

# A KÜLKERESKEDELMI SZERZŐDÉS ELŐKÉSZÍTÉSE

A külkereskedelmi ügylet nem jogi, hanem külkereskedelmi szakkifejezés, amely magában foglalja a

- külkereskedelmi szerződést előkészítő tevékenységeket,
- a jogi aktust, amely létrehozza a külkereskedelmi szerződést,
- és a szerződés teljesítéséhez szükséges egyéb szerződéseket (szállítmányozói, fuvarozói, szállítmánybiztosítási, raktározási, ügynöki, képviselői etc. szerződéseket.)

Ebben a fejezetben a külkereskedelmi szerződés előkészítő szakaszáról lesz szó, amely tágabb értelemben a potenciális eladó és vevő minden olyan tevékenységét jelenti, amelynek eredménye a külkereskedelmi szerződésben realizálódik. Ilyen tevékenységek a piackutatás, az akvizíciós munka (reklámtevékenység, vásárokon-, kiállításokon való részvétel), személyes tárgyalások, ajánlati tevékenység.

A külkereskedelmi reklám, PR, promóciós, marketingkommunikációs feladatokkal a nemzetközi marketing foglalkozik, a későbbiekben a nemzetközi gazdasági kapcsolatok legjelentősebb kommunikációs eszközének, a személyes eladás témakörének külön fejezetet szentelünk (lásd a 7. fejezetet).

## 5.1. A külkereskedelmi piackutatás

A külkereskedelmi piackutatás módszertana megegyezik a belföldi (általános) piackutatásával, itt csak a külkereskedelmi sajátosságokat fogjuk ismertetni.

A *helyszíni (primer) piackutatás* eszközei: a megkérdezés, megfigyelés és a kísérlet a külkereskedelemben igen drága módszer, ezért ezt mindig megelőzi az *íróasztali (szekunder) piackutatás*, amely a már meglévő piaci információkat használja és értékeli.

Sok esetben – fogyasztási cikkeknel pl. – a szekunder piackutatás sikere esetén is elmarad a végső fogyasztó közvetlen megkérdezése, hiszen a nemzetközi kereskedelemben a viszonteladók láncolatával áll szemben az exportőr, így a felhasználók szegmentációjára sem itt kerül sor, hanem az értékesítési csatorna importőr–nagykereskedő–kiskereskedő szintjein. Természetesen a külpiacra lépő exportőr kereskedő marketingstratégiájának kidolgozá-

sakor szerepe van a klasszikus keresletkutatásnak és stratégiai eszközének: a piacszegmentálásnak. Hangsúlyozni kell azonban a viszonteladók keresletet befolyásoló tevékenységét, így a nemzetközi marketing gyakorlatában olyankor is a *push értékesítési csatornapolitikát* célszerű alkalmazni, amikor a végső felhasználó megnyerése a cél, és az ennek megfelelő eszköz a *pull csatornapolitika* lenne – belföldi piacon. A magyarázat a pull politika eszköztárának (TV-reklámok) költségességén kívül abban rejlik, hogy a viszonteladó sokkal jobban ismeri saját fogyasztóinak ízlését, fogyasztói szokásait, mint a külföldi exportőr.

A kivétel itt is erősíti a szabályt, hiszen jó néhány fogyasztási cikket forgalmazó multinacionális vállalat él a globális marketingkommunikáció közvetlen eszközeivel, így a direkt TV-reklámmal is.

A külkereskedelmi piackutatás másik sajátossága az, hogy a szekunder információk beszerzése sem könnyű feladat, sok esetben az adatokhoz, információkhoz objektíve nehezen lehet hozzáférni, avagy ellentétes-ellentmondásos információkhoz jutunk, amelyeket célszerű közvetlen módon ellenőrizni. A képviselők elterjedt alkalmazásának egyik oka is az lehet, hogy a legtöbb piaci információt a képviselő szállítja, a statisztikai adatokhoz hozzátéve saját piaci ismeretét, értékelését, javaslatait.

Az információs források általában a nemzetközi szervezetek, hazai intézmények statisztikai kiadványai, üzleti újságok, piackutató intézetek tanulmányai (ország tanulmányok, iparági és termék szintű tanulmányok), vállalati éves jelentések etc. Fontos információs források a vállalati belső információk, tárgyalások, külföldi utazások tapasztalatai, útijelentések.

A piackutatás alaposága és minősége meghatározza a marketingdöntések megalapozottságát, és jelentősen csökkentheti a külkereskedelmi ügyletre vonatkozó döntések objektíven létező kockázati szintjét is.

