

Tartalomjegyzék

Rövidítések jegyzéke	11
Bevezetés	15
<i>I. Fejezet: A közvetítői szerződések a magyar jog fejlődésében és az uniós jog környezetében</i>	19
1. Rövid visszatekintés	19
2. Az új Polgári Törvénykönyv	23
2.1. Ügynök, közvetítő	24
2.2. Forgalmazó	25
2.3. Franchise – jogbérlet	28
2.4. A Ptk. diszpozitivitása	31
3. Speciális jogszabályi rendelkezések	32
4. Vegyes szerződések	33
5. Uniós szabályozás	34
5.1. Versenyjog	34
5.2. Termékfelelősség	39
5.3. Joghatósági szabályok	42
5.4. Soft law – elméleti törekvések	43
6. Nemzetközi jogi elemek	45
7. Záró gondolatok	46
<i>II. Fejezet: A közvetítői funkciót betöltő szerződések különböző típusai</i>	49
1. A bizományi szerződés	49
1.1. A bizományi szerződés lényege	49
1.2. A bizományos által kötött szerződések köre	51
1.3. A bizományos jogállása: a közvetlen igényérvényesítés kizártsága	54
1.4. Del credere „felelősség”	57

1.5. A bizományos hitelezőinek igénye	60
1.6. Tulajdonjogi kérdések	62
1.7. Bizományi díj	63
1.8. A bizományos belépési joga	65
1.9. Eltérés a bizományi szerződés feltételeitől	66
1.10. A megbízás szabályainak az alkalmazása	70
2. A közvetítői szerződés	73
2.1. Bevezetés	73
2.2. Az általános közvetítői szerződés	73
2.2.1. A közvetítői szerződés fogalma, alanyai, a felek kötelezettségei	74
2.2.2. Tájékoztatási kötelezettség	76
2.2.3. Közvetítői díj	77
2.2.4. A megbízási szerződés szabályainak alkalmazása	79
2.3. A tartós közvetítői szerződés	82
2.3.1. A tartós közvetítői szerződésre vonatkozó jogforrások	82
2.3.2. A tartós közvetítői szerződés fogalmi elemei	84
2.3.3. Elhatárolási kérdések	86
2.3.4. A közvetítői szerződés tárgya, a tevékenységi terület meghatározása	88
2.3.5. A tartós közvetítői szerződés létrejötte	89
2.3.6. A tartós közvetítői szerződés tartalma	90
2.3.6.1. A közvetítő képviseleti joga	90
2.3.6.2. A közvetítő díjigénye	91
2.3.6.3. A felek mellékkötelezettségei	94
2.3.7. A szerződés időbeli hatálya és megszűnése	96
2.3.7.1. A tartós közvetítői szerződés megszüntetése felmondással	96
2.3.7.2. A közvetítő kártalanítása	97
2.3.7.3. A szerződés megszűnését követő versenykorlátozás	100
3. A forgalmazási szerződés a Polgári Törvénykönyvben és azon kívül	101
3.1. Bevezetés	101
3.2. A forgalmazási szerződés fogalma	101
3.3. A forgalmazási szerződés alanyai	104
3.4. A forgalmazási szerződés tárgya	106
3.5. A forgalmazási szerződés létrejötte	107
3.6. A forgalmazási szerződés tartalma	109
3.6.1. A Ptk. diszpozitív szabályai alapján teljesítendő szolgáltatások	109

3.6.1.1. A felek fő kötelezettségei – a termék forgalmazása	109
3.6.1.2. A jóhírnév megóvása és a termék reklámozása	112
3.6.1.3. A szállító utasítási és ellenőrzési joga	113
3.6.2. A felek által meghatározott tartalom	114
3.6.2.1. Termékskála és árak meghatározása	114
3.6.2.2. Szellemi tulajdonról való megállapodás	115
3.6.2.3. Kizárólagos vagy szelektív disztribúciós rendszer kikötése	115
3.6.2.4. Szervizeléssel és termékbiztonsággal kapcsolatos rendelkezések	116
3.6.2.5. Jogválasztás	116
3.7. A forgalmazási szerződés megszűnése	117
4. A jogbérleti (franchise-) szerződések	120
4.1. Bevezetés – A jogbérleti (franchise-) szerződés mibenléte	120
4.1.1. A jogbérleti szerződések összetettsége	120
4.1.2. A franchise-rendszerek jogi szabályozása	123
4.2. A jogbérleti (franchise-) szerződés létrejötte, alanyai	126
4.3. A jogbérleti (franchise-) szerződés tárgya	127
4.4. A jogbérleti szerződés tartalma	127
4.4.1. Az átadó jogai és kötelezettségei	127
4.4.2. Az átvevő jogai és kötelezettségei	128
4.4.3. Tilalmi elvek	131
4.4.4. Az átvevő pozíciójának átruházása	133
4.5. A jogbérleti szerződés gyakorlati bemutatása	134
4.6. A jogbérleti (franchise-) szerződés megszűnése	138
5. A biztosításközvetítői szerződés	140
5.1. Bevezetés	140
5.2. A biztosításközvetítői szerződés fogalma, helye a magánjogban	143
5.3. A biztosításközvetítők csoportosítása, a biztosításközvetítői szerződés alanyai	146
5.4. A biztosításközvetítői szerződés tárgya, elhatárolás a hasonló tevékenységektől	150
5.5. A biztosításközvetítői szerződés létrejötte, a felek főbb jogai, kötelezettségei	151
5.6. A biztosításközvetítő díjazása, felelőssége	154
5.7. A biztosításközvetítői szerződés megszűnése és megszüntetése, a versenytilalmi megállapodás	161
5.8. Viszontbiztosítás-közvetítés	163

5.9. A pénzügyi szolgáltatás-közvetítés	165
5.10. A biztosításközvetítés szabályozásának legújabb fejleményei, összegzés	168
III. Fejezet: A szelektív forgalmazási rendszerek a versenyjog tükrében	171
1. Bevezetés – A szelektív forgalmazási rendszer fogalma	171
2. A versenykorlátozó megállapodások tilalma mint a fő versenyjogi kockázat forrása	172
2.1. A vertikális versenykorlátozó megállapodások tilalma a szelektív forgalmazási szerződések körében	173
2.1.1. A vertikális versenykorlátozó megállapodások tilalma	173
2.1.2. A szelektív forgalmazási rendszerek versenyjogi megfelelőségének feltételei	176
2.2. Mentésülés a tilalom alól	178
2.2.1. A de minimis kivétel	179
2.2.2. Az egyedi mentesülés	180
2.2.3. A csoportos mentesítés és korlátai	182
3. A szelektív forgalmazási szerződésekbe foglalt kikötések versenyjogi értékelése	185
3.1. A szelektív forgalmazási rendszer megteremtéséhez szükséges kikötések	185
3.1.1. Szelekciós kritériumok	185
3.1.2. Értékesítési korlátozások	187
3.2. A viszonteladási árra vonatkozó megkötések	189
3.3. Versenytilalmi kötelezettségek	190
3.4. Az online értékesítés tilalma	192
IV. Fejezet: Termékbiztonság és piacfelügyelet	197
1. A piacfelügyelet jogszabályi kerete	197
1.1. A piacfelügyeletre vonatkozó uniós és hazai jogszabályok	198
1.2. Alapfogalmak és érintett termékkörök	200
1.3. A piacfelügyeleti szabályok és a magánjog kapcsolata	208
1.4. A piacfelügyelet és a büntetőjog kapcsolata	209
1.4.1. Rossz minőségű termék forgalomba hozatala	210
1.4.2. Ártalmas közfogyasztási cikkel visszaélés	211
1.4.3. A megfelelés hamis tanúsítása	211
1.4.4. Szabálysértések	212

2. A termékek forgalomba hozatalának és forgalmazásának alapvető követelményei	213
2.1. Termékbiztonsági követelmények	213
2.2. Megfelelőségértékelés	215
3. Az értékesítési lánc szereplőinek főbb kötelezettségei	217
3.1. A gyártó kötelezettségei	217
3.1.1. A gyártó fogalma	218
3.1.2. Termékbiztonsági és termékmegfelelőségi kötelezettségek	219
3.1.3. Információs kötelezettségek	220
3.1.4. A meghatalmazott képviselő fogalma	221
3.2. Az importőr kötelezettségei	221
3.3. A forgalmazó kötelezettségei	223
4. A piacfelügyeleti eljárás	225
4.1. A piacfelügyeleti eljárás alapvonalai	225
4.2. Intézkedések és szankciók	228
4.3. Importtermékekre vonatkozó különös szabályok	229
V. Fejezet: A közvetítői funkciót betöltő szerződések legfontosabb adózási szabályai	231
1. Az áfa működésével kapcsolatos alapfogalmak	231
2. Egyes közvetítői funkciót betöltő szerződések alapvető áfaszabályai	242
2.1. A bizományi szerződés áfavonatkozásai	242
2.1.1. A bizományi ügylet teljesítése	243
2.1.2. A bizományi díj és az értékesítési adóalap kérdései	245
2.1.3. Példák a bizományi ügyletekre	248
2.1.4. A határon átvivő bizományi ügyletek	249
2.2. Ügynöki (közvetítői) értékesítés	254
2.2.1. A határokon átvivő ügynöki (közvetítő kereskedelmi) konstrukciók	256
2.2.2. Példák ügynöki konstrukcióra	258
2.3. Közvetített szolgáltatás	260
2.3.1. A közvetített szolgáltatásnál alkalmazandó adómérték	263
2.3.2. Szolgáltatásközvetítés határon átnyúlóan	266
2.3.3. Közvetített szolgáltatás vs. közvetítői (ügynöki) szolgáltatás	268
2.4. Webáruházak, elektronikus felületen bonyolított termékértékesítések	268

