

La disapplicazione della Convenzione di Vienna sulla compravendita internazionale con un accordo implicito nel processo

di Leonida Gragnoli
Dottore in Giurisprudenza
leonida.gragnoli@studio.unibo.it

[U. S. district Court for the Eastern district of Michigan, sent. 30 settembre 2023, *Ningbo S - Chande import & export Co., Ltd. c. Allied technology, Inc*; Giudice Judith E. Levy]

Abstract

In un giudizio vertente su un contratto di compravendita internazionale, in sede di accertamento della disciplina applicabile, nonostante sussistano i presupposti oggettivi per l'operare della Convenzione di Vienna, il giudice può invocare la disciplina nazionale qualora, nel processo, le parti abbiano costruito le rispettive argomentazioni sul diritto interno e non abbiano fatto riferimento a quello uniforme. Infatti, la condotta tenuta in giudizio comporta la conclusione di un accordo implicito sulla disapplicazione della Convenzione, come consentito dall'art. 6.

In a proceeding concerning a contract of international sale, when it comes to the determination of the applicable law, notwithstanding the fact that the requisites for the application of the Vienna Convention are met, the court may recall the domestic law if the parties' respective arguments are based upon the latter and they have not referred to the uniform law throughout the briefing of the trial. As a matter of facts, the conduct of the counsel during the proceeding is a sign of the conclusion of an implicit agreement on the disapplication of the Convention, as permitted by its Article 6.

Sommario: 1. L'accordo implicito sulla disapplicazione della Convenzione di Vienna. 2. La tesi della giurisprudenza statunitense sulla rilevanza dei comportamenti processuali ai fini della stipulazione di un contratto di *opt - out*. 3. La tesi italiana sull'irrilevanza del comportamento processuale. 4. La forma del contratto di *opt - out* implicito e i presupposti della sua identificazione.

1. L'accordo implicito sulla disapplicazione della Convenzione di Vienna.

La controversia ha tratto origine da una relazione commerciale consolidata per la fornitura di componenti per automobili. In esecuzione di un accordo quadro, una società cinese si era impegnata a procurarsi sul mercato e a vendere a una impresa statunitense componenti di automobili. Il rapporto si è interrotto quando, da un lato, l'alienante ha lamentato il ritardo in diversi pagamenti e, così, ha omesso le successive consegne; dall'altro lato, l'impresa statunitense ha ravvisato la mancanza nei prodotti delle qualità richieste. Pertanto, l'acquirente ha promosso un procedimento nel Michigan.

Per tutta la fase introduttiva e la prima udienza del giudizio, l'attore ha richiamato solo il diritto statunitense e la controparte non ha opposto alcunché, nonostante si discutesse di un contratto di compravendita internazionale tra soggetti di Stati contraenti della Convenzione di Vienna. Perciò, ambedue hanno basato le loro argomentazioni sulla disciplina statunitense, quando sarebbe stata invocabile la Convenzione. Infatti, la giurisprudenza dello Stato del Michigan si conforma all'orientamento maggioritario, anche negli Stati Uniti [v. U. S. district Court for the Western district of Michigan, 14 aprile 2014, *Business Mobility Systems, Inc. c. Fibernetics Corp.*, in *Westlaw*, 2014, 12672687; U. S. district Court for the Eastern district of Michigan, 28 settembre 2007, *Easom Automation Systems, Inc. c. ThyssenKrupp Fabco, Corp.*, *ibid.*, 2007, 2875256], secondo cui la Convenzione è considerata efficace in via automatica per tutti i rapporti che soddisfino i requisiti imposti dall'art. 1, in assenza di una diversa intesa. Come in questo caso, la Convenzione regola accordi tra imprenditori con sede nel territorio di Stati che la abbiano ratificata e qualora si discuta dell'acquisto di beni mobili e tangibili per scopi aziendali [cfr. HONNOLD, *Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention*, Kluwer law international, 2009, 39 ss.].

