

LANFRANCO FERRONI

*I PRINCÌPI UNIDROIT DEI CONTRATTI COMMERCIALI
INTERNAZIONALI*

Sommario: 1. Considerazioni introduttive sui Principi Unidroit.- 2. Metodologia e criteri utilizzati per la loro elaborazione.- 3. Le carenze dell'attuale diritto commerciale internazionale quale ragione giustificatrice dell'iniziativa Unidroit.- 4. Finalità dei Principi e soluzioni adottate in funzione delle esigenze peculiari delle relazioni commerciali internazionali. 5. Il modello di politica del diritto ed i valori di riferimento dei Principi: a) le libertà contrattuali; b) gli usi; c) il *favor contractus*; d) la buona fede; e) correttezza e misure contro i soprusi nella contrattazione.- 6. I rimedi contro l'inadempimento.-7. Considerazioni conclusive.

1.- I "Principi dei contratti commerciali internazionali" sono stati elaborati su iniziativa dell'Istituto internazionale per l'unificazione del diritto privato (UNIDROIT). Pubblicati nel giugno 1994, essi si caratterizzano per un approccio nuovo al diritto del commercio internazionale. Non sono, infatti, equiparabili a nessuno degli strumenti giuridici tradizionali elaborati a livello internazionale, quali, ad es., le *clausole modello* (si pensi a quella *sulla forza maggiore* proposta dalla Camera di commercio internazionale), o i *contratti tipo* elaborati dalle associazioni nazionali di categoria operanti nelle principali piazze commerciali. I Principi riguardano l'intera area del diritto contrattuale senza riferirsi a particolari figure di contratto. Intendono, dunque, proporsi come parametri generali di riferimento per la soluzione dei problemi comuni ad ogni tipo di contratto commerciale internazionale. I Principi UNIDROIT non sono neppure una Convenzione né hanno le caratteristiche di una legge uniforme. Sono, dunque, privi di efficacia vincolante, sì che la loro affermazione nella pratica è affidata alla bontà intrinseca delle soluzioni in essi previste; in altri termini, alla loro capacità di persuasione.

2.- L'obiettivo può apparire eccessivamente ambizioso. Tuttavia, già a tre anni dalla loro emanazione si registra un sempre più frequente richiamo ai Principi nelle sentenze arbitrali internazionali; ai Principi si

sono ispirate alcune recenti codificazioni (Quebec e Federazione Russa); a molte disposizione degli stessi fa riferimento la Relazione finale della Commissione per la riforma del diritto tedesco delle obbligazioni; in molti paesi ancora carenti di un corpo sufficientemente ampio di principi e norme relativi al settore dei contratti (quali ad es., la Repubblica popolare cinese, l'Indonesia, il Vietnam e l'Estonia), si è prescelto, come modello di riferimento per la riforma delle rispettive normative nazionali, quello delineato nei Principi.

Questo successo, seppur ancora parziale e non consolidato, può facilmente spiegarsi se si considerano le modalità, i criteri e la metodologia utilizzati nell'elaborazione dei Principi. Alla loro stesura definitiva, dopo lunghi anni di studio, ricerca, confronto e dibattito, hanno contribuito i maggiori esperti nel campo del diritto dei contratti e del commercio internazionale, che rappresentavano praticamente tutti i principali sistemi giuridici e socio-economici del mondo. Questo gruppo di esperti, nonostante fosse particolarmente qualificato, non si è mai chiuso in se stesso, ma si è sempre confrontato con l'esterno, sottoponendo alla valutazione degli operatori del settore i risultati via via raggiunti. Nella scelta delle soluzioni il gruppo di studio non si è limitato a far proprie quelle adottate nella maggior parte dei sistemi giuridici esistenti, ma ha talora accolto anche soluzioni che, seppur non seguite dalla maggioranza degli ordinamenti, risultassero comunque più funzionali alle peculiari esigenze del commercio internazionale. Si è, inoltre, evitato di adottare nella stesura delle singole disposizioni una terminologia tecnico-giuridica che fosse peculiare o esclusiva di un dato sistema o comune soltanto ad alcune aree giuridiche. Così, ad es., anziché utilizzare il concetto di "eccessiva onerosità sopravvenuta" o di "imprévision" (tanto per indicare la terminologia del sistema italiano e francese), si è usata l'espressione *hardship* che è categoria contrattuale tipica del commercio internazionale; ancora, si è coniato il concetto di *non performance*, nuovo per la maggior parte dei sistemi giuridici, che ha un significato sufficientemente generico e col quale si indica qualsiasi forma di violazione degli impegni contrattuali ("inadempimento", "ritardo", "impossibilità sopravvenuta" ecc.).