## 5.2. Az ajánlati tevékenység

Szűkebb értelemben a szerződés előkészítése alatt az ajánlati tevékenységet értjük.

A továbbiakban a már említett *bécsi egyezmény* alapján tárgyaljuk az ajánlati és szerződéses feltételeket, mivel Magyarország legfontosabb kereskedelmi partnerei is ratifikálták ezt az egyezményt.

Az Egyesült Nemzetek Egyezményét az Áruk Nemzetközi Adásvételi Szerződéseiről (1980. április 11. Bécs) Magyarország 1988. január 1-jével léptette hatályba törvényerejű rendelettel.

Az egyezmény szabályozza az adásvételi szerződés megkötésének módját, valamint az eladónak és a vevőnek az ilyen szerződésből származó jogait és kötelezettségeit.

Az egyezmény 101 cikkelyből és az alábbi négy részből áll:

- I. rész: Alkalmazási kör és általános rendelkezések
- II. rész: A szerződés megkötése
- III. rész: Adásvétel
- IV. rész: Záró rendelkezések

Az egyezmény célja, hogy a nemzetközi kereskedelem alapügyletét jelentő adásvételi szerződés egységes szabályozását megteremtse és ezáltal elősegítse az ilyen típusú külkereskedelmi szerződések megkötését. Az Egyezményt akkor kell alkalmazni a különböző államokban telephellyel rendelkező felek közötti adásvételi szerződésekre, ha ezek az államok részesei az egyezménynek, vagy a nemzetközi magánjog szabályai szerint valamely részes állam jogát kellene alkalmazni. A szerződést kötő felek azonban, mint azt már említettük, jogosultak az egyezmény alkalmazásának kizárására, illetve eltérhetnek tőle, módosíthatják bármely rendelkezésének jogi hatását.

Az egyezményben kifejezett rendelkezéssel nem szabályozott ügyekben az általános elveket, gyakorlatot, szokást, szokványt kell alapul venni, ha nincsenek ilyen elvek, akkor az adott kérdést a nemzetközi magánjog alapján alkalmazandó jog rendelkezéseivel összhangban kell megoldani.

Az ajánlatot a bécsi egyezmény, összhangban a nemzetközi szokással és gyakorlattal, a következőképpen határozza meg:

*„Egy vagy több meghatározott személyhez címzett, szerződéskötésre irányuló javaslat akkor minősül ajánlatnak, ha kellően meghatározott, és jelzi az ajánlattevőnek azt a szándékát, hogy elfogadása esetén magát kötelezettségben állónak tekinti. A javaslat akkor minősül kellően meghatározottnak, ha megjelöli az árut, és kifejezetten vagy értelemszerűen megállapítja a mennyiséget és az árat vagy rendelkezéseket tartalmaz ezek meghatározására.”*

Az ajánlat akkor válik hatályossá, amikor megérkezik a címzetthez. Noha a bécsi egyezmény az ajánlat lényegének tekinti az ajánlati kötöttséget – tekintetbe véve a gyakorlatot – úgy rendelkezik, hogy a visszavonhatatlan ajánlatot is vissza lehet vonni, ha a visszavonó nyilatkozat az ajánlatot megelőzően vagy azzal egy időben érkezik meg a címzetthez.

Ha az ajánlat címzettje elfogadja az ajánlatot, és az elfogadás hatályossá válik (azaz az elfogadás közlése az ajánlattevőhöz megérkezik) létrejön a szerződéses jogviszony az ajánlattevő és címzettje között. A hallgatás nem jelent elfogadást! Az elfogadás az ajánlat címzettjének elfogadói nyilatkozata vagy az elfogadásra utaló magatartása. Ilyen ráutaló magatartás (cselekedet) lehet az áru feladása avagy az ajánlatnak megfelelő ellenérték (pénz) átutalása, ill. *akkreditív* (lásd később) megnyitása.

Az ajánlat lehet *szóbanállási* (lejárati) határidővel (*opcióval*) megjelölt, ilyenkor az elfogadásnak a határidőn belül kell megtörténnie, ill. lehet *szóbanállási határidő* feltüntetése nélküli – ekkor ésszerű időn belül kell elfo-

gadni az ajánlatot, figyelembe véve az ügylet körülményeit, a kialakult gyakorlatot, a piaci szokást, beleértve a telekommunikációs eszköz időigényét is.

