

SUOMALAISEN
LAKIMIESYHDISTYKSEN
JULKAISUJA

C-SARJA N:o 9

Yhteiskirjapaino Oy, Helsinki 1972

ISBN — 951 — 26 — 0000 — 5

ISBN 978-951-855-877-7 (PDF)

ARS BONI ET AEQUI

JUHLAJULKAISU
Y. J. HAKULISEN
70-VUOTISPÄIVÄNÄ
21. 1. 1972

RÄTTVISAN MELLAN SÄLJARE OCH KÖPARE I DEN UNIFORMA KÖPLAGEN – TEKNIK OCH REALITET

JAN HELLNER

Den uniforma lagen om internationella köp av lösa saker — i det följande kallad den uniforma köplagen — tillkom vid en diplomatisk konferens i Haag 1964, efter många års förberedelser. I konferensen liksom vid förberedelserna deltog Y. J. Hakulinen med energi och vitalitet såsom representant för Finland. Det faller sig därför naturligt att såsom ämne för ett bidrag till denna festskrift till Hakulinen välja en särskild fråga rörande denna lag. Frågan rör förhållandet mellan lagens allmänna struktur och dess innehåll, och mera speciellt mellan rättvisekraven och det sätt på vilket dessa omsatts i reglerna.

Mellan den uniforma lagens syften och dess struktur föreligger ett slags växelverkan. De rättspolitiska syftena bestämmer huvud dragen i lagens struktur. Ett framträdande syfte är att åstadkomma rättvisa i förhållandet mellan säljare och köpare. Denna strävan har varit desto viktigare som den i viss mån också avspeglar avvägningen av hänsyn till olika länder och rättssystem. I moderna industrialiserade länder är ofta säljarna bättre organiserade än köparna, och ländernas representanter blir därigenom lyhörda för säljarnas önskemål. Detta har i sin tur mött en viss reaktion. Varje koncession åt säljarsidan har ansetts fordra en motsvarande koncession åt köparsidan. Slutresultatet har blivit att lagens upphovsmän strävat efter att i lika mån tillgodose säljares och köpares intressen. Detta har lett till en långt driven symmetri i uppbyggnaden av lagen och till införandet av åtskilliga regler som är gemensamma för säljares och köpares situationer. Förhållandet påverkar formuleringen av reglerna. Man undviker ord och uttryck som direkt hänför sig blott till endera partens situation. Därigenom uppstår en ganska betydande abstraktion. Men det inverkar också på reglernas innehåll, direkt och indirekt. Konsekvensen av att lagen innehåller allmänna, abstrakta formuleringar kan vara antingen, att man ej säkert vet, hur reglerna skall tillämpas i de fall där säljares och köpares situationer sakligt sett är olika, eller att en regel som passar bra på säljarens situation överföres till att också gälla köparens situation, där den passar sämre, eller vice versa. Förhållandet framträder ofta särskilt tyd-

ligt vid en jämförelse med de skandinaviska köplagarna. Dessa är så pass lika den uniforma lagen i begreppsbildning och i principer, att en jämförelse utan svårighet låter sig genomföras.

Strävan att åstadkomma rättvisa mellan säljare och köpare framträder givetvis i all äldre köprättslig lagstiftning, men den har ej fått samma dominerande uttryck som i den uniforma köplagen. Den »klassiska» köprätten, sådan man finner den kodifierad i den engelska Sale of Goods Act från 1893, den tyska Bürgerliches Gesetzbuch från 1896 (samt Handelsgesetzbuch från 1897) och de skandinaviska köplagarna från början av 1900-talet, är präglad av en allmän affärsmässig stränghet i kraven på både säljare och köpare. Strängheten är förklarlig bl.a. därav, att de köp som avsågs i icke ringa utsträckning rörde spannmål, kol, bomull, metaller och andra varor som är föremål för ständiga prisfluktuationer och vid vilka spekulationsmomentet därför är betydande. Vid sådana köp måste man iakta en viss stränghet, så att det ej finns någon möjlighet för den som spekulerat fel att övervältra sin förlust på motparten. Någon genomförd likformighet råder emellertid ej utan olikheter mellan säljares och köpares situationer uppmärksammas regelbundet.

Även om kraven på båda parter var stora, var det ofta lättare för köparna att foga sig därefter, blott de var solventa och villiga att uppfylla sina förpliktelser. Strängheten i reglerna mot säljaren var därför från början mer kännbar. Den blev ändå mera påfallande, när man i allt större utsträckning började räkna med verkstadsindustriens produkter, och överhuvud med mera individuellt utformat gods, som föremål för köp. Den utveckling som blivit naturlig som en följd härav har emellertid huvudsakligen tilldragit sig inom formulärrättens domäner och mindre inverkat på den köprättsliga lagstiftningen. Som resultat finner man en ganska omfattande differentiering mellan kraven på säljare och kraven på köpare.