La decisione ha ravvisato la stipulazione di un negozio cosiddetto di *opt - out* e, così, le parti avrebbero voluto l'operare dell'ordinamento statunitense, con l'esclusione di quello uniforme. L'art. 6 della Convenzione consente la conclusione di un simile accordo, poiché tale norma subordina l'efficacia della Convenzione stessa all'assenza di una diversa manifestazione di volontà e, pertanto, introduce una condizione negativa di applicabilità, che, se soddisfatta, previene l'efficacia dell'intero Trattato, le cui norme sono derogabili [v. U. S. Court of appeals, 5th Circuit, 11 giugno 2003, *BP Oil International, Ltd. c. Empresa Estatal Petroleos de Ecuador*, in *Federal Reporter, Third series*, 2003, 333].

L'art. 6 non impone alcun onere formale per la conclusione di siffatti contratti, i quali possono risultare da espresse dichiarazioni, ma anche in via implicita, cioè da comportamenti concludenti. Infatti, la Convenzione è imperniata sul principio della libertà della forma e, perciò, non sussiste alcun vincolo in merito, né per quanto riguarda la compravendita in sé, né per quelli collegati, come l'intesa di *opt - out*. Così, il diritto uniforme è in continuità con quello italiano, per la cosiddetta simmetria delle forme.

Soprattutto, la Convenzione non fissa alcun limite temporale entro cui l'accordo di *opt - out* debba essere concluso, così che esso potrebbe essere stipulato dopo l'estinzione del rapporto [cfr. Reifner, *Stillschweigender Ausschluss des UN - Kaufrecht im Prozess*, in *Internationales Handelsrecht*, 2002, 52 ss.]. Per la sentenza, la Convenzione non avrebbe avuto efficacia nel caso di specie per scelte consensuali rese manifeste nel corso del giudizio e desumibili dal rifiuto di avvalersi del diritto uniforme, con l'esclusivo richiamo a quello domestico. Da un lato, la decisione conferma un noto orientamento statunitense [v. U. S. Court of appeals, 2nd Circuit, 10 febbraio 2016, *Rienzi and Sons, Inc. c. N. Puglisi e F. industria paste alimentari s. p. a.*, in *Federal Appendix*, 2016, 89]; dall'altro lato, contrasta con quanto stabilito da taluni giudici europei, in particolare da quelli italiani [v. Trib. Vigevano 12 luglio 2000, in *Dir. comm. int.*, 2001, 497; Trib. Padova 25 febbraio 2004, in *Giur. mer.*, 2004, 867 ss.].

2. La tesi statunitense sulla rilevanza dei comportamenti processuali ai fini della stipulazione di un contratto di *opt - out*.

La cosiddetta natura *self – executing* della Convenzione non impedisce una pattuizione contraria, che si estrinseca in un contratto tipico, quello di *opt – out* [v. U. S. Court of appeals, 2nd Circuit, 6 dicembre 1995, *Delchi Carrier, s. p. a. c. Rotorex Corp.*, in *Dir. comm. int.*, 1997, 754]. Secondo la dottrina maggioritaria [cfr. SCHLECHTRIEM, *Requirements of application and sphere of applicability of the Convention*, in *Victoria University of Wellington law review*, 2005, 784 ss.; Lohmann, *Parteiautonomie und UN – Kaufrecht*, Mohr Siebeck, 2005, 197 ss.], la formazione di tale intesa è regolata dalla stessa Convenzione, poiché ciò è coerente con l'obiettivo di promuovere una interpretazione uniforme del Trattato, come richiesto dall'art. 7. Infatti, esso non solo individua il suo ambito di applicazione, ma disciplina i fatti indicativi del loro manifestarsi [cfr. WASMER, *Vertragsfreiheit im UN – Kaufrecht*, Verlag Dr. Kovac, 2004, 45 ss.]; allo stesso modo, fonda il potere derogatorio consensuale. Di conseguenza, in sede di accertamento dell'esistenza di una intesa di *opt – out*, è necessario il rinvio alle norme della Convenzione, in particolare agli artt. 8 e 11.