3.- L'iniziativa UNIDROIT è stata intrapresa perché risultano insoddisfacenti le regole che attualmente disciplinano i rapporti economici transfrontalieri, i quali sono prevalentemente assoggettati ai diritti dei singoli stati che sono fra loro sensibilmente diversi e che non hanno alcuna capacità di adattarsi alle esigenze particolari del settore. La coesistenza di molteplici diritti nazionali genera inevitabilmente conflitti fra leggi, e la diversità dei criteri adottati dai singoli stati per risolverli (norme c.d. di diritto internazionale privato) lascia il più delle volte le parti nell'assoluta incertezza sul diritto applicabile. Non si rivelano idonee a risolvere questo problema neanche le Convenzioni internazionali, che pur vengono adottate al fine di uniformare le norme di diritto internazionale privato. Tali convenzioni, infatti, risultano settoriali e parziali e comunque non dotate di quella necessaria elasticità e flessibilità che ne consenta l'adattamento alle esigenze sempre nuove dei commerci internazionali.

Non costituiscono un rimedio adeguato neppure i formulari ed i contratti tipo elaborati dagli stessi ambienti economici interessati, in quanto questi, essendo predisposti per lo più da singole imprese o da associazioni di categoria nazionali operanti sulle principali piazze commerciali dei paesi maggiormente industrializzati, sono caratterizzati da una accentuata unilateralità e risultano fortemente influenzati dalla cultura giuridica dei rispettivi paesi d'origine.

D'altro canto, neppure quei prodotti normativi che risultano ispirati ad una maggiore neutralità (si pensi agli INCOTERMS o alle Regole ed usi uniformi relativi ai crediti documentari, entrambi elaborati dalla Camera di commercio internazionale), appaiono idonei a risolvere tutti i problemi del commercio internazionale, in quanto, dato il limitato oggetto della loro regolamentazione, non possono che offrire una soluzione parziale. In ogni caso questi strumenti presuppongono l'esistenza di un sistema normativo più generale, al quale far riferimento per risolvere le numerose questioni dagli stessi non regolate e per stabilire anche i limiti della loro efficacia.

Si è talora ritenuto di poter superare le difficoltà attraverso l'esaltazione del ruolo della libertà contrattuale. Questa, consentendo di prevedere in maniera dettagliata ed esauriente le rispettive posizioni contrattuali, eviterebbe alle parti di dover ricorrere a fonti esterne di regolamentazione. Si

è, tuttavia, osservato che il c.d. contratto “autosufficiente” presuppone anch’esso un sistema più ampio entro cui operare. La “autosufficienza”, d’altro canto, è obbiettivo arduo da realizzare in concreto: si pensi alle difficoltà linguistiche ed alla carenza di una terminologia giuridica internazionale unitaria.

La libertà contrattuale può manifestarsi anche nella libertà di scelta del diritto nazionale applicabile. Il ricorso a tale alternativa non appare, tuttavia, risolutivo: i diritti nazionali, infatti, il più delle volte non tengono conto delle problematiche sottese ai contratti internazionali, sì che il rinvio ad essi può rivelarsi del tutto inutile. Inoltre la scelta di un diritto nazionale, che inevitabilmente cade su quello di una delle parti, costringe l’altra a soggiacere ad un diritto che non conosce e col quale ha, dunque, scarsa dimestichezza.

