

**Az ajánlat szabályozása a Bécsi Vételi Egyezményben, különös tekintettel a német
nyelvterületen kialakult bírói joggyakorlatra**

„Pillangó”

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETŐ GONDOLATOK.....	3
2. AZ AJÁNLAT.....	6
2.1. A Bécsi Vételi Egyezményről röviden	6
2.2. Az ajánlat intézményének helye jogrendszerünkben.....	6
2.3. Az ajánlat és az Egyezmény helye a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogában	7
2.4. Ajánlat az egyes nemzetközi egyezményekben.....	8
2.4.1. Ajánlat az ULFIS-ban	8
2.4.2. Ajánlat az UNIDROIT Alapelvekben	9
2.4.3. Ajánlat a KGST-ÁSZF-ben.....	10
3. AZ AJÁNLAT SZABÁLYOZÁSA A BÉCSI VÉTELI EGYEZMÉNYBEN.....	12
3.1. Az ajánlat fogalma	12
3.1.1. Az ajánlat címzettje	13
3.1.2. Felhívás ajánlattételre.....	13
3.1.3. Az ajánlattevő szándéka	13
3.1.4. A kellő meghatározottság kérdése.....	15
3.2. Az ajánlat alakításának követelményei	24
3.3. A CISG alkalmazhatósága a szerződés megkötésére.....	25
3.4. Az ajánlat hatályossá válása.....	25
3.4.1. Az ajánlat „megérkezése”	26
3.5. Az ajánlat hatályát megszüntető jogi tények	29
3.5.1. Az ajánlat visszavétele és visszavonása	29
3.5.2. Az ajánlati kötöttség.....	30
3.5.3. Az ajánlat visszautasítása	32
3.6. Új ajánlat.....	33
3.6.1. Új ajánlat – „ellenajánlat”	34
3.6.2. Lényegesen különböző elem	35
3.6.3. Az elkésett elfogadás, mint új ajánlat.....	36
3.7. Az ÁSZF, mint ajánlat	37
4. ÖSSZEGZÉS.....	39
5. IRODALOMJEGYZÉK.....	40

1. BEVEZETŐ GONDOLATOK

E dolgozat célja, hogy elemző bemutatást adjon az ajánlat Bécsi Vételi Egyezményben történő szabályozásáról és annak bírói joggyakorlatban történő érvényesüléséről. Az intézmény elemzéséhez elsősorban a magyar és német nyelvű jogirodalom megállapításait kívánom segítségül hívni. Megkísérlem feltárni azokat a gyakorlati problémákat, amelyekre az Egyezmény szövege nem nyújt megoldást, ill. amelyek az Egyezmény szabályai között fellelhető ellentmondásokból erednek.

Az ajánlat jogintézményének jogrendszerbeli elhelyezése után érintőlegesen ismertetésre kerülnek a nemzetközi adásvételi jogegységesítés során megalkotott nemzetközi egyezmények, amennyiben a Konvenciótól lényegesen eltérően szabályozzák az ajánlatot. Az Egyezménysszöveg elemzésekor nem szeretnék kitérni a szerződés megkötésére irányuló egyéb jognyilatkozatok ismertetésére, csak olyan mértékig, amennyire azok az ajánlat intézményéből levezethetők, vagy annak alkalmazásához visszanyúlnak.

A magyar jogirodalom Bécsi Vételi Egyezményt ismertető legnagyobb – és mondhatni egyetlen – kommentárja a *Sándor-Vékás* féle nagykommentár,¹ amely a Konvenció megszületésének 25. évfordulóján látott napvilágot a szerzőpáros első tagja által „honi hiánypótló jelleggel”² megalkotott korábbi kommentár átdolgozásaként. Az Egyezmény szabályaival ismerkedni vágyók számára olyan jeles tankönyvek is rendelkezésre állnak, mint a *Mádl-Vékás* féle,³ a *Vörös* féle⁴ és a *Bánrévy* tollából megjelent⁵ nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogával foglalkozó tankönyvek. Ezek mindegyike rövid elemzést tartalmaz az ajánlat jogintézményét illetően, de egyik sem terjeszkedik túl a témában született egyik legfontosabb magyar Legfelsőbb Bírósági döntés rövid összegzésén.

Az Egyezménnyel foglalkozó egyes tanulmányok szerzői⁶ sem szólnak részletesebben az ajánlat intézményéről.

A német jogirodalom Bécsi Vételi Egyezménnyel foglalkozó jeles szerzői között említhetők – a teljesség igénye nélkül – *Schlechtriem, Von Caemmerer, Piltz, Magnus, Loewe, Karollus* és *Herber*.