2.5. Forgalmazói (disztribútori) értékesítés	269
2.5.1. Az ügyleten realizálódó haszon adójogi megjelenése	270
2.5.2. Határon átnyúló forgalmazói struktúrák	272
2.6. Franchise-szerződés	273
2.7. Biztosításközvetítés	276
Felhasznált irodalom	283
Jogszabályok jegyzéke	289
Jogalkalmazói döntések jegyzéke	299

Rövidítések jegyzéke

1959-es Ptk.	1959. évi IV. törvény a Polgári Törvénykönyvről
AB	Alkotmánybíróság
áfa	általános forgalmi adó
Áfa tv.	2007. évi CXXVII. törvény az általános forgalmi adóról
Bit.	2014. évi LXXXVIII. törvény a biztosítási tevékenységről
Bíróság	az Európai Unió Bírósága
Bizottság	Európai Bizottság
Brüsszel I. rendelet	44/2001/EK tanácsi rendelet (2000. december 22.) a polgári és kereskedelmi ügyekben a joghatóságról, valamint a határozatok elismeréséről és végrehajtásáról
Btk.	2012. évi C. törvény a Büntető Törvénykönyvről
DCFR	Draft Common Frame of Reference (Az európai szerződési jog közös referenciakeretének tervezete)
De minimis közlemény	A Bizottság közleménye az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (1) bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (de minimis) megállapodásokról szóló közlemény 2014/C 291/01
EUB	Európai Unió Bírósága
EUMSZ	Európai Unió Működéséről szóló Szerződés
FBAMSZ	Független Biztosítási Alkuszok Magyarországi Szövetsége
Fgytv.	1997. évi CLV. törvény a fogyasztóvédelemről
FTC	Federal Trade Commission (Szövetségi Kereskedelmi Bizottság)

GAD	(EU) 2016/426 európai és tanácsi rendelet a gáz halmazállapotú tüzelőanyag égetésével üzemelő berendezésekről és a 2009/142/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről (Ökodizájn irányelv)
GDPR	(EU) 2016/679 európai parlamenti és tanácsi rendelet a természetes személyeknek a személyes adatok kezelése tekintetében történő védelméről és az ilyen adatok szabad áramlásáról, valamint a 95/46/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről (általános adatvédelmi rendelet)
Gfbt.	2009. évi LXII. törvény a kötelező gépjármű-felelősségbiztosításról
GVH	Gazdasági Versenyhivatal
hÉa	hozzáadottérték-adó
HÉa-irányelv	2006/112/EK tanácsi irányelv a közös hozzáadott-értékadó-rendszerről
HGB	Handelsgesetzbuch (német kereskedelmi törvénykönyv)
Hpt.	2013. évi CCXXXVII. törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról
IDD	Insurance Distribution Directive [(EU) 2016/97 európai parlamenti és tanácsi irányelv a biztosítási értékesítésről]
IMD	Insurance Mediation Directive (2002/92/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv a biztosítási közvetítésről)
Jutalékrendelet	65/2014. (III. 13.) Korm. rendelet a tartós közvetítői szerződés alapján a közvetítőt megillető jutalékról
Kerügytv.	2000. évi CXVII. törvény az önálló kereskedelmi ügynöki szerződésről
Közösség	Európai Közösség
KPIR	Központi Piacfelügyeleti és Információs Rendszer
Kt.	1875. évi XXXVII. törvénycikk a kereskedelmi törvényről
Külker. Ptk.	1978. évi 8. törvényerejű rendelet a Magyar Népköztársaság Polgári Törvénykönyvének a külgazdasági kapcsolatokra történő alkalmazásáról
MABISZ	Magyar Biztosítók Szövetsége

MNB	Magyar Nemzeti Bank
Mt.	2012. évi I. törvény a munka törvénykönyvéről
NAV	Nemzeti Adó- és Vámhivatal
OGYÉI	Országos Gyógyszerészeti és Élelmezés-egészségügyi Intézet
Pftv.	2012. évi LXXXVIII. törvény a termékek piacfelügyeletéről
Pftvhr.	6/2013. (I. 18.) Korm. rendelet a piacfelügyeleti tevékenység részletes szabályairól
Ptk.	2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről
Ptké.	2013. évi CLXXVII. törvény a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény hatálybalépésével összefüggő átmeneti és felhatalmazó rendelkezésekről
Róma I. rendelet	593/2008/EK európai parlamenti és tanácsi rendelet a szerződéses kötelezettségekre alkalmazandó jogról
Római Szerződés	Az Európai Gazdasági Közösséget létrehozó szerződés (EGK-szerződés)
RPM	resale price maintenance (vizonteladási ár meghatározása)
Szabs. tv.	2012. évi II. törvény a szabálysértésekről, a szabálysértési eljárásról és a szabálysértési nyilvántartási rendszerről
Szja tv.	1995. évi CXVII. törvény a személyi jövedelemadóról
Tft.	1994. évi LV. törvény a termőföldről
Tpvt.	1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról
vertikális csoportmentességi rendelet	330/2010/EU bizottsági rendelet az Európai Unió Működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról

Bevezetés

Az áru előállítójától annak végleges felhasználójáig sokszor több szerződésen keresztül vezet az út. Az értékesítés folyamatában résztvevők – akiket röviden közvetítőknak nevezünk ebben az írásban – eltérő tartalmú és gazdasági célú szerződéses jogviszonyokban működnek közre az áru piacra juttatásában: viszonteladóként, bizományosként, „disztribútorként”, vagy más gazdasági funkciót megjelenítve. Számos esetben az értékesítési láncban több értékesítő is részt vesz különböző jogviszonyok alapján, a gyártó és a nagykereskedő megállapodásának jogi konstrukciója és gazdasági tartalma eltér a nagykereskedővel szerződő további értékesítőkétől. A közvetítés folyamatát a kereskedés és értékesítés hagyományai, a piaci szereplők erőssége és ébersége, a piac nyitottsága és szabályozásának megengedő vagy korlátozó jellege, a versenyjog szabályai, valamint számos egyéb külső tényező befolyásolja, mint a társadalmi-gazdasági kommunikáció csatornáit, a fuvarozási, szállítási lehetőségek, az adózási környezet, illetve a jogviták szabályozása. Ezeket a megállapodásokat összefoglalóan „közvetítői szerződéseknek” nevezik, amely elnevezés kizárólag a szerződések gazdasági funkciójára utal, mivel az áru vagy szolgáltatás piacra juttatásának az elősegítésére irányulnak. A közvetítői szerződéseknek a szerződési jogban való közös, átfogó név alatti elhelyezése eltérő jogi tárgyuk miatt nem lehetséges, az ebben a kategóriában említett szerződések eltérő jellege, más-más szerződéstípus alá való besorolásuk vagy atipikus jellegük kapcsán sem igazolható, ráadásul a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény (a továbbiakban: Ptk.) maga külön nevesíti a „közvetítői szerződést” (lásd Ptk. 6:288–6:301. §). A közvetítő minősítést ezért ezeknek a szerződéseknek a gazdasági funkciójára értjük, nem mint egy új szerződéstípust vagy új jogi kategóriát. A kereskedelem több évszázados történetében az áruk és szolgáltatások értékesítésében a közvetítők szerepe mindig kiemelt jelentőséget kapott, a jogi szabályozás környezete – amiként a kereskedelmi ügyletek esetében is – a már élő gyakorlatot próbálta vagy próbálja a jog nyelvére absztrahálni. A jogi szabályozás a napi gyakorlat elemeit jogi fogalmakhoz kötötten erősíti, a gyakorlatban jelentkező esetleges túlhajtásokat próbálja megnyirbálni, a

visszaélésekre reagál, már amennyire ezekre utólag lehetőség adatik. A piaci közvetítők, a közvetítői kapcsolatok jelentősége a piac, a felhasználói igények ismeretén nyugszik, szerepük az áruk és szolgáltatások szükségességének, hasznosságának piac felé közvetítésében bír jelentőséggel. A közeli múltba visszatekintve az áru végfelhasználóhoz történő eljuttatásának modelljei közül a gyártó által történő közvetlen értékesítés modellje mellett a gyártó–nagykereskedő–kiskereskedő–fogyasztó/végfelhasználó modell, továbbá a kereskedelmi képviselő vagy márkakereskedő segítségével történő értékesítés modellje voltak a leggyakoribbak. Napjainkban a piacra jutás egyéb módozataival is találkozunk, a közvetítés kereskedelmi és üzleti megoldásai átalakulnak, a franchise mellett a gyártó által történő internetes áru- és szolgáltatásközvetítés az értékesítés új megoldásait mutatja.