L’incertezza e l’imprevedibilità sul diritto applicabile, infine, non sono eliminate neanche dal ricorso o dal rinvio - peraltro invocabile soltanto di fronte ai tribunali arbitrali - ai c.d. “principi generali del diritto” o alla *lex mercatoria*. Dei primi, infatti, non risultano sufficientemente delineati né la natura, né i contenuti. Ci si limita di solito ad elencarne alcuni di carattere generalissimo (buona fede, *pacta sunt servanda*, clausola *rebus sic stantibus*, divieto di arricchimento senza causa, e pochi altri), senza preoccuparsi minimamente del fatto che alcuni di tali principi non sono sempre universalmente riconosciuti o sono accolti in significati diversi nei vari ordinamenti o, comunque, si riconosce ad essi un diverso ambito di operatività (così, ad es., il principio di buona fede, in alcune aree giuridiche, non opera nella fase di formazione del contratto; i principi *pacta sunt servanda* e la clausola *rebus sic stantibus*, d’altro canto, contrastano palesemente fra loro). Sì che può seriamente dubitarsi che la *lex mercatoria* possa rappresentare un sistema normativo sovranazionale autonomo, grazie al quale gli operatori economici impegnati negli scambi commerciali internazionali possano disciplinare i loro rapporti d’affari in maniera del tutto svincolata dai singoli diritti nazionali. Si è al riguardo osservato che “[...] questo preteso ‘diritto autonomo dei commercianti’ esiste e produce effetti solo perché gli Stati [questi sì ordinamenti sovrani per definizione] danno particolare riconoscimento alla volontà delle parti nei rapporti economici internazionali e, quin-

di, esclusivamente nella misura della loro tolleranza al riguardo”. Tuttavia, pur volendo prescindere dal problema dell’autonomia (che non costituisce poi il nodo centrale), a non consentire che possa parlarsi di una *lex mercatoria* è l’insufficiente grado di sviluppo delle sue regole, che la rende inadatta ad offrire, con sufficiente certezza e prevedibilità, una soluzione per i diversi problemi che si pongono nella pratica delle contrattazioni tipiche del commercio internazionale.

4.- L’iniziativa UNIDROIT si prefigge l’obiettivo di superare tutte queste difficoltà. Per realizzare nelle contrattazioni la certezza e la prevedibilità del diritto applicabile si sono “codificati” dei principi generali in materia contrattuale. Nell’individuazione di questi principi si sono tenuti presenti gli orientamenti di tutti i più importanti sistemi giuridici del mondo; sì che gli stessi si propongono di operare a livello planetario. L’elaborazione dei Principi non presenta, tuttavia, la rigidità tipica delle codificazioni. Si è, infatti, cercato di imprimere loro, attraverso una spiccata apertura verso gli usi, il carattere della *flessibilità* che dovrebbe consentire ad essi di tenere il passo con i mutamenti tecnologici ed economici del commercio internazionale.

Oltre che nell’ambito dell’autonomia negoziale i Principi possono essere utilizzati per offrire soluzioni a problemi non risolti dalla legge applicabile al contratto, per fornire criteri interpretativi del diritto uniforme internazionalmente imposto, e, infine, può fungere (come già è talora accaduto) da modello per i legislatori nazionali ed internazionali.

Nella codificazione dei Principi si è tenuto particolarmente conto delle esigenze del commercio internazionale, come può chiaramente evincersi dalle soluzioni adottate che si rivelano funzionali alle suddette esigenze.

a) Prima fra queste è, come si vedrà, quella di conservazione del contratto, in ragione della quale si è operata una rigorosa limitazione dei casi d’invalidità o di risolubilità e si è prevista un’ampia possibilità di “correggere” l’inadempimento (7.1.4).

b) In considerazione del fatto che oggi sempre più frequentemente si comunica mediante strumenti elettronici e telematici, si è ampliato il significato normativo del concetto di “forma scritta”, ricomprendendovi qualsi-

asi forma di comunicazione che conservi la documentazione delle informazioni contenute e sia riproducibile in forma tangibile (1.10).

