

Internationale koopovereenkomsten

Het V.N.-verdrag van Wenen van 11 april 1980

D. Van Hoof

INLEIDING: VERANDERDE INTERNATIONALE HANDELS- BETREKKINGEN

Kenmerkend voor de naoorlogse internationale economische betrekkingen zijn, enerzijds, de ontzaglijke toename van het goederenverkeer (FOB-waarde van 1948 vijftienvoudig in 1974) (1), en, anderzijds, de verandering die is opgetreden in de aard van de verhandelde goederen, nl. uitrustingsgoederen naast afgewerkte produkten. Deze wijziging heeft nieuwe types van internationale contracten doen ontstaan, zoals de engineering-contracten «sleutel-op-de-deur», maar ook van «produkt-in-de-hand» waarbij de leveranciers ook voor de productie, of toch ten minste de opleiding van het inheemse personeel, moet instaan, en zelfs «markt-in-de-hand» met garantie van een afzetmarkt (2). Het zijn over het algemeen contracten met een lange looptijd.

Het opstellen van zulke overeenkomsten is een uiterst delikate aangelegenheid die veel tijd en vakkennis vereist. Bijzonder gevoelig is de vraag welke rechtsregels van toepassing zijn.

J. Herbots (3) noemt vier soorten rechtsregels die van toepassing kunnen zijn op internationale contracten :

1. het door partijen, rechtbank of scheidsrechter gekozen *kaderrecht*, d.w.z. de dwingende rechtsregels waarvan niet mag worden afgeweken,
2. *politiewetten* die onmiddellijk van toepassing kunnen zijn,
3. de *openbare orde* in de zin van het IPR van de rechtbank vóór dewelke de zaak moet worden beslecht, en
4. *geïncorporeerde rechtsregels* waaraan de partijen het contract, op basis van de wilsautonomie, onderwerpen.

De keuzemogelijkheden zullen nog vergroten indien en wanneer het EEG-Verdrag inzake het Recht dat van toepassing is op Verbintenissen

(1) FLAMMEE, M., *Problemen met betrekking tot uitvoering van internationale contracten*, Postuniversitaire Lessencyclus V.U.B., 1981-1982, 1.

(2) VAN DE VONDER-VERCAMMEN, V., *Algemene beschouwingen over het sluiten van contracten met ontwikkelingslanden*, R.W., 1979-80, 2612; en: *Het engineering-contract: nieuw contractspatroom van een industriële maatschappij*, T.P.R., 1980, 831.

(3) HERBOTS, J., *Incorporatie van vreemd recht in een overeenkomst*, T.P.R., 1981, 41.

uit Overeenkomst (4) dat ter ondertekening werd opengesteld in Rome op 19 juni 1980, en dat reeds ondertekend werd door België, de Bondsrepubliek, Frankrijk, Ierland, Italië, Luxemburg, Nederland en Denemarken, in voege treedt.

Eens dit verdrag geratificeerd, zullen de partijen een verschillend recht kunnen aanwijzen voor de verschillende onderdelen van de overeenkomst, voorzover de gekozen rechtsstelsels op logische, samenhangende wijze kunnen worden gecombineerd: dit wordt *depeçage* genoemd (en wordt door de Belgische rechtsleer afgewezen).

Op grond van art. 3, tweede lid kunnen de partijen ten alle tijde de overeenkomst aan een ander recht onderwerpen dan datgene dat de overeenkomst voordien beheerste. Wijziging in de rechtskeuze door de partijen heeft geen invloed op de formele geldigheid van de overeenkomst en doet geen afbreuk aan de rechten van derden: men wil dus gedaan maken met de immutabiliteit van overeenkomsten, en de uitvoering ervan naar best vermogen laten gebeuren.

Men lette er wel op dat dit verslag slechts IPR-regels bevat omtrent de vraag welk recht van toepassing is op de internationale overeenkomst. Tot dusver heeft de EG. het beste voorbeeld van vrijwillig afstand van wetgevende soevereiniteit in het belang van de economische integratie dat de wereld ooit heeft gezien, spijs haar passie voor uniformiteit of ten minste harmonisatie, geen pogingen ondernomen om de Lidstaten gemene materiële regels te doen adopteren op een van de meest fundamentele gebieden van het economisch leven, nl. de *koopovereenkomst* tussen partijen gevestigd in, of betreffende goederen vervoerd tussen, meerdere Lid-Staten — wat zeer verwonderlijk is.

