

HET WEENSE KOOPVERDRAG
Een transactiekosten-benadering

door

Arnald J. KANNING

INHOUD

1. INLEIDING
2. TRANSACTIEKOSTEN-BENADERING VAN HET WEENSE KOOPVERDRAG
 - A. Economische efficiëntie en welvaartsmaximalisatie
 - B. Vooronderstellingen
 - C. Transactiekosten-benadering
3. CONCURRERENDE RECHTSSTELSLS IN DE PRAKTIJK
 - A. Fase 1. Totstandkoming internationale koopovereenkomst
 - a. De regelmatig terugkerende internationale koop
 - b. De eenmalige internationale koop
 - B. Fase 2. Afdwingen naleving internationale koopovereenkomst
 - a. Rechters
 - b. Arbiters
4. FORMULIERENSTRIJD
5. CONCLUSIE
 - A. De internationale commerciële praktijk
 - B. De juridische praktijk

Het gebruik van het Weense Koopverdrag 1980 (Verdrag der Verenigde Naties inzake internationale koopovereenkomsten betreffende roerende zaken) in de internationale handelspraktijk wordt onderzocht. In deze rechtseconomische benadering wordt nagegaan in hoeverre het Weense Koopverdrag bijdraagt tot verlaging van transactiekosten.

1. INLEIDING

Het Verdrag der Verenigde Naties inzake internationale koopovereenkomsten, Wenen 11 april 1980, hierna het (Weense Koop-)verdrag bevat een eenvormige regeling betreffende de totstandkoming van internationale koopovereenkomsten (Deel I van het verdrag) en de rechten en plichten van partijen bij dergelijke overeenkomsten (Deel II van het verdrag). Deze codificatie van internationaal handelsrecht, ofwel materieelrechtelijke eenmaking, is van regelend recht. Afhankelijk van de wensen kunnen de regels van het Weense Koopverdrag bij het sluiten van een internationale koopovereenkomst worden gewijzigd, waardoor het verdrag praktisch gezien kan worden aangemerkt als een standaard of voorbeeld internationale koop. Voor Nederland is het verdrag op 1 januari 1992 in werking getreden. Het verdrag zal voor België naar alle waarschijnlijkheid per 1 oktober 1997 in werking treden. Dientengevolge zullen de Haagse Koopverdragen van 1964 (LUVI en LUF), die dezelfde onderwerpen behandelen, voor België geen geldingskracht meer hebben. Op dit moment heeft het verdrag geldingskracht in 44 landen over de gehele wereld.(1) Het formele en materiële toepassingsgebied van het Weense Koopverdrag wordt gedetailleerd in de literatuur behandeld.(2)

(1) Verdragsstaten zijn: Argentinië, Australië, Bosnië en Hercegovina, Bulgarije, Canada, Chili, China, Cuba, Denemarken, Duitsland, Ecuador, Estland, Egypte, Finland, Frankrijk, Georgië, Guinee, Hongarije, Irak, Italië, Joegoslavië, Lesotho, Litauwen, Mexico, Moldavië, Nederland, Nieuw Zeeland, Noorwegen, Oeganda, Oekraïne, Oostenrijk, Roemenië, Russische Federatie, Singapore, Slowakije, Slovenië, Spanje, Syrië, Tsjechië, Verenigde Staten van Amerika, Wit-Rusland, Zambia, Zweden en Zwitserland.

(2) De formele aspecten van het Weense Koopverdrag worden goed uitgediept in STRIKWERDA, L., *Inleiding tot het Nederlandse Internationaal Privaatrecht*, Groningen, Wolters-Kluwer, 4e gewijzigde druk 1995. De materiële aspecten van het Weense Koopverdrag worden goed uitgediept in de volgende handboeken: HONNOLD, J.O., *Uniform Law for the International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Deventer/Boston, Kluwer Law and Taxation Publishers, 1991. SCHLECHTRIEM, P., *Uniform Sales Law, The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Vienna, Manzsche Verlags- und Universitäts-buchhandlung, 1986. BIANCA, C.N. en BONELL, M.J., *Commentary on the International Sales Law*, Milan, *The 1980 Vienna Sales Convention*, Guiffiré, 1987. HERBOTS, J.H., *De transnationale koopovereenkomst, Het Weense Koopverdrag van 1980*, Leuven/Amersfoort, Uitgeverij Acco, 1991. VAN DER VELDEN, F.J.A. *Het Weense Koopverdrag 1980 en zijn rechtsmiddelen*, Deventer,

De opzet van deze bijdrage is als volgt. Allereerst wordt de transactiekosten-benadering in paragraaf 2 uiteengezet. Daarna wordt in paragraaf 3 met behulp van deze transactiekosten-benadering onderzocht of de standaard internationale koop van het Weense Koopverdrag in zijn geheel veel betekenis heeft voor de internationale handelspraktijk in Nederland. In paragraaf 4 wordt een individuele regeling van de standaard onderzocht en tot slot kunnen in paragraaf 5 enige conclusies worden getrokken voor België als verdragsstaat van het Weense Koopverdrag.

Om een enigszins accuraat beeld van de praktijk te krijgen is empirisch onderzoek verricht in Nederland. Acht grote Nederlandse advocatenkantoren en zesenvoertig takken van handel hebben hun medewerking aan een enquête verleend. Uit de enquête blijkt dat internationale koopovereenkomsten worden nagekomen op grond van internationale handelsgebruiken en gewoonten. Deze internationale handelsgebruiken en gewoonten regelen nooit alles. De leemten kunnen door Nederlands recht óf het Weense Koopverdrag worden opgevuld. Uit de enquête komt verder naar voren, dat Nederlandse advocaten Nederlands recht prefereren en dat leemten merendeels worden opgevuld door het Weense Koopverdrag.⁽³⁾

Vanuit de transactiekosten-benadering is dit heel wel te verklaren. Transactiekosten zijn alle kosten die gepaard gaan met het sluiten van transacties. Internationale handelsgebruiken en gewoonten zijn het beste afgestemd op de specifieke eisen van de betreffende tak van handel en verlagen daarom het meest transactiekosten. Nederlandse advocaten kennen het Nederlandse recht het beste, voor hen verlaagt dit het meest transactiekosten bij de opvulling van leemten. Buitenlandse advocaten willen de leemten natuurlijk opvullen met hun nationale recht. Het Weense Koopverdrag is goed toegankelijk en verlaagt in zulke gevallen het meest transactiekosten voor beide partijen. De betekenis van het Weense Koopverdrag ligt dan ook niet zozeer in de praktijk als wel in de rechtsunificatie van de internationale koop. Het valt te verwachten dat het nationale recht betreffende de koopovereenkomst zich in de richting van het Weense Koopverdrag zal ontwikkelen.

Kluwer, 1988. VON CAEMMERER-SCHLECHTRIEM, *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht, Das Übereinkommen der Vereinten Nationen über den internationalen Warenkauf -CISG-Kommentar*, Munich, C.H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, 1990.

(3) De volledige enquête is verkrijgbaar bij de auteur.

2. TRANSACTIEKOSTEN-BENADERING VAN HET WEENSE KOOPVERDRAG

A. Economische efficiëntie en welvaartsmaximalisatie

Partijen sluiten transacties op markten. Door uitwisseling, door koop en verkoop, worden schaarse middelen dáár aangewend, waar hun nut voor consumenten het hoogste is. Als transacties economisch efficiënt verlopen, houdt dit in dat de aanwending van schaarse middelen op een dusdanige wijze geschiedt, dat de behoeften van consumenten maximaal worden bevredigd.(4)

De welvaart van individuen wordt in de economie bepaald door de mate van behoeftenbevrediging voorzover deze afhankelijk is van het geheel van schaarse middelen.(5) Maximale behoeftenbevrediging of welvaartsmaximalisatie maakt individuele nutsmaximalisatie mogelijk. In de Paretiaanse welvaartstheorie is een aanwending van middelen efficiënt als het onmogelijk is om door een heraanwending van middelen ten minste één persoon er op vooruit te laten gaan (naar zijn/haar oordeel) en niemand anders er slechter op wordt (naar zijn/haar oordeel).(6)

B. Vooronderstellingen

Aan de economische efficiëntie gaan drie belangrijke vooronderstellingen vooraf. Te weten:

1. rationeel handelen van mensen.
2. het bestaan van 'property rights'.
3. transactiekosten moeten laag zijn.