¹ *Sándor Tamás – Vékás Lajos: Nemzetközi adásvétel. A Bécsi Egyezmény kommentárja. Hvgorac Lap- és Könyvkiadó Kft. Budapest, 2005. (továbbiakban: Sándor-Vékás)*

² Szabó Sarolta: Sándor Tamás - Vékás Lajos: Nemzetközi adásvétel - A Bécsi Egyezmény kommentárja. Jogtudományi Közlöny, 2006/61, 3. szám 121.o.

³ *Mádl Ferenc – Vékás Lajos: Nemzetközi magánjog és nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga, Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 1997. (továbbiakban: Mádl-Vékás)*

⁴ *Vörös Imre: A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga I., II., III., KRIM Bt. Budapest 2004. (továbbiakban: Vörös I./II./III.)*

⁵ *Bánrévy Gábor: A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. Budapest, 2007. (továbbiakban: Bánrévy)*

⁶ *Úgy mint: Mátyás Imre, Szabó Sarolta, Vida Sándor, Takáts Péter, Lehoczky Marietta, Ivo Bach, Fekete Zsófia stb.*

Ha számba vesszük a Konvenció alkalmazásán alapuló bírósági esetjogot, a Konvenció alkalmazásával született magyar bírói döntések alacsony száma állapítható meg. Ezt hangsúlyozza *Vida* is, amikor kijelenti, hogy „saját jóval szerényebb méretű bírósági gyakorlatunk számára ezért az ilyen tárgyú német joggyakorlat gazdag forrást, értékes tapasztalati anyagot jelenthet”.⁷

E dolgozat a magyar gyakorlat mellett egyrészt szintén a német bírói fórumok előtt tárgyalt jogviták tapasztalati anyagait kívánja felhasználni az ajánlat szabályozása gyakorlati megvalósulásának bemutatásához, másrészt segítségül hívja az osztrák és svájci esetjogot is. Habár német nyelvterületnek számít, a dolgozatban nem foglalkozom Liechtenstein joggyakorlatával, mivel nem részese az Egyezménynek.

Az ismertetett jogesetek a Pace University által szerkesztett www.cisg.law.pace.edu adatbázisából kerültek kiválasztásra. A Bécsi Vételi Konvenció esetjogát folyamatosan gyűjtő adatbázisban jelenleg⁸ 2840 bírósági döntést tartanak nyilván. A nemzeti bíróságok sikerrel alkalmazzák az Egyezményt, és a Konvencióra nem jellemző, hogy több vitát eredményezne, mint a hasonlóképpen sikeres nemzeti eredetű szabályozások.⁹

Az 1. Táblázat¹⁰ szemlélteti, hogy hány jogeset hivatkozik az ajánlatot és az új ajánlatot szabályozó Egyezménybeli cikkekre, és azon belül is hány kapcsolódik ezek közül Magyarországhoz, Ausztriához, Németországhoz, ill. Svájc

1. táblázat

Jogesetek száma (db)			
	14. Cikk	19. Cikk	Teljes CISG
Magyarország	3	3	22
Ausztria	6	5	131
Németország	19	15	489
Svájc	9	3	183
Összes részes állam	59	50	

Természetesen ezek között előfordulnak olyan ítéletek, amelyek indokolásában mindkét szemléltetett cikkre hivatkozás történik. A dolgozat vizsgálódásai az adatbázisban német

⁷ Vida Sándor: Alapvető szerződésszegés a nemzetközi adásvételnél: Német bírói gyakorlat. Jogtudományi Közlöny 1993/5. 175.o.

⁸ 2012. 10.25-i állapot

⁹ Magnus, Ulrich: 25 Jahre UN-Kaufrecht. ZEuP 1/ 2006. 99.o.

¹⁰ Az adatok a CISG-adatbázisból származnak at: www.cisg.law.pace.edu (2012.10.25.)

nyelven fellelhető bírósági döntésekre szorítkoznak, nem megfelelően az egyik legjelentősebb magyar döntésről.

A jogesetek tanulmányozása során világossá vált, hogy az esetek túlnyomó részében az említett cikkek rutinszerűen kerülnek alkalmazásra.¹¹ A legtöbb esetben nem merül fel kérdés az adott rendelkezés körül.