L'art. 11 si occupa della forma del contratto, così che la sua conclusione non di necessità deve essere consacrata in un testo scritto, ma il raggiungimento dell'intesa può essere desunto da qualunque circostanza, anche dalla condotta reciproca. Questo principio si estende al negozio di *opt – out* e, perciò, la sua stipulazione può essere resa manifesta in qualsiasi modo, purché emerga con univocità la volontà di rinviare alla disciplina propria di un diverso ordinamento [cfr. HOLTHAUSEN, *Vertraglicher Ausschluss des UN – Übereinkommens über internationale Warenkaufverträge*, in *Recht der internationalen Wirtschaft*, 1989, 515 ss.].

La Convenzione riserva una specifica disposizione all'esegesi delle dichiarazioni negoziali, vale a dire l'art. 8, ormai considerato canone esclusivo di interpretazione dell'intento in ogni fase del rapporto, così che concerne non solo dichiarazioni di volontà, ma anche condotte omissive [cfr. ZELLER, *Determining the contractual intent of parties under the United Nations Convention on international sale of goods and common law: a comparative analysis*, in *European journal of law reform*, 2002, 632 ss.]. Pertanto, tale criterio è autonomo da quelli analoghi contemplati nei vari ordinamenti nazionali e opera per tutti i contratti ricompresi nell'ambito di applicazione della Convenzione, incluso quello di *opt – out* [cfr. CAPPUCCIO, *La deroga implicita nella Convenzione di Vienna del 1980*, in *Dir. comm. int.*, 1994, 868 ss.].

L'art. 8 detta due regole e le ordina in via gerarchica, così che devono essere lette in successione [cfr. SAENGER, *Sub art. 8*, in *Internationales Vertragsrecht* a cura di F. Ferrari, Kieninger, Mankowski, Otte, Saenger, Schulze e Staudinger, C. H. Beck, 2018, 585 ss.]. Pertanto, in primo luogo, occorre interpretare il comportamento dei contraenti secondo la loro effettiva intenzione, se conosciuta oppure conoscibile; se non sia di immediata evidenza, bisogna ricercare il significato che una persona ragionevole avrebbe attribuito alla fattispecie nelle medesime circostanze. Questa regola è analoga a quanto disposto nei principi Unidroit all'art. 4. 2 ed è indice di una generale adesione nel commercio internazionale al criterio soggettivo di interpretazione.

Proprio questo ultimo punto è la causa della distanza tra diversi sistemi nella ricostruzione delle implicazioni della condotta processuale. Infatti, per quanto il concetto di ragionevolezza ambisca ad attribuire a circostanze ambigue un significato omogeneo e non in contrasto con i reali obbiettivi degli stipulanti [cfr. SCHMIDT - KESSEL, *Sub art. 8*, in *Commentary on the U. N. Convention on the international sale of goods*, a cura di Schwenzer e Schroeter, Oxford University Press, 2022, 173 ss.], nella prassi ha portato ad assegnare a una medesima questione differenti soluzioni.

Nella ricostruzione della manifestazione implicita di volontà, la giurisprudenza statunitense legge l'art. 8 alla luce delle norme nazionali [cfr. SCHROETER, *Empirical evidence on courts' and counsels' approach to the U. N. Convention on the international sales of goods (with some remarks on professional liability)*, in *International sales law: a global challenge*, a cura di Di Matteo, Cambridge University Press, 2014, 654 ss.]. Così, richiama il cosiddetto *waiver*, cioè la rinuncia a fare valere una pretesa. La mancata invocazione in giudizio della Convenzione equivarrebbe a una rinuncia a trarre vantaggio dai suoi istituti caratteristici e si ricaverebbe l'implicita stipulazione di una intesa di *opt-out*. Questa idea sarebbe confortata dal fatto che, altrimenti, qualora fossero soddisfatti i requisiti di efficacia della Convenzione, difensori avveduti vi farebbero riferimento sino dall'inizio del processo [v. U. S. district Court for the Southern district of New York 8 aprile 2015, *Eldesouky et al. c. Aziz et al.*, in *CISG - online*, case no. 2852]. Infatti, l'interesse a confermare l'operare del diritto uniforme dovrebbe essere reso manifesto subito. In caso contrario, qualora le difese si fondino sul solo ordinamento nazionale, non sarebbe possibile in séguito invocare la Convenzione. Il concorde richiamo al diritto statunitense avrebbe effetti irreversibili, così che la successiva proposizione di una tesi opposta sarebbe irrilevante, a maggiore ragione se intervenisse nel secondo grado di giudizio [v. Court of appeals of the State of Oregon 12 aprile 1995, *GPL Treatment Ltd. c. Louisiana-Pacific Corp.*, in *Pacific reporters, second series*, 1995, 470].