Den uniforma köplagen har i viss mån uppmjukat kraven på båda parter, tydligast genom införande av ett allmänt krav på väsentligt kontraktsbrott som förutsättning för hävning, och genom för den skadeståndsskyldige ganska förmånliga principer för skadeståndets beräkning. Av det skäl som nyss nämndes blir lindringen mest märkbar för säljarna. Att hävning av köpet vid säljarens dröjsmål förutsätter väsentligt kontraktsbrott kan betecknas som en naturlig anpassning till att andra varor står i förgrunden för intresset än som var fallet vid exempelvis de skandinaviska köplagarnas tillkomst. Att det gäller ett väsentlighetskrav också när säljaren vill häva köp på grund av köparens dröjsmål är däremot — åtminstone i förhållande till den skandinaviska köprätten — en klar lindring, vilken ej på samma sätt kan förklaras genom att nya slag av gods kommit i blickpunkten.

I den uniforma köplagen har rättvisekravet blivit ganska for-

mellt. Det är mindre fråga om att på grundval av en analys av de faktiska förhållandena finna regler som i praktiken fungerar väl för resp. säljares och köpares skyldigheter, än om att genomföra så stark likformighet som möjligt i reglerna. De regler som gäller för säljare väntas också skola gälla för köpare. Huruvida de passar lika bra in på köparens som på säljarens förpliktelser analyseras ej alltid så noggrant som varit önskvärt. Ett bidragande skäl är säkerligen också det franska inflytandet och det därur härrörande kravet på konsekvens i principerna. Fransmännen åberopar gärna »la logique» såsom argument för en regel, där andra skulle fordra mera pragmatiska argument.

En jämförelse med de skandinaviska köplagarna visar bl.a., att flera ämnen som dessa lagar behandlar särskilt för vardera partens prestation av den uniforma köplagen behandlas gemensamt. Så är fallet med successiv leverans (art. 75; jfr 22, 29 och 46 §§ i de skandinaviska lagarna), skadeståndets beräkning (art. 82—89; jfr 25, 30 och 45 §§ i de skandinaviska lagarna), samt vård av godset för andra partens räkning (art. 91—95; jfr 33—36, 55—56 §§ köplagarna). Befrielse från förpliktelse på grund av force majeure och liknande omständigheter regleras rättstekniskt åtskilt från förutsättningarna för skadeståndsskyldighet och är föremål för en enda, allmän bestämmelse (art. 74). Härmed kan hänföras att de skandinaviska köplagarna reglerar motsvarande förhållanden i 24 § — som bekant ett stadgande om skadeståndsskyldighet — och till 24 § hänvisar 30 och 43 §§. Konsekvenserna av enhetligheten beträffande successiv leverans, skadeståndets beräkning samt force majeure skall här något kommenteras.

Reglerna om *successiv leverans* ger ett exempel på att vissa nyanser, som man finner i de skandinaviska lagarna, saknas i den uniforma lagen. Om vid successiv leverans säljaren är i dröjsmål med leveransen av en post, föranleder detta visserligen att dröjsmål med leveransen av en senare post anteciperas lättare än enligt allmänna regler om anteciperat dröjsmål (se 22 §). Men denna regel är dock mindre sträng mot säljaren än motsvarande regel om köparens dröjsmål vid successiv leverans är mot denne (se 29 §). Förklaringen är att dröjsmål med betalningen av en post vid successiv leverans anses tyda på insolvens hos köparen och därför risken anses vara stor att dröjsmålet upprepas. Den uniforma köplagen har däremot en gemensam bestämmelse om säljares och köpares kontraktsbrott vid successiv leverans (art. 75). Någon skillnad göres ej mellan säljare och köpare, och eventuella olikheter mellan säljares och köpares dröjsmål får alltså ta sig uttryck i olikheter i tillämpningen, för vilka lagtexten ej ger något stöd.

De skandinaviska köplagarna har mycket få regler om *beräkning av skadestånd* (se 25, 30 och 45 §§), och det finns därför inte något underlag för en jämförelse med den uniforma köplagen, vilken innehåller utförliga bestämmelser härom (art. 82—89). Karakteristiskt för dessa är att nästan ingen skillnad göres mellan