Dolgozatomban azon eseteket ismertetem részletesen, amelyekben véleményem szerint a jogalkalmazó rávilágított valamely gyakorlati problémára az adott cikkel kapcsolatban, valamint amely esetekben az adott jogvita az ajánlat köré összpontosul. A jogesetek ismertetésekor csupán az ajánlatot szűk értelmében érintő vonatkozásokra térek ki, mellőzöm azonban az eset „elfogadást” érintő aspektusainak feltüntetését, amennyiben az nem minősül új ajánlatnak. A dolgozatban hivatkozott jogesetek e dolgozat szerzőjének saját, szabad fordításán alapulnak.

¹¹ Ld. pl.: LG Baden-Baden: 4 O 112/90 (14.08.1991), OLG Frankfurt am Main: 5 U 209/94 (23.05.1995), OLG Koblenz: 8 U 1909/01 (4.10.2002), OLG Graz: 2 R 23/02y (07.03.2002), OGH Öst.: 6 OB 73/01f (13.09.2001), LG Oldenburg: 12 O 2943/94 (28.02.1996), OLG Frankfurt am Main: 26 Sch 28/05 (26.06.2006), AG Kehl: (3 C 925/93 (06.10.1995), OLG Köln: 16 W 25/06 (24.05.2006), OLG Koblenz: 2 U 816/09 (01.03.2010), OLG Celle: 13 W 48/09 (24.07.2009) Kreisgericht St. Gallen: OV.2009.22-SG22K-RUS (16.10.2009), OLG Thüringen: 2 U 672/06 (11.06.2007)

2. AZ AJÁNLAT

2.1. A Bécsi Vételi Egyezményről röviden

1980. április 11-én a magyar kezdeményezésre létrehozott UNCITRAL¹² Eörsy Gyula professzor elnökletével¹³ megalkotta az Áruk Nemzetközi Adásvételi Szerződéseiről szóló ENSZ Egyezményt (CISG¹⁴), amelynek hatályba lépésére 1988. január 1-ig kellett várni. Már a szövegének megalkotásakor 42 állam képviselői helyeselték a konvenciót,¹⁵ amelynek jelenleg¹⁶ 78 állam részese. „A Bécsi Vételi Egyezmény jogpolitikai jelentősége ezzel vitathatatlan.”¹⁷

2.2. Az ajánlat intézményének helye jogrendszerünkben

A nemzetközi adásvételi szerződés megkötésére irányuló tárgyalások kezdőrugója az *ajánlat*. Sokszor a tárgyalások már pusztán érdeklődéssel is elkezdődhetnek, amelyek a CISG értelmében nem minősülnek ajánlatnak.

A szerződéskötés folyamata az *ajánlat* és az *elfogadó nyilatkozat* kettősségével modellezhető. A szerződéskötés folyamatát felépítő előkészítő tárgyalások, „alkudozás”¹⁸, a szerződő felek által joghatás kiváltására irányuló, és szándékaikkal mindenben megegyező akaratnyilatkozat létrehozására irányulnak. A szerződéskötés a szerződési jog része.

A szerződés egy relatív szerkezetű jogviszony, meghatározott személyek között jön létre, akik egymás viszonylatában egyenrangúak, többnyire kölcsönös jogosultságokkal és kötelezettségekkel rendelkeznek. „A mellérendelt alanyok szabad akaratukkal hozzák létre a szerződést és határozzák meg annak milyenségét (típusát, tartalmát)”¹⁹. A szerződések jogára jellemző a diszpozitivitás, ill. a fő- és mellékkötelezettségek összessége, amelyek meghatározzák a felek közt létrejövő jogi kapcsolatot, a kötelmet. A szerződés az egyik legalapvetőbb kötelemfakasztó tényállásként a *kötelmi jog* általános részébe tartozik. Maga az adásvételi szerződés a kötelmi jog különös részében szabályozott egyes szerződéstípusok egyike. A kötelmi jog a vagyoni viszonyok polgári jogi szabályozásának egyik fő területe. Az

¹² United Nations Commission on International Trade Law

¹³ Vékás Lajos: Eörsy Gyula és a Bécsi Nemzetközi Adásvételi Egyezmény. Jogtudományi Közlöny, 2012/2. 81.o.

¹⁴ United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)

¹⁵ Piltz, Burghard: Internationales Kaufrecht. NJW 1989/10. 617.o.

¹⁶ 2012. 10.25-i állapot

¹⁷ Meyer, Justus: UN-Kaufrecht in der österreichischen Anwaltspraxis. ÖJZ 2008/84. 793.o.

¹⁸ Fábián Ferenc: A kötelmi jog általános része. Patrocinium Kft., Budapest 2010. 60.o.