Met het oog op de steeds intenser wordende internationale economische relatie is op initiatief van de Verenigde Naties op het gebied van de internationale koopovereenkomst een belangrijk verdrag tot stand gekomen op 11 april 1980 te Wenen, nl. het *VN-Verdrag inzake de Internationale Koopovereenkomst* dat werd uitgewerkt in de schoot van de United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL), en dat het voorwerp uitmaakt van deze bespreking.

Eigenlijk had men zich reeds vroeger aan uniforme regels op dit gebied kunnen verwachten.

Inderdaad, er kwamen, in het sterk groeiende internationale handelsrecht, verdragen tot stand inzake internationaal vervoer te land, te water en in de lucht, inzake intellectuele eigendomsrechten (Europese Conventie van 1973), inzake mededingingsrecht, zelfs inzake internationale overeenkomsten, nl. wat betreft betalingsvoorwaarden, leveringstermijnen, en dgl., o.i.v. de «*advisory codes*» van de International Chamber of Commerce (b.v. ICC Incoterms).

(4) *Publ.B.EG*, L 266 —80/934/EG.

De nationale staten schenen met tegenzin de toepassing van hun nationale wetten op internationale contracten te willen opgeven, wat dan vaak het bekende «forum shopping» voor gevolg had. Het grote na-deel van de huidige regeling is dat in vele gevallen regels worden toegepast op internationale contracten, die in feite ontworpen zijn voor nationaal gebruik. Een voorbeeld uit het Engelse recht toont dit aan: de Sale of Goods Act (1893), die in 1979 een nieuwe versie kreeg, gaat fundamenteel terug op Victoriaanse toestanden (5). En toch wordt deze wet vaak en op vele plaatsen toegepast op internationale overeenkomsten.

Er was dus duidelijk een nieuwe visie gewenst. Die is er dan uiteindelijk met het VN-Verdrag van Wenen gekomen in 1980, maar met een aanloop die in de jaren dertig begon.

HOOFDSTUK 1: HET WEENSE KOOPVERDRAG, VOORGESCHIEDENIS

In 1929 werd onder impuls van Ernst Rabel het International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) opgericht, een intergouvernementele groep van eminente rechtsgeleerden met hoofdkwartier in Rome. UNIDROIT besliste in het begin van de jaren '30 pogingen te ondernemen om tot eenvormigheid inzake de regels van de totstandkoming van en verbintenissen uit de koopovereenkomst te komen. Die pogingen werden onderbroken door de oorlog, maar toch was UNIDROIT erin geslaagd nog voor de oorlog een ontwerp-tekst van eenvormige wet inzake internationale koopovereenkomsten op te stellen.

Na de oorlog kwam er een eerste poging tot eenmaking tot stand in het kader van de Haagse Conferenties, nl. the Hague Convention of 1955 on the Law applicable to international Sales of Goods (door België ondertekend) die tot doel had de IPR-regels inzake internationale koopovereenkomsten te uniformiseren. De grote principes die aan de basis lagen van deze tekst, waren: de «party autonomy», en indien er geen wil van de partijen was uitgedrukt, gold de wet van de «seller's country» (wat absoluut geen common law principe was), en in derde instantie de wet van de «closest connection». De VSA verwierp de eerste twee regels: alleen de U.S. Sales of Goods Code, of regels die zeer dicht bij deze lagen, werden aanvaard (6).

De COMECON-staten hadden de CMEA General Conditions of Delivery (1958-1968) aanvaard, waarbij de regel van de 'seller's country'

(5) PERROTT, D.L., *The Vienna Convention 1980 on contracts for the international sale of goods*, *The International Contract Law and Finance Review*, 1980, 578.

(6) PERROTT, D.L., *ibid.*, 579.

gold voor zaken die niet expliciet door de General Conditions waren geregeld.

Verre van materiële regels te uniformiseren, had deze conventie zelfs de IPR-regels niet kunnen eenmaken, en werd niet ondertekend door de VSA, COMECON, UK, West-Duitsland en Nederland.

Spijts deze mislukking werden de pogingen onverdroten verdergezet, en in 1964 kwamen de Haagse Conventies Uniform Law on the International Sale of Goods, (ULIS) en de Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods (ULFIS) tot stand. Dit was een poging om tot uniforme «substantive law» (materiële regels) te komen, maar het werd volgens Perrott een «Byzantijnse diversificatie» (7).

Hoewel geratificeerd door 27 staten, waaronder de EG-staten, de VSA en Japan, hebben deze Haagse verdragen gefaald. Zij waren, volgens Prof. J. Honnold, leider van de Amerikaanse delegatie bij het Weense Koopverdrag 1980, «essentially the product of the civil law tradition of Western Europe» (8).