3. La tesi italiana sull'irrilevanza del comportamento processuale.

Nelle prime sentenze attuative della Convenzione, la giurisprudenza italiana ha esaminato la questione con un approccio diverso. L'analisi della condotta processuale è sempre stata considerata un aspetto secondario, poiché, comunque, la determinazione della disciplina applicabile rientra tra i poteri del giudice, in ossequio al principio *iura novit curia* [v. Trib. Cuneo 31 gennaio 1996, in *Dir. comm. int.*, 1996, 653]. Di conseguenza, la volontà di disapplicare la Convenzione deve essere espressa in modo univoco o, quantomeno, desumibile da elementi certi; in loro assenza, non è dato dedurre dal mero silenzio nel processo alcuna manifestazione di volontà.

A prescindere dal sistema normativo richiamato nel giudizio, l'interprete dovrebbe accertare il ricorrere dei presupposti oggettivi per l'operare della Convenzione; laddove essi sussistano, in assenza di una scelta chiara e difforme, dovrebbe confermare l'efficacia del diritto uniforme [v. Trib. Pavia 29 dicembre 1999, in *Corr. giur.*, 2000, 932, con nota di FERRARI, *Rapporto tra diritto materiale uniforme di origine convenzionale e diritto internazionale privato*]. Così, qualunque posizione difensiva sul complesso regolativo invocato sarebbe irrilevante, in quanto l'identificazione delle norme sarebbe demandata

al giudice, al ricorrere di circostanze oggettive, la cui presenza può essere accertata anche in appello [v. App. Milano 11 dicembre 1998, in *Riv. dir. int. priv. proc.*, 1999, 112].

Alla base di questa impostazione vi è la consapevolezza del rapporto di specialità che sussiste tra il diritto interno e quello uniforme [v. Trib. Padova 25 febbraio 2004, cit., con nota di GRAFFI, *L'interpretazione autonoma della Convenzione di Vienna: rilevanza del precedente straniero e disciplina delle lacune*]. Infatti, la Convenzione delinea una fattispecie contrattuale in parte distinta da quella del diritto comune, in quanto enuclea un insieme di regole idonee a costituire un sistema parallelo, assistito da autonomi rimedi e retto da principi generali a sé stanti, ferma la vicinanza dei due negozi quanto agli elementi essenziali e alla causa. Il contratto di compravendita internazionale è un sottotipo della fattispecie generale [sul concetto di sottotipo, cfr. DE NOVA, *Il tipo contrattuale*, Cedam, 1974, 138 ss.; BEDUSCHI, *Tipicità e diritto*, Cedam, 1992, 53 ss.]; di conseguenza, il diritto uniforme prevale su quello interno, poiché il primo regola un numero circoscritto di casi, accomunati dalla transnazionalità dell'operazione e dalla funzione produttiva del bene. Poiché la Convenzione introduce una regolazione sostanziale speciale, per il giudice sarebbe di primaria importanza definire in modo preciso i confini del sistema [v. Trib. Padova 11 gennaio 2005, in *Riv. dir. int. priv. proc.*, 2005, 791; Trib. Forlì 9 dicembre 2008, in *Giur. mer.*, 2009; Cass., 12 dicembre 2022, n. 36144, in *Giur. it. rep.*, 2022].