¹⁹ Bíró György: Kötelmi jog. Novotni Kiadó, Miskolc, 2006. 269. o.

ajánlat a *polgári jog* egyik sajátos jogintézménye, amely a társadalom vagyoni viszonyait és az azzal összefüggő személyi viszonyokat szabályozza. A polgári jog a *magánjog* részét képezi, amely a közjoggal szemben az alanyi jogok érvényesülését biztosítja. A magánjogot „a magánérdekek elkülönültségéből adódóan inkább az érdekellentét (valamint ezen ellentétes érdekeknek az összeegyeztetése: az érdekkiegyenlítés)”²⁰ hatja át.

Az ajánlat jogintézménye a hazai jogrendszer két fő területe közül a magánjogba helyezhető, azon belül is a polgári jog vagyoni viszonyokra vonatkozó kötelmi jogi szabályai által kifejtett szerződéstani elemek egyike.

2.3. Az ajánlat és az Egyezmény helye a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogában

Mivel a CISG a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogának jogszabályai közé tartozik, érdemes az ajánlat jogintézményét a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogán belül is elhelyezni, mivel e jogágnak ugyan nem minősülő, ám viszonylagosan önálló „*komplex jogterület*” – ahogyan azt elsőként *Mádl* nevezte²¹ – több szempontból is jogforrását képezi az Egyezmény. Egyrészt államok által kötött nemzetközi eredetű jogszabály, másrészt nemzeti eredetű jogszabályként is alkalmazást nyerhet a *lex causae* részeként, végül magát a nemzetközi adásvételi szerződést szabályozza, amely – már csak a CISG diszpozitív jellege miatt is – a felek számára jogviszonyukban irányadó elsődleges jogforrás.

A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga önálló jogágot nem képez, mivel egyszerre magánjogias és közjogias elemeket is tartalmaz. E komplex jogterület tagolására is léteznek nézetek a magyar jogirodalomban. Egyesek megállnak a jogterület *közjogi* és *magánjogi* részének elkülönítésénél.²² Ebben a rendszerben a magánjogi rész alá sorolható be az ajánlat intézménye.

Más elképzelés szerint²³ egy *általános részre* – amely a jogi szabályozás tárgyát, módszerét és a rendszerezést taglalja – és egy *különös részre* oszlik – amely a közjogi természetű kereteket, magánjogi természetű feltételrendszert, valamint a vitamegoldás választottbíráskodási útját takarja. A magánjogi feltételeket tovább tagolhatjuk általános részre, ami a jogforrások vizsgálatán túl az egyes nemzetek közti összehasonlító polgári jogi alapvetéssel foglalkozik, ill. egy különös részre, amely a külföldi vállalat-alapításokon és a közöttük történő választottbírási vitarendezésen túl a nemzetközi szerződési jog

²⁰ Bíró György-Lenkovics Barnabás: Általános tanok. Novotni Kiadó, Miskolc, 2006. 21. o.

²¹ Vörös I. 31. o.

²² Bánrévy 20. o.

²³ Vörös I. 32. o.

vizsgálatával foglalkozik. A nemzetközi szerződési jog vizsgálatán belül, mint önálló gazdasági célra irányuló szerződés, megtalálható az adásvétel.

2.4. Ajánlat az egyes nemzetközi egyezményekben

Anélkül, hogy részletesen ismertetném, érdemes kiemelni a főbb pontokat, amelyekben a nemzetközi adásvételi jog egységesítésének termékeként napvilágot látott más nemzetközi egyezmények, úgymint az 1964-ben megalkotott **ULFIS**²⁴, az 1994-ben elfogadott, majd 2004-ben átdolgozott **UNIDROIT Alapelvek**²⁵ és a mára már jogtörténeti emlékként értékelhető **KGST-ÁSZF**²⁶ eltérnek a CISG ajánlatra vonatkozó szabályozásától. Ez azért is jelentős, mivel ezek az egyezmények párhuzamosan vannak, ill. voltak hatályban a Konvencióval.

2.4.1. Ajánlat az ULFIS-ban

Az első lényeges különbség az ULFIS és a Konvenció között az ajánlat fogalmának meghatározása. Míg a CISG pontosan megjelöli, hogy mikor lesz egy ajánlat kellően meghatározott, addig az ULFIS „*csak olyan mértékű meghatározottságot vár el az ajánlattól, hogy elfogadása esetén a szerződés létrejöhessen*”.²⁷ Nem határozza meg az ULFIS, hogy mikor tekinthető egy ajánlat kellően egyértelműnek, lehetőséget biztosít azonban 4. Cikkelyében a javaslat előzetes megállapodások, a felek közt kialakult gyakorlat és szokások általi kiegészítésére és értelmezésére.