1. Individuen handelen rationeel als zij handelen in overeenstemming met hun eigen preferenties, hun eigen voorkeuren. Individuen zijn volgens deze theorie van de rationele keuze in staat hun eigen preferenties te bepalen, de situatie waaraan zij de hoogste voorkeur geven verschaft hen het hoogste nut en zij handelen zodanig dat zij hun eigen nut maximaliseren. De preferenties van individuen worden weergegeven door hun nutsfuncties, die aangeven in welke mate diverse alternatieven worden geprefereerd.

(4) POSNER, R.A., *Economic Analysis of Law*, U.S.A., Little Brown and Company, 1992, p. 11.

(5) ANDRIESEN, J.E. e.a., *Economie in Theorie en Praktijk*, Leiden/Antwerpen, Stenfert Kroese Uitgevers, 1994, p. 4.

(6) STEPHEN, F.H., *The Economics of the Law*, Brighton, Wheatsheaf Books Ltd., 1988, p. 41.

2. De positie van elk individu in relatie tot de aanwending van schaarse middelen wordt bepaald door het bezit van 'property rights'. Deze rechten beschrijven volgens Cooter en Ulen:

„*What a person may and may not do with the resources he owns: the extent to which he may possess, use, transform, bequeath, transfer, or exclude others from his property*”.(7)

De uitwisseling van deze 'property rights' (bundels eigendomsrechten) brengt efficiënte allocatie tot stand als de 'property rights' exclusieve rechten vormen en de 'property rights' vrijelijk overdraagbaar zijn.

3. De uitwisseling van 'property rights' tussen rationele mensen bewerkstelligt nog géén economische efficiëntie. Transactiekosten staan namelijk in de weg. Dit zijn alle kosten die gepaard gaan met het sluiten van transacties. Voorbeelden van transactiekosten zijn: het zoeken van een transactiepartner, het opstellen van een contract, het controleren van de uitvoering en het afdwingen van de naleving van een contract. Door te proberen deze transactiekosten te reduceren kan een grotere economische efficiëntie bewerkstelligd worden.

C. Transactiekosten-benadering

De Amerikaanse economist Ronald Coase stelt dat instituties ontstaan wanneer zij transactiekosten reduceren.(8) Daarbij kan worden gedacht aan een institutie als de onderneming. Soms gaat een transactie binnen een onderneming met lagere transactiekosten gepaard dan via de markt. De onderneming als instituut verdient dan de voorkeur. Rechtsstelsels fungeren ook als zodanig. Het scheppen van duidelijkheid door wetgevers omtrent regels die bij het sluiten van overeenkomsten en bij de tenuitvoerlegging ervan in acht moeten worden genomen, leidt tot verlaging van transactiekosten.

Het Weense Koopverdrag van 1980 kan in het kader van deze transactiekosten-benadering worden gezien. Men hoopt door rechtsunificatie op het gebied van de internationale koop dat partijen sneller en duidelijker tot transacties kunnen komen. Voor internationale handelaren geeft dit verdrag antwoord op de vraag welk recht op hun

(7) COOTER, R. e.a., *Law and Economics*, U.S.A., Harper Collins Publishers, 1988, p. 91.

(8) COASE, R.H., *The Firm, The Market and The Law*, Chicago/London, The University of Chicago Press, 1988, pp. 174-179.

internationale koopovereenkomst van toepassing kan zijn. Als het Weense Koopverdrag transactiekosten verlaagt, wordt een efficiënte aanwending van schaarse middelen bewerkstelligd.

Op grond van de transactiekosten-benadering valt het te verwachten dat internationale handelaren, voor zover mogelijk, hun internationale koopovereenkomsten onderwerpen aan die rechtsregels die het meest transactiekosten verlagen. Het Weense Koopverdrag concurreert in principe met nationale rechtsstelsels en met internationale handelsgebruiken en gewoonten. Internationale handelaren hebben de keuze tussen het Weense Koopverdrag, nationaal recht en internationale handelsgebruiken en gewoonten.

Als het Weense Koopverdrag veelvuldig wordt gebruikt in de internationale handelspraktijk houdt dit in dat het verdrag het meeste transactiekosten verlaagt bij de totstandkoming en tenuitvoerlegging van internationale koopovereenkomsten.

3. CONCURRERENDE RECHTSSTELSELS IN DE PRAKTIJK

In deze paragraaf worden de bevindingen van het uitgebreide onderzoek onder acht grote Nederlandse advocatenkantoren en zesenvestig takken van handel uiteengezet. Met name bedrijfsjuristen en advocaten kunnen het gebruik van het Weense Koopverdrag in de internationale handelspraktijk beïnvloeden. Daarenboven adviseren handelsorganisaties hun leden over juridische aspecten van een internationale koopovereenkomst en kunnen zij met behulp van internationale algemene inkoop- en/of verkoopvoorwaarden een bepaald beleid voeren ten aanzien van het Weense Koopverdrag. Na de uiteenzetting van het feitenmateriaal kan de transactiekosten-benadering op de bevindingen worden toegepast.

Vooraleer het feitenmateriaal wordt beoordeeld, moet nog het een en ander worden gezegd. De makers van het Weense Koopverdrag waren zich terdege bewust van de concurrentiestrijd die het verdrag aangaat met internationale handelsgebruiken en gewoonten en nationaal recht. Men heeft daarom getracht de standaard of voorbeeld internationale koop zó te redigeren, dat zoveel mogelijk landen het verdrag zouden ratificeren en, daarmee samenhangend, zoveel mogelijk internationale handelaren zich in de rechtsunificatie zouden kunnen vinden. Als het aan de makers ligt, wint het Weense Koopverdrag de concurrentie-

strijd met internationale handelsgebruiken en gewoonten en met nationaal recht.

Om dit doel te bereiken stelt het verdrag zich met zijn regelend recht flexibel op. De bepalingen van de internationale koopovereenkomst zelf en internationale handelsgebruiken en gewoonten worden met rust gelaten. De gevolgen hiervan zijn evident. Internationale handelaren kunnen hun koopovereenkomsten, binnen zekere grenzen, naar eigen goeddunken samenstellen. Veelal hebben handelaren handelsvoorschriften of algemene voorwaarden die van het Weense Koopverdrag afwijken, wat voor de toepassing van het Weense Koopverdrag géén probleem vormt. Het verdrag erkent gewoonten die plaatselijk, landelijk of slechts binnen een bepaalde bedrijfstak gelden. Ter aanvulling zij opgemerkt dat internationale handelaren de mogelijkheid hebben om het verdrag te kiezen ook al is het in principe niet van toepassing omdat de internationale koop buiten het formele en/of materiële toepassingsgebied valt.

Het onderscheiden van twee fasen, respectievelijk de totstandkoming van een internationale koopovereenkomst en het (eventueel) afdwingen van naleving van deze koopovereenkomst, vergemakkelijkt de uiteenzetting en rechtseconomische interpretatie van de verzamelde feiten.

A. Fase 1. Totstandkoming internationale koopovereenkomst

Dé internationale koopovereenkomst bestaat niet. De vorm waarin de koop wordt gegoten, wordt onder andere beïnvloed door de aard van het betreffende product, door veel of weinig import en/of export, door juridisch advies en door het al dan niet bestaan van internationale algemene voorwaarden. Grofweg kunnen uit het onderzoek in Nederland twee vormen worden onderscheiden, te weten de regelmatig terugkerende en de eenmalige internationale koop:

1. Regelmatig terugkerende internationale koop. Dit betreft gewoonlijk internationale koopovereenkomsten gesloten door grote Nederlandse ondernemingen met zeer veel import en/of export. Zij gaan meestal gepaard met uitgebreide internationale handelsvoorschriften c.q. internationale algemene voorwaarden en intensieve juridische advisering. De handel in granen, zaden en peulvruchten en de handel in rubber vormen goede voorbeelden.
2. Eenmalige internationale koop. Dit betreft gewoonlijk internationale koopovereenkomsten gesloten door kleine Nederlandse onder-

nemingen met weinig import en/of export. Meestal ontbreken internationale handelsvoorschriften c.q. internationale algemene voorwaarden en juridisch advies. Soms worden de binnenlandse algemene voorwaarden op de internationale koop van toepassing verklaard. De Nederlandse grind- en zandhandel en de Nederlandse heipalenleveranciers vormen goede voorbeelden.