säljares och köpares skadeståndsskyldighet, bortsett från att uttryckssättet på några punkter blir olika (köparens täckningsköp heter i art. 85 »achat de remplacement» medan säljarens nya försäljning heter »vente compensatoire»). Som ett undantag kan måhända betraktas, att den uniforma lagen innehåller en bestämmelse om ränta vid dröjsmål (art. 83). Men hela frågan om en säljare, som lidit förlust genom försenad betalning av köpeskillingen, skall få ytterligare ersättning för förlust utöver vad räntan ger honom, har sjunkit undan i de allmänna, gemensamma principerna, och blott föreskriften att säljaren »en tout cas» är berättigad till ränta (art. 83) fungerar som den topp av isberget som sticker upp över ytan. Även om det är sannolikt, att säljaren kan få ersättning för förlust som han lider genom förändringar i valutakurserna (jfr 7 § 2 st. i de skandinaviska skuldebrevslagarna), saknar man all indikation om förutsättningarna härför och om beräkningen av ersättningen. Just genom att skadestandsreglerna är så abstrakt formulerade, att de skall kunna täcka såväl köpares som säljares rätt till skadestånd, uteslutes i praktiken möjligheten, att lagen skall kunna ge besked om sådana frågor. Detsamma är, i kanske ännu högre grad, fallet med frågan om en säljare kan få ersättning för att han på grund av försenad betalning varit ur stånd att fullgöra sina egna förpliktelser och därigenom t.ex. nödgats utge skadestånd till tredje man. Vad man än må anse i denna fråga, vore det önskvärt att en lag för internationella köp gav besked på denna punkt, där man ej a priori kan utesluta att nationella rättssystem innehåller starkt divergerande regler.

Om *force majeure* och liknande omständigheter innehåller den uniforma lagen en enda bestämmelse (art. 74), vilken dock ej nämner vare sig detta uttryck eller något liknande. Rubriken är på franska »exonération», på engelska »exemptions». Principen är att om endera parten ej fullgjort någon skyldighet och detta beror på en omständighet vilken denna part ej behövde ta i beräkning eller undvika eller övervinna, han ej är ansvarig därför. Mycket kunde sägas om denna princip, men här skall blott uppmärksamheten fästas vid att den är i lika grad tillämplig på säljares och köpares förpliktelser. Den praktiska skillnaden mellan säljarens och köparens situation är dock betydande. Vad som kan utgöra *force majeure* är i främsta rummet krig, export- och importförbud, strejk, eldsvåda o.d. som influerar på säljarens möjlighet att leverera godset. Praktiskt sett hänför sig *force-majeure*-problemen i mycket stor utsträckning till säljarens leveransskyldighet. Köparens motsvarande problem är säkerligen mindre praktiskt betydande, och de är också mera olikartade. Man kan skilja mellan hinder mot betalning, hinder mot att medverka till säljarens prestation (t.ex. på grund av ett importhinder i köparens eget land, för vilket han ansvarar) samt hinder mot att begagna det köpta i köparens rörelse eller sälja det vidare (på grund av eldsvåda, strejk, offentliga förbud osv.). Frågan blir därför också, vilka av

dess omständigheter man överhuvud kan ta hänsyn till vid tillämpningen av force-majeure-regler. I skandinavisk rätt är saken såtillvida klar, som köparens befrielse från skadeståndsskyldighet förutsätter att betalningen av köpeskillingen har hindrats (29 §), medan intet stadgas om hinder i köparens möjlighet att mottaga eller utnyttja godset. Vad som enligt den uniforma lagen skall gälla i sistnämnda fall måste betecknas såsom mycket osäkert. Även om denna fråga kan man konstatera, att önskan att täcka både säljares och köparens situation med ett och samma stadgande har lett till en abstraktion i uttryckssättet, vilken lämnar oss i ovisshet om vilka regler som skall gälla i den mera ovanliga och svårbedömda situationen, dvs. i detta fall när köparen råkar ut för hinder mot att mottaga eller nyttja godset.