Az ULFIS szerint az ajánlatban nem lehet érvényesen olyan kitéltet megfogalmazni, miszerint a hallgatás beleegyezés lenne. A Konvencióban nem találunk ilyen kifejezett szabályt, csupán azt rögzíti az Egyezmény, hogy a „*hallgatás...önmagában nem jelent elfogadást*”.²⁸ Ezzel egyértelműen nyitva hagyja annak lehetőségét, hogy adott körülmények közt a hallgatás is elfogadásnak, beleegyezésnek minősüljön.

Az ULFIS – a Konvencióval ellentétben – szabályozza, hogy mi történik, ha valamelyik fél az ajánlat megtétele után meghal, ill. szerződésképtelenné válik. A 11. Cikkely szabályai

²⁴ Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods

²⁵ UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts

²⁶ A KGST-tagországok gazdálkodó szervezetei közötti Áruszállítások Általános Feltételei

²⁷ Sándor – Vékás 108. o.

²⁸ 1987. évi 20. törvényerejű rendelet az Egyesült Nemzeteknek az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló, Bécsben, az 1980. évi április hó 11. napján kelt Egyezménye kihirdetéséről (továbbiakban: CISG), 18. cikk (1)

szerint ezek, ha csak a felek szándéka, a köztük lévő gyakorlat és a tranzakció természete másként nem indokolja, nincsenek kihatással az ajánlat hatályára.

Említésre méltó az ajánlat szerepe az ULFIS hatályának meghatározásában. Ez az egyezmény is abban határozza meg alkalmazhatóságának egyik fő feltételét, hogy a szerződő felek telephelyei különböző államokban legyenek, de további három vagylagos feltételt is fűz ehhez. Nevezetesen, hogy a szerződés tárgya különböző államok között szállításban lévő áru legyen, vagy az ajánlat és az elfogadás különböző államokban történjen, vagy pedig a teljesítés helye attól különböző államban legyen, mint ahol az ajánlattétel és az elfogadás történt. Az ajánlatot és az elfogadást abban az esetben kell egyazon államban történnének tekinteni, ha azokat ugyanazon államban adják fel, mint ahol megérkeznek.²⁹

2.4.2. Ajánlat az UNIDROIT Alapelvekben

Az Alapelvek rendelkezéseinek megalkotásánál számos kérdés szabályozását a CISG-ből vettek át, kifejezetten utalva is annak eredetére.³⁰ Az Alapelvek ajánlat-fogalma szintén nem egyezik a Konvencióbeli meghatározással. A 2.2. Cikk szerint *„a szerződéskötésre irányuló javaslat akkor minősül ajánlatnak, ha kellően meghatározott, és jelzi az ajánlattevőnek azt a szándékát, hogy elfogadása esetén magát kötelezettségben állónak tekinti”*.³¹ E cikk magyarázatában találunk utalást arra, hogy mit is kell érteni a kellően meghatározottság alatt. Ez a megoldás különbözik az Egyezmény választotta úttól, amely egyértelmű megfogalmazást tartalmaz a kellően meghatározottság kérdésében. Az Alapelvek ezzel szemben követi az ULFIS-ban már ismertetett kettős követelményen alapuló ajánlat-fogalmat. Elvárja, hogy a javaslat eléggé meghatározott legyen ahhoz, hogy a szerződés pusztán elfogadással létrejöhessen, valamint hogy fejezze ki az ajánlattevőnek azt a szándékát, hogy elfogadás esetén magát kötelezettségben állónak tekinti. Ez utóbbi fordulat a Konvenció szövegében is szerepel. Hangsúlyozza a fogalom magyarázata, hogy ha az ajánlat nem is tartalmaz minden lényeges feltételt, tehát nem kellően meghatározott, akkor is létrejöhet elfogadással a szerződés, ha a hiányzó tartalmi elemek a felek közti korábbi üzleti kapcsolat szerződéseiből és gyakorlatából kipótolhatóak.

Az Alapelvek ajánlat-definíciójából hiányzik az, hogy a javaslat meghatározott címzett, ill. címzettek felé irányuljon. A kötelezettségvállalás szándékának magyarázataként hozza be

²⁹ *Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods 1. Cikkely*

³⁰ UNIDROIT – A Magánjog Egységesítésének Nemzetközi Intézete: Nemzetközi Kereskedelmi Szerződések Alapelvei, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1996. (továbbiakban: UNIDROIT) 9. o.