Tuttavia, l'orientamento italiano non esclude che le parti possano stipulare una intesa di *opt – out* anche in pendenza di un processo [cfr. GRAFFI, *Overview of recent Italian court decisions on the United Nations Convention on the international sale of goods*, in *The european legal forum*, 2000, 241 ss.]. Infatti, rispetto alle diverse articolazioni della compravendita, il modello delineato dal diritto uniforme si contraddistingue per il ruolo riservato ai contraenti, i quali conservano un potere dispositivo sull'intero impianto negoziale [cfr. BOSCHIERO, *Profili dell'autonomia privata nelle convenzioni di diritto uniforme sulla vendita internazionale*, in *L'unificazione del diritto internazionale privato e processuale. Studi in memoria di Mario Giuliano*, a cura di Treves, Pocar, Scovazzi e Clerici, Cedam, 1989, 79 ss.]. In ogni momento, essi possono disapplicare la Convenzione e, così, impedire il pieno realizzarsi dei suoi presupposti.

Rispetto alle sentenze statunitensi, secondo i giudici italiani il mero silenzio sul ricorso al diritto uniforme non è da solo indice sufficiente per desumere un accordo sull'operare di un diverso sistema [v. Trib. Vigevano 12 luglio 2000, cit.]. Infatti, una simile condotta rimarrebbe ambigua, poiché non di necessità sarebbe dettata da una scelta consapevole, ma potrebbe essere il frutto di una errata identificazione del contesto normativo rilevante. Di conseguenza, i difensori potrebbero richiamare l'ordinamento interno in quanto non edotti del potenziale operare di quello uniforme, e non per una valutazione comparativa consapevole e concorde. Tale assunto è coerente con la posizione della Suprema Corte, ad avviso della quale l'obbligo del giudice di ricercare in via officiosa le fonti deve essere riferito alle norme di ordinamenti stranieri e al diritto internazionale [v. Cass., 5 maggio 2022, n. 14209, in *Giur. it. rep.*, 2022; Cass., 29 dicembre 2016, n. 27365, *ibidem*, 2016]; soprattutto, nell'ambito della Convenzione, si dovrebbe accertare la stipulazione di un accordo derogatorio implicito quando emergano elementi ulteriori, alla luce dei quali sia possibile intravedere una specifica manifestazione di volontà

derogatoria, non un mero errore nell'impostazione giuridica [v. Cass., 25 gennaio 2018, n. 1867, in *Riv. dir. int. priv. proc.*, 2021, 141].

3. La forma del contratto di *opt - out* implicito e i presupposti della sua identificazione.

La questione dell'identificazione del contratto di *opt - out* implicito è stata ripresa da una sentenza svizzera, la quale è in continuità con l'orientamento dei giudici italiani e ne sviluppa le conclusioni [v. BGE 28 maggio 2019, in *Internationales Handelsrecht*, 2019, 236]. In questo caso, le parti avevano invocato solo l'operare del diritto interno, per una errata interpretazione del contratto, che indicava quale legge applicabile quella elvetica. Tuttavia, il mero riferimento al sistema di uno Stato parte della Convenzione non comporta di per sé la sua inefficacia, poiché occorrono elementi ulteriori da cui sia possibile desumere la scelta di richiamare il solo diritto sostanziale domestico, per esempio con espressioni che rimandino al rispettivo Codice civile [cfr. DOKTER, *Interpretation of exclusion – clauses of the Vienna sales Convention*, in *Rabels Zeitschrift für Ausländisches und internationales Privatrecht*, 2004, 435 ss.; FERRARI, *Zum vertraglichen Ausschluss des UN – Kaufrechts*, in *Zeitschrift für Europäisches Privatrecht*, 2002, 737 ss.].