Het onderscheid verheldert de verscheiden handelspraktijk, waarin internationale handelaren bij de totstandkoming van een internationale koopovereenkomst een keuze kunnen maken tussen verschillende rechtsregels, die het meest transactiekosten verlagen en daardoor een efficiëntere aanwending van schaarse middelen bewerkstelligen. Zoals gezegd kan in principe een keuze worden gemaakt tussen het Weense Koopverdrag, nationale rechtsstelsels, en internationale handelsgebruiken en gewoonten.

a. De regelmatig terugkerende internationale koop

De invloed van advocaten en bedrijfsjuristen doet zich het sterkst gelden bij de regelmatig terugkerende internationale koop. Vaak worden internationale algemene voorwaarden door advocaten opgesteld. Advocaten en bedrijfsjuristen adviseren internationale handelaren om hun koopovereenkomst zó in te kleden, dat rechten en verplichtingen die zij willen verkrijgen, respectievelijk op zich willen nemen zo uitputtend mogelijk worden geregeld. Internationale algemene voorwaarden helpen daarbij en de eigen internationale handelsgebruiken en gewoonten prevaleren derhalve. Sommige takken van handel, zoals de granenhandel, hebben zulke gedetailleerde eigen regelingen, dat een Weens Koopverdrag niet nodig is. In de internationale koopovereenkomst kan meestal niet alles worden geregeld. Nederlandse advocaten en bedrijfsjuristen verklaren het liefst Nederlands recht van toepassing om eventuele leemten op te vullen. Dit kan als de buitenlandse wederpartij bereid is dit recht te accepteren of als Nederlands recht afdwingbaar is. Natuurlijk moet een eventuele gerechtelijke uitspraak wel in het betreffende land executeerbaar zijn. Deze vlieger gaat in het merendeel van de gevallen niet op. Nederlandse advocaten en bedrijfsjuristen adviseren daarom alle restant of onvoorziene problemen met het Weense Koopverdrag op te lossen. Uit het onderzoek blijkt dat de verschillen tussen het Weense Koopverdrag en Titel 1 van Boek 7 B.W. door advocaten gering worden bevonden. Zeker bij internationale koopovereenkomsten met landen die wel partij zijn bij het Weense Koopverdrag is het verdrag gunstig

voor Nederlandse advocaten omdat adviesinwinning over vreemd recht geld en tijd kost, terwijl interpretatie van het Weense Koopverdrag makkelijker is. Advocaten adviseren doorgaans géén uitsluiting van het verdrag. Van de zesenvieftig takken van handel hebben achtentwintig takken internationale algemene inkoop- en/of verkoopvoorwaarden. Van deze achtentwintig handelsvoorwaarden sluiten zeventien voorwaarden het Weense Koopverdrag niet uit. Twee voorwaarden sluiten het verdrag impliciet uit door een uitsluitende rechtskeuze voor Nederlands recht. Acht voorwaarden sluiten het verdrag expliciet uit en verklaren Nederlands recht van toepassing en één doet dit soms.(9)

b. De eenmalige internationale koop

Internationale handelaren denken meestal niet over het Weense Koopverdrag na bij het sluiten van een internationale koop. Zij hebben er zelfs vaak nog nooit van gehoord en laten zich niet adviseren door advocaten en bedrijfsjuristen. Internationale algemene voorwaarden lonen niet en ontbreken bij de eenmalige of sporadische import en/of export. De eenmalige internationale koop wordt nagekomen op grond van 'ad hoc' internationale handelsgebruiken en gewoonten. Daarnaast proberen beide partijen meestal voor de zekerheid hún eigen binnenlandse algemene voorwaarden op te dringen. In deze algemene voorwaarden wordt zeer vaak een rechtskeuze voor nationaal recht gedaan. Alleen machtige verkopers kunnen deze rechtskeuze daadwerkelijk opdringen. De verwijzing naar nationaal recht houdt mede een impliciete verwijzing naar het Weense Koopverdrag in zonder dat internationale handelaren zich daarvan bewust zijn. In

(9) Achtentwintig takken van handel met internationale algemene inkoop- en/of verkoopvoorwaarden.* Zeventien takken van handel sluiten het Weense Koopverdrag niet uit: Koramiek Holding BV. Vereniging van heipalenleveranciers. Vereniging van bloemkwekerij producten. Vereniging van plantenkwekers. Vereniging voor de handel in rubberartikelen. Orgalime, Europese koepel van metaalnijverheidsorganisaties. Vereniging van Nederlandse houtondernemingen. Nederlandse vereniging voor zaaizaad en plantgoed. Bond van bloembollenhandelaren. Vereniging van de Nederlandse chemische producten. Kleidakpannen Nederland. Centrale vereniging van Nederlandse wijnhandelaren. Federatie van handelaren in granen, zaden en peulvruchten. Nederlandse vereniging van houtagenten. Nederlandse vereniging voor fruit en groenten importhandel. Vereniging van ondernemingen in de metaal-, electronica-, elektronische industrie, en aanverwante sectoren.* Twee takken van handel sluiten het verdrag impliciet uit: Vereniging van groothandelaren, importeurs, exporteurs en agenten in schoeisel. Vereniging van Nederlandse smeerolieondernemingen Nederland.* Acht takken van handel sluiten het verdrag expliciet uit: Vereniging van Nederlandse golfkartonfabrikanten. Vereniging van Nederlandse papier- en kartonfabrieken. Metaalunie, branchegroep Nederlandse aanhangwagenfabrikanten. Nederlandse cacao vereniging. Condiitiën van de Nederlandse handel in granen en diervoedsel grondstoffen. Grain and feed trade association. Vereniging van kunstmest producenten. European cartonmakers association.* Één tak van handel sluit het verdrag soms expliciet uit: Bond van plantenhandelaren.

uitzonderingsgevallen hebben partijen helemaal niets geregeld en is het Weense Koopverdrag dus eveneens van toepassing. Van de zes- en veertig takken van handel hebben zeventien takken géén internationale algemene inkoop- en/of verkoopvoorwaarden. Van deze zeventien takken van handel wordt door slechts vier takken uitsluiting van het Weense Koopverdrag geadviseerd.(10)

Opmerkelijk is dat fundamentele bezwaren jegens het Weense Koopverdrag, die tot uitsluiting zouden kunnen leiden, nauwelijks uit het onderzoek naar voren komen. Het enige inhoudelijke bezwaar betreft de regeling van de 'formulierenstrijd' (zie paragraaf 4).

In de praktijk doet het er niet zo veel toe of nu wel of niet over de toepassing van het Weense Koopverdrag is nagedacht. Mééstal lossen de internationale handelsgebruiken en gewoonten vrijwel alle problemen op en is het Weense Koopverdrag in principe wel van toepassing, maar zonder gevolgen. Dit geldt voor zowel de regelmatig terugkerende als de eenmalige internationale koop. Waarin verschillen de regelmatig terugkerende en de eenmalige internationale koop? Door herhaling ontstaan uitgekristalliseerde internationale handelsgebruiken en gewoonten, die worden weergegeven in internationale algemene voorwaarden. Een standaard of voorbeeld internationale koop als het Weense Koopverdrag kan nooit tippen aan de eigen gedetailleerde regelingen. De eenmalige internationale koop kent uiteraard veel minder tot geen gedetailleerde regelingen, waardoor het Weense Koopverdrag als standaard meer diensten kan bewijzen. Uitsluiting van het Weense Koopverdrag komt bij de regelmatig terugkerende internationale koop vaker voor, maar zelfs als dit niet gebeurt verdringen de eigen regelingen het Weense Koopverdrag toch.