³¹ UNIDROIT 44.o.

csupán a címzettet a definícióba. A magyarázat szerint „azt a javaslatot, amelyet egy vagy több megnevezett személynek címeztek, valószínűleg inkább ajánlatnak szánták, mint azt, amelyik általában a nyilvánosságnak szól”.³² Ugyanígy meghatározó lehet azonban az ajánlattevés módja és az ajánlat tartalma, így elképzelhető az Alapelvek szerint olyan javaslat, amely címzett híján ugyan, de részletessége, tartalma és megtételének módja miatt ajánlatnak minősül. A Konvenció ezzel szemben szigorúan megkívánja, hogy a javaslatot egy vagy több meghatározott személyhez címezzék.

Az Alapelvek ajánlatra vonatkozó szabályozása más szempontból nem mutat lényeges eltérést, viszont a CISG-vel szemben különbséget tesz az ajánlat visszavonásának két típusa a *visszalépés* és a *visszavonás* között.³³

2.4.3. Ajánlat a KGST-ÁSZF-ben

A KGST 1968/1988. évi ÁSZF ugyan már nincs hatályban, de kicsivel több, mint tíz évig a Konvencióval párhuzamosan volt jelen a nemzetközi kereskedelemben. Érdekes tehát vizsgálnunk az ajánlatra vonatkozó szabályozásuk közti különbségeket, azzal az alapvetéssel, hogy „a CISG láthatólag a felek kezébe helyezi a szerződés sorsát, míg az ÁSZF – kimondva, kimondatlanul – a felek mellett az állam közreműködését is feltételezi, nemcsak a szerződéskötéskor, de a teljesítés során is”.³⁴

A KGST-ÁSZF ajánlat-meghatározása is eltér a CISG szerinti ajánlat-definíciótól, ugyanis eszerint a javaslatnak a szerződés minden lényeges feltételét tartalmaznia kell, és külön kiemeli, hogy lényeges feltételnek „a szerződés tárgya, a mennyiség, a (meghatározó vagy meghatározható) ár”³⁵ számít. A Konvenció ezzel szemben nem csak az ár vonatkozásában teszi lehetővé, hogy az ajánlat annak egzakt megjelölése helyett csak meghatározásának módjára tartalmazzon információt, hanem a mennyiség vonatkozásában is. A KGST-ÁSZF elvárja a szállítandó mennyiség pontos meghatározását is.

Terminológiaiilag jelentős, hogy az ajánlat hatályossá válásánál *megérkezés* helyett a *kézhezvétel* kifejezést használja.

A CISG főszabályként az ajánlat visszavonhatóságát határozza meg, míg a KGST-ÁSZF-ben főszabály az ajánlati kötöttség és az ajánlat visszavonhatatlansága. Az ajánlattevőt az általa elfogadásra megállapított határidőn keresztül köti ajánlata, és arra az esetre, ha az

³² UNIDROIT 45.o.

³³ Ld. 29. o.

³⁴ Takáts Péter: Teljesítés a nemzetközi adásvétel körében – a CISG és az ÁSZF. Jogtudományi Közlöny, 1989/44. 73. o.

³⁵ 1989. évi 4. törvényerejű rendelet a KGST-tagországok szervezetei közötti áruszállítások 1968/1988. évi általános feltételeinek kihirdetéséről (továbbiakban: KGST 1968/1988. évi ÁSZF) I. fejezet 1.§ (1)

ajánlat nem tartalmaz ilyen határidőt, úgy a KGST-ÁSZF (távollévők között) 30 napban határozza meg az ajánlati kötöttség idejét. A CISG nem tartalmaz ilyen minimum időtartamot, helyette az „ésszerű idő” kifejezéssel operál.

Az új ajánlat kérdésénél a KGST-ÁSZF még az Egyezményhez hasonló nem taxatív jelleggel sem határozza meg azon „kiegészítő vagy eltérő feltételek”³⁶ körét, amelyek egy elfogadást új ajánlattá minősítenek. Lényegesebb azonban, hogy új ajánlatnak tekinti az elkésett elfogadást is, amikor azt mondja ki, hogy „ha az ajánlattevő az ajánlat elfogadásáról szóló közlést az elfogadási határidő lejártá után veszi kézhez, úgy az ilyen közlést új ajánlatnak kell tekinteni”.³⁷ A CISG-ben viszont rendezetlen maradt az elkésett elfogadás sorsa abban az esetben, ha az ajánlattevő nem reagál késedelem nélkül a címzettnek, hogy elkésett elfogadását hatályosnak tekinti. A kérdés tehát, hogy a Konvenció cikkeiből levezethető-e egy olyan felfogás, amely szerint az elkésett elfogadás új ajánlatnak minősülhet, jelenleg is vitatott a jogirodalomban.³⁸

³⁶ KGST 1968/1988. évi ÁSZF I. fejezet 3.§ (5)

³⁷ KGST 1968/1988. évi ÁSZF I. fejezet 3.§ (2)

³⁸ Ld. 36. o.