HOOFDSTUK 2: TOTSTANDKOMING

In 1964 werd door Hongarije aan de Verenigde Naties voorgesteld een commissie voor internationaal handelsrecht op te richten. In 1966 kwam de *United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL)* tot stand die als taak meekreeg «the promotion of progressive harmonization and unification of the law of international trade» (9) via verdragen en het opstellen van modelwetten.

De commissie telt nu 36 leden (9 Afrikaanse, 7 Aziatische, 5 Oost-Europese, 6 Latijns-Amerikaanse, en 9 Westerse), voor 6 jaar gekozen. Op de agenda van de commissie verscheen al zeer vlug als een van de topprioriteiten het internationale koopverdrag. Hoewel de twee Haagse verdragen van 1964, omwille van hun voorkeur voor de civil law en ingewikkeldheid, geen genade hadden gevonden bij de VSA, de socialistische staten en de derde-wereldnaties, vormden ze toch de vertrekbasis voor het nieuwe verdrag.

In 1976 kwam er een eerste ontwerp van koopverdrag klaar, maar zonder de regels inzake de totstandkoming van koopovereenkomsten die in 1977 afzonderlijk tot stand kwamen: de grondslag van de scheiding was de overweging dat aldus de staten de gelegenheid zouden

(7) PERROTT, D.L., *ibid.*, 580.

(8) HONNOLD, J., *The draft convention on contracts for the international sale of goods: an overview*, *A.J.C.L.*, 1979, 225.

(9) HARTKAMP, A.S., *Het Weense Koopverdrag*, Kluwer, 1980, 7.

hebben de twee afzonderlijk te ratificeren, wat altijd makkelijker is dan de twee samen.

Hoewel in 1978 de twee toch weer werden samengevoegd, kunnen nu deel II, dat betrekking heeft op de totstandkoming, en deel III, dat op de verbintenissen uit koopovereenkomst slaat, afzonderlijk worden goedgekeurd.

Het ontwerp-verdrag werd besproken tijdens de diplomatieke conferentie van 10 maart tot 11 april 1980 in de Hofburg te Wenen door 62 deelnemende delegaties van staten, en waarnemers van verscheidene internationale organisaties, zoals de International Chamber of Commerce. Het doel was het creëren van uniforme rechtsregels met toepassing op de internationale koop die aanvaardbaar zouden zijn voor de civil law- en common law-landen, de socialistische staten en de ontwikkelingslanden. Het verdrag werd ter ondertekening opengesteld tot september 1981 (het eindprotocol werd reeds door de EG-landen minus Luxemburg, de VSA, Canada, Japan, China, Rusland, de Oost-bloklanden, Argentinië, Brazilië en verscheidene derde-wereldlanden ondertekend). Het treedt in voege één jaar na de tiende ratificatie. Er wordt verwacht dat spoedig zullen ratificeren : de VSA, UK, Australië, Frankrijk, Duitsland, Italië en Nederland.

De EG-Commissie wordt geacht zeer gunstig te staan t.a.v. het verdrag, en, in geval van ratificatie door de Lid-Staten, zou dit verdrag de koopovereenkomsten tussen partijen uit de Lid-Staten, en ook uit andere landen, gaan beheersen. De houding van de EG-landen zal van groot belang zijn, en zal de enige hoop op korte termijn zijn op eenvormigheid van de regels inzake de internationale koopovereenkomst in de gemeenschap (10).

HOOFDSTUK 3 : INHOUD VAN HET VERDRAG

§ 1. Toepassingsgebied

Wat is een internationale koop ?

Internationale koopovereenkomsten zijn «contracts of sale of goods between parties whose places of business are in different states» (art. 1), wanneer deze staten verdragsstaten zijn of wanneer de regels van het IPR leiden tot toepassing van het recht van een verdragsstaat wat duidelijk moet blijken uit de koopovereenkomst of uit de onderhandelingen (art. 1, tweede lid).

Wat de toepassing van het IPR betreft (1,b) kunnen verdragsluitende landen, die zoals de DDR, een aparte wetgeving inzake internationale

(10) HARTKAMP, A.S., *ibid.*, 10.

koopcontracten bezitten(11), daaromtrent een reserve maken op grond van art. 95.

Het IPR speelt dus nog een rol : het kan bepalen of het verdrag moet worden toegepast. Het Weense Koopverdrag is in dit opzicht minder kritisch ten aanzien van het IPR dan de ULIS : het is dienstig bij het opvullen van lacunes (legal gaps), d.w.z. zaken die niet uitdrukkelijk door het verdrag worden geregeld, dienen te worden geregeld door dat nationale recht dat door het IPR wordt aangewezen (art. 7,2).