Het Weense Koopverdrag verliest de concurrentiestrijd met specificie-

(10) Zeventien takken van handel zonder internationale algemene inkoop- en/of verkoopvoorwaarden.* Dertien takken die géén uitsluiting van het Weense Koopverdrag adviseren: Federatie van verenigingen van groothandelaren in bouwstoffen. Stichting BBM. Vereniging van lederimporteurs en fourniturenleveranciers. Vereniging van papiergroothandelaren. Nederlandse vereniging van grind- en zandhandelaren. Vereniging van oesterkwekers en exporteurs. Vereniging fabrikanten en importeurs compressoren en pneumatische werktuigen. Nederlandse vereniging van thee-importeurs en thee-exporteurs. Nederlandse vereniging van producenten en importeurs van beeld en geluidsdragers. Vereniging van ondernemingen van betonmortelfabrikanten in Nederland. Nederlandse tegelhandelaren. Vereniging van Nederlandse dakroloffabrikanten. Nederlandse federatie van producenten, importeurs en handelaren van medische producten.* Vier takken die wél uitsluiting van het verdrag adviseren: Vereniging van Nederlandse fabrikanten en importeurs van vulstof voor bitumineuze werken. Algemene Vereniging voor de buizenhandel. Vereniging RODIS. Nederlandse organisatie van gas-, olie- en kolenhandelaren.

ke internationale handelsgebruiken en gewoonten die het meest transactiekosten verlagen omdat ze door de gebruikers zelf zijn ontwikkeld. Gebruikers zelf beschikken in een bepaalde tak van handel over meer en betere kennis van zaken dan buitenstaanders. Hieruit is te verklaren, dat specifieke internationale handelsgebruiken en gewoonten tot lagere transactiekosten leiden dan het Weense Koopverdrag.(11)

Handelsvoorschriften regelen echter nooit alle aspecten van een internationale koop, dus moet nationaal recht óf het Weense Koopverdrag de leemten opvullen.

Het verlaagt transactiekosten om het recht van toepassing te verklaren, waarmee men het meest vertrouwd is. Nederlandse internationale handelaren zijn het best bekend met Nederlands recht. Buitenlandse internationale handelaren zullen daarentegen natuurlijk het liefst hun nationale recht van toepassing willen verklaren. Het Weense Koopverdrag wint daarom de concurrentiestrijd met nationaal recht, want transactiekosten worden door het verdrag voor beide partijen verlaagd. Nederlandse internationale handelaren en met hen Nederlandse advocaten hoeven zich niet meer te verdiepen in vreemd recht, terwijl het Weense Koopverdrag parallelle regels kent in vergelijking met het Nederlands recht. Buitenlandse advocaten hoeven zich bij toepassing van het Weense Koopverdrag niet meer in voor hen vreemd Nederlands recht te verdiepen.

B. Fase 2. Afdwingen naleving internationale koopovereenkomst

Uit de ter beschikking staande jurisprudentie blijkt dat het Weense Koopverdrag voornamelijk een factor van betekenis speelt bij eenmalige internationale koopovereenkomsten.(12)(13) Veel jurisprudentie had betrekking op Duitse handelaren die eenmalig modieuze Italiaanse schoenen kochten. Afgezien van veel niet-gepubliceerde

(11) BERTRAMS, R.I.V.F., *Enige aspecten van het Weense Koopverdrag*, Lelystad, Koninklijke Vermande BV, 1995. Dit preadvies, uitgebracht voor de Nederlandse Vereniging voor Burgerlijk Recht trekt soortgelijke conclusies.

(12) The United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) in Wenen, Oostenrijk houdt jurisprudentie aangaande het Weense Koopverdrag bij in het CLOUT systeem. Tot op heden zijn 50 zaken uit verscheidene verdragsstaten opgenomen.

(13) FROHN, E.N., *Toepassing Weens Koopverdrag 1980 door de Nederlandse rechter, Europees Privaatrecht, opstellen over Internationale Transacties en Intellectuele Eigendom*, red. GROSHUIDE, F.W. en BOELE-WOELKI, K., Lelystad, Koninklijke Vermande BV, 1995. In dit artikel worden 19 Nederlandse uitspraken besproken.

jurisprudentie blijkt daarenboven uit het onderzoek dat geschillen tussen internationale handelaren in het merendeel van de gevallen geregeld worden door tussenkomst van advocaten. Door een schikking worden langdurige en kostbare procedures vermeden.

Schikkingen vormen een instrument om transactiekosten te verlagen. Nederlandse advocaten maken bij schikkingen bij voorkeur gebruik van handelsvoorschriften.

Met enige voorzichtigheid kan een aantal trends uit de jurisprudentie worden gedestilleerd. De manier waarop een procedure wordt afgewikkeld hangt in sterke mate af van de opstelling van de koopovereenkomst. Handelsvoorschriften, internationale algemene voorwaarden, rechtskeuze en arbitragebeding spelen daarbij een belangrijke rol.

Een rechter, maar ook een arbiter, zal bij een geschil tussen partijen omtrent de internationale koopovereenkomst in de eerste plaats moeten kijken naar de regelingen die partijen zèlf hebben getroffen. Internationale handelsvoorschriften c.q. internationale algemene voorwaarden prevaleren.(14)

Rechters en arbiters erkennen in de tweede plaats een rechtskeuze, want partijen weten zelf het best welk recht ter aanvulling van de algemene voorwaarden op hun internationale koopovereenkomst van toepassing moet zijn. Een rechtskeuze voor nationaal recht houdt op grond van de jurisprudentie betreffende het Weense Koopverdrag géén uitsluiting van het verdrag in. Het Weense Koopverdrag vormt namelijk een essentieel onderdeel van het nationale recht.(15) Voor sommige partijen kan dit natuurlijk tot verrassingen leiden. Een Duitse rechter stelde ter verduidelijking: „It was held that the application of the CISG (= Weense Koopverdrag) could be excluded only if that was the actual and not the hypothetical intention of the parties.”(16) Tot op heden wordt een exclusieve rechtskeuze voor nationaal recht als 'actual intention' van partijen beschouwd, wat een impliciete uitsluiting van het Weense Koopverdrag betekent.(17) Deze exclusieve rechtskeuze ziet er bijvoorbeeld als volgt uit: „Op

(14) Landesgericht Baden-Baden 14 augustus 1991, *RIW* 1992, 62.

(15) International Court of Arbitration case nr. 6653 1993, *Journal de Droit International* 1993, 1041 en Oberlandesgericht Köln 22 februari 1994, *IPRax* 1995, 365 en 393.

(16) Kammergericht Berlin 24 januari 1994, *RIW* 1994, 683.

(17) Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft - Wien 15 juni 1994, *UNILEX* 1995, D. 94-12.

deze internationale koopovereenkomst is uitsluitend Frans recht van toepassing". Desondanks was één der arbiters in een Italiaanse ad hoc arbitrage van mening dat partijen met hun exclusieve rechtskeuze voor Italiaans recht de intentie bevestigden om het Weense Koopverdrag toe te passen.(18) Indien partijen het Weense Koopverdrag absoluut niet willen toepassen moet voor alle zekerheid het verdrag expliciet worden uitgesloten.

Voor rechters en arbiters verlaagt het transactiekosten om bij het oplossen van een geschil te rade te gaan bij de handelsvoorschriften, internationale algemene voorwaarden en rechtskeuze. Partijen weten namelijk over het algemeen zèlf het beste welke regelingen in de koopovereenkomst moeten worden opgenomen om deze tot een goed einde te brengen.

