

SOMMARIO

Presentazione	V
Premessa	VII
Abbreviazioni	IX
 Capitolo 1 - Introduzione	
1.1. Premessa	3
1.1.1. I destinatari del volume.....	4
1.1.2. Argomenti trattati nel presente volume	6
1.2. Differenze tra contratti nazionali ed internazionali	7
1.3. I concetti di base: legge applicabile e giurisdizione.....	7
1.3.1. La legge applicabile	8
1.3.2. La giurisdizione.....	8
1.3.3. Conclusioni.....	9
1.4. Il ruolo centrale del contratto	10
1.4.1. I vari aspetti dell'autonomia delle parti (libertà contrattuale).....	10
1.4.2. Limiti all'autonomia delle parti.....	11
1.5. Il ruolo del legale nei contratti internazionali.....	12
1.6. Organizzazioni attive nel diritto commerciale internazionale	15
1.6.1. L'UNCITRAL	15
1.6.2. La Camera di Commercio Internazionale (CCI)	16
1.6.3. L'Istituto Internazionale per l'Unificazione del Diritto Privato (UNIDROIT).....	16
1.6.4. La Conferenza dell'Aja di Diritto Internazionale Privato ...	17
1.6.5. Altre Organizzazioni.....	18
1.6.5.1. L'organizzazione Mondiale del Commercio (OMC-WTO).....	18
1.6.5.2. L'organizzazione Mondiale per la Proprietà Intellettuale (OMPI-WIPO).....	18
1.6.5.3. La Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo (UNCTAD).....	19
1.6.5.4. Il Centro per il Commercio Internazionale – International Trade Center (ITC)	19
1.7. La struttura del libro	19
1.8. Il metodo utilizzato	19

Capitolo 2 - La legge applicabile

2.1.	Necessità di distinguere tra legge applicabile e giurisdizione.....	23
2.2.	L'individuazione della legge applicabile: sua rilevanza	26
2.3.	Due alternative: approccio tradizionale e <i>lex mercatoria</i>	29
2.4.	Le norme di diritto internazionale privato	31
2.4.1.	I problemi derivanti dalla mancanza di uniformità.....	31
2.4.2.	La Convenzione di Roma del 1980 e il Regolamento Roma I.....	33
2.4.3.	Norme di diritto internazionale privato ed arbitrato internazionale.....	33
2.5.	La legge applicabile in mancanza di scelta.....	35
2.5.1.	I criteri utilizzati per determinare la legge applicabile.....	36
2.5.2.	I criteri di collegamento nella Convenzione di Roma.....	37
2.5.3.	I criteri di collegamento nel Regolamento Roma I.....	39
2.5.4.	La Convenzione dell'Aja del 1955 sulla legge applicabile alle vendite internazionali.....	41
2.5.5.	Scarsa prevedibilità dei criteri internazionalprivatistici	42
2.6.	La scelta della legge applicabile.....	43
2.6.1.	Il principio della libertà di scelta.....	43
2.6.2.	La scelta tacita o implicita della legge applicabile.....	44
2.6.2.1.	La scelta tacita in generale	44
2.6.2.2.	La c.d. scelta tacita negativa.....	46
2.6.3.	Situazioni in cui la libertà di scelta è limitata.....	47
2.6.3.1.	Contratti puramente nazionali.....	48
2.6.3.2.	Contratti puramente intracomunitari.....	49
2.6.3.3.	Contratti con consumatori.....	50
2.6.3.4.	Contratti individuali di lavoro.....	50
2.6.4.	Problemi particolari: esclusione di norme imperative; <i>depeçage</i>	50
2.6.4.1.	Scelta della legge con esclusione di norme imperative	51
2.6.4.2.	Sottoposizione di parti del contratto a leggi diverse	53
2.6.5.	La redazione della clausola di scelta della legge applicabile..	54
2.7.	L'efficacia della scelta della legge applicabile	56
2.7.1.	Norme «semplicemente» imperative e norme «internazionalmente» imperative	56
2.7.2.	Leggi nazionali che attuano direttive Europee: il caso <i>Ingmar</i>	60
2.7.3.	Applicazione di norme internazionalmente imperative da parte dei giudici nazionali (e degli arbitri).....	63