A jog által kodifikált közvetítői modellek mint jogi megoldások alapvetően a kétpólusú szerződéses viszonyon alapulnak, amely a szerződési jog kényszerű koordinátarendszerének az eredménye. A szerződés az értékesítésben részt vevő két felet képes összekapcsolni. Ebből eredően azokban az esetekben, ahol gazdasági közvetítés egyáltalán előfordul, az értékesítés legáltalább két önálló szerződéshez kapcsolódik, az egyik szerződés a közvetítő és az értékesítendő áru gyártója (forgalmazója) közötti jogviszonyt jelenti, amely jogviszony megalapítja azt a jogosultságot, amely alapján az értékesítő az áru vagy szolgáltatás harmadik fél részére történő továbbadására legyen jogosult. A másik szerződés a közvetítő és harmadik személy közti jogviszonyt jelenti, amely a közvetítő általi értékesítést valósítja meg. Természetesen régóta ismert, hogy adott esetben több közvetítőn keresztül jut el az áru vagy a szolgáltatás a piacra, és olyan megoldás is ismert, hogy egy közvetítő szervezése alatt tevékenykedik több közvetítő. Az értékesítésre vonatkozó szerződés esetében is két megoldást lehet megkülönböztetni, az egyik esetében a közvetítő a megbízója nevében jár el, a közvetítő nem szerzi meg az áru tulajdonjogát vagy a szolgáltatás nyújtásának a jogosultságát, hanem megbízója nevében, vagyonának javára szerződik harmadik személyekkel, az így megkötött szerződés a megbízóját köti, a megbízó személyéhez kapcsolódik, őt jogosítja és kötelezi. A másik esetben a közvetítő saját nevében, saját vagyonára és kockázatára szerződik, a szerződésnek ő az alanya, a szerződés őt köti és jogosítja.

Egy konkrét szerződés, kiragadva az értékesítés láncolatából, számos esetben nem tükrözi az értékesítés teljes folyamatát, sem annak teljes gazdasági értelmét, sem annak valós gazdasági lényegét, hanem csupán egy kényszerű megoldást jelent egy erősebb jogi bizonyosság, biztonság irányába. Visszatekintve a több mint száz évvel korábbi jogi keretekre, hajdanán a közvetítésre szolgáló kereskedelmi jogi formák más társadalmi és gazdasági környezetben alakultak ki, napjaink gazdasági eseményei az internet valóságá-

gához kötnek már számos ügyletet, ahol lényegében valós emberi kapcsolatok, emberek közti közvetlen kommunikáció nélkül cserélnek gazdát áruk, ahol az áru és a szolgáltatást nyújtó fizikai helye és elérhetősége számos esetben nem ismert és nem is ismerhető meg, lényegében a fogyasztók számára titok marad, és az elektronikus kommunikációra szűkített dialógus a valós és közvetlen emberi magatartások teljes hiányát mutatja. Márpedig a jog éppen a közvetlen emberi kommunikáción és annak kölcsönös bizalmán alakult ki.

I. Fejezet

A közvetítói szerződések a magyar jog fejlődésében és az uniós jog környezetében

1. Rövid visszatekintés

A kereskedelmi jog történetéből ismertek a jogszabályokban kodifikált és az írott jogban végül helyet nem kapott szerződéses megoldások egyaránt. A következőkben a jogban kodifikált legfontosabb szerződésekre térünk ki vázlatosan. A kereskedelmi törvényről szóló 1875. évi XXXVII. törvény-cikk (a továbbiakban: Kt.) szabályozta a bizományosi, a szállítmányozási ügyletet és az alkuszi ügyletet a napjainkban is ismert közvetítói ügyletek közül. A bizományosi ügylet jogi felfogása lényegében napjainkig nem változott, a bizományos saját nevében, de más javára, más számlájára, vagyonára szerződik (Kt. 368–383. §), önállóan jár el, maga köti az ügyletet, a maga akaratképzése által, de más vagyonának a javára, terhére. A Kt. alapján a bizományos kereskedő jogállással bírt, de a bizományosi normákat rendelte alkalmazni azokban az esetekben is, amikor a bizományos más nevében kötött ügyletet (Kt. 383. §).

A bizomány esetében a szerződést a bizományos saját nevében köti meg, ennek következtében közvetlenül ő lesz jogosítva és kötelezve a harmadik szerződő fél irányában,¹ a bizományos megbízója és a harmadik fél közt közvetlenül jogok és kötelezettségek nem keletkeznek (Kt. 368. § második bekezdés). A megbízó még akkor sem lép közvetlen jogviszonyba a harmadik szerződő féllel, ha ez határozott tudomással bírna arról, hogy az ügylet nem a bizományos, hanem a megbízó részére kötött.² Ennek egyik következménye, hogy a szerződésből eredő jogok és kötelezettségek érvényesítésére csak a bizományos és a vele szerződő harmadik fél jogosult. Nagy

¹ Dr. Nagy Ferenc: A magyar kereskedelmi jog kézikönyve. 8. átdolg. kiad. I. köt., Athenaeum Irodalmi és Nyomdai R. T., Budapest, 1913, 269. o.

² Dr. Nagy Ferenc: A magyar kereskedelmi jog kézikönyve. 8. átdolg. kiad. I. köt., Athenaeum Irodalmi és Nyomdai R. T., Budapest, 1913, 269. o.

Ferenc azt hangsúlyozta, hogy a bizományos éppen úgy köti meg az ügyletet, mintha azt nem a megbízó, hanem a saját részére kötné meg.³

A bizományosi konstrukciót nemcsak adásvételre, hanem más ügyletekre is alkalmazták, váltói, kezesi, fuvarozási, biztosítási, kiadói ügyletekre, kivéve az ingatlanügyleteket.⁴ A kereskedelmi törvény a közvetítő tevékenységet másrészt az alkuszi ügylet kapcsán szabályozta, de az alkusz csak közvetített, sem szerződéskötés, sem annak teljesítése nem tartozott a kötelezettségei közé.⁵ Nem önállóan és a saját vagyonára szerződő fél, hanem megbízója érdekében és javára, terhére jár el. A kereskedelmi törvény a szerződésközvetítésen túlmenően a megkötött ügyletek nyilvántartását is előírta, az alkusznak a megkötött ügyleteket be kellett vezetnie a naplójába, és a naplóbevezetés tárgyául kijelölt ténykörülményeket magába foglaló körtjegyet (aviso) azonnal kézbesíteni tartozott a feleknek (Kt. 538. §).⁶ Az alkusznak ez a kötelezettsége az ügylet bizonyítását szolgálta, az ügylet érvényességét azonban nem érintette. Már a korabeli magyar kereskedelmi jog is nevesített többféle alkuszt: áru-, valamint gabona- és terményalkuszt, pénz- és értékpapír-, különösen váltóalkuszt, biztosítási alkuszt (ügynökök), tengeralkuszt stb.⁷

A bizományi ügylet egyik alfajtája, az áruk továbbítására szolgáló szerződés a szállítmányozás, amelynek speciális a tárgya. A szállítmányozási ügylet áruk meghatározott helyhez történő eljuttatásának elvállalását jelenti, ha ezt valaki fuvarozók vagy hajósok által saját nevében, de más részére vállalja (lásd korábban Kt. 384. §). A szállítmányozó elsősorban a fuvarozási szerződés megkötésére vállal kötelezettséget, de emellett tevékenysége még egyéb cselekményeket is magában foglal, melyek szükségesek ahhoz, hogy a fuvarozó az árut átvegye és a fuvarozást foganatosítsa.⁸

³ Dr. Nagy Ferenc: A magyar kereskedelmi jog kézikönyve. 8. átdolg. kiad. I. köt., Athenaeum Irodalmi és Nyomdai R. T., Budapest, 1913, 269. o.

⁴ Dr. Nagy Ferenc: A magyar kereskedelmi jog kézikönyve. 8. átdolg. kiad. I. köt., Athenaeum Irodalmi és Nyomdai R. T., Budapest, 1913, 267–268. o.

⁵ Dr. Nagy Ferenc: A magyar kereskedelmi jog kézikönyve. 8. átdolg. kiad. I. köt., Athenaeum Irodalmi és Nyomdai R. T., Budapest, 1913, 490. o.