Ha tevőlegesen (utaló magatartással) történik az elfogadás, akkor ezen cselekedeteknek kell a megadott határidőn belül megtörténniük, ill. a már említett ésszerű időn belül. A szóbeli ajánlatot azonnal el kell fogadni, ha csak a körülményekből más nem következik.

Hasonlóan az ajánlathoz, az elfogadást is vissza lehet vonni, ha a visszavonás az elfogadás hatályossá válását megelőzően vagy azzal egy időben érkezik meg az ajánlattevőhöz.

A bécsi egyezmény ajánlati definíciójából következően az ajánlat jogi kötelezettségvállalást jelent, azaz az ajánlattevő az ajánlattól nem léphet vissza akkor, ha az ajánlat címzettje az ajánlatot változatlan tartalommal elfogadta (és az elfogadás hatályossá vált). A nemzetközi kereskedelmi gyakorlatban az ilyen ajánlatot nevezzük *kötelező ajánlatnak*.

Az ajánlat visszautasítását jelenti és *új ajánlatnak* minősül, ha az ajánlatra adott és annak elfogadására utaló válasz módosításokat, kiegészítéseket, korlátozásokat tartalmaz. *Elfogadásnak* minősül viszont az ajánlatra adott válasz, amely az ajánlat feltételeitől lényegesen nem különböző eltérő feltételeket is tartalmaz és az ajánlattevő nem emel ellenük kifogást. Ilyen esetben az ajánlati feltételek az elfogadásban szereplő módosításokkal együtt alkotják a szerződéses feltételeket.

A lényegesen módosító feltételeket a bécsi egyezmény pontosan meghatározza (19. cikk 3. bekezdése):

„Az ajánlat feltételei lényegesen módosító jellegűnek tekintendők, egyebek között, az árra, a fizetésre, az áru minőségére és mennyiségére, a teljesítés helyére és idejére, az egyik félnek a másikkal szembeni felelőssége mértékére vagy a viták rendezésére vonatkozó kiegészítő vagy eltérő feltételek.”

A kötelező ajánlat különleges formája a *pro forma számla*, amely kereskedelmi számla formájában kiállított ajánlat (általában a vevő importengedélyének kiváltásához szükséges).

Létezik a kereskedelmi életben ún. *kötelezettség nélküli ajánlat* is, amely jogilag nem kötelezi az ajánlattevőt, ekkor viszont az ajánlatnak tartalmaznia kell a „kötelezettség nélküli” kifejezést. Kötelezettség nélküli ajánlatot általában akkor adnak, ha az adott piaci lehetőségeket nem ismerik és az elérhető árat kívánják ilyen módon kötelezettség nélkül tesztelni, avagy az ajánlatot valamely konkurens megbízásából kérték és nem kívánják kiadni az ár- és kondíciós feltételeket.

Az ajánlat megjelenési formája lehet levél, telex, távirat, telefax, és a választ is illik ugyanabban a formában és ugyanazon a nyelven adni, ahogyan az ajánlat érkezett.

Az ajánlat tartalma értelemszerűen megegyezik a szerződéses feltételekkel.

A leglényegesebb ajánlati feltételek a következők: az áru meghatározása, az ár és paritás, fizetési mód, szállítási határidő.



### 5.3. Kalkuláció

Az ajánlati ár kialakításánál a külkereskedőnek figyelembe kell vennie az ügylettel kapcsolatos költségeit, ráfordításait, azaz kalkulációt kell készítenie.

A kalkuláció elkészítésének ideje szerint megkülönböztetünk *elő-* és *utó-kalkulációt*.

#### *Előkalkuláció*

A külkereskedelmi ügylet megkötése előtt végzett kalkulációs tevékenység eredménye az előkalkuláció, amely a lehetséges költségek számbavételét jelenti. Az ajánlati ár természetesen üzletpolitikai okokból eltérhet az előkalkuláció eredményeként kapott ártól. Az előkalkuláció jellegét befolyásolják a termelő és a külkereskedő közötti különböző elszámolási formák is.

#### *Utókalkuláció*

A külkereskedelmi szerződés realizálása után történik az utókalkuláció, amely az ügylet tényleges eredményét mutatja meg. Az utókalkuláció lényege, hogy a már ismert költségeket veti egybe az árbevétellel. Ekkor derül ki, hogy az ügylet eredménye mennyire tér el az előkalkulált nyereségtől. Az eltérés oka a szerződéses feltételek módosulása, a fuvar költségek változása, reklamáció, késve fizetés, stb. lehet.