In het merendeel van de gevallen worden internationale koopovereenkomsten zo uitputtend mogelijk geregeld. In uitzonderingsgevallen hebben partijen weinig tot helemaal niets geregeld. Rechters en arbiters gaan dan verschillend te werk.

a. Rechters

Door het ontbreken van internationale algemene voorwaarden en rechtskeuze is het toepasselijk recht geen feit.(19) Partijen kunnen overigens tijdens een geschil alsnog een rechtskeuze doen.(20) Als dit niet gebeurt zal de rechter op grond van zijn nationale internationaal privaatrecht bepalen welk recht op de internationale koopovereenkomst van toepassing moet worden verklaard. In het merendeel van de gevallen zal dit zoals gezegd het Weense Koopverdrag zijn.

Voor rechters kan toepassing van het Weense Koopverdrag transactiekosten verlagen omdat altijd een rechtsstelsel dat toegespitst is op de internationale koop, voorhanden is. Soms echter passen rechters als zij de kans krijgen liever hun eigen vertrouwde nationale recht toe.(21) Voor deze rechters verlaagt dit transactiekosten meer dan het onbekendere Weense Koopverdrag.

(18) Ad Hoc Tribunal - Florence 19 april 1994, *UNILEX* 1995, D. 94-9.

(19) Oberlandesgericht Frankfurt aM 13 juni 1991, *RIW* 1991, 591.

(20) Oberlandesgericht Düsseldorf 8 januari 1993, *IPRax* 1993, 390 en 412.

(21) Landesgericht Stuttgart 31 augustus 1989, *IPRax* 1990, 317 en Amtsgericht Oldenburg in Holstein 24 april 1990, *IPRax* 1991, 313 en 336.

b. Arbiters.

Arbiters hebben niets te maken met nationaal internationaal privaatrecht. De arbiter kiest dié handelsvoorwaarden, waarvan hij denkt dat deze het geschil het best kunnen oplossen. De Internationale Kamer van Koophandel Arbitrage Regels geven dit principe duidelijk weer omdat het Weense Koopverdrag kan worden toegepast als een overheersend handelsgebruik.(22)

In de arbitrale praktijk wordt het Weense Koopverdrag als een voorbeeld of standaard koop gezien. Dié handelsvoorschriften worden gekozen die het meest transactiekosten verlagen.

4. FORMULIERENSTRIJD

De transactiekosten-benadering verheldert het gebruik van het Weense Koopverdrag in de internationale handelspraktijk. Het toepassen van deze benadering op individuele regelingen van de standaard behoort eveneens tot de mogelijkheden. In deze paragraaf 4 wordt een individuele regeling op haar merites getoetst.

Zoals in paragraaf 2 besproken trachten individuen door koop en verkoop van goederen hun behoeften te bevredigen. Dit impliceert dat individuen door samen te werken gezamenlijk hun welvaart proberen te maximaliseren. Deze redenering kan in conflict komen met de gedachte dat individuen rationeel handelen en wel zodanig dat zij hun eigen nut maximaliseren. Waarom samenwerken als daarvoor het eigen nut niet wordt gemaximaliseerd? Strategisch gedrag kan een optimale allocatie van schaarse middelen in de weg staan.(23)(24)

Een voorbeeld van strategisch gedrag komt voor bij de 'formulierenstrijd'. Een internationale handelaar heeft zaken gekocht. Algemene voorwaarden fungeren als basis van deze koopovereenkomst en het Weense Koopverdrag kan ter aanvulling worden geraadpleegd. Door de samenwerking tussen koper en verkoper wordt hun gezamenlijke

(22) International Court of Arbitration case nr. 5713 1989, Yearbook Commercial Arbitration Vol. XV 1990, 70.

(23) STEPHEN, F.H., *supra* noot 6, pp. 30-31.

(24) ELSTER, J. *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge University Press 1989, pp. 28-29.

welvaart gemaximaliseerd. Na de koop daalt de prijs van de gekochte zaken enorm. De koper wijst op een wezenlijke ('material') afwijking tussen zijn standaardvoorwaarden en de standaardvoorwaarden van de verkoper (bijvoorbeeld een verschillende rechtskeuze). Volgens het Weense Koopverdrag komt in dat geval géén koopovereenkomst tot stand. Met een vals voorwendsel tracht de koper de samenwerking te verbreken om elders de zaken goedkoper te verkrijgen om zodoende zijn eigen nut te maximaliseren. De verkoper kan de koper niet op basis van de algemene voorwaarden dwingen de zaken in ontvangst te nemen of de koopsom te betalen. Toch zal de verkoper niet met de zaken opgescheept willen zitten en een rechter of arbiter adiëren. Op grond van het Weense Koopverdrag wordt nakoming of schadevergoeding gevorderd, door bijvoorbeeld te stellen dat een 'contract by conduct' is ontstaan.

Bij een enorme prijsstijging kan de verkoper natuurlijk op zijn beurt proberen onder de overeenkomst uit te komen. In dat geval kan de koper de verkoper niet op basis van de algemene voorwaarden dwingen de zaken te leveren en moet de koper met het Weense Koopverdrag in de hand nakoming of schadevergoeding vorderen. Uit het onderzoek komt naar voren dat deze vervelende situatie een van de weinige redenen vormt om het Weense Koopverdrag bij voorbaat van toepassing uit te sluiten.

Het 'Prisoner's Dilemma' *lijkt* op bovenstaande situatie van toepassing te zijn. Dit dilemma is gebaseerd op een aantal voorwaarden:

- twee of meer partijen.
- elke partij heeft de keuze tussen twee of meer strategieën.
- de verschillende strategieën brengen verschillende uitkomsten met zich mee.
- de uitkomst van een keuze van de ene partij hangt van de keuze van de andere partij af, niet alleen van zijn eigen beslissing.
- de partijen worden verondersteld hun keuzes onafhankelijk van elkaar te nemen, coördinatie vindt niet plaats. Aan de andere kant zijn hun keuzes van elkaar afhankelijk, omdat ieder zijn keuze maakt op grond van anticipatie van wat de ander zal doen.
- beide partijen hebben een dominante strategie. Gekozen wordt voor de strategie, die het beste antwoord vormt op alle acties van de tegenpartij.(25)

(25) KERKMEESTER, H.O., *Recht en Speltheorie*, een economisch model voor het ontstaan van staten en recht, Lelystad, Koninklijke Vermande BV, 1989, p. 95.

— coördinatie tussen partijen vindt niet plaats en kan evenmin worden afgedwongen.

		VERKOPER	
		A	W
KOPER	A	8,8	6,10
	W	10,6	7,7

A = Algemene Voorwaarden.

W = Weense Koopverdrag.

De internationale koopovereenkomst nakomen op grond van de algemene voorwaarden houdt coöperatie in en beide partijen waarderen dit op 8. De algemene voorwaarden dwingen deze coöperatie op zich niet af. Één van beide partijen kan een beroep doen op het Weense Koopverdrag om onder de koop uit te komen en dit betekent non-coöperatie. Dit waardeert de partij die zich op het Weense Koopverdrag beroept op 10 en de wederpartij op 6. De wederpartij laat het hier niet bij zitten en vordert op zijn beurt op grond van het Weense Koopverdrag nakoming of schadevergoeding. Beide partijen zullen zich dus op het Weense Koopverdrag beroepen, hoewel men weet dat de ander dit ook zal doen en de waardering, voor beide 7, slechter zal zijn dan in het geval dat men was blijven samenwerken.

Je zou veronderstellen dat strategisch gedrag op grond van het Weense Koopverdrag veel voorkomt in de internationale handelspraktijk, want in principe wordt aan alle voorwaarden van het 'Prisoner's Dilemma' voldaan. Toch is dit niet het geval omdat de geschetste situatie een 'Prisoner's Dilemma' *lijkt*, maar het in werkelijkheid niet is.

De speltheorie maakt sowieso een onderscheid tussen eindige en oneindige herhaling van het 'Prisoner's Dilemma':

— Deze theorie leert ons dat internationale handelaren in de oneindig herhaalde 'Prisoner's Dilemma' situatie langdurige samenwerkingsrelaties opbouwen. Partijen komen internationale koopovereenkomsten na op grond van de algemene voorwaarden zolang zij hopen en verwachten in de toekomst oneindig samen te werken.