3. AZ AJÁNLAT SZABÁLYOZÁSA A BÉCSI VÉTELI EGYEZMÉNYBEN

Az Egyezményben az ajánlatra vonatkozó rendelkezések a szerződéskötésre vonatkozó II. Részben (14.-24. Cikk) helyezkednek el. A CISG szabályainak megalkotásakor az egyes nemzeti jogok szabályozási módszereinek ütközése során a legfőbb különbséget az adta a kontinentális és angolszász rendszerek között, hogy míg az angol jogban a szerződés már az elfogadó nyilatkozat postára adásával létrejön, addig pl. a hazai PTK és a német BGB megkívánja az elfogadó nyilatkozat kézhezvételét. A Konvencióban a kontinentális álláspont nyert alkalmazást, míg az ajánlat visszavonhatóságának szabályai inkább angolszász felfogást tükröznek.³⁹ „A CISG csak az ajánlaton és elfogadásán keresztül megvalósuló „külső” konszenzust szabályozza.”⁴⁰ Hallgat azonban a cselekvőképesség, az akarat hiánya, és azon személyek jogállásának kérdéséről, akik képviselőként, kézbesítőként kapcsolódnak be a szerződéskötésbe.⁴¹ Az ajánlat értelmezésére a 8. Cikk általános értelmezési előírásai vonatkoznak, tehát elsőként a fél szándékából kell kiindulni, és ha ez nem vezet eredményre, egy „ésszerűen eljáró személy megértési mércéjét”⁴² kell segítségül hívni.

3.1. Az ajánlat fogalma

A Konvenció szerint: *„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”*.⁴³

Ahhoz, hogy egy javaslat ajánlatnak minősüljön meg kell felelnie három minimumkritériumnak, nevezetesen, hogy legyen címzettje, derüljön ki belőle az ajánlattevő határozott, szerződéskötésre irányuló szándéka és végül kellően meghatározott legyen. Ha ezek közül bármely feltétel hiányzik, az adott javaslat csupán pusztán „érdeklődésnek” tekinthető. Akkor is hiányzik egy minimumkritérium, ha a javaslat tartalmazza azt, de jelentése nem egyértelmű, nem világos.⁴⁴ A három kritérium nem kizárólagos tartalmi eleme

³⁹ Sándor – Vékás 103. o.

⁴⁰ Schlechtriem, Peter: Das Wiener Kaufrechtsübereinkommen von 1980 (Convention on the International Sale of Goods). Praxis des Internationalen Privat- und Verfahrensrechts 1990/5. 280.o.

⁴¹ Schlechtriem, Peter: Einheitliches UN-Kaufrecht. Juristen Zeitung 43. 1998, 1041.o.

⁴² Mádl – Vékás 337.o

⁴³ CISG 14. cikk (1)

⁴⁴ Von Caemmerer/Slechtriem: Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht, C.H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, München, 1990. (Továbbiakban: Caemmerer/Slechtriem) 129.o.

egy ajánlatnak, a felek további kikötéseket tehetnek ajánlatukban, legyen szó pl. az ajánlat feltételhez kötéséről.

3.1.1. Az ajánlat címzettje

„A javaslat címzettje az a személy, akihez az ajánlattevő nyilatkozatát intézi”.⁴⁵ Nem szükséges a címzett pontos név szerinti megjelölése, de egyértelmű kell legyen, hogy kinek szól a javaslat. A címzettek száma is választás szerinti, ha a javaslattevő fél kijelenti, hogy nyilatkozata ajánlatnak tekintendő.

A címzett személye több szempontból is kihat az ajánlatra – amellet, hogy személye nyilvánvalóan befolyásolja az ajánlat tartalmát. Egyrészt meghatározza az ajánlat nyelvét, amely számára érthető kell, hogy legyen. Feltételezhető, hogy az előzetes tárgyalások nyelvén íródott ill. elhangzó ajánlat a fél számára érthető, ugyanígy az a nyelv is, amely a felek közti érintkezési gyakorlat vagy szokások nyelvének felel meg.⁴⁶ Ha új üzleti kapcsolatról van szó, úgy a címzett szokásos tartózkodási helyének nyelve az irányadó, azzal, hogy a címzettől elvárható tolmács igénybevétele és amennyiben érdemben reagál az adott ajánlatra, feltételezhető, hogy megértette azt.