Az eltérés elemzése, kiértékelése a jövőbeni üzletek sikere miatt is szükséges, hiszen rámutathat az előkalkuláció során elkövetett tévedésekre is.

A kalkulációs technikák bemutatása előtt szükséges megismernedni a különféle költségtípusokkal.

A külkereskedelmi áruforgalmi költségeket (amelyek az áru értékesítése érdekében a külkereskedő vállalat működésével kapcsolatban felmerült ráfordítások) az elszámolás módja szerint fel lehet osztani *közvetlen* és *közvetett költségtípusokra*.

A közvetlen költségek a külkereskedelmi kalkulációban tételesen szereplő költségek, amelyek közvetlenül az értékesítési tevékenység végzésével kapcsolatosak:

- belföldi-külföldi fuvar költségek,
- okmányok beszerzésének költségei,
- bankköltségek (az adott ügylettel kapcsolatos része),
- biztosítási díjak (az adott ügylettel kapcsolatos része),
- ügynöki, képviselői jutalék,
- egyéb.

Azokat a költségeket, amelyeknél nem határozható meg a költségviselés helye egyértelműen, közvetett (rezsi-, ill. általános) költségeknek nevezzük. Ezeket a költségeket fedezi pl. a bizományi kapcsolatban a bizományi díj, ill. a társasági *améta* szerződésnél az árrés.

Külkereskedelmi vállalatnál ezek az általános költségek a forgalom 1-2%-át teszik ki. Ezen belül a legnagyobb tétel (ez akár 80% is lehet) a munkabér és közterhei.

Tipikus közvetett (rezi) költségek:

- reklám- és propagandaköltségek,
- reprezentációs költségek,
- beutazók költségei,
- üzletszerzési költségek,
- ajánlati költségek,
- külföldi utazások költségei,
- belföldi utazások költségei,
- gépkocsifenntartási költségek,
- bérleti és kölcsöndíj,
- származási bizonyítvány, konzuli láttamozás díja,
- biztosítási költségek,
- minőségi és egyéb vizsgálati költségek,
- bankköltségek,
- bankkamatok,
- árfolyam-különbözet,
- igazgatási helyiségek fenntartása,
- nyomtatvány-, írószerköltségek,
- postaköltségek,
- szakkönyvek előfizetési díja, tagsági díjak,
- adók, illetékek,
- egyéb igazgatási költségek,
- improduktív költségek,
- telekhasználati díj.

Az árkialakítás, ill. kalkuláció szempontjából még egy költségfelosztási mód nagyon fontos: a *költségek csoportosítása* az áruforgalom változására történő reagálásuk szerint:

*Állandó (fix) költségek* azok, melyek nem reagálnak a forgalom volumenének változására, attól függetlenek (pl. irodahelyiség bérleti díja, munkabérek). (A „függetlenség” viszonylagos, hiszen ha tartós a piacvesztés, előbb vagy utóbb a külkereskedő vállalat is megkezdheti a létszámleépítést, esetleg kisebb irodába költözik stb. – és fordítva: ha tartós a forgalomnövekedés dinamikája, több külkereskedő szükséges, új, ill. nagyobb irodaház stb.)

A *változó költségek* nagysága a forgalom alakulásával változik. Ennek három típusát különböztetjük meg:

- *Arányosan (lineárisan, proporcionálisan) változó költségek* – az áruforgalom változásával azonos ütemben változnak, a forgalom meghatározott %-ában (pl. ügynöki jutalék, bankkamat).

- *Degresszíven (csökkenő arányú) változó költségek* – az áruforgalom változásánál kisebb ütemben változnak (pl. raktározási költségek). Növekvő forgalom esetén tehát a degresszív költségek egység-költségcsökkentést eredményeznek.
- *Progresszíven (növekvő arányú) változó költségek* – az áruforgalom növekedési ütemét meghaladóan növekednek. Ilyen pl. sok esetben (főleg új piacszerzés, vagy új termék bevezetése esetén) az akvizíciós (reklám-, utazási) költség.

A költségnövekedés és a forgalom növekedése közötti összefüggést ki lehet fejezni az ún. *reagálási fok* mértékével.

$$\text{Reagálási fok (r)} = \frac{\text{Költségváltozás \% -ban}}{\text{az áruforgalom változása \% -ban}}$$

Az említett költségek reagálási foka:

állandó költségek  $r = 0$

arányos költségek  $r = 1$

degresszív költség  $0 < r < 1$

progresszív költség  $r > 1$

A kalkuláció módszere szerint lehetséges önköltségszámítás és fedezet-számítás.