⁶ Dr. Nagy Ferenc: A magyar kereskedelmi jog kézikönyve. 8. átdolg. kiad. I. köt., Athenaeum Irodalmi és Nyomdai R. T., Budapest, 1913, 494. o.

⁷ Dr. Nagy Ferenc: A magyar kereskedelmi jog kézikönyve. 8. átdolg. kiad. I. köt., Athenaeum Irodalmi és Nyomdai R. T., Budapest, 1913, 491. o. 9. j.

⁸ Dr. Nagy Ferenc: A magyar kereskedelmi jog kézikönyve. 8. átdolg. kiad. I. köt., Athenaeum Irodalmi és Nyomdai R. T., Budapest, 1913, 388. o.

Nem szabályozta a Kt. az ügynöki szerződést, annak szabályait a joggyakorlat alakította ki a jogtudomány aktív közreműködésével.⁹

Ez a hagyomány maradványaiban tovább élt a szocializmus évei alatt, míg egyes szabályok csak formálisan maradtak hatályban, addig más szabályokat elmosott a történelem sodra. A bizományosi ügylet az állami külkereskedelmi monopólium révén, amely csak kiválasztott állami külkereskedelmi vállalatok részére engedélyezte a külföldi partnerekkel való szerződéskötést, új, a speciális gazdasági környezetben csalóka színezettel és ehhez igazodó joggyakorlatban élt tovább, az ügynöki tevékenység lényegében nem volt szabályozva, talán csupán a biztosítás keretében maradt életben.

A közvetítői ügyletek közül a Polgári Törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvénybe (a továbbiakban: 1959-es Ptk.) lényegében a bizományosi (és szállítmányozási) szerződés került csak be, majd 18 évvel az 1959-es Ptk. hatálybalépését követően, az 1978. évi 8. törvényerejű rendelet a Magyar Népköztársaság Polgári Törvénykönyvének a külgazdasági kapcsolatokra történő alkalmazásáról (a továbbiakban: Külker. Ptk.) viszont részletesen szabályozta a kereskedelmi képviselőt (Külker. Ptk. 19–31. §), valamint a vevőszolgálati szerződést (Külker. Ptk. 32–37. §). A képviselői szabályok lényegében kereskedelmi ügynöki szabályokat jelentettek, formálisan külgazdasági kapcsolatokra alkalmazva (magyar vállalatok külföldi vállalatokkal kötött szerződéses kapcsolataira, ha a magyar jog volt alkalmazandó). A Külker. Ptk.-nak nevezett szabályozás a klasszikus kereskedelmi képviselőt szabályozta, amelyben a képviselő feladata a tartós jogviszonyon alapuló, egy adott ország területére vonatkozó, alapvetően nem kizárólagos jelleggel, de versenytalommal korlátozott külkereskedelmi szerződések közvetítése volt. [A külkereskedelmi szerződés fogalmát a jogszabály külön meghatározta. A külkereskedelemtől szóló 1974. évi III. törvény 5. § (1)–(2) bekezdése értelmében: „Külkereskedelmi tevékenység a külkereskedelmi szerződés előkészítése, megkötése és teljesítése. Külkereskedelmi szerződés – ha jogszabály másként nem rendelkezik – az e törvény hatálya alá tartozó gazdasági tevékenység körében belföldi által külföldivel kötött szerződés.”] A képviselőt alapesetben a jogszabály korlátozta, a kereskedelmi képviselő a megbízó nevében külkereskedelmi szerződés megkötésére, valamint a megbízót kötelező nyilatkozat megtételére csak akkor volt jogosult, ha a szerződés kifejezetten így rendelkezett, vagy a megbízó erre külön felhatalmazta [Külker. Ptk. 19. § (2) bekezdés]. A kereskedelmi képviselő

⁹ Dr. Kuncz Ödön: A magyar kereskedelmi- és váltójog vázlata. 2. bőv. és átdolg. kiad. I. rész. Grill Károly Könyvkiadóvállalata, Budapest, 1928, 223. o.

selő kötelezettsége nemcsak a piac felmérésére és figyelésére, hanem a már megkötött szerződések teljesítésének követelésére, illetve az esetleges viták rendezésében való részvételre is kiterjedt. A kereskedelmi képviselő díjazása mellett a jutalékát is részletezte a jogszabály, így az általa közvetített szerződések után is megillette a jutalék, ha a megbízója közvetlenül az ügyféllel járt el, vagy ha a szerződés már megszűnt, de az ügyletet a képviselő hozta létre [Külker. Ptk. 29. § (2)–(5) bekezdés].

1990 után, az új gazdasági környezetben a régi berögzülések évekig megmaradtak, de a napi szerződéses gyakorlat, a külföldi vállalkozások által magukkal hozott szerződéses minták révén egy valós, a napi életnek és a kereskedelmi-gazdasági igényeknek megfelelően alakuló jogi környezetet hozott létre. Ezekből a szerződésekből eredő jogvitákból számos ügy már nem magyar bíróság elé került, a felek jogvitájában külföldi bíróság vagy választottbíróság volt jogosult dönteni, így az élő jog mindennapi valósága és tartalma csak nehezen volt megismerhető, illetve csak vélelmezhetjük annak tartalmát. A magyar bíróságok elé került és később közzétett esetek ennek a világnak csak egy szűk metszetét mutatják, ezért nem is kell a jelentőségüket túldimenzionálni.

Magyarország, valamint az Európai Közösségek és tagállamaik közötti társulási szerződés folyamánként került átültetésre a tagállamok önálló vállalkozóként működő kereskedelmi ügynökökre vonatkozó jogszabályainak összehangolásáról szóló 86/653/EK tanácsi irányelv,¹⁰ és mint az önálló kereskedelmi ügynöki tevékenységről szóló 2000. évi CXVII. törvény került elfogadásra.¹¹ A törvény felváltotta a fentebb említett Külker. Ptk. kereskedelmi képviseleti szabályait, és alkalmazási köre kiterjedt valamennyi belöldi kereskedelmi képviselőre is, míg a korábbi szabály csak külkereskedelmi viszonyokra volt alkalmazandó. A törvény a Ptk. hatálybalépéséig, azaz 2014. március 14-éig volt hatályban, de a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény hatálybalépésével összefüggő átmeneti és felhatalmazó rendelkezésekről szóló 2013. évi CLXXVII. törvény (a továbbiakban: Ptké.) 1. §-ának és 50. §-ának a rendelkezései szerint a 2014. március 14-e előtti jogviszonyok tekintetében változatlanul alkalmazandó. Az irányelv kiinduló gondolata az egyes tagállami szabályok által támasztott korlátok lebontása,

¹⁰ Report on the Application of Article 17 of council directive on the co-ordination of the laws of the member states relating to self-employed commercial agents (86/653/EEC), 23.7.1996, COM(96) 364 final.

¹¹ Pajor-Bytomski Magdalena: A kereskedelmi ügynöki szerződés. CompLex, Budapest, 2003.

a kereskedelmi képviselő megbízóval szembeni védelme,¹² az uniós piacon működő képviselők részére összehangolt, egységes¹³ és hatékonyabb jogi védelem biztosítása, az ügynöki szerződés felmondása esetén kártérítés biztosítása (kiegyenlítési igény).¹⁴ Az irányelvhez kapcsolódó uniós bírói gyakorlat ezt a védelmet érdemben tovább fejlesztette.¹⁵

2. Az új Polgári Törvénykönyv

A 2014-ben hatályba lépett új Ptk. jelentős lépést tett előre a közvetítői szerződések reformja terén. Megújult a bizományi szerződés, a kereskedelmi ügynök¹⁶ az uniós szabályozáshoz képest sokkal cizelláltabb szabályozást kapott, és lényegében az alkusz, ügynök intézménye visszakerült a kodifikált jogba, illetve sok-sok vitát és pálfordulást követően helyet kapott a kódexben a forgalmazási szerződés és a franchise (jogbérlet) is. (Az alábbiakban a Ptk. bizományi és szállítmányozási szerződéses szabályaira nem térünk ki.)

A Ptk.-ban kodifikált „közvetítői szerződés” (Ptk. 6:288–6:301. §) a korábbi jogunk alkuszi ügyletének a felélesztése. A közvetítő gazdaságilag és jogilag önálló és független a megbízójától, annak nem munkavállalója. A közvetítő a megbízója és harmadik személy közti szerződést hozza össze és készíti elő, egészen a szerződés megkötéséig, de ő maga nem jogosult azt a megbízója nevében megkötni. Ez egy tipikus megbízási jogviszony, a közvetítő kötelezettsége abban áll, hogy a megbízója és harmadik személy közötti szerződés megkötését elősegítse, amelyért a megbízó díjat köteles fizetni. Az, hogy a törvényi megfogalmazásban szereplő „elősegít” kifejezés pontosan milyen tartalmú jogi kötelezettséget foglal magában, a törvényből nem olvasható ki, a felek megállapodásának kell rendeznie az ügynök kötelezettségét. Ennek hiányában a kereskedelmi szokások és kialakult gyakorlat határozza meg a szerződéses kötelezettséget. Az ügynöki kötelezettség kor-

¹² EuB: C-465/04. Honyvem Informazioni Commerciali Srl kontra Mariella De Zotti ítélet, ECLI:EU:C:2006:199, 18. pont.