c) Funzionale alla certezza ed alla celerità delle contrattazioni internazionali appare anche l'adozione piena ed incondizionata del principio della libertà di forma nella conclusione dei contratti, che può essere provata con ogni mezzo, ivi inclusa la prova per testimoni (1.2). In sintonia con questa scelta si pone la regolamentazione della fase di conclusione del contratto, per la quale si prescinde dal consueto e tradizionale schema dell'incontro fra proposta ed accettazione. L'art. 2.1, infatti, dispone che "Un contratto può essere concluso sia con l'accettazione dell'offerta, sia con un comportamento delle parti che dimostri con sufficiente certezza il raggiungimento dell'accordo". L'abbandono di una concezione formalistica sembra consequenziale alla (o comunque temperata dalla) forte valorizzazione della correttezza nelle relazioni commerciali internazionali.

d) Tiene conto della transnazionalità dei mercati anche la regola racchiusa nell'art. 4.7, secondo la quale, in caso di discrepanze linguistiche tra due o più versioni redatte in lingue diverse, va accordata prevalenza a quella versione linguistica nella quale il contratto è stato originariamente redatto.

e) Da segnalare sono anche le disposizioni contenute negli artt. 6.1.7 e 6.1.8 che autorizzano forme di pagamento diverse dalla moneta; operano la presunzione che l'accettazione dell'assegno, della carta di credito e di altri consimili mezzi di pagamento, s'intende effettuata solo a condizione che il titolo venga onorato; prevedono, infine, che in caso di pagamento mediante giroconto, la liberazione del debitore si realizza soltanto quando il trasferimento è divenuto effettivo.

f) Ispirate a valutazioni *latu sensu* politiche risultano le disposizioni relative all'*eccessivo squilibrio* (3.10), la cui disciplina sembra in parte discostarsi dall'ispirazione liberale dei Principi, ed alla *moneta di pagamento* (6.1.9), che risponde all'esigenza di non escludere dal mercato imprese appartenenti a paesi la cui condizione economica non consenta la convertibilità della propria moneta. Si prevede, in tal caso, la possibilità che il pagamento avvenga con moneta diversa da quella del luogo stabilito per il pagamento (che, di regola, costituisce, invece, il criterio per l'individuazione della divisa utilizzabile).

5.- Una prima valutazione d'assieme dei Principi in chiave di modelli di politica del diritto consente di affermare che essi sono ispirati ad una ideologia sinceramente "liberale". Ciò è già testimoniato dal fatto che solo una libera scelta delle parti ne consente l'operatività (1.5); alle parti che pur ne abbiano scelto l'applicazione è consentito anche derogare a singole disposizioni, salvo quelle che, nella logica dei Principi, possano considerarsi "imperative" (v., ad es., art. 1.7, il quale fa divieto di escludere o limitare la buona fede nel commercio internazionale). La logica liberale dei Principi emerge anche dall'ambito di operatività degli stessi che è, infatti, limitato ai soli contratti commerciali ed internazionali. Non vi ricadono, dunque, le contrattazioni con i consumatori ed in genere con coloro che non esercitano attività commerciale o professionale. Con questa scelta si è voluta evitare ogni interferenza con aree governate più incisivamente dalla legislazione statale o sovrastatale che tende a realizzare la tutela del contraente c.d. "debole", ispirandosi a ragioni di natura più squisitamente politica.

A questo punto risulta opportuno individuare le idee di fondo alle quali si sono ispirate le regole UNIDROIT, anche perché il comma 2 dell'art. 1.6 prevede che "Le questioni concernenti materie disciplinate dai presenti Principi che non sono espressamente risolte da questi, devono, per quanto possibile, essere risolte secondo i principi generali sui quali i Principi si basano".

a) **Libertà contrattuale.** Solennemente enunciata nell'art. 1.1 essa si specifica sia nella *libertà di concludere il contratto*, sia nella *libertà di determinarne il contenuto*. Si legge nel Commento ai Principi (predisposto dall' UNIDROIT) che "il diritto degli operatori economici di decidere liberamente a chi essi offriranno beni e servizi e da chi desiderino essere riforniti, come pure la possibilità di accordarsi liberamente sulle condizioni dei loro singoli affari, rappresentano le pietre angolari di un ordine economico internazionale aperto, competitivo e rivolto al mercato".