Posto che difettavano circostanze indicative della conclusione del contratto di *opt - out*, il riferimento al mero diritto nazionale era frutto di un fraintendimento delle parti, le quali credevano di dare una corretta esecuzione al negozio, mentre trascuravano l'operare della Convenzione. Di conseguenza, occorre stabilire quale fosse la legge applicabile e, in particolare, determinare se, ferma la mancata conclusione di un accordo di *opt - out* nella fase stragiudiziale, comunque esso fosse stato stipulato nel corso del processo, in via implicita. La sentenza ha concluso in favore dell'efficacia della Convenzione. Infatti, dal momento che l'intesa sull'esclusione del suo operare postula un consenso effettivo, tale requisito deve emergere dalla condotta processuale, la quale deve essere espressione di un preciso intento concorde di fondare le rispettive difese su un sistema differente [cfr. SCHROETER, *Irrtumsanfechtung nach nationalem Recht und Anforderungen an Ausschlussvereinbarungen bei Anwendbarkeit des UN – Kaufrechts*, in *Internationales Handelsrecht*, 2019, 234 ss.]. Affinché si assista alla stipulazione di un accordo di *opt - out*, la scelta deve essere deliberata e, pertanto, occorre la consapevolezza del possibile operare della Convenzione [cfr. JUHASZ, *Stillschweigender Ausschluss des UN – Kaufrechts im Prozess*, in *Internationales Handelsrecht*, 2021, 93 ss.].

Questo aspetto non emerge nella sentenza statunitense. In particolare, dall'esposizione dei fatti non è possibile ravvisare alcun comportamento indicativo di un intento ulteriore. In generale, dichiarazioni di volontà possono rilevare come manifestazione indiretta di un fatto psichico diverso dall'oggetto apparente; ma in tanto questa qualificazione è esatta, in quanto esse si impongano non già per il loro significato immediato, ma solo perché espressione di uno stato interiore implicito e condiviso, così che la determinazione dell'oggetto del negozio non dipenda dall'interpretazione del linguaggio, bensì da quella di un comportamento concludente [cfr. GIAMPICCOLO, *Note sul comportamento concludente*, in *Riv. trim. dir. proc. civ.*, 1961, 783 ss.]. Invece, nel

contesto delineato dalla pronuncia statunitense, dal richiamo al diritto nazionale non traspare una sottintesa manifestazione di volontà derogatoria della Convenzione. Le dichiarazioni appaiono determinate da un errore e la pronuncia ascrive alle parti una intenzione lontana da quella più probabile, vale a dire quella di richiamare il diritto statunitense visto come unico sistema rilevante, seppure in modo infondato.

A prescindere dalla ricerca del retropensiero che abbia determinato l'agire dei contraenti, nel caso esaminato dalla sentenza non è possibile confermare l'avvenuta stipulazione implicita di un contratto di *opt - out*. Nonostante sia concesso concluderlo per *facta concludentia*, perché un comportamento si possa qualificare in tale senso deve giustificare l'illazione univoca dell'elemento volitivo, che deve essere il suo presupposto, con l'esclusione di ogni fatto contrario [cfr. GIAMPICCOLO, *Note sul comportamento concludente*, loc. cit.; Id., *La dichiarazione recettizia*, Giuffrè, 1959, 5 ss.]. Pertanto, l'esistenza del nesso tra fatto interiore e fenomeno esteriore non deve sussistere in assoluto, ma deve raggiungere il grado di certezza richiesto dall'esperienza ordinaria, così che il significato implicito sia rilevabile [cfr. BETTI, *Teoria generale del negozio giuridico*, Giappichelli, 1950, 137 ss.]. A maggiore ragione, questa conclusione è fondata nell'ambito del diritto uniforme, il quale adotta come generale canone esegetico il grado di comprensione proprio della persona ragionevole. Nel caso di specie, la condotta processuale non è stata priva di ambiguità e non si può rintracciare una volontà negoziale, ma si discute di affermazioni rese dai difensori senza che avessero contezza del quadro normativo complessivo.

Bibliografia essenziale

BEDUSCHI, *Tipicità e diritto*, Cedam, 1992.