¹³ EuB: C-215/97. Barbara Bellone kontra Yokohama SpA. ítélet, ECLI:EU:C:1998:189, 10. pont.

¹⁴ EuB: C-348/07. Turgay Semen kontra Deutsche Tamoil GmbH. ítélet, ECLI:EU:C:2009:195, 17. ponttól kezdődően.

¹⁵ EuB: C-381/98. Ingmar GB Ltd kontra Eaton Leonard Technologies Inc. ítélet, ECLI:EU:C:2000:605, 2000-ben volt az első ebben a sorban.

¹⁶ Pajor-Bytomski Magdalena: Az üzletszerzői és ügynöki jog Ptk.-Tervezetből való kiiktatásának okairól és következményeiről. Polgári Jogi Kodifikáció, 2008/4. sz., 23–24. o.

látozódhat a szerződő fél felkutatására és kiválasztására, de konkrét ügyben a megbízás szólhat a szerződés tárgyának és feltételeinek, gazdasági és jogi tartalmának a megtárgyalására és véglegesítésére is, kivéve magának a szerződésnek a megkötését.

2.1. Ügynök, közvetítő

Tartós közvetítói szerződés esetében a közvetítő tartós jogviszony keretében, tehát nem egyszeri ügyletre korlátozottan, hanem egy időtartamra, visszatérő jelleggel, önállóan, saját jogi és gazdasági függetlensége körében eljárva szervez és tárgyal harmadik személyekkel megkötendő szerződéseket a megbízója részére, illetve főszabály szerint jogosult is megkötni azokat megbízójának a képviseletében.¹⁷ A közvetítő nemcsak a szerződések előkészítésében, a szerződő felek felkutatásában, kiválasztásában, azok gazdasági és jogi értékelésében játszik szerepet, hanem a szerződés gazdasági és jogi tartalmának a megszövegezésében és megkötésében is. Jóllehet a közvetítő megbízója számára és a megbízója nevében jár el mint „kereskedő”, profeszszionális piaci résztvevő, akinek a megbízója érdekét kell érvényesítenie ebben a folyamatban, a tőle elvárható magatartás ehhez a szakmaisághoz és a gondos eljárás követelményéhez igazodik. Sem a Ptk., sem a szabályozás alapját jelentő, 86/653/EGK tanácsi irányelv nem szól a közvetítőnek a szerződéskötést követő kötelezettségeiről. A törvény szövegezése alapján a tartós képviselő jogi kötelezettsége az előkészített, megtárgyalt és aláírt szerződés aláírásával megszűnik, és ettől kezdve a megbízó mint az ügy valós ura veszi át a szerződés teljesítésének a terheit, valamint a szerződésszegéssel, és minden más kérdéssel kapcsolatos kötelezettségeket.

Az irányelvi szabályozással összhangban a Ptk. külön feltételként fogalmazza meg a közvetítő jogi önállóságát és jogi „függetlenségét” a megbízójával szemben [Ptk. 6:293. § (2) bekezdés]. Ez a jogi „függetlenség” a normákban leginkább formalitásokban fogalmazódik meg, így a közvetítő nem állhat munkaviszonyban a megbízójával, nem lehet annak vezető tisztségviselője, és nem állhat fenn olyan jogszabályon, bírósági vagy hatósági rendelkezésen alapuló jogviszony, amely őt valamely jogi személy képviseletére feljogosítja. A közvetítő által kötött szerződések a megbízóját jogosítják és kötelezik, a közvetítő képviselőként jár el, az általa megkötött ügyletnek ő nem válik

¹⁷ Nemessányi Zoltán: A közvetítói szerződés. In: Csehi Zoltán (szerk.): Az új Polgári Törvénykönyv magyarázata. Kommentár a 2013. évi V. törvényhez. Menedzser Praxis, Budapest, 2014, 842. o.

szerződő felévé, hanem megbízója lesz a szerződés alanya, így a közvetítő jogi helyzete a megbízójának ügyleti érdekkörében marad, jogilag nem függetlenedik attól, mint a bizomány esetében. Ebből eredően jogilag nem kettőződik meg a szerződéskötés révén a gazdasági folyamat, hanem a közvetítő ügyletkötésével egyetlen jogüggyellett kapcsolódik megbízó a harmadik személyhez. A közvetítő képviselői mivoltából ered a megbízójának közvetlen megszerzése, a megkötött szerződés és annak gazdasági és jogi tartalma a megbízó személyét jogosítja és kötelezi, a megbízó vagyonába tartozik, a megbízó a szerződő alany, a szerződés a megbízó szerződése. A közvetítő jogi felelőssége és gazdasági kockázata ebből eredően is szűkebb, nem a saját vagyonára vonatkozik az általa megkötött ügylet eredménye, önálló jogi jelentőséggel bíró vagyongyarapodásra nem tesz szert a harmadik féllel kötött ügylet révén, kivéve a jutalékra vonatkozó jogosultságát. A kereskedelmi ügynök tevékenysége versenyjogi tényállásokban is felmerül.¹⁸

2.2. Forgalmazó

Nem szabályozza külön a Ptk., de a gyakorlatból ismert a márkakereskedő üzleti modellje, aki tartós szerződéses jogviszony alapján vásárolja meg az árut saját nevében és saját számlájára mint gazdaságilag önálló és független jogalany, és adja tovább, azaz egy vételi és egy eladási szerződés alanyaként közvetít. A gyártó és kereskedő közti tartós együttműködés alapulhat egy formális keretmegállapodáson, illetve a felek közti szokásokon, amely kapcsolat lényeges eleme lehet a márkakizárólagosság és a versenykorlátozás (más hasonló árut, versenyterméket nem értékesíthet), a területi – országot jelentő – korlátozások, az eladási ár, esetleg egyes eladási feltételek gyártó szerinti kialakítása, a készletről való információk átadása, az ügyfelekről való információk átadása, a gyártó részére történő fizetési feltételek meghatározása, ami a kereskedő tevékenységének pénzügyi segítségét is jelentheti, illetve az áru tulajdonjogának fenntartása is cizellálhatja a gyártó-márkakereskedő jogviszonyát. Jóllehet formálisan két egymástól független adásvételi szerződésen alapulnak az egyes konkrét értékesítések, egyrészt a gyártótól való vétel, másrészt a termék harmadik személy részére történő eladása, de valójában ezen konkrét adásvételi ügyletek mögött a gyártó és kereskedő közti megállapodás képezi a márkakereskedői jogviszonyt. Az áru eladása is sok esetben különböző konstrukciókban történhet, az egyszerű adásvétel

¹⁸ Papp Tekla: Az önálló kereskedelmi ügynöki szerződés versenyjogi aspektusai. *Acta Conventus De Iure Civili*, 2008/9. sz., 71–84. o.

mellett a márkakereskedők alkalmazzák a lízing vagy a magyar jogban ismert tartós bérlet konstrukcióját is. A nemzetközi kereskedelemben disztribúciós megállapodásként ismert szerződésnek számos mintája ismert, a párizsi nemzetközi kereskedelmi kamara is kidolgozott egy szerződéses mintát (ICC Model Contract Distributorship, Nr. 776), valamint egy szelektív értékesítési mintát (ICC Model Selective Distributorship Contract, 2004, Nr. 657).