#### *Teljes önköltségszámítás*

A teljes önköltségszámítás a külkereskedelmi ügylet során felmerülő összes költséget számba veszi, keletkezési helyük szerint és költségviselőkre elosztva. Különféle számítási módszerekkel (pl. ún. *pótlékoló kalkulációval*) a közvetett költségeket megpróbálják az adott konkrét ügyletre szétosztani, s így meghatározni a *közvetlen és közvetett költségek* ügyletre eső összegét.

#### *Fedezetszámítás*

A fedezet- (avagy *hozzájárulás*) számítás lényege, hogy az eladási árat nem a felmerülő költségekből vezeti le, hanem a piacon elérhető árból (ill. árbevételből) számol vissza, az állandó és az arányosan változó költségekkel dolgozik. A progresszív költségektől a módszer eltekint, a degresszív költségeket a reagálási fok felhasználásával arányosan változó, ill. állandó költségekre osztja. (Ezt az eljárást hívják *költségredukciónak*.) Ha az árbevételből levonjuk az arányosan változó költségeket, megkapjuk a fedezetet (hozzájárulást), amely megmutatja, hogy a termék milyen összeggel járul hozzá a fel nem osztott fix költségekhez és a nyereséghez.

Ez a módszer lehetővé teszi a termékek hozzájárulás szerinti rangsorolását, mivel kiküszöböli a közvetett költségek felosztásának torzító hatását (amit a teljes önköltségszámítás nem tud megoldani).

### *Kalkuláció a kereskedő pozíciójától függően*

Monopolhelyzetben az exportőr érvényesíteni tudja az általa meghatározott árat, amely fedezi az összes költségét (beszerzési, értékesítési, rezsiköltségek), és megfelelő nyereséget biztosít számára. Ezt hívjuk *progresszív kalkulációnak*.

A monopolhelyzet többnyire csak időleges, ezért nehezen másolható, új ill. szabadalommal védett termékek piaci bevezetése esetén célszerű ilyen módon képezni az eladási árat. A leggyakoribb az ún. *retrográd kalkuláció* alkalmazása, amikor az eladó követő pozícióban van, és az adottnak tekinthető piaci árból kell visszafelé számolva megállapítani a maximális beszerzési árat, természetesen figyelembe véve saját költségeit és tervezett nyereségét.

A közvetítő kereskedő *különbségkalkulációt* végez, ekkor „adottság” a lehetséges eladási és a beszerzési ár egyaránt. Ha a kettő különbsége fedezi a költségeit és számára megfelelő nyereséget biztosít, akkor érdemes az üzlettel (termékkel) foglalkoznia.

## **5.4. Ajánlatok értékelése, a versenyképesség kérdései a külkereskedelemben**

Az ajánlatok kiértékelésénél az ajánlat összes feltételeit össze kell hasonlítani (a kereskedelmi és a műszaki jellemzőket).

Az *ajánlati ár* elválaszthatatlan a paritástól és a fizetési kondícióktól. Importnál a Magyarországon szokásos eljárás, hogy magyar határparitásos áron vizsgálják az ajánlatok versenyképességét. Fontos elemezni, hogy az esetleg hitelben történő vásárlás költségei (kamat) hogyan viszonyulnak az azonnali fizetésért kapható árengedmény (skontó) mértékéhez. Az ajánlati árakat (mind exportnál, mind importnál) – hacsak nem vagyunk monopolpozícióban – az alku során tudni kell „bizonyítani”, dokumentálni.

*Elsőrendű árdokumentációs forrás* a vevő részére kiállított („kifizetett”) számla, amely már egy realizált, lebonyolított ügyletet bizonyít. A tőzsdei árjegyzés is ebbe a csoportba tartozik.

*Másodrendű források* a kötelező ajánlatok és a szerződések. Mivel ezek realizálása még nem történt meg (a különféle engedmények miatt), a végső ár változhat – ezért ezeknek kisebb a „bizonyító ereje”.

A *harmadrendű források* közé tartoznak a katalógusárak, a nem kötelező ajánlatok informatív árai, a kiutazók, ügynökök nem dokumentált (szóbeli) információi.

Összefoglalóan, az ajánlatok kiértékelésénél figyelemmel kell lennünk:

- az áru minőségére,
- az áru mennyiségére,



- az árra (és a valutanemre),
- a fuvarparitásra,
- a fizetési módra,
- az árengedményekre,
- a szállítási határidőre,
- az értékesítési (beszerzési) csatornára,
- egyéb tényezőkre (pl. csomagolás, biztosítás stb.).