Een aantal goederen en diensten wordt uitgesloten : o.a. goederen gekocht voor persoonlijk of familiaal gebruik (de zog. consumentenverkoop), behalve wanneer de verkoper er niet op de hoogte van is, verder waardepapieren, schepen, vliegtuigen en electriciteit. (art. 2). De reden van de uitzondering van het privé-gebruik is wel dat internationale koopovereenkomsten zelden tussen particulieren worden afgesloten, en dat het verdrag zich niet wil mengen in de nationale wetgeving inzake bescherming van de consumenten(12).

Het verdrag regelt uitsluitend de totstandkoming van, en de verbintenissen ontstaan uit, de overeenkomst ten aanzien van verkoper en koper, en niet de geldigheid van de overeenkomst (deze regeling wordt aan het nationale recht overgelaten).

Evenmin is het verdrag van toepassing op de aansprakelijkheid van de verkoper voor «death or personal injury caused by the goods to any person», de zog. «produktenaansprakelijkheid» (art. 5) : dit heeft voor gevolg dat de verkoper zich niet kan beroepen op de vervaltermijn van art. 39 die de koper 2 jaar tijd geeft om de verkoper de «lack of conformity» van de goederen ter kennis te brengen. Dus, de produktenaansprakelijkheid wordt geregeld door de nationale wet (in België niet alleen tussen de partijen, maar ook tussen verkoper en latere koper(s)) (13).

De partijen hebben de mogelijkheid (art. 6) de toepassing van het verdrag op hun overeenkomst uit te sluiten : er heerst dus *autonomie van de partijen*.

De conventie is aanvullend recht, en de partijen kunnen er geheel of gedeeltelijk van afwijken. Bonell (14) merkt hierbij op dat de rechtsleer, en wellicht later de rechtspraak, daartegen ingaat : inderdaad, op deze wijze wordt de bedoeling van de conventie miskend.

Een uitzondering hierop wordt gemaakt door art. 12 dat i.v.m. de vormloosheid van de koopovereenkomst, bepaald door art. 11 en art.

(11) Gesetz über die internationalen Wirtschaftsverträge, Staatsverlag der DDR, 1978.

(12) BONELL, M.J., *La nouvelle convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, Droit et Pratique du commerce international*, 1987, tome 7, n° 1., 12

(13) HARTKAMP, A.S., *ibid.*, 16.

(14) BONELL, M.J., *ibid.*, 12.

29, voorziet dat de artt. 11 en 29 niet gelden wanneer een partij zijn handelszetel heeft in een verdragsstaat die, luidens art. 96, een verklaring heeft afgelegd dat een koopovereenkomst, of wijziging of beëindiging ervan, een aanbod, een aanvaarding *schriftelijk* moet gebeuren, een reserve die vooral voor de Oostbloklanden van groot belang scheen, aangezien geen enkele andere staat de schriftelijke vorm voor *alle* contracten voorziet (15).

§ 2. Interpretatiecriteria

Veelvuldig wordt gebruik gemaakt van de 'redelijkheid': een (on)redelijke termijn, persoon, kost (art. 88).

Terwijl het ULIS-verdrag niet uitdrukkelijk de 'goede trouw' als criterium aanwendde, doorbreekt art. 7 van het UNO-verdrag deze schuchterheid: 'observance of good faith', hoewel letterlijk alleen bij de interpretatie van de conventie waar te nemen, maar volgens de zeer invloedrijke Hongaarse afgevaardigde G. Eörsi (16) ook toe te passen in de rechtsbetrekkingen tussen koper en verkoper.

Aangelegenheden inzake verbintenissen uit internationale koopovereenkomsten die niet uitdrukkelijk zijn geregeld in deze conventie, worden geacht te worden beheerst door de algemene principes waarop dit verdrag steunt, en door de regels van het IPR. (art. 7,2).

Dus, de rechter zal moeten kijken naar het verdrag, en dan naar de IPR-regels van het forum.

Bonell (17) suggereert dat het wellicht beter ware de nationale wet van de twee partijen in acht te nemen (voorstel van Italië dat niet werd aanvaard).

§ 3. Gewoonterecht

Dit is controversieel gebied: de reglementen en gebruiken i.v.m. de internationale koop vormen een echt netwerk van rechten en verplichtingen, door sommigen de moderne *lex mercatoria* genoemd. De gewoonte inzake internationaal handelsrecht is fragmentarisch, en wordt vaak door de sterkste partij opgedrongen (18). Moet nu een internationale regeling, zoals het verdrag, de gewoonte incorporeren of vervangen?