A fenti tartalmú szerződés a Ptk. alapján forgalmazási szerződésként minősíthető (Ptk. 6:372. §). A Ptk. értelmében a forgalmazási szerződés alapján a szállító meghatározott ingó dolognak (melyet terméknek nevez) a forgalmazó részére történő eladására, a forgalmazó a terméknek a szállítótól történő megvételére, és annak saját nevében, a saját javára történő eladására köteles.¹⁹

A forgalmazási szerződés ezt a szállító (gyártó) forgalmazó (értékesítésre vásárló) viszonyt veszi a szabályozás alapjának. A Ptk. forgalmazási szerződésének alanyai egyik részről a szállító, aki a termék gyártója, importőre, másik részről pedig a forgalmazó, aki a termék felhasználóival, pontosabban megvásárlóival szemben eladóként jelenik meg. A forgalmazási szerződés alapján a forgalmazó nem saját felhasználásra vásárolja meg a szállítótól a terméket, hanem annak továbbértékesítése céljából, a termék harmadik személy felé történő eladását, értékesítését végzi. Ebből eredően a termékhez és hibáihoz kapcsolódó, az értékesítést követő egyes további szolgáltatások vagyoni és jogi kockázata a felek – gyártó és forgalmazó – közt eltérően merül fel ahhoz képest, mintha egy egyszeri vételről és eladásról lenne szó. Ennek egyik oka, hogy a gyártó előre tudja, hogy a termék hibái az értékesítést követően harmadik félnél jelentkeznek, melyek jogi megoldását a jog a forgalmazóra telepíti. A forgalmazási szerződés számos elemében eltér a közvetítói szerződésektől, ahol a közvetítő nem saját vagyonára és kockázatára veszi meg a terméket és szerzi meg a tulajdonjogot, feladata arra irányul, hogy a megbízó értékesítési tevékenységében a megbízó nevében és számlájára (a megbízó vagyonának javára) járjon el. A forgalmazó – legalábbis a Ptk. normáinak a megfogalmazásában – a közvetítővel szemben azonban felvállalja az értékesítés kockázatát, hiszen elméletileg a szállító felé a termék vételárát akkor is ki kell fizetnie, ha adott esetben azt harmadik fél részére még nem adta el, így a megvett termék eladásának a kockázatát egyedül viseli. A Ptk. modellje nem követi a gyakorlatban ismert szerződésmin-ták világát, amely szerződési minták a tulajdonjog megszerzésétől kezdve a továbbértékesítés pénzügyi kockázatán át a Ptk. normáinál sokkal részlete-

¹⁹ Ennek kritikáját lásd Darázs Lénárd: A forgalmazási szerződés. In: Wellmann György (szerk.): Az új Ptk. magyarázata. Polgári jog –VI. kötet, HVG-ORAC Kft, Budapest, 2013, 236–240. o.

sebben szokták a felek közötti jogviszonyt szabályozni. A Ptk. megoldása jelentősen eltér a Ptk. előtti jogirodalmi felfogástól is.²⁰ A Ptk. forgalmazási szerződés szabályai sokkal inkább közel állnak a hajdani kereskedelmi értékesítésre történő vétel intézményéhez, mint egy tartós és hosszú távú piaci jelenlétet és biztonságot szavatoló disztribúciós megállapodáshoz. A termék sikeres végső értékesítése, a termék jó piaci hírneve és piaci részesedése mind a gyártónak, mind a forgalmazónak az érdeke, ez a közös érdek érdemben befolyásolja a gyártó és forgalmazó közti jogviszonyt, ezért sem lehet azt egy egyszerű adásvételként felfogni. A szállító számára is kiemelt jelentőséggel bírhat termékének értékesítési módja, az ügyfelek kiszolgálása, a termék megjelenítése, reklámozásának összehangolása és ellenőrzése, mint az a szempont, hogy a forgalmazó egy-egy terméket értékesítsen harmadik személyek felé. Mivel nehéz meghatározni a disztribúciós szerződés ideáltípusát, és erre igazából nincs is szükség, a Ptk. szabályainak kritikája helyett hangsúlyozzuk a szabályok diszpozitivitását, amely az ezen szabályoktól való eltérést megengedi. A Ptk. a felek szabad megállapodására bízva számos kérdés szerződéses rendezését, a termék továbbértékesítése körülményeinek a meghatározását, így például hogy milyen áron, milyen környezetben kívánja a gyártó a kereskedelemben viszontlátni a termékét, ehhez kapcsolódóan a terméket szimbolizáló védjegy vagy más megkülönböztető külső használatának lehetőségét. Az értékesítés körülményei között jelentőséget kaphat, hogy a versenytársak termékeivel együtt kínálva, vagy csak kizárólagos jelleggel lehetséges az értékesítés, továbbá a termék eladásához tanácsadás is kapcsolódik, valamint értékesítést követő ügyfélkapcsolat kiépítése és fenntartása, mely jogszabályi követelményeket meghaladó szavatossági vagy jótállási feltételeket kínáljon a viszonteladó, és lehetne még a példákat sorolni. Mindezek alapján azt állapíthatjuk meg, hogy a disztribútor önálló jogi és gazdasági eljárását, vagyoni kockázatát alapvetően a felek azon szerződéses megállapodása határozza meg, amely a termék harmadik személyek felé történő továbbértékesítésének a körülményeit rendezi. A szállító üzleti modelljétől és üzleti felfogásától függ, mennyiben kíván ebbe a továbbértékesítési folyamatba beleszólni. A szállító és forgalmazó közti jogviszonyt nevezhetjük keretszerződésnek, de valójában ez nem keretjellegű megállapodás, hanem a szállító-forgalmazó tartós jogviszonyának a jogi alapja. Az egyes termékvásárlások és értékesítések összehangolása is ennek a függvénye, például hogy a forgalmazó saját raktárára és konkrét rendelések hiányában eszközöl-e vásárlásokat, vagy csak a gyártóval és a harmadik féllel történő előzetes megkeresések alapján, illetve hogy a leszáll-

²⁰ Papp Tekla: A disztribútori szerződés. *Gazdaság és Jog*, 2010/5. sz., 14–19. o.

lított termékek tulajdonjoga átszáll-e a forgalmazóra, vagy a gyártó él a tulajdonjog-fenntartás lehetőségével. A vevő által fizetett előleg a forgalmazót illeti-e vagy a gyártót, hiszen az előbbi esetben a forgalmazóval szembeni más hitelezők jogosultak akkor ezen előlegre vagy a gyártó által leszállított termékekre gyakorolni az igényeiket, illetve a forgalmazó fizetési képtelensége esetén ezek a vagyonelemek a csődvagyon részét fogják képezni. Mindez összefügghet a forgalmazó fizetési kötelezettségével, annak időzítésével, ami nagymértékben meghatározza a termékértékesítés üzleti kockázatát is, hogy a forgalmazónál lévő vagyonelemek (készlet, termékek, előlegek) mely hitelezői igények fedezésére használhatók a gyártón és a termék vevőjének az igényein kívül. A Ptk. mindezeket az elemeket nem értékeli, és csalóka az a kép, amely a disztribútori szabályozást két egymástól teljesen független adásvételi szerződés megkötésében láttatja, mintha semmilyen más viszony nem kötné össze a két felet, és az értékesítés összehangolása nem lenne a szállító és a forgalmazó közös érdeke. A gyártó és a disztribútor közti tartós viszony részét képezi az esetleges védjegyek és más szellemi alkotásként védett jogok használata, a termék engedélyezésével, regisztrálásával kapcsolatos kötelezettségek, a hibás termékekkel kapcsolatos eljárás (a disztribútor javítási, csere vagy egyéb kötelezettségei), a készletezés, az alkatrészek, a reklámozás és piackeresés, a minőségi követelmények, a bizalmas üzleti információk kezelése, a felelősségkorlátozások, és még lehetne sorolni a szerződésben részletezni javasolt kérdéseket.

A forgalmazási szerződés így a szállító-forgalmazó jogviszony tartós működését szabályozza az együttműködés pénzügyi kockázataival együtt, elsősorban azt, hogy mekkora az önállósága a forgalmazónak, és mekkora az általa vállalt pénzügyi kockázat, a termék esetleges hibáiból eredő kockázat, továbbá mi a termék javításának, szervizelésének a megoldása.²¹

2.3. Franchise – jogbérlet

A Ptk. további újdonsága a franchise szabályozása, és jogbérletként való nevesítése (Ptk. 6:376–6:381. §).²² A Ptk. előkészítése során elkezdődött vita a kódex elfogadását követően sem nyugodott le, annyira eltérőek a franchise-t

²¹ Lásd Fézer Tamás: Forgalmazási, jogbérleti szerződés. In: Csehi Zoltán (szerk.): Az új Polgári Törvénykönyv magyarázata. Kommentár a 2013. évi V. törvényhez. Menedzser Praxis, Budapest, 2014, 929–930. o.