— In de eindige 'Prisoner's Dilemma's' daarentegen zullen rationele internationale handelaren de koopovereenkomst frustreren. De speltheoretische redenering hiervoor is als volgt. Het laatste 'Prisoner's

Dilemma' uit de reeks kan worden gezien als een eenmalig 'Prisoner's Dilemma'. De partijen hebben weliswaar een verleden waarin zij in 'Prisoner's Dilemma's' tegen elkaar uitkwamen, maar geen toekomst. Een eventuele samenwerking in plaats van bedriegen, kan echter alleen rationeel zijn met het oog op beïnvloeding van strategie-keuze van de mede-speler in volgende „Prisoner Dilemma's”. In een laatste „Prisoner's Dilemma” is bedriegen rationeel en beide partijen zullen hiervoor kiezen. Nu vaststaat wat in het laatste „Prisoner's Dilemma” zal gebeuren, rijst de vraag wat de partijen in het op één na laatste „Prisoner's Dilemma” zullen doen. Hun beslissing zal niet worden beïnvloed door het laatste „Prisoner's Dilemma”, want het stond immers vast dat beide daarin zouden bedriegen. Zo bezien is het dus het op één na laatste spel het laatste en zullen rationele spelers elkaar bedriegen. Dezelfde redenering kan worden gevolgd voor het op twee na laatste spel, vervolgens voor het op drie na laatste, en zo voort tot het eerste spel. In een reeks eindige „Prisoner's Dilemma's” is het rationeel om te bedriegen. Een en ander wordt 'backward induction' genoemd.(26)(27)

Beide redeneringen, die van oneindig herhaalde en van eindig herhaalde „Prisoner's Dilemma's”, doen geen opgeld in relatie tot de „formulierenstrijd”. Het „Prisoner's Dilemma” schetst namelijk een wereld zonder transactiekosten. In de praktijk brengt een eventueel beroep op het Weense Koopverdrag transactiekosten met zich mee. Internationale handelaren moeten kosten maken om onder de overeenkomst uit te komen. Sluwe advocaten worden bijvoorbeeld ingehuurd om het strategische gedrag vorm te geven.

		VERKOPER	
		A	W
KOPER	A	8,8	6,7
	W	7,6	4,4

A = Algemene Voorwaarden.

W = Weense Koopverdrag.

(26) RASMUSEN, E., *Games and Information*, An Introduction to Game Theory, Cambridge Massachusetts, Blackwell, 1994, pp. 121-131.

(27) BAIRD, D.G. e.a., *Game Theory and the Law*, Cambridge Massachusetts/London England, Harvard University Press, 1994, pp. 159-177.

De transactiekosten gepaard gaand met een overstap van de bekende algemene voorwaarden naar het onbekendere Weense Koopverdrag hebben, zo nemen wij aan, een waarde van -3 voor beide partijen. Een beroep op het Weense Koopverdrag bij een onverwachte prijswijziging levert een partij dan geen waarde 10, maar waarde 7 op. Op dezelfde wijze geredeneerd wordt (7,7) nu (4,4). Waarde 8 die een partij bij nakoming op grond van de algemene voorwaarden genereert wordt natuurlijk hoger gewaardeerd dan waarde 7 bij een beroep op het Weense Koopverdrag. Het bestaan van transactiekosten weerhoudt partijen om zich op het Weense Koopverdrag te beroepen. In de praktijk wordt bij uitzondering een beroep op het Weense Koopverdrag gedaan.

5. CONCLUSIE

België is pas onlangs tot bekrachtiging van het Weense Koopverdrag overgegaan en het verdrag zal naar alle waarschijnlijkheid per 1 oktober 1997 definitief in werking treden.⁽²⁸⁾ Het empirisch onderzoek verricht in Nederland kan enig uitsluitsel geven omtrent het belang van de bekrachtiging van het verdrag voor België met betrekking tot de internationale commerciële en juridische praktijk.

A. De internationale commerciële praktijk

Het empirisch onderzoek in Nederland brengt aan het licht dat internationale handelaren het eigenlijk afkunnen zonder Weens Koopverdrag. Het verdrag wordt, voorzover hier al over nagedacht wordt, eerder uitgesloten, dan expliciet van toepassing verklaard. De mogelijkheid om het Weense Koopverdrag van toepassing te verklaren op een nationale koopovereenkomst wordt niet gebruikt. Deze bevindingen kunnen heel wel de reden vormen waarom internationale handelaren in België, vertegenwoordigd in het Verbond van Belgische Ondernemingen, de vraag naar bekrachtiging van het verdrag niet krachtiger hebben geformuleerd.

De in werking treding van het Weense Koopverdrag zal voor België

(28) ERAUW, J., „Naar een nieuwe politiek van België inzake ratificatie van internationaal privaatrechtelijke verdragen, verdrag van Wenen van 11 april 1980 inzake de internationale koop-verkoop van roerende lichamelijke zaken”, *Belgisch Tijdschrift voor Internationaal Recht* Vol. XXVIII, 1995-1, pp. 326-330. Prof. J. ERAUW is de mening toegeedaan dat bekrachtiging van het Weense Koopverdrag door België spoediger had behoren te geschieden.

geen aardchok met zich meebrengen. Zeker bij regelmatig terugkerende internationale koopovereenkomsten komen internationale handelaren hun verplichtingen na op grond van internationale handelsgebruiken en gewoonten. Het Weense Koopverdrag verliest de concurrentiestrijd met deze specifieke internationale handelsgebruiken en gewoonten, die het méést transactiekosten verlagen, omdat deze door de gebruikers zèlf zijn ontwikkeld. Transactiekosten zijn alle kosten die samen gaan met het verrichten van transacties. Door te proberen transactiekosten te verlagen wordt een grotere economisch efficiëntie van schaarse middelen bewerkstelligd. Natuurlijk regelen internationale handelsgebruiken en gewoonten nooit alles, waardoor aan nationaal recht of het Weense Koopverdrag de mogelijkheid wordt geboden om de leemten op te vullen. Belgische juristen zullen, evenals de Nederlandse juristen uit het onderzoek, meer kennis van nationaal recht hebben en zullen meer moeite moeten doen als het Weense Koopverdrag wordt toegepast, waardoor Belgisch recht transactiekosten voor hen in principe meer zal verlagen. In de internationale handelspraktijk kan nationaal recht in het merendeel van de gevallen echter niet worden afgedwongen. Het Weense Koopverdrag wint daarom de concurrentiestrijd met nationaal recht. Transactiekosten worden voor beide partijen verlaagd, want men hoeft zich niet meer in vreemd recht te verdiepen.

De eenmalige internationale koopovereenkomsten hebben geen ontwikkelde internationale handelsgebruiken en gewoonten. Wanneer partijen weinig of helemaal niets geregeld hebben, bewijst het Weense Koopverdrag een goede dienst door als 'vangnet' te fungeren. Een 'vangnet' verlaagt transactiekosten, want het loont bij een eenmalige internationale koop niet altijd om uitgebreide voorwaarden op te stellen. Meestal vult het Weense Koopverdrag als aanvullend recht leemten op, die door internationale handelsgebruiken en gewoonten onberoerd zijn gelaten.

B. De juridische praktijk

Inhoudelijk zijn de oplossingen van het Weense Koopverdrag niet te zeer afwijkend van het Belgisch kooprecht. De in werking treding van het verdrag betekent voor België vooral een harmonieuze aansluiting bij de internationale juridische praktijk. Juist in de unificatie van het kooprecht ligt het belang van het Weense Koopverdrag. De standaard of voorbeeld koop die het verdrag naar voren brengt, beïnvloedt de regelingen van nationale rechtsstelsels. Zo werd bijvoorbeeld in Italië een nationale rechtsregel op zijn merites beoordeeld door vergelijking

met een soortgelijke regeling in het Weense Koopverdrag.⁽²⁹⁾ De jurisprudentie die zich ontwikkelt, verheldert de werking van het verdrag in de praktijk en vergroot tevens de bekendheid. Het is te verwachten dat het nationale recht betreffende de koopovereenkomst zich in de richting van het Weense Koopverdrag zal ontwikkelen. Nationale rechtsstelsels die op elkaar lijken brengen minder verrassingen met zich mee voor internationale handelaren en dit verlaagt transactiekosten.