Quanto alla prima espressione della libertà contrattuale v'è da osservare che per la sua positiva attuazione nulla possono i Principi senza la collaborazione dei singoli stati che può realizzarsi compiutamente soltanto con l'adozione di una politica di privatizzazioni. Espressione della libertà

contrattuale, in negativo, è anche la libertà di non accordarsi. L'art. 2.15, comma 1, prevede che "Ciascuna parte è libera di condurre trattative e non è responsabile per il mancato raggiungimento di un accordo". Questa libertà incontra soltanto il limite della mala fede che i Principi identificano, però, con il comportamento di chi entri in trattative senza alcuna intenzione di concludere il contratto (2.15, comma 3). Con riguardo a questa scelta si è osservato come essa comporti enormi difficoltà probatorie. Come si fa, infatti, a dimostrare che il contraente non aveva sin dall'inizio alcuna intenzione di vincolarsi? Probabilmente sarebbe stato preferibile accogliere le diverse soluzioni adottate nelle codificazioni nazionali (ad es., il codice civile italiano, all'art. 1337 impone il comportamento di buona fede, e poi tipizza - all'art. 1338 - uno specifico comportamento di mala fede).

Al contrario di quanto accade negli ordinamenti nazionali nei quali la libertà contrattuale incontra i limiti previsti dalla legge e quelli connessi alla meritevolezza di tutela degli interessi (v., ad es., art. 1322 cod.civ.it.), nei Principi non sono previste limitazioni alla libertà di determinazione del contenuto. Come già sottolineato, infatti, si riconosce addirittura alle parti la libertà di escludere in tutto o in parte l'applicazione dei principi, salvo quello di buona fede (art. 1.7, comma 2). La regola della buona fede, tuttavia, nell'accezione in cui è assunta, non può neppure essere considerata come un limite alla libertà contrattuale, in quanto finisce sostanzialmente per identificarsi con la correttezza nel commercio internazionale, sì che dovrebbe assumere un significato sensibilmente diverso da quello attribuitogli nei singoli diritti o esperienze nazionali.

Un vero e proprio limite alla libertà di determinazione del contenuto contrattuale è costituito dall'insieme delle norme imperative, di origine nazionale sovranazionale o internazionale, altrimenti applicabili. Sì che i Principi UNIDROIT, quand'anche scelti dalle parti, saranno di regola sostituiti dalle norme imperative esterne. Ciò è stabilito espressamente dall'art. 1.4 secondo il quale "nessuna disposizione di questi Principi è intesa a limitare l'applicazione delle norme imperative di origine nazionale internazionale o sovranazionale, applicabili secondo le norme di diritto internazionale privato".

b) **Rinvio agli usi**. Come già osservato, altra caratteristica essenziale dei Principi UNIDROIT è l'apertura nei confronti degli usi. Con tale scelta si è inteso assicurare una disciplina sufficientemente flessibile che consenta l'adattamento costante alle sempre mutevoli condizioni tecniche ed economiche dei traffici internazionali. La rilevanza degli usi è stabilita in termini generali nell'art. 1.8, comma 1, secondo il quale "Le parti sono vincolate dagli usi che hanno accettato e dalle pratiche che si sono instaurate tra loro". Il comma 2 dello stesso articolo aggiunge, tuttavia, che "Le parti sono vincolate dagli usi che sono generalmente conosciuti e regolarmente osservati nel commercio internazionale nel particolare settore commerciale considerato, salvo quando l'applicazione di tali usi sia irragionevole". Alla stregua di quest'ultima disposizione, dunque, gli usi possono trovare applicazione non soltanto quando accettati dalle parti, ma anche in mancanza di un accordo in tal senso, purché ricorrano i requisiti oggettivi indicati nella norma. Oltre alla disposizione generale ora citata si rinvengono poi molteplici disposizioni specifiche nelle quali si effettua un esplicito richiamo agli usi (v. artt. 2.6, 2.7, 6.1.1, 6.1.4, 5.6, 5.7, 6.1.7, 6.1.8, 7.1.4, 4.3, 5.2).

c) "**Favor contractus**". Com'è noto questo principio esprime la scelta di mantenere in vita, per quanto possibile, il rapporto contrattuale. Questa finalità viene perseguita mediante la limitazione rigorosa dei casi in cui è possibile mettere in discussione la validità del contratto o comunque porre fine alla sua esistenza prima della scadenza. Alla base di questa scelta v'è la considerazione pratica secondo la quale è normalmente nell'interesse delle stesse parti fare tutto il possibile per tenere in vita l'affare originario piuttosto che essere costretti a ricominciare tutto da capo, procurandosi altrove sul mercato i beni o servizi sostitutivi. Molteplici sono le disposizioni attuative di questo principio.