A versenyképesség megítélésénél a kereskedő jó hírnevének, a régi, tartós kapcsolatoknak (és így a megbízhatóságnak) meghatározó jelentőségük van.

### **Különlegességek**

1. Az angolszász üzleti életben igen gyakori ún. *szándéklevél (letter of intent)* alkalmazása. A magyar külkereskedelemben is előfordul, ez – a közhiedelemmel ellentétben – kötelező ajánlatnak számít, ha eleget tesz a bécsi egyezmény ajánlati definíciójának, amennyiben nem az elnevezés számít, hanem a tartalom.
2. Tengerentúli kereskedelemben a távoli ismeretlen kereskedő ajánlatát (rendelését) megerősítheti egy jól ismert nyugat-európai kereskedőház (*confirming house*) igazolása, amely a saját nevében jogi kötelezettséget vállal a teljesítésért.

### **FELHASZNÁLT IRODALOM**

1987. évi 20. Tvr. Az Egyesült Nemzeteknek az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló, Bécsben, az 1980. évi április hó 11. napján kelt Egyezménye kihirdetéséről. In: Magyar Közlöny, 1987. november 29. 55. szám.
- BALÁZS LÍVIA–CONSTANTINOVITS MILÁN–MÁDI CSABA–SIPOS ZOLTÁN: *A külkereskedelem technikája*. Stúdium, 1993.
- A külkereskedelmi tevékenység jogi kézikönyve*. ELTE Jogi Továbbképző Intézet, Budapest, 1994.
- MÁDL FERENC–VÉKÁS LAJOS: *Nemzetközi magánjog és nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 1997.
- SZÉKELY KATALIN: *Alkudni tudni kell*. Excellence Rt. Budapest, 1996.

## A KÜLKERESKEDELMI SZERZŐDÉS LÉTREJÖTTE

A külkereskedelmi szerződés a szerződést kötő felek egybehangzó akaratnyilvánításával jön létre. A bécsi egyezmény alapján a szerződés abban az időpontban jön létre, amikor az ajánlat elfogadása hatályossá válik (azaz amikor az elfogadói nyilatkozat megérkezik a címzetthez).

Az egyezmény szerint „Az adásvételi szerződést nem szükséges írásba foglalni, sem írásos módon bizonyítani, és az más alakszerűséghez sincs kötve. A szerződés bármely módon bizonyítható, ide értve a tanúvallomást is”. (11. cikk.) Magyarország a ratifikáláskor élt azzal a lehetőségével, hogy kikötötte az írásbeliséget. (Ez elsősorban a néhai KGST-kereskedelem szabályozása – ÁSZF – miatt volt szükséges.) A jelenleg is érvényben lévő (módosított) *1974-es külkereskedelmi törvény szerint a külkereskedelmi szerződéseket írásba kell foglalni, de a szóban (telefonon) létrejött szerződés is érvényes, az írásba foglalás elmulasztása a szerződés érvényességét nem érinti.*

A bécsi egyezményhez fűzött záradékunk alapján az egyezmény hatálya alá tartozó szerződéseknél nem alkalmazható az írásbelitől eltérő más forma az ajánlatadásra, elfogadásra, szerződés módosítására, megszüntetésére. Az egyezmény értelmében a szerződést kötő felek eltérhetnek, módosíthatják az egyezmény feltételeit – ez azonban nem vonatkozik az írásbeliséget érintő záradékra! Természetesen az egyezmény alkalmazását kifejezett módon ki lehet zárni.

Így – paradox módon – a magyar jogi szabályozás ellentmondásossága ellenére sem tekinti érvényességi feltételnek a szerződés írásbeliségét, ellentétben az egyezmény magyar csatlakozáskor történt említett záradékolásával.

Az ajánlat meghatározásából is következik, hogy létrejöhet a szerződés a vevő kezdeményezésére is, azaz a *vevő megrendelésének* vagy *vételi ajánlatának* eladói visszaigazolásával. A rendelés, illetve rendelés-visszaigazolás gyakran történik formanyomtatványon, amely tartalmazza a szerződéskötésre vonatkozó állandó feltételeket.

Összefoglalva, külkereskedelmi szerződés az alábbi módokon jöhet létre:

- a) Az eladó ajánlata és ennek visszaigazolása a vevő részéről.
- b) A vevő rendelése és ennek visszaigazolása az eladó részéről.
- c) A felek szándéknyilatkozatának (*Letter of Intent*) elfogadása.
- d) Személyes tárgyalás során a felek megegyezésével.
- e) Mintaszerződés vagy általános üzleti feltételek elfogadásával.
- f) Confirming house közvetítő kereskedő bekapcsolásával.