ULIS was gewoonte-gezind: art. 9 hield voor dat, ingeval van conflict, de gewoonte de bovenhand diende te krijgen, tenzij de partijen het

(15) DDR, Gesetz über..., art. 11 en 89.

(16) EORSI, G., *Problems of unifying law on the formation of contracts for the international sale of goods*, *A.J.C.L.*, 1979, 311.

(17) BONELL, M.J., *ibid.*, 15.

(18) BONELL, M.J., *ibid.*, 16.

anders hadden voorzien. De grote moeilijkheid met de gewoonte is dat ze goed werkt in een homogeen milieu, maar problemen meebrengt in het internationale verkeer (19).

Art. 9 van het VN-verdrag houdt voor dat de partijen gebonden zijn door de gewoonten en praktijken die ze aanvaard hebben. Impliciet aanvaarde gewoonten kunnen alleen die zijn die de partijen kenden of behoorden te kennen, of in het internationale handelsrecht alom bekend zijn en toegepast worden. Hierbij kan worden opgemerkt dat ULIS een derde lid had, stellende dat de typische uitdrukkingen van de internationale handel, zoals FOB en CIF, dienden te worden geïnterpreteerd volgens de betekenis eraan gehecht door erkende internationale organisaties, zoals de Incoterms van de ICC.

§ 4. De Totstandkoming van Koopovereenkomsten

Wat de totstandkoming van koopovereenkomsten betreft, wijkt het VN-verdrag weinig af van ULIS van 1964.

De belangrijkste principes van toepassing op de totstandkoming zijn :

- er worden geen vereisten gesteld voor vorm of bewijs (art. 11); zoals gezegd, was dit tegen de zin van de socialistische staten, en werd er door art. 12 een reserve-mogelijkheid ingelast. De mogelijkheid tot het voorzien van een bepaalde vorm is wel voorhanden (wil van de partijen);
- om uit te maken of het om een echt aanbod, en niet een uitnodiging tot aanbod, gaat, moeten de volgende elementen aanwezig zijn :
 - 1^o het aanbod moet zijn gedaan aan één of meer gespecificeerde personen,
 - 2^o de wil van de aanbieder om zich gebonden te achten bij eenvoudige aanvaarding moet duidelijk blijken,
 - 3^o de goederen moeten duidelijk gespecificeerd zijn;
- het aanbod blijft herroepbaar tot bij de sluiting van de overeenkomst, behalve indien de aanbieder een termijn heeft voorgesteld waarbinnen het aanbod onherroepbaar is ;
- wat de aanvaarding betreft, maakt het verdrag onderscheid tussen uitdrukkelijke en uit gedrag blijkende aanvaarding ; stilzwijgende aanvaarding werd niet aangenomen.

De aanvaarding wordt effectief wanneer ze de aanbieder bereikt (art. 18).

Art. 19 heeft het over een «gekwalificeerde» aanvaarding mag worden genoemd, nl. een aanvaarding die niet conform is aan het aanbod (er komen aanvullingen, beperkingen, wijzigingen wat betreft prijs, kwali-

(19) BONELL, M.J., *ibid.*, 16.

teit, betalingsvoorwaarden bij): dit wordt als verwerping opgevat, en betekent een tegenaanbod. Uitzondering wordt gemaakt voor wijzigingen die de voorwaarden niet fundamenteel («materially») veranderen (art. 19, tweede lid).

§ 5. Verplichtingen van de Verkoper

A.S. Hartkamp (20) vindt dat het verdrag koper-gezind is, en hem een verbeterde rechtspositie bezorgt. Niet verwonderlijk dus dat de verplichtingen van de verkoper meer uitgesponnen zijn dan die van de koper.

Bij de verplichtingen staat de aflevering centraal omdat, vanaf het ogenblik dat deze heeft plaatsgehad, het risico voor verlies of beschadiging van de zaak van de verkoper op de koper overgaat (dat was ook zo bij ULIS). In het internationale handelsrecht is dit normaal: het is nl. niet zozeer van belang voor de partijen wanneer het abstracte eigendomsrecht overgaat, maar wel is het van primordiaal belang te weten wat de verkoper moet doen om de koper de materiële beschikking van de goederen te bezorgen, en wanneer risico en kosten op deze laatste overgaan.

Het verdrag voorziet geen gedifferentieerde regeling voor de verschillende leveringswijzen die in gebruik zijn, en die vaak door typische clausules worden aangeduid. Het beperkt er zich toe te onderscheiden of de koop al dan niet verplaatsing van de goederen voorziet t.a.v. op het ogenblik dat de sluiting van de overeenkomst plaatsheeft (art. 31). Er wordt dus geen (moeilijk te formuleren) bepaling van 'levering' gegeven, wat een opmerkelijke vereenvoudiging t.a.v. ULIS is.