2.8.	L'applicazione diretta di norme transnazionali.....	69
2.8.1.	La teoria della <i>lex mercatoria</i>	69
2.8.1.1.	La scelta della <i>lex mercatoria</i> : le obiezioni di fondo.....	70
2.8.1.2.	Possibili vantaggi rispetto all'applicazione di un diritto nazionale	70
2.8.2.	I Principi Unidroit.....	72
2.8.2.1.	Caratteristiche generali.....	72
2.8.2.2.	Differenti situazioni in cui i Principi Unidroit possono applicarsi.....	74
2.8.2.3.	Precauzioni da adottare nel recepire i Principi Unidroit.....	78
2.8.2.4.	Conclusioni	81
2.8.3.	Applicazione della <i>lex mercatoria</i> insieme ai Principi Unidroit.....	82
2.9.	La scelta della legge applicabile: le principali alternative	84
2.9.1.	Scelta della legge del proprio paese.....	85
2.9.1.1.	Situazioni in cui la scelta della propria legge può essere sconsigliabile: norme eccessivamente onerose	85
2.9.1.2.	Scelta della propria legge per evitare l'applicazione di norme internazionalmente imperative del paese della controparte	87
2.9.2.	Scelta della legge del paese della controparte	94
2.9.3.	Scelta della legge di uno Stato terzo	95
2.9.4.	<i>Lex mercatoria</i> e soluzioni simili	96
2.9.5.	Rinuncia a qualsiasi scelta della legge applicabile	97

Capitolo 3 - I metodi di risoluzione delle controversie

3.1.	L'importanza della scelta del modo di risoluzione delle controversie.....	101
3.2.	Le principali opzioni.....	105
3.2.1.	La scelta tra arbitrato e giurisdizione ordinaria	105
3.2.1.1.	Ragioni per preferire l'arbitrato	106
3.2.1.2.	Situazioni in cui l'arbitrato è meno consigliabile..	109
3.2.1.3.	Arbitrato e giurisdizione ordinaria come soluzioni alternative.....	112
3.2.2.	Arbitrato secondo diritto e arbitrato secondo equità – l'arbitrato irrituale.....	114
3.2.3.	Forme di Alternative Dispute Resolution (ADR): conciliazione e mediazione.....	115

3.2.3.1.	La disciplina italiana della mediazione/conciliazione.....	117
3.2.3.2.	Il regolamento di mediazione della CCI.....	117
3.2.3.3.	Le "escalation clauses"	117
Capitolo 4 - L'arbitrato internazionale		
4.1.	La disciplina dell'arbitrato internazionale.....	123
4.2.	La convenzione di New York del 1958.....	124
4.2.1.	I principi fondamentali della Convenzione.....	124
4.2.2.	Il problema delle materie non arbitrabili.....	126
4.2.2.1.	Rapporti tra arbitrabilità e ordine pubblico.....	127
4.2.2.2.	Individuazione delle materie non arbitrabili.....	129
4.2.3.	Rilevanza di eventuali norme di ordine pubblico.....	132
4.3.	Diversi tipi di arbitrato	134
4.3.1.	La distinzione tra arbitrato <i>ad hoc</i> ed istituzionale	134
4.3.2.	L'arbitrato secondo il Regolamento Uncitral.....	135
4.3.3.	L'arbitrato Istituzionale o amministrato	136
4.3.3.1.	Criteri per la scelta dell'istituzione arbitrale	137
4.3.3.2.	Alcune delle principali istituzioni attive nell'arbitrato internazionale.....	139
4.4.	L'arbitrato della CCI.....	140
4.4.1.	La Corte Arbitrale Internazionale della CCI e il Segretariato..	140
4.4.2.	Il Regolamento arbitrale della CCI.....	141
4.4.2.1.	Scelta e nomina degli arbitri.....	141
4.4.2.2.	L'indipendenza dell'arbitro	142
4.4.2.3.	Sede dell'arbitrato, lingua, legge applicabile	144
4.4.2.4.	La procedura arbitrale ed il lodo.....	145
4.4.2.5.	La nuova procedura accelerata.....	147
4.4.3.	I costi dell'arbitrato della CCI	150
4.5.	Istituzioni arbitrali italiane	153
4.5.1.	L'Associazione Italiana per l'Arbitrato (AIA)	154
4.5.2.	La Camera arbitrale di Milano.....	155
4.6.	La redazione della clausola arbitrale	156
4.6.1.	Il requisito della forma scritta della clausola arbitrale.....	158
4.6.1.1.	Conseguenze del mancato rispetto della forma scritta.....	158
4.6.1.2.	Applicazione di previsioni meno severe in determinati paesi.....	159
4.6.1.3.	L'interpretazione del requisito della forma scritta nella Convenzione di New York	163