(29) Corte Costituzionale 19 november 1992, *UNILEX* 1995, D. 92-27.

SOMMAIRE

LA CONVENTION DE VIENNE SUR LES CONTRATS DE VENTE. UNE APPROCHE AU DÉPART DES FRAIS DES TRANSACTIONS

La Convention de Vienne de 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises entrera très probablement en vigueur pour la Belgique le 1er octobre 1997. Une étude effectuée aux Pays-Bas peut fournir quelques indications sur l'importance de la ratification de cette Convention pour la Belgique en ce qui concerne la pratique commerciale et juridique internationale.

1. La pratique commerciale internationale

L'étude empirique menée aux Pays-Bas met en lumière que les praticiens du commerce international peuvent à vrai dire se tirer d'affaire sans cette Convention de Vienne. Dans la pratique de ces contrats, cette Convention, pour autant qu'elle ait déjà fait l'objet de réflexions, se trouve plutôt exclue que déclarée explicitement d'application; il n'est donc pas fait usage de la possibilité de déclarer la Convention applicable à pareil contrat de vente nationale. Ces constatations permettent d'expliquer pourquoi les praticiens du commerce international représentés au sein de la Fédération des Entreprises de Belgique, n'ont pas demandé avec plus de force la ratification de la Convention.

L'entrée en vigueur de la Convention de Vienne n'entraînera pas de bouleversement pour la Belgique.

Très certainement, en cas de contrats régulièrement répétés de vente internationale, les praticiens de ce commerce respecteront leurs obligations par référence aux us et coutumes du commerce international. La Convention de Vienne doit baisser pavillon dans la concurrence avec ces us et coutumes spécifiques du commerce international qui, parce qu'ils ont été développés par les opérateurs eux-mêmes, réduisent au mieux les coûts des transactions.

Ces coûts sont tous les coûts inhérents à l'exécution des transactions. Essayer de réduire ces coûts permet de réaliser une affectation économique efficiente des moyens disponibles limités. Certes, les us et coutumes du commerce international ne règlent jamais tous les aspects, de sorte que le droit national ou la Convention de Vienne gardent la possibilité de combler les lacunes. Les juristes belges, tout comme ceux qui ont mené l'étude aux Pays-Bas, auront une meilleure connaissance du droit national et devront faire plus d'efforts lors de l'application de la Convention de Vienne, de sorte que l'application du droit belge diminuera en principe davantage pour eux les coûts des transactions.

Dans la pratique du commerce international, il n'est cependant pas possible, dans la plupart des cas, d'obtenir l'application du droit national. La Convention de Vienne prendra dès lors le dessus dans la concurrence avec le droit national. Les coûts des transactions diminueront pour les deux parties, celles-ci ne devant plus se plonger dans l'étude d'un droit étranger.

Pour les contrats de vente internationale uniques ou conclus une fois seulement, il n'existe pas d'us et coutumes bien développés dans le commerce international. Dans les cas où les parties n'ont guère ou nullement convenu de règles, la Convention de Vienne rend de bons services en faisant fonction de „filet de sécurité”. Elle diminuera de la sorte les coûts des transactions puisque, dans le cas d'un contrat unique, il n'est pas toujours rentable de convenir de conditions détaillées. Le plus

souvent, la Convention de Vienne comble, en droit supplétif, les lacunes non comblées par les us et coutumes du commerce international.

2. La pratique juridique

Dans leur contenu, les solutions préconisées par la Convention de Vienne ne s'écartent pas trop du droit belge de la vente. Pour la Belgique, l'entrée en vigueur de cette Convention signifie une mise en concordance harmonieuse avec la pratique juridique internationale, l'intérêt de cette convention se situant précisément dans l'unification du droit de la vente. La vente type ou donnée en exemple par la Convention influence l'ensemble des règles des systèmes juridiques nationaux. Il est à prévoir que l'évolution du droit national relatif aux contrats de vente, se fera dans la direction indiquée par la Convention de Vienne, ce qui entraînera, grâce à la réduction des divergences, une diminution des coûts des transactions.

ZUSAMMENFASSUNG

DAS WIENER KAUFABKOMMEN ÜBERLEGUNGEN ZU DEN TRANSAKTIONSKOSTEN BEI KAUFVERTRÄGEN

Das Wiener Kaufabkommen vom Jahre 1980 wird für Belgien sehr wahrscheinlich ab dem 1. Oktober 1997 endgültig in Kraft treten. Eine empirische Untersuchung in den Niederlanden kann über die Bedeutung der Ratifizierung für Belgien mit Bezug auf die internationale geschäftliche und juristische Praxis Aufschluß geben.

1. Die internationale geschäftliche Praxis.

Eine empirische Untersuchung in den Niederlanden zeigt deutlich, daß internationale Kaufleute im Prinzip ohne das Wiener Kaufabkommen ihre Geschäfte abwickeln können. Das Abkommen wird, insofern schon darüber nachgedacht wurde, eher als ausgeschlossen denn als explizit anwendbar erklärt. Die Möglichkeit das Wiener Kaufabkommen auf einen nationalen Kaufvertrag als anwendbar zu erklären wird nicht benutzt. Diese Erfahrungen sind offenbar der Grund, warum internationale Kaufleute in Belgien und ihre Vertreter im VBO (Verband belgischer Unternehmen) die Frage nach der Ratifizierung des Abkommens nicht kräftiger zum Ausdruck gebracht haben. Das Inkrafttreten des Wiener Kaufabkommens wird für Belgien kein Erdbeben mit sich bringen. Zumal bei internationalen Kaufverträgen die sich regelmäßig wiederholen, erfüllen internationale Kaufleute ihre Verpflichtungen aufgrund internationaler Handelsbräuche und Gewohnheiten. Das Wiener Kaufabkommen verliert den Konkurrenzkampf mit diesen spezifischen internationalen Handelsbräuchen und Gewohnheiten, weil beiletzteren die von den Benutzern selbst entwickelten Transaktionskosten am niedrigsten sind.

Transaktionskosten sind alle Kosten die mit der Abwicklung von Transaktionen zusammenhängen. Durch den Versuch zur Senkung der Transaktionskosten läßt sich eine wirtschaftlich zweckmäßige Anwendung der kargen Mittel besser durchführen. Selbstverständlich regeln internationale Handelsbräuche und Gewohnheiten nie sämtliche Problemfälle. Auf diese Weise wird dem nationalen Recht oder dem Wiener Kaufabkommen die Chance geboten, diese Lücken zu füllen. Belgische Juristen werden im Durchschnitt, genauso wie ihre niederländische Kollegen aus den Untersuchungen, gründlichere Kenntnisse des nationalen Rechtes vorweisen und deshalb bei der Anwendung des Wiener Kaufabkommens größere Anstren-

gungen leisten müssen, wodurch die Anwendung des belgischen Rechtes im Prinzip die Transaktionskosten mehr erniedrigt. In der internationalen Handelspraxis kann das nationale Recht in der Mehrheit der Fälle allerdings nicht erzwungen werden. Das Wiener Kaufabkommen siegt deshalb im internationalen Wettbewerb mit dem nationalen Recht. Transaktionskosten werden für die beiden Parteien erniedrigt, denn man braucht sich nicht länger mit dem fremden Recht auseinanderzusetzen.

Einmalige internationale Kaufverträge haben keine gutentwickelten Handelsbräuche und Gewohnheiten. In jenen Fällen in denen die Parteien wenig oder gar nichts geregelt haben, ist das Wiener Kaufabkommen sehr nützlich, weil es als Schutznetz fungiert. Ein „Schutznetz“ erniedrigt die Transaktionskosten, denn bei einem einmaligen internationalen Kauf lohnt es sich nicht immer umfassende Bedingungen festzulegen. Meistens füllt das Wiener Kaufabkommen als ergänzendes Recht die Lücken, die in den internationalen Handelsbräuchen und Gewohnheiten unangerührt blieben.