### ***Különlegesség***

Az alábbi cikk ismertette a legnagyobb értékű (cca. 50 millió USD) adásvételi szerződés létrejöttével kapcsolatos jogi eljárást, amelynek során először alkalmazták a bécsi konvenció rendelkezéseit.

#### ***„PRATT & WHITNEY KONTRA MALÉV***

A közelmúltban végérvényesen lezárult az eddigi legnagyobb pertárgy-értékű magyarországi gazdasági perek egyike: a Legfelsőbb Bíróság szeptember 25-én jogerős ítéletben kimondta, hogy nem jött létre érvényes adásvételi szerződés 1990 őszén az egyesült államokbeli – és a Kelet-Közép-Európa repülőgéppiacán stratégiai pozícióra törekvő – United Technologies International Inc. Pratt & Whitney hajtóműgyártó cég (felperes) és a Malév (alperes) között. A peres vita jogi háttéréről és a döntés várható hatásairól dr. Jurasits Zsolt, a Malév jogi képviselője adott összefoglalót.

- 1990 második felében a Malév tárgyalásokat folytatott a Pratt & Whitney (PW) céggel arról, hogy a magyar vállalat a PW-vel cserélteti ki TU-154-es repülőgépflojtájának hajtóműveit, illetve segítségével megfelelő hajtóműveket választ ki széles törzsű repülőgépekhez. A második témában ugyanakkor a Malév – a PW tudtával – megbeszéléseket kezdett a két nagy vetélytárssal, a General Electric, valamint a Rolls Royce céggel is. Így történt?
- A szovjet gyártmányú repülőgépek áthajtóművezési programja keretében a légitársaság és a PW képviselője 1990. december 4-én szándékmegállapodást írt alá, melynek értelmében a PW a Malév által rendelkezésre bocsátott repülőgép testére felszereli két saját hajtóművét. A megállapodás egyik pontja rögzítette: a program megvalósítása a későbbiekben kiválasztott repülőgépekhez (Boeing vagy Airbus) vásárlandó hajtóművek megválasztásához kötött, vagyis a felperes (PW) a program megvalósításában kizárólag akkor hajlandó részt venni, ha a Malév őt cége generális partnerének tekinti.

A PW 1990 októberétől december 14-ig folyamatosan úgynevezett támogató ajánlatokat juttatott el a Malévhez. A legutolsó ajánlat átadásakor a PW képviselője számára fontossá vált egy olyan tartalmú levél megírása, amelyből megállapítható, hogy tárgyalásai eredménnyel jártak, ugyanakkor szándéknyilatkozatot kért a Malévtől a cég új nyugati repülőgépei számára vásárlandó hajtóművekkel kapcsolatban a már említett pont figyelembevételével. A magyar vállalat vezérigazgatója kiállította a szándéklevelet, de ugyanakkor tájékoztatta a PW-t, hogy konkurenseivel továbbra is kapcsolatban marad.

A felek megállapodtak a program azonnali megkezdésében, és megbeszéltek, hogy a szerződést különböző egyeztetések után, ünnepélyes keretek között írják alá 1991 tavaszán.

Miután a Malév Boeing-gépek vásárlása mellett döntött, és egyértelművé vált, hogy ezekre a géptestekre lényegesen célszerűbb a General Electric által gyártott hajtóműveket megvásárolnia, a magyar légitársaság vezetősége a kézenfekvő megoldást választotta.

A PW azonban elfogadó nyilatkozatként értelmezte a Malév szándéklevelét, így ennek alapján érvényes és végrehajtható adásvételi szerződés jött létre. Ezért az amerikai cég a Fővárosi Bíróságon »szerződés létrejöttével kapcsolatos megállapítási pert« kezdeményezett.

A felek az elsőfokú eljárás kezdeti szakaszában megállapodtak, hogy a vitában az áruk nemzetközi adásvételéről szóló és a Magyarország által is aláírt bécsi konvenció rendelkezéseit alkalmazzák. Ugyanakkor, ha a konvenció valamely kérdésre nem tartalmaz előírást, a Connecticut államban érvényes joggyakorlat az irányadó.