²² Darázs Lénárd: A jogbérleti (franchise) szerződés. In: Wellmann György (szerk.): Szerződések tára az új Ptk. alapján. HVG-ORAC, Budapest, 2014, 413–442. o.

illető felfogások. A Ptk. által választott szabályozás egy kétpólusú szerződéses modellt mutat, és az üzleti modell komplexitására,²³ valamint a franchise működési rendszer egyéb körülményeire nincs tekintettel, amelyhez legközelebb a francia bírói gyakorlat megközelítése áll.²⁴ A kritikák fő iránya, hogy a Ptk. szabálya a gyakorlatban élő franchise-megállapodásokat, gyakorlatot nem megfelelően tükrözi, továbbá az, hogy a Ptk. modellje nem a valóságban létező franchise.²⁵ Ahány ország, annyiféle megoldás ismert Európában is, amint említettük, a Franciaországban már régóta ismert franchise-t a bírói gyakorlat formálta, Olaszországban külön törvény szabályozza, Litvánianban a Ptk.-ban foglalt helyett, hogy csak néhány példát említsünk.²⁶

A kritikák helyett azonban a Ptk. jogi szabályozásának a lényegét kívánjuk csak érinteni. A Ptk. franchise fogalma egy üzleti modellnek, áru- vagy szolgáltatásnyújtásnak a piaci megjelenítéséhez kapcsolódó, jogilag védett egyes kiragadott értékeinek a visszerthes felhasználását lehetővé tévő megállapodás, amely leszűkül az üzleti tevékenységet védő szellemi alkotások hasznosítási módjára. Ez a koncepció a franchise alatt a know-how-hoz, védjegyhez vagy kereskedelmi névhez kapcsolódó, valamint – a megállapodás tárgyától függően – más iparjogvédelmi vagy szerzői jogok együttesét érti, amelyet áru forgalmazása vagy szolgáltatás teljesítése céljából használnak fel.²⁷ A franchise-szerződéssel az üzleti modell és az azt védő szellemi alkotások felhasználása kerül átadásra, a franchise jogosultja bocsátja ezen üzleti megoldást, annak megvalósításához szükséges kereskedelmi és üzleti ismeretek és megoldások, beszerzések, értékesítési módok együttesével a franchise-vevő részére, azzal a szándékkal, hogy a franchise átvevője mindezeket hasznosítsa, és hogy ezáltal egy rendszer részévé váljon. A franchise-vevőnek ugyanolyan egységes arculattal, ugyanazon termékek és szolgáltatások kínálójaként kell megjelennie a piacon, mint a többi rendszerben részt vevő félnek. A Ptk. szabálya arra nem tér ki, hogy a franchising alapvetően egy üzleti, értékesítési rendszert jelent, a franchise pedig ennek a rendszernek a meg-

²³ Lásd Darázs Lénárd: Vertikális kartellek. CompLex, Budapest, 2007, 216. o. (és a soron következő oldalak).

²⁴ Odavia Bueno Díaz: Franchising in European Contract Law. Sellier, Munich, 2008, 48–49. o.

²⁵ Papp Tekla: A Ptk-n kívüli franchise-szerződés. In: Papp Tekla (szerk.): Atipikus szerződések. Opten, Budapest, 2015, 332–345. o.

²⁶ Odavia Bueno Díaz: Franchising in European Contract Law. Sellier, München, 2008. és Hesselink et al (ed.): Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts (PAL CAFDC). Sellier, Munich, 2006, 213.o.

²⁷ Fézer Tamás: Forgalmazási, jogbérleti szerződés. In: Csehi Zoltán (szerk.): Az új Polgári Törvénykönyv magyarázata. Kommentár a 2013. évi V. törvényhez. Menedzser Praxis, Budapest, 2014, 935. o.

jelenítője, megvalósítója. A franchising rendszer fő gazdasági jellemzőit a szabály nem tükrözi, függetlenül attól, hogy a franchise egy központ köré szerveződik-e vagy horizontális kapcsolatokon nyugszik, az egységes név alatti közös megjelenés, egységes image, azonos működési szabályok, beszerzési források és termelési, szolgáltatásnyújtási folyamatok egységesítése, koordinálása miként valósul meg. A franchise-rendszer tagjai egy kialakított és bevezetett vagy bevezetésre kerülő üzleti modellt, üzleti tevékenységet követnek, valósítanak meg, adott esetben együtt fejlesztik, bővítik, alakítják, amely üzleti tevékenység egyes elemeit szellemi alkotásként kezeli és védi a jog. Az egységet az egyes rendszertagok valamilyen ellenőrzése biztosítja, így a tagok üzleti és gazdasági, valamint jogi mozgástere korlátozott, a rendszerre kötelező döntéseknek meg kell felelniük. Az üzletpolitika, az üzleti menedzsment alapvető elemei szerződésben meghatározottak, az üzleti kockázat ezen része a franchise-rendszer irányítóján van.

A Ptk. franchise fogalmának központjában a jogbérletbe adót megillető szerzői és iparjogvédelmi jogok által védett oltalmi tárgyakkal, illetve védett ismerethez kapcsolódó felhasználási, hasznosítási vagy használati jogoknak az engedélyezése áll, a jogbérletbe vevő a termékeknek, illetve szolgáltatásoknak a szerzői és iparjogvédelmi jogok által védett oltalmi tárgyakkal, illetve védett ismereteknek a felhasználásával, hasznosításával vagy használatával történő előállítására jogosult, illetve értékesítésre és díj fizetésére köteles. Az értékesítési tevékenység során a jogbérletbe vevő a saját nevében és a saját javára jár el, a saját vagyonára és saját – szerződésben jelentősen korlátok közé szorított – üzleti kockázatára. A szerződő felek a jogbérletbe adó (franchisor) és a jogbérletbe vevő (franchisee), üzleti vállalkozást folytató jogalanyok, a szerződésük tárgya a franchise-zal meghatározott termék értékesítése vagy szolgáltatás nyújtása. A törvény nem rendezi ennek a jogviszonynak számos elemét, ezeket a felek megállapodására bízta: a jogbérletbe adó tevékenységének esetleges korlátait, az üzleti modellhez kapcsolódó üzleti titkok kérdéseit, a jogbérletbe vevő üzleti tevékenységének korlátozását, azaz, azt, hogy kizárólagosan csak a franchise-zal foglalkozhat, illetve milyen egyéb tevékenységet végezhet, továbbá hogy saját vállalkozásával vagy alvállalkozókkal, esetleg alfranchise-zal végezteti el magát az üzleti tevékenységét vagy annak egy részét, valamint hogy milyen versenytilalmi megkötések érvényesek.

A franchise további elemeit nem elemezzük, így a díjfizetés megoldásának lehetséges változatait sem.²⁸ A franchise üzleti modellje alapvetően eltér

²⁸ Darázs Lénárd: A franchise néhány alapkérdése. In: Hízsák Tamás (szerk.): A Polgári Jogi Tudományos Diákkör évkönyve, 2005–2006. és 2006–2007. tanév. ELTE ÁJK, Budapest, 2009, 11–24. o.

a többi közvetítői szerződéstől, ha egyáltalán közéjük sorolható, hiszen a franchise esetében egy sajátos munkamegosztás, feladat- és kockázatmegosztás rajzolódik ki a jogbérletbe adó és vevő közt, a termék és szolgáltatás kialakítása, megjelenítése, védelme, fejlesztése, a piaci folyamatok ellenőrzése marad a franchise gazda körében, míg magának a szolgáltatásnak a nyújtása, a piaci megjelenése, a fogyasztókkal történő tényleges ügyletkötés és értékesítés a jogbérletbe vevő feladata. Anélkül, hogy az egyes franchise-rendszerek sokféleségére kitérnénk, ez a feladatmegosztás olyan kölcsönös, folyamatosan a körülményekhez igazodó és a piaci kihívásokra kellő időben reagáló együttműködést feltételez, amely a franchise-megállapodás lényegéhez tartozik, és messze túlmutat a szellemi alkotások felhasználásának visszerhes engedélyezésén.

2.4. A Ptk. diszpozitivitása

A Ptk. fent említett szerződéses szabályai kapcsán mindig ki kell emelni ezeknek a szabályoknak a diszpozitív jellegét: a szabályoktól a szerződő felek szabadon eltérhetnek. Hogy a gyakorlatban ez ténylegesen mit jelent, nehéz általánosságban meghatározni, az erős pozícióban lévő ügynök maga tudja szerződéses feltételeit érvényesíteni, de egy franchise esetében a franchise- (jogbérletbe) adó a saját kidolgozott szerződéses feltételeivel szerződik, a másik fél tárgyalási lehetősége meglehetősen limitált. A Ptk. szabályozási modelljei nem írják felül a napi gyakorlat szerződéses elemeit, hanem azok mellé lépnek. A Ptk. szabályai közül kiemelt jelentőséget kell tulajdonítanunk a szerződés tartalma új megközelítésének, amely a korábbiakhoz képest külön kiemeli a kereskedelmi jogi szempontok érvényre jutását. A szerződés általános szabályai közt a Ptk. 6:63. § (5) bekezdése a kereskedelmi jog szokásait beemeli a felek szerződéses megállapodásába, mégpedig két alapon is. Egyrészt kimondja, hogy a felek közötti szerződés részét képezik a felek korábbi üzleti kapcsolataiban kialakult szokások, amelyekben a felek korábban megegyeztek, másrészt a felek közötti szerződés részévé válik minden, az adott üzletágban ismert, elfogadott és rendszeresen alkalmazott szokás is. Ezen a szabályon keresztül a felek üzleti kapcsolatainak és az üzleti szokásoknak a gyakorlata a jog által elismert és kikényszeríthető erővé, szabállyá vált.