In tema di *formazione del contratto*, significative sono quelle contenute nei seguenti articoli: 2.1 (sulle modalità della conclusione che, come già visto, si distaccano dal rigido schema proposta - accettazione); 2.11 (sull'accettazione non conforme all'offerta e secondo il quale un'accettazione, seppur difforme alla proposta, vale comunque come valida accettazione se le difformità non alterino sostanzialmente i termini dell'offerta);

2.12 (il quale, in relazione alle lettere di conferma, stabilisce che se in esse siano presenti clausole aggiunte o difformi, tali clausole entrano comunque a far parte del contratto salvo che non alterino sostanzialmente il suo contenuto originario). Alla stessa logica si ispirano anche le disposizioni degli artt. 2.14 e 2.22, relative, rispettivamente, ai contratti con clausole intenzionalmente lasciate in bianco ed al conflitto fra clausole *standard*.

In relazione alla *validità del contratto* i Principi, coerentemente alla soluzione accolta nell'art. 1.4, non disciplinano i profili della capacità, dell'incapacità, della carenza di potere, dell'immoralità e dell'illegalità. Essi effettuano così un rinvio implicito alle soluzioni adottate dai singoli diritti nazionali. Una specifica disciplina è prevista soltanto in relazione ai vizi del consenso (3.4 -3.9).

Particolarmente ispirate al principio di conservazione risultano anche le norme sull'*hardship* (6.2.1 - 6.2.3). La maggiore onerosità sopravvenuta della prestazione di una delle parti non vale di per sé a determinare lo scioglimento del rapporto contrattuale, sì che la parte è ugualmente tenuta ad eseguire le sue obbligazioni (6.2.1), salvo che non ricorrano i presupposti soggettivi ed oggettivi dell'*hardship* (6.2.2). Neppure la ricorrenza di tali presupposti è, tuttavia, idonea a legittimare la risoluzione: la parte svantaggiata può, innanzitutto, chiedere la rinegoziazione del contratto la quale non legittima comunque la sospensione dell'esecuzione; soltanto il mancato raggiungimento di un accordo, entro un tempo ragionevole, giustifica la richiesta di risoluzione. Il giudice anche se accerti la ricorrenza dell'*hardship* non è tuttavia obbligato a concederla, potendo modificare il contratto al fine di ripristinare l'originario equilibrio (6.2.3).

In tema di *inadempimento* si segnala, infine, la disposizione dell'art. 7.1.4 che disciplina la possibilità della parte inadempiente di correggere l'inadempimento.

d) **Buona fede**. La funzione di garantire condizioni di equilibrio ed equità nei traffici internazionali è principalmente affidato al principio di buona fede enunciato in termini generali nell'art. 1.7. Il comportamento delle parti deve essere informato alla buona fede durante l'intero ciclo vitale del contratto: dalle trattative all'esecuzione. I Principi UNIDROIT han-

no dunque effettuato una scelta che si pone in sintonia con i sistemi di *civil law* ma non necessariamente con quelli di *common law*, i quali quando riconoscono la buona fede come principio generale, ne confinano, tuttavia, l'operatività alla fase dell'esecuzione. Nonostante i Principi non ne forniscano una definizione è opinione concorde che la buona fede va intesa in senso oggettivo, cioè come ordinario criterio di correttezza, non già in senso soggettivo, cioè come uno stato mentale e psicologico.