Wat de *levering* betreft, stelt het verdrag als regel dat, in de hypothese van verplaatsing, en indien de partijen niet anders voorzien, de verkoper de goederen moet overdragen ('hand over') aan de vervoerder, of, in het andere geval, de goederen ter beschikking moet stellen van de koper ('place at the buyer's disposal') op de plaats waar de verkoper zijn belangrijkste commerciële centrum heeft, of op een andere de partijen bekende plaats.

Wat de *overgang van het risico* betreft, dit gaat over op het ogenblik waarop de verkoper de goederen aan de vervoerder overdraagt, of het ogenblik waarop de koper bezit neemt, ofwel de goederen te zijner beschikking staan (art. 69).

Wat de koop van goederen in *transit* betreft, daar gaat het risico over bij het sluiten van de overeenkomst, tenzij de partijen anders stipuleren.

Indien bij de sluiting van de overeenkomst de verkoper wist of hoorde te weten dat de goederen verloren of beschadigd waren en de koper

(20) HARTKAMP, A.S., *ibid.*, 25.

niet op de hoogte heeft gesteld, komt verlies of beschadiging ten laste van de verkoper (art. 68).

Wat de *conformiteit van de goederen* betreft, is de verkoper aansprakelijk voor om het even welk gebrek aan conformiteit dat bestaat wanneer het risico op de koper overgaat, zelfs als de non-conformiteit pas later tot uiting komt (art. 36).

Een interessant punt is dat het verdrag toelaat dat het onderzoek naar de conformiteit kan worden uitgesteld tot bij de aankomst van de goederen (art. 38).

De goederen moeten vrij zijn van enig recht van, of aanspraak door derden die de koper onbekend zijn, (art. 42).

De *prijs* is een moeilijkheid: reeds bij ULIS hadden er zich twee kampen afgetekend (21). Het westerse kamp eiste niet dat er een prijs zou worden vastgelegd door de partijen: in dat geval zou de normale prijs waartegen gewoonlijk door de verkoper wordt verkocht, of de normale prijs voor dat soort goederen, gelden. Voor de socialistische en derde-wereldlanden was er geen overeenkomst, indien geen duidelijke prijs werd vastgelegd.

Het Weense verdrag ging bijna op de klippen over deze aangelegenheid (22): na veel over een weer gepraat kwam de volgende (niet gelukkige) oplossing uit de bus: de overeenkomst kan, ook zonder vastlegging van de prijs, als gesloten worden aangezien (art. 14); anderzijds zegt het verdrag dat men zich moet richten naar de marktprijs voor dat type van goederen, maar dat de overeenkomst geldig moet gesloten zijn. Zo ontstaat er een probleem voor die staten die het deel II (art. 14-24) dat de totstandkoming van overeenkomsten behandelt, niet goedgekeurd hebben. Dit heeft nl. verwijzing naar het nationale recht voor gevolg, wat voor Westerse landen bij overeenkomsten met socialistische of ontwikkelingslanden wel eens tot ongeldigheid zou kunnen leiden van die overeenkomsten die geen expliciete prijs bevatten (23).

§ 6. Niet-uitvoering van de Overeenkomst door de Verkoper en Rechtsmiddelen van de Koper

Het belangrijkste verhaal dat de koper heeft ingeval van algehele (gebrekkige aflevering, andere dan in de overeenkomst voorziene goederen, uitwinning), of gedeeltelijke (vertraging, niet-conforme goederen, gedeeltelijke uitwinning) niet-uitvoering, is het recht de ontbinding van de overeenkomst te eisen ('declare the contract avoided') (art. 45 en 49).

(21) BONELL, M.J., *ibid.*, 24.

(22) BONELL, M.J., *ibid.*, 25.

(23) BONELL, M.J., *ibid.*, 25.

Het moet wel degelijk over een 'wezenlijke' tekortkoming gaan : «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» (art. 25) (A.S. Hartkamp is niet zeker of dit een betere formulering is dan ULIS (24). *Ontbinding van rechtswege* ('ipso facto avoidance') komt niet meer voor omdat dit in weinig rechtsstelsels voorzien is : ontbinding moet dus steeds door uitdrukkelijke verklaring plaatshebben (art. 26). Het andere belangrijke middel waarover de koper beschikt is van de verkoper de juiste uitvoering van de overeenkomst te eisen (te vgl. met «specific performance remedy at common law» in het Engelse recht). In de internationale handel bestaan er, in deze context, twee problemen (25) :

1. de rechtbanken in Engeland en de VSA passen deze «specific performance remedy at common law» zelden toe, zelfs in het geval van het niet uitvoeren van een verbintenis om iets te doen of om iets anders dan geld te geven, en kennen schadevergoeding toe ten belope van de schade veroorzaakt door de niet-uitvoering.