2. Die juristische Praxis

Dem Inhalt nach weichen die Lösungen des Wiener Kaufabkommens nicht allzu sehr vom belgischen Kaufrecht ab. Die Inkrafttretung des Abkommens bedeutet für Belgien vor allem den harmonischen Anschluß an die internationale juristische Praxis. Gerade in der Vereinheitlichung des Kaufrechtes liegt die Bedeutung des Wiener Kaufabkommens. Der serienmäßige oder beispielhafte Kauf, der im Abkommen dargestellt wird, prägt die Regelungen der nationalen Rechtssysteme. Zu erwarten ist, daß sich das nationale Recht hinsichtlich des Kaufvertrags in Richtung des Wiener Kaufabkommens entwickeln wird, was eine Verringerung der Unterschiede und die Erniedrigung der Transaktionskosten mit sich bringen wird.

SUMMARY

THE VIENNA CONVENTION ON SALES AN APPROACH FROM THE POINT OF VIEW OF TRANSACTION COSTS

The 1980 Vienna Treaty on Sales will, in all probability, definitively enter into effect in Belgium on 1/10/1997. Empirical studies made in the Netherlands may give some indication of the importance which the ratification of the Treaty presents for Belgium in the field of international commercial and legal practice.

1. International commercial practice. Empirical studies made in the Netherlands have revealed that international traders are in fact capable of conducting their affairs without the assistance of the Vienna Convention on Sales. To the extent that any consideration is given to the Treaty at all, the Treaty is being sidelined rather than being made expressly applicable. The opportunity of making the Vienna Treaty on Sales applicable to a national contract of sale is not being taken up. These findings could very well explain why international traders operating in Belgium, and represented by the Association of Belgian Industry (*Verbond van Belgische Ondernemingen*) have not made more forceful demands for the ratification of the Treaty.

The entry into effect of the Vienna Treaty on Sales will not cause any shockwaves in Belgium. It is a fact that, in relation to frequently used international contracts of sale, international traders meet their obligations on the basis of international commercial

custom and practice. The Vienna Treaty on Sales has failed to compete effectively with these specific international commercial practices, which in most cases have the effect of reducing transaction costs because they have been developed by its users themselves. Transaction costs are all such expenses as accompany the conclusion of transactions. Attempts to reduce transaction costs leads to more efficient use of scarce resources. Obviously international commercial practices cannot regulate all business relations, which provides the national rules or the Vienna Treaty on Sales with the opportunity to fill any such gaps. Belgian lawyers, like their Dutch counterparts who were involved in the study mentioned above, will have a better knowledge of the applicable national law, and will need to increase their effort if the Vienna Treaty is applied, as a result of which the use of Belgian law will in principle reduce their transaction costs. However, in international commercial practice, it is impossible, in the vast majority of cases, to compel the application of national law. This is why the Vienna Treaty is winning the race with national law. The transaction costs of both parties are reduced, because neither party needs to involve itself in foreign law.

Once-only international contracts of sale are not governed by any highly developed international commercial custom and practice. In those cases in which the parties have made very few arrangements on the legal issues, or none at all, the Vienna Treaty has rendered an invaluable service by acting as a kind of „safety net”. Such a „safety net” reduces transaction costs, since, in the case of once-only international contracts of sale, it is not always worthwhile surrounding them with extensive terms and conditions. In most cases, the Vienna Treaty will, by being used as optional law, fill those gaps which have not been covered by international commercial custom and practice.

2. Legal practice. As to their substance, the solutions proffered by the Vienna Treaty on Sales do not depart to any significant extent from the Belgian law on sales. The most important consequence for Belgium of the entry into effect of the Treaty has been to enable it to become smoothly integrated into the relevant international commercial practice. It is precisely the unification of the law of sales which represents the importance of the Vienna Treaty. The standard or model sale which is highlighted by the Treaty has influenced the solutions provided by the national legal systems. It is to be expected that the national law on contracts of sale will develop in the direction of the Vienna Treaty on Sales, and this will reduce transaction costs by reducing the differences.

RESUMEN

CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL. UN ENFOQUE DE LOS GASTOS DE LA TRANSACCIÓN

La Convención de Viena sobre la compraventa internacional (1980) muy probablemente entrará definitivamente en vigor para Bélgica el 1 de octubre de 1997. Una investigación empírica realizada en los Países Bajos puede ser algo más concluyente en cuanto a la importancia de la ratificación de la convención para Bélgica en lo relativo a la práctica comercial y jurídica internacional.

1. La práctica comercial internacional. La investigación empírica de los Países Bajos demuestra que, en realidad, los comerciantes internacionales pueden ignorar la

Convención de Viena sobre la compraventa internacional. En el mejor de los supuestos, cuando las partes recuerdan la competencia de la convención, la aplicación de ésta se excluye convencionalmente con gran frecuencia, declarándola explícitamente de aplicación sólo en raras ocasiones. Apenas se utiliza la posibilidad de declarar la Convención de Viena aplicable a un contrato de compraventa nacional. No es improbable del todo que esas constataciones constituyan la razón por la que los comerciantes internacionales en Bélgica, representados en la *Fédération des Entreprises de Belgique*, no formularon más enérgicamente la demanda de ratificación de la convención.

La entrada en vigor de la Convención de Viena no provocará un terremoto para Bélgica. Seguramente en los contratos de compraventa internacionales que se repiten frecuentemente, los comerciantes internacionales observan sus obligaciones por razón de usos y costumbres comerciales internacionales. La Convención de Viena sobre la compraventa internacional deja de ser aplicable de forma exclusiva cuando estos usos y costumbres comerciales internacionales específicos entran en juego, reduciéndose más los gastos de la transacción, por haberse materializado con los mismos usuarios. Los gastos de la transacción son *todos* los gastos relacionados con la realización de transacciones. Si se intenta reducir los gastos de la transacción, se fomenta una utilización económicamente eficaz de unos recursos escasos. Es obvio que los usos y costumbres comerciales internacionales nunca lo regulan todo, por lo que el derecho nacional o la Convención de Viena obtienen la oportunidad de suplir las lagunas existentes. Los juristas belgas, al igual que los juristas holandeses que colaboraron en la investigación, tendrán un mejor conocimiento del derecho nacional y tendrán que hacer un mayor esfuerzo en el caso de aplicación de la Convención de Viena. Por eso, la aplicación del derecho belga redundará, en principio, en unos gastos de la transacción inferiores para ellos. Sin embargo, en la práctica comercial internacional el derecho nacional no puede imponerse en la mayoría de los casos. Por eso, prevalece la aplicación de la Convención de Viena frente al derecho nacional. Los gastos de la transacción se reducen para ambas partes, puesto que ya no se debe profundizar en el derecho extranjero.

Los contratos de compraventa internacionales aislados no gozan de unos usos y costumbres internacionales desarrollados. En los casos en que las partes organizaron poco o incluso nada, la Convención de Viena sirve como „red de seguridad”. Una „red de seguridad” reduce los gastos de la transacción, pues en una compraventa internacional aislada, no siempre resulta provechoso redactar unas condiciones extensas. Generalmente, la Convención de Viena sobre la compraventa internacional, como derecho supletorio, suple las lagunas que no están cubiertas por los usos y costumbres comerciales internacionales.

2. La práctica jurídica. En cuanto a su contenido, las soluciones de la Convención de Viena no son muy diferentes del derecho de compraventa belga. La entrada en vigor de la convención significa, para Bélgica, sobre todo una adhesión armónica a la práctica jurídica internacional. Es precisamente en la unificación del derecho de compraventa que radica el interés de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional. La compraventa estándar o ejemplar que presenta la convención influye en las regulaciones de ordenamientos jurídicos nacionales.

Se puede esperar que el derecho nacional relativo al contrato de compraventa se desarrollará en el sentido de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional y esto reduce los gastos de la transacción por las diferencias menos grandes.