BETTI, *Teoria generale del negozio giuridico*, Giappichelli, 1950.

BOSCHIERO, *Profili dell'autonomia privata nelle convenzioni di diritto uniforme sulla vendita internazionale* in *L'unificazione del diritto internazionale privato e processuale. Studi in memoria di Mario Giuliano*, a cura di Treves, Pocar, Scovazzi e Clerici, Cedam, 1989, 75 ss..

CAPPUCCIO, *La deroga implicita nella Convenzione di Vienna del 1980*, in *Dir. comm. int.*, 1994, 861 ss..

DE NOVA, *Il tipo contrattuale*, Cedam, 1974.

DOKTER, *Interpretation of exclusion – clauses of the Vienna sales Convention*, in *Rabels Zeitschrift für Ausländisches und internationales Privatrecht*, 2004, 430 ss..

F. FERRARI, *Rapporto tra diritto materiale uniforme di origine convenzionale e diritto internazionale privato* (nota Trib. Pavia 29 dicembre 1999), in *Corr. giur.*, 2000, 935 ss..

F. FERRARI, *Zum vertraglichen Ausschluss des UN – Kaufrechts*, in *Zeitschrift für Europäisches Privatrecht*, 2002, 737 ss..

GIAMPICCOLO, *La dichiarazione recettizia*, Giuffrè, 1959.

GIAMPICCOLO, *Note sul comportamento concludente*, in *Riv. trim. dir. proc. civ.*, 1961, 778 ss..

GRAFFI, *Overview of recent Italian court decisions on the United Nations Convention on the international sale of goods*, in *The European legal forum*, 2000, 240 ss..

GRAFFI, *L'interpretazione autonoma della Convenzione di Vienna: rilevanza del precedente straniero e disciplina delle lacune* (nota Trib. Padova 25 febbraio 2004), in *Giur. mer.*, 2004, 868 ss..

HOLTHAUSEN, *Vertraglicher Ausschluss des UN – Übereinkommens über internationale Warenkaufverträge*, in *Recht der internationalen Wirtschaft*, 1989, 513 ss..

HONNOLD, *Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention*, Kluwer international law, 2009.

JUHASZ, *Stillschweigender Ausschluss des UN – Kaufrechts im Prozess*, in *Internationales Handelsrecht*, 2021, 86 ss..

LOHMANN, *Parteiautonomie und UN – Kaufrecht*, Mohr Siebeck, 2005.

REIFNER, *Stillschweigender Ausschluss des UN – Kaufrecht im Prozess*, in *Internationales Handelsrecht*, 2002, 52 ss..

SAENGER, *Sub art. 8*, in *Internationales Vertragsrecht*, a cura di F. FERRARI, KIENINGER, MANKOWSKI, OTTE, SAENGER, SCHULZE e STAUDINGER, C. H. Beck, 2018, 584 ss..

SCHLECHTRIEM, *Requirements of application and sphere of applicability of the Convention*, in *Victoria University of Wellington law review*, 2005, 781 ss..

SCHMIDT - KESSEL, *Sub art. 8*, in *Commentary on the U. N. Convention on the international sale of goods*, a cura di Schwenzer e Schroeter, Oxford University Press, 2022, 159 ss.

SCHROETER, *Empirical evidence on courts' and counsels' approach to the U. N. Convention on the international sales of goods (with some remarks on professional liability)*, in *International sales law: a global challenge*, a cura di Di Matteo, Cambridge University Press, 2014, 649 ss..

SCHROETER, *Irrtumsanfechtung nach nationalem Recht und Anforderungen an Ausschlussvereinbarungen bei Anwendbarkeit des UN – Kaufrechts*, in *Internationales Handelsrecht*, 2019, 234 ss..

WASMER, *Vertragsfreiheit im UN – Kaufrecht*, Verlag Dr. Kovac, 2004.

ZELLER, *Determining the contractual intent of parties under the United Nations Convention on international sale of goods and common law: a comparative analysis*, in *European journal of law reform*, 2002, 629 ss..