Het verdrag is tot de volgende oplossing gekomen : ieder nationale rechtbank is gehouden een vonnis tot uitvoering uit te spreken, maar slechts in die gevallen waarin ze op die wijze zou hebben gehandeld volgens haar eigen recht.

2. het tweede probleem betreft de precieze draagwijdte van het recht op eis tot uitvoering. Er dient te worden uitgemaakt of en binnen welke grenzen, indien de geleverde zaak gebreken vertoont of niet de vereiste kwaliteit bezit, dit recht om herstel of vervanging van de zaak te vorderen, zich uitstrekt.

Volgens het verdrag kan het herstel van de tekortkoming slechts worden geëist ingeval deze laatste niet onredelijk is gezien de omstandigheden (art. 46, derde lid) ;

anderzijds kan er slechts vervanging worden geëist in het geval van 'fundamental breach of contract' (art. 46, tweede lid).

Bij levering van goederen niet conform aan de voorwaarden van de overeenkomst kan de koper vermindering van de prijs vragen in proportie tot de waardevermindering bij de levering (art. 50).

Herstel kan langs de gewone weg ('out of court') plaatshebben, en de rechter zal er slechts bij betrokken worden indien dit niet kan of niet binnen een redelijke termijn (art. 48).

De koper moet de verkoper binnen redelijke termijn op de hoogte

(24) HARTKAMP, A.S., *ibid.*, 19.

(25) BONELL, M.J., *ibid.*, 26.

brengen van tekortkomingen, anders zou men van kwade trouw van de koper kunnen spreken.

§ 7. Schadevergoeding en Exoneratiegronden

Het verdrag spreekt van schadevergoeding voor geleden verlies en gederfde winst ten gevolge van niet-naleving van de contractuele verplichtingen (art. 74). Het zwijgt omtrent de vraag of ook indirecte schade aan het patrimonium van de koper daaronder begrepen is (26). Voordien werd reeds even aangeraakt dat de zog. 'produkten-aansprakelijkheid' m.b.t. dood en/of verwondingen aan de koper of derden niet wordt geregeld door het verdrag, en aan het nationale recht wordt overgelaten. De regel die het verdrag vastlegt is dat de in gebreke blijvende partij slechts aansprakelijk is voor voorziene of voorzienbare schade op het moment van contractsluiting (art. 74), en dat de schadeleidende partij alles moet doen om de schade te beperken (art. 77). Schadevergoeding ontstaat uit het objectieve feit van het in gebreke blijven bij de uitvoering van de contractuele verplichtingen zonder dat de fout van de in gebreke blijvende partij moet worden bewezen. De in gebreke blijvende partij kan aansprakelijkheid *uitsluiten* door aan te tonen dat de niet-uitvoering toe te schrijven is aan een hindernis onafhankelijk van haar wil, en waarvan men redelijkerwijs kon aannemen dat ze niet van haar afhing of kon worden voorzien (art. 79). Dit heeft duidelijk affiniteiten met 'strict liability' (foutloze aansprakelijkheid) voorzien voor breach of contract in de common law-landen (27).

Men verlaat dus de idee dat de schuldenaar slechts aansprakelijk is voor niet-uitvoering wegens fout. Toch is er geen echte strict liability, maar vergroot men de mogelijkheden van exoneratie t.a.v. van de common law-regeling op basis van de theorie van 'frustration of contract'.

Het basisprincipe is duidelijk: iedere partij is aansprakelijk voor niet-uitvoering in de mate dat de gebeurtenis die deze heeft veroorzaakt, behoort tot zijn risico-sfeer die bij overeenkomst moet worden vastgelegd, en die zal samenhangen met de aard van de verhandelde goederen, b.v. het verschil tussen massaal of 'op maat' geproduceerde goederen, met de afhankelijkheid van de producent van zijn leveranciers, beschikbaarheid van de grondstoffen, etc.

Uitsluitingsgronden werken slechts bevrijdend gedurende de tijd dat de hindernis bestaat. De partij die zich op exoneratie-gronden beroept, is gehouden de andere partij binnen een redelijke termijn te informeren op straffe van schadevergoeding indien deze laatste schade heeft opgelopen ten gevolge van laattijdige verwittiging (art. 79, vierde lid).

(26) BONELL, M.J., *ibid.*, 29.

(27) BONELL, M.J., *ibid.*, 30.