Questa accezione del principio di buona fede (che lo assimila sostanzialmente al principio di correttezza nel commercio internazionale) comporta, come già osservato, che il suo significato normativo non va ricercato nella logica particolare dei singoli sistemi giuridici nazionali.

e) **Correttezza e misure contro i soprusi nella contrattazione.**

Superando l'erronea, ma diffusa, convinzione secondo la quale i contratti fra commercianti mettono in contatto soltanto dei professionisti esperti e competenti che operano secondo consolidati principi di correttezza; e prendendo atto, ad un tempo, che al contrario - come peraltro l'esperienza pratica dimostra - tra gli uomini d'affari si riscontrano diversi livelli di educazione e di preparazione tecnica, i Principi UNIDROIT hanno disciplinato degli strumenti per combattere i soprusi che, nella singola contrattazione, una delle parti, approfittando della sua superiorità economica e/o organizzativa, abbia perpetrato ai danni dell'altra.

Strumenti specifici di prevenzione degli abusi nella fase delle trattative sono previsti negli artt. 3.8 e 3.9 che riguardano, rispettivamente, il dolo e la violenza. Da segnalare la particolare disciplina delle condizioni generali di contratto o delle clausole *standard*. Per tali, i Principi intendono le condizioni unilateralmente predisposte e destinate ad un uso ripetuto. Alle condizioni generali si applicano le regole generali sulla formazione del contratto (2.19, comma 1). Il che significa che su tali condizioni deve formarsi il consenso della parte non predisponente, non essendo sufficiente, per la loro impegnatività, la mera conoscenza o conoscibilità delle stesse. Alla formazione di un consenso consapevole nell'accettazione delle clausole *standard* è finalizzata anche la disposizione dell'art. 2.20 (*clausole a sorpresa*), la quale dispone l'inefficacia delle clausole che presentino un

carattere ed un contenuto tali che l'altra parte non avrebbe ragionevolmente potuto attendersi. Opportunamente il comma 2 dello stesso articolo stabilisce che nel determinare se una clausola possa qualificarsi *a sorpresa* si deve tener conto del suo contenuto, della sua formulazione linguistica e presentazione grafica. Completa la disciplina della contrattazione standardizzata l'art. 4.6 che accoglie la regola secondo la quale se le clausole predisposte unilateralmente sono ambigue esse vanno interpretate nel significato più sfavorevole al predisponente (*interpretatio contra stipulatorem*).

Per ciò che concerne il controllo sul contenuto del regolamento contrattuale si segnalano le disposizioni contenute negli artt. 7.1.6 (che prevede l'invalidità delle clausole di esonero dalla responsabilità) e 7.4.13 (il quale prevede la possibilità che il giudice riduca ad un ammontare ragionevole la somma prestabilita dalle parti per l'inadempimento qualora risulti eccessiva rispetto al danno effettivamente subito).

Le norme più significative ed importanti per eliminare gli squilibri contrattuali che derivino da soprusi nella fase di formazione del contratti sono quelle racchiuse nell'art. 3.10 (*Eccessivo squilibrio*). Vi si prevede la possibilità di annullare (o di adattare ai criteri ordinari di correttezza nel commercio) il contratto o singole sue clausole, quando tra le obbligazioni delle parti vi sia uno squilibrio tale da conferire ad una di esse un vantaggio spropositato e comunque ingiustificato.

6.- Quanto ai rimedi contro l'inadempimento, i Principi privilegiano la *specific performance*, che incontra i soli limiti della impossibilità di fatto e di diritto, dell'eccessiva onerosità e della personalità della prestazione. Contrariamente all'esperienza francese che, muovendo dal dogma dell'incoercibilità del fare, aveva privilegiato il risarcimento del danno; diversamente dall'esperienza inglese che prevede il ricorso alla *specific performance* solo in via sussidiaria, e cioè quando non si riveli adeguato il risarcimento del danno; diversamente anche dall'esperienza italiana che, pur avendo previsto l'esecuzione in forma specifica non l'ha corredata di adeguati strumenti di realizzazione, i Principi UNIDROIT mostrano di preferire strumenti attuativi e soddisfatori dell'originario interesse contrattuale rispetto a forme di tutela per equivalente. La misura coercitiva indiretta che

dovrebbe garantire l'adempimento in natura consiste nella previsione di una penale giudiziale (7.2.4), che si diversifica sia qualitativamente sia quantitativamente dal risarcimento del danno, col quale, anzi, può cumularsi. Si è in sostanza adottato uno strumento analogo a quello dell'*astreinte*, elaborato, in epoca relativamente recente, dalla giurisprudenza francese.