4.6.2.	Gli elementi essenziali della clausola arbitrale.....	169
4.6.3.	Precauzioni da prendere e errori da evitare nella redazione della clausola arbitrale.....	170
4.6.3.1.	Clausole che confondono legge applicabile e arbitrato	171
4.6.3.2.	Clausole che sottopongono diversi tipi di controversie a tribunali arbitrali diversi	171
4.6.3.3.	Clausole che richiamano più istituzioni arbitrali... ..	171
4.6.3.4.	Clausole che limitano la portata della clausola compromissoria	174
4.6.3.5.	Contratti che contengono sia la clausola arbitrale sia di scelta del foro	175
4.6.3.6.	Indeterminabilità dell'istituzione arbitrale scelta ..	175
4.6.4.	Elementi opzionali della clausola arbitrale	176
4.6.4.1.	Sede dell'arbitrato	176
4.6.4.2.	Lingua dell'arbitrato	177
4.6.4.3.	Il numero degli arbitri.....	178
4.6.4.4.	Obbligo di tentare una soluzione amichevole prima di ricorrere all'arbitrato	178
4.6.4.5.	Fissazione di un termine massimo per rendere il lodo.....	179
4.6.4.6.	Qualifiche troppo specifiche richieste agli arbitri.....	179

Capitolo 5 - Controversie davanti alle giurisdizioni ordinarie (nazionali)

5.1.	Contratti internazionali e giurisdizioni nazionali	183
5.1.1.	Le norme nazionali sulla giurisdizione: i diversi tipi di approccio	183
5.1.2.	Le normative che realizzano un coordinamento tra le varie giurisdizioni	185
5.2.	I due diversi regimi applicabili nel nostro paese	186
5.3.	Il regime applicabile nell'area europea.....	186
5.3.1.	Le norme sulla giurisdizione.....	188
5.3.2.	La regola generale: competenza del giudice del convenuto.. ..	188
5.3.3.	La competenza dei tribunali del luogo di esecuzione delle obbligazioni contrattuali (foro contrattuale).....	189
5.3.3.1.	La disciplina del «foro contrattuale» nella Convenzione di Bruxelles	190
5.3.3.2.	La nuova disciplina di cui all'art. 7 del Reg. n. 1215/2012	192

5.3.3.3.	Continua: il criterio applicabile ai contratti di vendita.....	192
5.3.3.4.	Continua: contratti di prestazione di servizi.....	199
5.3.4.	Le clausole di scelta del foro.....	203
5.3.5.	Le norme sulla litispendenza.....	209
5.3.5.1.	La disciplina generale della litispendenza.....	210
5.3.5.2.	La disciplina applicabile in presenza di clausole di deroga del foro.....	211
5.3.6.	Riconoscimento ed esecuzione delle sentenze.....	213
5.4.	La normativa «interna» di diritto processuale internazionale contenuta nella L. n. 218/1995.....	213
5.4.1.	Le norme sulla giurisdizione.....	214
5.4.2.	Le clausole di deroga del foro.....	215
5.4.3.	La disciplina della litispendenza internazionale.....	217
5.4.4.	Il riconoscimento delle sentenze straniere.....	218
5.5.	La Convenzione dell'Aja del 2005 sugli accordi di scelta del foro.	220
5.6.	Strategie per la scelta del foro.....	221
5.6.1.	Scelta della giurisdizione dei giudici del proprio paese....	222
5.6.1.1.	Strategia difensiva.....	223
5.6.1.2.	Strategia offensiva.....	225
5.6.2.	Ulteriori alternative di scelta del foro.....	226
5.6.2.1.	Foro competente nel paese della controparte..	227
5.6.2.2.	Foro competente in un paese terzo.....	227
5.6.2.3.	Scelta di più fori competenti.....	228
5.6.3.	La redazione delle clausole di deroga del foro.....	229
Capitolo 6 - Redazione, negoziazione e conclusione dei contratti internazionali		
6.1.	Tecniche di redazione dei contratti internazionali.....	237
6.1.1.	La tendenza a redigere contratti autosufficienti.....	238
6.1.2.	Contratti scritti e contratti orali.....	239
6.1.3.	Lettere d'intenti e documenti simili.....	241
6.1.3.1.	Situazioni in cui si ricorre alle lettere d'intenti...	242
6.1.3.2.	Precauzioni da seguire nella redazione delle lettere d'intenti.....	245
6.2.	La fase preparatoria del negoziato.....	246
6.2.1.	L'identificazione del contesto giuridico in cui il contratto andrà ad inserirsi.....	247
6.2.2.	La predisposizione di una bozza per il negoziato.....	249
6.2.2.1.	L'uso di modelli e contratti-tipo.....	249
6.2.2.2.	L'identificazione delle soluzioni contrattuali ottimali e dei margini di trattativa.....	250