§ 8. Verplichtingen van de Koper en Rechtsmiddelen van de Verkoper

De koper moet de prijs betalen en de goederen in ontvangst nemen (art. 53).

De prijs werd reeds voldoende besproken in § 5.

Evenals de koper heeft de verkoper het recht het contract te ontbinden indien de koper zijn contractuele verplichtingen niet nakomt en een 'fundamental breach of contract' begaat (art. 64) (zie ook 2.2.5. en 2.2.6), of hij heeft recht op schadevergoeding (zie 2.2.7).

Indien een partij de prijs of een andere verschuldigde som niet betaalt, is er interest verschuldigd (art. 78). Er werd, hoewel sommige delegaties erop aandrongen, geen voet vastgelegd.

HOOFDSTUK 4: CONCLUSIES

Het Verdrag van Wenen van 1980 was nodig om de regels van de internationale handel, vervat in ULIS en ULFIS te moderniseren, versoepelen, vereenvoudigen. Toch mag worden gesteld dat de Haagse Verdragen nog de basis van het nieuwe VN-verdrag vormen.

De klassieke basis van een (koop)overeenkomst is nog steeds aanbod en aanvaarding. Toch mag ernstig in vraag worden gesteld of het verdrag in dit opzicht voldoet. Inderdaad, in de lange, ingewikkelde onderhandelingen die de overeenkomst voorafgaan, wanneer en hoe ontstaan werkelijk juridisch het aanbod en de aanvaarding, en wat zijn slechts de intenties van de partijen? Wat gebeurt er met de confidentiële informatie die in de loop van de onderhandelingen wordt uitgewisseld? Weliswaar heeft het verdrag een bepaling van «observance of good faith» opgenomen (in art. 7), maar die slaat volgens de letter van het verdrag slechts op de interpretatie van het verdrag. (De Hongaarse afvaardiging had voorgesteld de volgende bepaling op te nemen: «In the course of the formation of the contract, the parties must observe the principles of fair dealing and act in good faith»). Helaas werd dit voorstel niet aanvaard).

Evenmin heeft het verdrag enige aandacht besteed aan de zeer druk beoefende praktijk van type-contracten en algemene voorwaarden vaak door een van de partijen opgelegd bij bepaalde categorieën overeenkomsten, en de problematiek die daaruit voortspuit.

Teleurstellend kan ook worden genoemd dat het verdrag zich niet heeft uitgesproken over de geldigheid van overeenkomsten, ofschoon reeds in de schoot van UNIDROIT een ontwerp-verdrag daaromtrent bestond, nl. de «Draft of a Law on the Unification of certain Rules relating to the Validity of Contracts of the International Sale of

Goods». Het gangbare excuus dat de geldigheid geen belang heeft in de internationale handel, wordt door Bonell (28) betwist.

Het verdrag steunt nog steeds op het principe van de autonomie van de partijen, zonder zich te willen realiseren dat de nationale staten, omwille van het grote economische belang van internationale overeenkomsten, steeds meer met nationale wetgeving tussenbeide komen, b.v. door het vastleggen van administratieve normen zoals contingenteringen. Het verdrag heeft niet duidelijk bepaald hoe die nationale normen onder het verdrag werken (zoals het EG-Verdrag van 1980 dat b.v. wel doet, nl. in zijn art. 7).

Men mag stellen dat de echte internationale unificatie van regels terzake van de koopovereenkomst voorbij is.

Er bestaan teveel verschillen en onverzoenbare standpunten.

Op wetgevend vlak zal men zich moeten beperken tot de harmonisatie van het recht van groepen (van landen) die reeds een enge sociale, economische en culturele band met elkaar hebben.

Heeft het verdrag dan geen waarde, kan tot besluit worden gevraagd? Met A.S. Hartkamp (29) kunnen de volgende nieuwe tendensen in het verdrag worden ontdekt:

- vereenvoudiging of 'grote schoonmaak',
- grotere rechtszekerheid,
- meer formalisme, o.a. i.v.m. de geschreven vorm,
- grotere invloed van de common law-ideeën, en
- een verbeterde rechtspositie van de koper.

En Hartkamp besluit: «Ik acht de nieuwe conventie een alleszins geslaagde creatie, een welgeschapen en levensvatbare boreling, die naar ik hoop meer succes zal hebben bij het veroveren van de wereld dan het nog jonge, maar reeds kwijnende ouderpaar» (30).

(28) BONELL, M.J. *ibid.*, 34.

(29) HARTKAMP, A.S., *ibid.*, 21.

(30) HARTKAMP, A.S., *ibid.*, 34.