Även inom de särskilda avsnitten återfinner man samma strävan efter formell balans mellan säljares och köparens skyldigheter, stundom med resultat som måste betecknas såsom ganska kuriösa. Detta gäller bl.a. verkan av en parts passivitet när andra parten är i dröjsmål. I art. 25 (st. 1 och 2) ges en regel som till sitt innehåll starkt påminner om den skandinaviska rätten, ehuru den rättstekniska lösningen är en annan. Om säljaren underlåter att avlämna godset, trots att tiden då detta skall ske är förbi, bevarar köparen tills vidare rätten att kräva fullgörande. Säljaren som är i dröjsmål kan emellertid till köparen ställa en fråga, om denne trots dröjsmålet vill kräva fullgörande eller om han vill häva. Om köparen då ej svarar förlorar köparen rätten att kräva fullgörande (eller, såsom uniforma lagen uttrycker saken, avtalet anses hävt utan särskild åtgärd); se art. 26 st. 2. Om emellertid säljaren ej ställer någon sådan fråga och köparen förhåller sig passiv, förlorar den senare rätten att kräva fullgörande efter »un délai raisonnable»; se art. 26 st. 1. Den uniforma lagens regel är i båda sina led i sak ungefär densamma som den skandinaviska rättens, såsom framgår av 26 § köplagen. Skillnaden är blott att sistnämnda stadgande är formulerat som en självständig reklamationsregel. Märkligt är emellertid att den uniforma lagens regel om säljarens dröjsmål har tjänat som direkt förebild för dess motsvarande regel vid köparens dröjsmål. Art. 62 st. 2 innehåller visserligen ingen regel om rätt för köpare, som är i dröjsmål, att interpellera säljaren, men vid ren passivitet hos säljaren är regeln densamma som för säljarens dröjsmål, nämligen att rätten att kräva fullgörande går förlorad efter skälig tid. Den skandinaviska rätten har emellertid en helt annan, och mycket förnuftigare regel. Enligt 31 § köplagen förlorar vid köparens dröjsmål med betalningen säljaren genom passivitet rätten att kräva fullgörande endast om godset ej kommit i köparens besittning, i enlighet med den s.k. status-quo-principen. Den strävan efter absolut likformighet mellan säljares och köparens förpliktelser, som kännetecknar den uniforma lagen, har här på ett markant sätt fått tränga undan analysen av de särskilda situationerna såsom grundval för regleringen.

Såsom ytterligare ett exempel på den formella likförhålligheten i behandlingen av säljare och köpare må nämnas, att kapitlen om säljares och köpares skyldigheter båda avslutas med allmänna bestämmelser om sådana förpliktelser som ej förut behandlats i lagen. Art. 55 behandlar säljarens skyldigheter, art. 70 behandlar köparens skyldigheter. Stadgandena är ord för ord desamma, blott med de undantag som beror av att det ena rör säljarens skyldigheter, det andra köparens. Vid väsentligt kontraktsbrott kan den förfördelade parten häva och kräva skadestånd, vid annat kontraktsbrott kräva skadestånd men ej häva. Den förfördelade parten kan också kräva att den kontraktsbrytande fullgör avtalet in natura, vad nu detta må åsyfta (art. 55 st. 2, art. 70 st. 2).

Bedömningen av dessa stadganden kan svårligen ske utan att man söker göra klart för sig, vilka förpliktelser som avses. Tänkbara exempel på säljarförpliktelser är skyldighet att skaffa tillstånd av olika slag från offentlig myndighet, skyldighet att försända godset i enlighet med köparens instruktioner, och skyldighet att montera gods hos köparen eller att prestera service under en tid efter leveransen. Som exempel på köparförpliktelser kan nämnas att återställa ritningar, att ställa säkerhet för betalning av köpeskillingen, att icke reexportera godset, att utställa eller begagna godset i enlighet med säljarens anvisningar osv. Redan dessa exempel visar hur stor osäkerheten måste bli, när man lagstiftar in abstracto utan att veta, vilka skyldigheter som kan komma att falla in under bestämmelserna.

Något som i detta sammanhang förtjänar att särskilt uppmärksammas är emellertid konsekvenserna av hävning efter det att köpet redan fullgjorts. Här visar sig en betydande skillnad mellan säljares och köpares situation. Vid hävning skall säljaren återställa köpeskillingen, dvs. återbetala samma belopp i pengar som han erhållit, men köparen skall återställa just den egendom som han mottagit på grund av köpet. Om köparen själv är den som vill häva, kan han givetvis avgöra, om han vill begagna denna rätt, med hänsyn till vad ett återställande skulle innebära för honom personligen. Men om säljaren är den som häver — vilket är fallet då hävningsanledningen är att finna i köparens kontraktsbrott — får köparen finna sig i konsekvensen att nödgas återställa godset, hur obehaglig den än må vara för honom. Härtill kommer att det för säljaren ofta är av ringa värde att återfå gods som köparen brukat och som vanligen endast med förlust kan säljas ånyo. En rätt att återta godset vid köpares dröjsmål med betalningen fungerar ofta som medel för säljaren att förmå köparen att betala köpeskillingen. Men vad skall en sådan påtryckningsmöjlighet ha för funktion när, som i detta fall, det är fråga om andra förpliktelser än den att betala köpeskillingen?

Det är ej blott lagen som här är abstrakt; även den som skall försöka fastställa lagens konsekvenser förlorar sig i abstraktioner när han ej vet vilka förpliktelser som kommer i fråga. Hävnings-

rätten vid köparens underlåtenhet att fullgöra de obestämda förpliktelser som åsyftas med art. 70, kan säkerligen betraktas som ännu ett exempel på vådan av att söka skapa likformiga regler för olika områden, särskilt för säljares och köpares skyldigheter, utan att analysera de praktiska situationer i vilka reglerna skall tillämpas.