3. Speciális jogszabályi rendelkezések

A képviselet és a szolgáltatásértékesítés szabályozása terén a biztosítás és a pénzügyi szolgáltatások értékesítése mutatják a legváltozatosabb képet. A biztosítás a vállalt kockázat elosztása és kalkulálhatósága érdekében az adott biztosítási termék ügyfélkörének a kiépítésében, kiszolgálásában, megtartásában és fejlesztésében érdekelt, amely ügyfélkörrel való folyamatos foglalkozás speciális szakértelmet igényel. A biztosítási tevékenységről szóló 2014. évi LXXXVIII. törvényben (a továbbiakban: Bit.) szabályozott formák a biztosításközvetítő (Bit. 4. § 15. pont), ezek között az ügynök egy vagy több biztosító megbízásából jár el, míg az alkusz az ügyfél megbízottja. Az ügynökök tekintetében a jogi szabályozás megkülönböztet többes ügynököt és vezérügynököt, akik eltérő jogosítványokkal, jogosultságokkal rendelkeznek. A biztosításközvetítés szabályai az európai uniós jogon, a biztosítási közvetítésről szóló 2002/92/EK parlamenti és tanácsi irányelven alapulnak. A biztosítási ügynöki tevékenység összekapcsolódik a pénzügyi termékek értékesítésével, a pénzügyi intézmény részére lehetővé teszi biztosításközvetítói tevékenység végzését [2013. évi CCXXXVII. törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról (a továbbiakban: Hpt.) 7. § (3) bekezdés *b*) pont], továbbá a biztosításközvetítők pénzügyi termékek közvetítésével is foglalkozhatnak, a biztosítók részéről a hitelintézettel fennálló függő közvetítói szerződés alapján, annak közvetítói alvállalkozójaként [Hpt. 6. § (1) bekezdés 66a. pont] az alkuszok pénzügyi intézménnyel tudnak erre szerződni.

A közvetítés különböző alakzatait a pénzügyi szféra is szabályozza, elsősorban a piac védelmének az érdekében. A Hpt. pénzügyi szolgáltatásként határozza meg a pénzügyi szolgáltatás közvetítését [Hpt. 3. § (1) bekezdés *i*) pont], valamint kiegészítő pénzügyi szolgáltatásként a bankközi piacon folytatott pénzügyi ügynöki tevékenységet [Hpt. 3. § (2) bekezdés *d*) pont]. A pénzügyi szolgáltatás közvetítése magába foglalja a pénzügyi intézménnyel kötött megbízási szerződés alapján a kiemelt közvetítói tevékenységet a pénzügyi intézmény nevében, javára és kockázatára, pénzügyi szolgáltatás, kiegészítő pénzügyi szolgáltatás nyújtására, illetve ezek elősegítésére irányuló tevékenységet, ideértve a pénzügyi intézmény nevében, javára és kockázatára történő kötelezettségvállalást vagy a szerződés megkötését is. Ide sorolja továbbá a Hpt. az ügynöki tevékenységet: pénzügyi szolgáltatás, kiegészítő pénzügyi szolgáltatás nyújtásának, ilyen szolgáltatásra irányuló szerződés megkötésének az elősegítésére irányuló tevékenységet, amelynek során a pénzügyi intézmény kockázatára önállóan kötelezettséget nem vállalnak, szerződést nem kötnek; valamint a pénzforgalmi közvetítói tevékenységet; az egyes fizetési szolgáltatókról szóló törvényben meghatározott

tevékenységet; illetőleg az alkuszi tevékenységet: pénzügyi szolgáltatást igénybe venni szándékozó ügyféllel megbízásából pénzügyi intézménnyel történő pénzügyi szolgáltatási szerződés kiválasztására, megkötésének elősegítésére irányuló tevékenységet; végezetül a jelzáloghitel közvetítői tevékenységet (Hpt. 6. § 90. pont értelmező rendelkezés).

A Hpt. szintén meghatározza a pénzügyi ügynöki tevékenység bankközi piacon történő végzésének a tartalmát,²⁹ szabályozza továbbá a közvetítői tevékenység korlátait, a közvetítés tárgyát és tartalmát illetően kategóriákat állít fel (Hpt. 10. §), így megkülönböztetést tesz a kiemelt közvetítő [Hpt. 10. § (1) bekezdés *a*) pont *aa*) alpont], a függő ügynök [Hpt. 10. § (1) bekezdés *ab*) alpont], a függő közvetítő [Hpt. 10. § (1) bekezdés *ac*) alpont], a többes kiemelt közvetítő [Hpt. 10. § (1) bekezdés *b*) pont *ba*) alpont], a többes ügynök [Hpt. 10. § (1) bekezdés *bb*) alpont] és az alkusz [Hpt. 10. § (1) bekezdés *bc*) alpont] közt, valamint meghatározza a függő közvetítés (Hpt. 72. §) és a független közvetítés (Hpt. 69. §) fogalmát, felelősségét és tevékenységének egyes korlátait, illetőleg szakmai követelményeket támaszt (Hpt. 73–74. §).

4. Vegyes szerződések³⁰

A fent említett szerződések klasszifikációja is számos értekezés tárgya, például a franchise is értelmezhető vegyes szerződésként.³¹ Egy szerződésben több szolgáltatásra is kötelezettséget vállalhat a közvetítő. A szerződéskötés előkészítése vagy a szerződés megkötése mellett az áru megvásárlására, rak tározására, fuvarozására, a piacépítéshez kapcsolódó szolgáltatások nyújtására, ügyfélkör kiépítésére, bővítésére, reklámozásra, ügyfelek részére finanszírozási lehetőségek szervezésére, biztosítás szervezésére adott esetben a termékhez kapcsolódó szolgáltatások jövőben történő nyújtására is vállalhat kötelezettséget (például szoftverfrissítések továbbítása), de a szavatossági igények kezelésére is, és még lehetne sorolni a kapcsolódó szolgáltatásokat.

²⁹ Bankközi piaci résztvevők közötti forint-, illetve devizahitel- és betétügylet, deviza-adásvétel közvetítése annak érdekében, hogy a hitelintézetek, továbbá más bankközi piaci résztvevők az erre irányuló jogügyleteket egymással közvetlenül megkössék (Hpt. 6. § 91. pont értelmező rendelkezés).

³⁰ Papp Tekla (szerk.): *Atipikus szerződések*. Opten, Budapest, 2015.

³¹ Christian von Bar – Eric Clive (ed.): *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference*. Sellier, Munich, 2009, 2383. o.

Más szerződések is alkalmazhatók értékesítésre, piacra jutásra, így például a bizalmi vagyonezelés alapja is lehet egy olyan gazdasági megfontolás, hogy az adott vagyon kezelése és piacra juttatása szakember, professzionális vállalkozás igénybevételével több előnnyel kecsegtet.

A fent röviden bemutatott szerződéses típusok egymással, más kereskedelmi szokványokkal adott esetben keveredhetnek, és egyéb szolgáltatásokkal egészülhetnek ki, illetőleg egy szerződésbe olvasztva vegyesen is alkalmazhatók. Így a bizományi ügylet is alapulhat tartós és folyamatos jogviszonyon, lehetnek ügynöki elemei, piacépítésre, -fejlesztésre vonatkozó tulajdonságai, a bizományos is vállalhat kötelezettséget a piaci terjeszkedésre vonatkozó beruházásokban. A franchise- vagy a forgalmazási ügylet is keveredhet más jogi szolgáltatásokkal, ezekben az esetekben a vegyes szerződésekre vonatkozó szabályok szerint a lényeges szolgáltatás alapján határozható meg annak eredmény- vagy gondossági kötelelem jellege, felelősségvonzata.

5. Uniós szabályozás

5.1. Versenyjog

A magyar jog írott szabályai és napi joggyakorlata mellett említettük már az Európai Unió szabályait is, így elsősorban a kereskedelmi ügynökre vonatkozó uniós irányelv és annak uniós bírói jogértelmezése jelentőségét, amelyek a jogharmonizáció révén a magyar jogba átültetésre kerültek. Az uniós jog rendkívül fontos a versenyjogi szabályok terén, melyek a magánjogi megállapodásokat a piacra gyakorolt valós és feltételezett hatásai révén korlátozzák. A versenyjog szabályainak az érvényesülését a kereskedelmi megállapodások cizellált megoldásai alapvetően nem befolyásolják, de a közhatalmi úton történő érvényesítésük abszolút jellegéből adódóan a közvetítők tevékenységét érdemben és alapjaiban befolyásolják. Ezek közt említendő a Bizottság 330/2010/EU rendelete (2010. április 20.) az Európai Unió Működéséről szóló szerződés 101. cikk (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról (vertikális csoportmentességi rendelet). A 330/2010/EU bizottsági rendelet kiveszi a versenytilalmi megállapodások közül azon vertikális megállapodásokat, amelyek az áruk és szolgáltatások termelési és értékesítési láncában résztvevők közt kötöttek. A szabály általános mentességet ad az uniós versenytilalom alól bizonyos megállapodásoknak, azon az alapon, hogy a vertikális megállapodások szerződő felei közti jobb együttműködés megkönnyítése révén javíthatják a gazdasági hatékonyságot, így a tranzakciós és forgalmazási költségek csökkentéséhez, valamint eladásaik és befektetéseik optimális