Eljárási kérdésekben természetesen a magyar perrendtartási szabályok érvényesültek. A Fővárosi Bíróság első fokon – úgy tűnik, inkább a magyar jog által is ismert előírások alkalmazásával – az adásvételi szerződés létrejöttét állapította meg. Álláspontja szerint a PW a Malév számára »egyoldalú hatalmasságot« biztosított a repülőgép, a repülőgép-hajtómű, az egyes hitel-, karbantartási szervizelési és egyéb feltételek tekintetében – a támogató ajánlatok keretei között. Kinyilvánította, hogy a létrejött szerződés teljesítésre alkalmas. Feltételezte ugyanakkor, hogy a felperes a későbbiekben kártérítési igényt is kíván érvényesíteni. A szerződés feltételrendszerével kapcsolatban rögzítette, hogy az amerikai és a magyar kormányzati jóváhagyások – függetlenül attól, hogy azok a vonatkozó jogszabályok alapján egy szerződés létrejöttének a feltételei – csak a későbbi tényleges szerződésteljesítés feltételeinek tekinthetők...

...A Fővárosi Bíróság döntése elleni fellebbezésében a Malév kérte, hogy súlyos eljárási szabálysértések alapján (kereseten való túlterjeszkedés, perköltség-biztosíték hiánya stb.) a Legfelsőbb Bíróság helyezze hatályon kívül az ítéletet.

A fellebbezés teljes szerkezetére az érvek és kérelmek egymásra épülése volt a jellemző, vagyis az alperes mindig kérte a következő igény vizsgálatát és elbírálását, amennyiben a bíróság az előzőnek nem adott helyt.

A Malév tehát annak megállapítását kérte, hogy a felperes támogató ajánlatai jogi értelemben ne minősüljenek ajánlatnak, mivel nem határozták meg az árut, nem jelölték meg annak árát, és az egyéb említett feltételek sem teljes mértékben meghatározottak. Kérte, hogy a bíróság mondja ki: az alperes decemberi nyilatkozta nem volt elfogadó nyilatkozat, mivel nem állt konkrét kapcsolatban a felperesi levelekkel, csak elvi elköte-

lezettséget fejezett ki a további tárgyalások folytatására (előszerződés jellegű megállapodás). A bíróság ítélete értelmében legyen a szerződés érvénytelen, mivel a megállapodást nem hagyták jóvá az illetékes kormány-szervek (érvénytelen jognyilatkozatok). Továbbá a magyar cég igényelte annak megállapítását, hogy a megállapodás a tisztességtelen piaci magatartás tilalmába ütköző szerződés, hiszen az áthajtóművezési program és a hajtóművásárlás egymáshoz való viszonya tekintetében az árukapcsolás egy tipikus esetével állunk szemben.

A Legfelsőbb Bíróság 1992. szeptember 25-i jogerős ítélete értelmében a PW támogató ajánlata – a Malév által megjelölt indokok miatt – jogi értelemben nem minősül ajánlatnak. Ugyanakkor a Malév szándéknyilatkozata – mivel nem jelölt meg konkrét hajtóműtípust – nem áll oly mértékű összefüggésben a felperesi támogató ajánlatokkal, hogy az szerződést létrehozó, elfogadó válasznak legyen tekinthető.

A másodfokú hatóság hatályon kívül helyezte a Fővárosi Bíróság döntését, és kötelezte a felperest a perköltségek megtérítésére.

Ezáltal a Malév az erkölcsi elégtételen túl gazdasági előnyökhöz is jutott, hiszen a magyar légitársaságot most privatizálják. Szakértők a vállalat összvagyonának 5–15 százalékában állapították meg a függő per elvi értékét...”

(Világgazdaság, 1992. október)

#### FELHASZNÁLT IRODALOM

1987. évi 20. Tvr. Az Egyesült Nemzeteknek az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló, Bécsben, az 1980. évi április hó 11. napján kelt egyezménye kihirdetéséről. In: Magyar Közlöny, 1987. november 29. 55. szám.
- BALÁZS LÍVIA–CONSTANTINOVITS MILÁN–MÁDI CSABA: *A külkereskedelem technikája*. Stúdium, 1993.
- BALÁZS LÍVIA–CONSTANTINOVITS MILÁN–SIPOS ZOLTÁN: *A külkereskedelem technikája I.* Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 1996.
- SOMOGYINÉ HEGYI ANNA–TÖRZSÖK ÉVA–GULYÁS JÓZSEF–METZ ZSUZSA–SIPOS ZOLTÁN: *A külkereskedelem technikája és szervezése*. KJK, Budapest, 1989.