Il secondo rimedio disciplinato dai Principi è quello della risoluzione la cui operatività è subordinata al presupposto che l'indempimento sia essenziale. La risoluzione non è incompatibile (si come accade, invece, nel sistema tedesco) con il risarcimento del danno.

Il risarcimento del danno, nella logica dei Principi, costituisce un rimedio residuale dal punto di vista della priorità delle scelte, ma generale perché sempre esperibile per reagire contro l'inadempimento e comunque cumulabile con ogni altro rimedio (7.4.1).

Di particolare interesse la previsione della possibilità di richiedere anche il risarcimento del danno morale (7.4.2, comma 2). Al riguardo si è, tuttavia, espresso l'auspicio che i giudici ne facciano un uso equilibrato onde evitare quella proliferazione eccessiva di questo tipo di danno che si registra in alcune esperienze giurisprudenziali nazionali.

7.- Dal quadro, probabilmente incompleto, che si è cercato di delineare emerge che se, da un lato, i Principi rappresentano un *mix* dei modelli dominanti nelle varie famiglie giuridiche, dall'altro essi sembrano maggiormente ispirarsi all'esperienza anglo-americana che non a quella dell'Europa continentale o dei sistemi di *civil law*. Questa preferenza è comprensibile in quanto è dato riscontrare nei sistemi di *common law* maggiore attenzione alle esigenze pratiche delle contrattazioni commerciali internazionali.

Le scelte di fondo in relazione ai rapporti fra contratto e suoi effetti si discostano così dalla tradizione tedesca ed italiana. Per contenuto del contratto s'intendono, infatti, le obbligazioni espressamente o implicitamente assunte dalle parti (artt. 5.1, 5.2); l'obbligazione, in questa prospettiva, non ha più dunque autonomia rispetto al contratto. Questa ottica, nuova per il giurista di *civil law* (salvo che per quello francese), ha comportato che il profilo dell'esecuzione (*performance*) sia direttamente collegato al contrat-

to e non autonomamente all'obbligazione. Ecco perché si parla di tempo e luogo dell'esecuzione del contratto e non di adempimento, o di esecuzione parziale anziché di adempimento parziale. L'abbandono della logica rigida e generalizzante dello Statuto generale dell'obbligazione consente una maggiore valutazione e considerazione delle specificità delle singole concrete obbligazioni contrattuali.

Significativo, nei Principi, risulta anche l'abbandono sia del concetto di causa (tipico dei sistemi di *civil law*) sia di quello di *consideration* (tipico dei sistemi di *common law*). L'art. 3.2 prevede, infatti, che "Un contratto è concluso, modificato o sciolto con il semplice accordo delle parti senza bisogno di ulteriori requisiti". Questo abbandono è, dal punto di vista pratico, condivisibile e comunque rispondente all'ispirazione "liberale" dei Principi. I concetti astratti di causa e di *consideration*, infatti, si sono rivelati nel tempo gli strumenti del controllo statale sulla stessa giuridicità o impegnatività o meritevolezza del contratto o delle singole pattuizioni in esso contenute. E', dunque, facile comprendere quante difficoltà ed inconvenienti avrebbero potuto comportare per i traffici internazionali. D'altro canto il ruolo svolto tradizionalmente dai concetti di causa o di *consideration* può essere in parte svolto dalla valorizzazione e dal potenziamento di altri concetti, quali, ad es., quello di buona fede o di eccessivo squilibrio (*gross disparity*).

E' presto per fare un bilancio sull'accoglienza dei Principi fra gli operatori del commercio internazionale. Certo i primi segnali sono confortanti, anche se si deve prender atto che, data la non vincolatività degli stessi, la loro compiuta affermazione richiede anche che si diffonda l'abitudine di affidare alle decisioni di collegi arbitrali le controversie a carattere internazionali. Solo così, infatti, ci si può del tutto svincolare dalle regole di diritto internazionale privato della *lex fori*, che, come già sottolineato, non si prestano ad offrire una risposta adeguata alle esigenze dei traffici transfrontalieri.