japan”, Victoria University of Wellington Law Review, 4/2005, 815-845. Reperibile anche nel sito CISG DATABASE al link: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nottage.html visitato il 2/12/2014

NOTTAGE, Luke “Civil Procedure Reforms in Japan: The Latest Round”, Ritsumeikan Law Review, No. 22, 2005, pp. 81-86

SAIDOV, Djakhongir “Methods of Limiting Damages Under the Vienna Sales Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, Pace International Law Review, Vol. 14, Article 4, Issue 2 Fall 2002, pp. 307-377. Reperibile anche nel sito CISG DATABASE al link: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/saidov.html visitato il 2/12/2014

SHEAFFER, Christopher “The Failure of the United nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and a Proposal for a New Uniform Global Code in International Sales Law”, Cardozo Journal of International and Comparative Law, 15, Fall 2007, pp. 461-495. Reperibile anche nel sito CISG

DATABASE al link: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sheaffer.html visitato il 2/12/2014

SIM, Disa "The Scope and Application of Good Faith in the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods", in CISG DATABASE, Settembre 2001, URL http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sim1.html visitato il 2/12/2014

SONO, Hiroo "Japan's Accession to the CISG: The Asia Factor", Pace International Law Review, Vol. 20, Issue 1 Spring 2008, pp.1-10. Reperibile anche nel sito CISG DATABASE al link: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sono5.html visitato il 2/12/2014

TAKAHASHI, Koji "Right to Terminate (Avoid) International Sales of Commodities", Journal of business law, Nº. 2 (March), 2003, pp. 102-130

WRBKA, Stefan, "Japan's Civil Code Reform Plan", Graduate School of Law Kyushu University Legal Research Bulletin, Vol. 4, 2014