6.3.	La fase del negoziato.....	252
6.3.1.	L'approccio al negoziato	252
6.3.2.	Il ruolo del legale nella trattativa.....	253
6.3.3.	Il ricorso a legali stranieri.....	255
6.3.4.	Responsabilità delle parti nella fase negoziale	255
6.3.5.	L'eventuale previsione di regole particolari per il negoziato	259
6.3.5.1.	Gli accordi di confidenzialità.....	259
6.3.5.2.	Obbligo di non trattare con terzi durante il negoziato ed altre clausole	260
6.4.	La redazione del contratto	260
6.4.1.	I requisiti di base del testo contrattuale	261
6.4.2.	Tecniche redazionali di uso frequente nei contratti internazionali	262
6.4.2.1.	L'organizzazione del testo contrattuale; le definizioni	263
6.4.2.2.	Previsione eventuale di un preambolo	265
6.4.3.	La lingua del contratto.....	265
6.5.	Clausole di uso frequente nei contratti internazionali	267
6.5.1.	Clausole di forza maggiore.....	267
6.5.1.1.	La forza maggiore nei vari ordinamenti giuridici..	267
6.5.1.2.	La messa a punto delle clausole di forza maggiore	269
6.5.1.3.	La Clausola di Forza Maggiore 2003 della CCI..	271
6.5.2.	Continua: la forza maggiore nell'arbitrato internazionale	273
6.5.2.1.	I requisiti della forza maggiore.....	273
6.5.2.2.	La relazione intercorrente tra la clausola di forza maggiore e la legge applicabile al contratto	274
6.5.2.3.	Analisi dei singoli requisiti nella giurisprudenza arbitrale.....	276
6.5.2.4.	L'obbligo di informare la controparte	281
6.5.2.5.	Conclusioni sulla giurisprudenza arbitrale in materia di forza maggiore	282
6.5.3.	Clausole di <i>hardship</i>	283
6.5.3.1.	La disciplina della <i>hardship</i> nelle leggi nazionali e nei Principi Unidroit	284
6.5.3.2.	La clausola di <i>hardship</i> della CCI.....	286
6.5.4.	Clausole penali.....	286
6.5.4.1.	Validità ed efficacia delle clausole penali negli ordinamenti di <i>common law</i> e di <i>civil law</i>	287
6.5.4.2.	Clausola penale e limitazione di responsabilità...	288
6.5.4.3.	Raccomandazioni per i negoziatori.....	289

6.5.5.	Clausole che impongono la forma scritta per eventuali modifiche	290
6.5.6.	Disciplina della nullità parziale	291
6.5.7.	Clausole che escludono rinunzie tacite (<i>non-waiver clauses</i>).....	293
6.5.8.	Clausole che escludono responsabilità per <i>consequential damages</i>	295
6.5.9.	<i>Entire agreement clauses</i>	297
6.6.	La conclusione del contratto	298
6.6.1.	Le norme nazionali sulla formazione dei contratti	298
6.6.2.	Norme sulla formazione nella Convenzione di Vienna e nei Principi Unidroit	300
6.6.3.	La disciplina delle c.d. lettere di conferma.....	302
6.6.4.	Conclusione del contratto e condizioni generali.....	304
6.6.4.1.	L'applicabilità delle condizioni generali al singolo contratto.....	305
6.6.4.2.	Prima ipotesi: solo una parte richiama le sue condizioni generali	305
6.6.4.3.	Seconda ipotesi: ambedue le parti richiamano le rispettive condizioni generali.....	307
6.6.4.4.	Strategie per l'utilizzo delle condizioni generali	310
6.6.5.	Validità delle clausole contenute nelle condizioni generali..	311
6.6.6.	Clausole che disciplinano l'entrata in vigore del contratto..	314

Capitolo 7 - La disciplina dei singoli contratti internazionali

7.1.	Premessa	319
7.2.	Compravendita e altri contratti di scambio utilizzati nel commercio internazionale.....	319
7.3.	La convenzione di Vienna sulla vendita internazionale	320
7.3.1.	Caratteristiche generali.....	321
7.3.2.	Quando si applica la Convenzione?.....	324
7.3.3.	È opportuno escludere l'applicazione della Convenzione?...	326
7.3.4.	Clausole di scelta della legge applicabile e Convenzione di Vienna	327
7.3.5.	La disciplina della vendita nella Convenzione di Vienna...	328
7.3.5.1.	Contratti rientranti (o meno) sotto la convenzione.....	328
7.3.5.2.	La forma del contratto	329
7.3.5.3.	Gli obblighi del venditore: la disciplina dei difetti di conformità	330

7.3.5.4.	Rimedi del compratore in caso di inadempimento del venditore.....	334
7.3.5.5.	Obblighi del compratore e corrispondenti rimedi del venditore.....	335
7.3.5.6.	Passaggio della proprietà e del rischio.....	337
7.4.	Gli Incoterms della camera di commercio internazionale.....	338
7.4.1.	Classificazione degli Incoterms	338
7.4.2.	Natura e modo di utilizzazione degli Incoterms	340
7.4.3.	Breve riassunto dei singoli Incoterms.....	341
7.5.	La redazione dei contratti di vendita internazionale.....	342
7.6.	Contratti di fornitura di impianti e macchinari e contratti «chiavi in mano».....	348
7.6.1.	Caratteristiche particolari dei contratti di vendita di macchinari.....	348
7.6.2.	I contratti «chiavi in mano» (<i>turnkey</i>)	349
7.7.	Contratti di subfornitura, oem e rapporti simili	351
7.7.1.	Subfornitura nel contesto della realizzazione di un'opera (subappalto).....	352
7.7.2.	La subfornitura industriale	353
7.7.3.	I contratti di fornitura OEM.....	357
7.8.	I contratti di distribuzione	359
7.8.1.	L'organizzazione della distribuzione all'estero.....	359
7.8.2.	Procacciatori d'affari ed intermediari occasionali.....	362
7.8.3.	Gli agenti di commercio	366
7.8.3.1.	La normativa comunitaria	367
7.8.3.2.	L'indennità di clientela.....	368
7.8.3.3.	La redazione dei contratti: analisi di alcune clausole	370
7.8.4.	I concessionari di vendita (distributori, importatori esclusivi)	374
7.8.4.1.	Caratteristiche generali del contratto di concessione di vendita	374
7.8.4.2.	La normativa antitrust europea	375
7.8.4.3.	La redazione dei contratti di concessione di vendita.....	377
7.8.5.	I contratti internazionali di <i>franchising</i>	381
7.8.6.	Le «filiali» di vendita e le <i>joint ventures</i> di distribuzione...	382
7.9.	I contratti relativi al trasferimento di tecnologia.....	383
7.9.1.	I contratti di licenza di brevetto e di <i>know-how</i>	385
7.9.2.	I contratti di trasferimento di tecnologia (licenze di fabbricazione).....	386
7.9.3.	La redazione dei contratti.....	387

7.10.	I contratti di <i>joint venture</i>	390
7.10.1.	La cooperazione per l'esecuzione in comune di un'opera	390
7.10.2.	Le <i>joint ventures</i> societarie	392
7.10.2.1.	Il controllo congiunto	393
7.10.2.2.	L'esigenza di "cristallizzare" gli equilibri esistenti.. ..	394
7.10.2.3.	Clausole particolari in tema di scioglimento	394
7.10.2.4.	La strutturazione degli accordi di <i>joint venture</i>	395
Capitolo 8 – Appendice		
8.1.	Norme di diritto internazionale privato	403
8.1.1.	Reg. CE n. 593/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio del 17/06/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Roma I).....	403
8.1.2.	Convenzione dell'Aja del 15/06/1955 sulla legge applicabile alle vendite internazionali di oggetti mobili corporali ..	420
8.2.	Norme riguardanti la risoluzione delle controversie.....	422
8.2.1.	Reg. n. 1215/2012 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 12/12/2012 concernente la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale.....	422
8.2.2.	L. 31/05/1995, n. 218 Riforma del sistema italiano di diritto internazionale privato (Disposizioni sulla giurisdizione e sul riconoscimento delle sentenze).....	454
8.2.3.	Convenzione di New York del 10/06/1958 sul riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere.....	458
8.2.4.	Elenco degli Stati contraenti della Convenzione di New York.....	462
8.3.	Codificazioni private	464
8.3.1.	Principi UNIDROIT sui contratti commerciali internazionali 2016.....	464
8.3.2.	Clausole di Forza Maggiore e di Hardship CCI 2003	498
8.4.	Vendita internazionale	501
8.4.1.	Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (Vienna 11/04/1980).....	501
8.5.	Checklist	524
8.5.1.	Checklist per il contratto di agenzia.....	524
8.5.2.	Checklist per il contratto di concessione di vendita	527