Fontos a címzett személyének az ajánlat hatályosulásában játszott szerepe, amely később még kifejtésre kerül.

3.1.2. Felhívás ajánlattételre

E jogintézmény keretében a közönséghez címzett ajánlatokról beszélünk, amelyeket „nem egy vagy több meghatározott személyhez címeztek”.⁴⁷ Az ilyen javaslatokat *ajánlattételre való felhívásnak* tekinti az Egyezmény, megtartva a javaslatot tevő személy számára a lehetőséget, hogy ennek ellenkezőjére világosan utaljon. Ez vonatkozik a reklámokra, újsághirdetésekre, katalógusok, szórólapok osztogatására.

3.1.3. Az ajánlattevő szándéka

Az ajánlattevő szándékát illetően két kritérium teljesítését várja el a CISG. Az első, hogy szerződéskötésre irányuljon, a második, hogy a címzett, ill. egy ésszerűen gondolkodó,

⁴⁵ Sándor – Vékás 107. o.

⁴⁶ Sándor – Vékás 107. o.

⁴⁷ CISG 14. cikk (2)

címzethez hasonló személy adott körülmények között⁴⁸ felismerje azt a szándékot, hogy az ajánlat elfogadása esetén az ajánlattevő magát kötelezettségben állónak tekinti.

A címzettre nézve szerepe van a jóhiszeműségi elvárásoknak is. Vitatott a kérdés ugyan, hogy a CISG 7. Cikkében említett jogértelmezési elvek „vajon csupán a Konvenció értelmezésére, avagy a felek nyilatkozataira és kötelelességeire vonatkozóan is”⁴⁹ relevánsak-e, ugyanakkor a részes államok jogtudósai közt általánosnak mondható az a nézet, hogy a „jóhiszeműség, mint alapelv-mérce kihat a felek viszonyaira”.⁵⁰ Így segítségül hívható azon címzeti magatartás értelmezéséhez is, amikor a címzett a helyzet tisztázatlan voltából kíván előnyt szerezni, nem egyértelműen látva, hogy ajánlatról vagy pusztán érdeklődésről van-e szó.

Nem minősül ajánlatnak a szándék kifejeződésének hiánya miatt az egyszerű érdeklődés és az „ameddig a készlet tart” megfogalmazású javaslatok.⁵¹ „Az ajánlattá minősítés ugrópontja minden esetben az, hogy a nyilatkozat szóhasználata és az egyéb körülmények engednek-e arra következtetni, hogy a javaslattevője a címzett részéről történő elfogadás esetén szerződéses köztetésben lévőnek tekinti magát”.⁵²

Amíg a fél javaslata nem kellően meghatározott, addig feltételezhetjük az arra vonatkozó szándék hiányát is, hogy az ajánlattevő elfogadás esetén kötelezettségben állónak tekinti magát. Erre mutatott rá a svájci Kantonsgericht egy 2004-es ítéletében, amelyet a **Szőlőcukor-ügyben**⁵³ hozott.

2002. aug. közepétől kezdődtek telefonos tárgyalások egy osztrák cukorgyár és az alperesi export importőr vállalat között. Aug. 20-án a cukorgyártó szőlőcukor eladására tett ajánlatot e-mail-en alperesnek, amely mennyiségként tartalmaz ugyan 24 tonnát, de „kötelezettség nélkülként”, tehát nyitott kérdésként jelölte azt meg. Szept. 16-án telefax érkezett alperestől, amelyben 15 tonna szőlőcukrot rendel a cukorgyártótól. Ez alapján alperes és a megrendelés címzettje telefonon egyeztettek a szállítási határidőről és a mennyiségről és végül még aznap válaszfax érkezett alperesnek, hogy egyelőre 5 tonna részszállítást tudnak teljesíteni, a maradék 10 tonnát amilyen gyorsan csak lehet, leszállítják.

A szállítások megtörténtek, de alperes megtagadta a vételár megfizetését arra hivatkozva, hogy a késlekedés és az áru több részletben szállítása miatt többletköltségei keletkeztek. A felperesi cég a cukorgyártó jogutódjaként bírósághoz fordult.

⁴⁸ CISG 8. cikk (2)

⁴⁹ Szabó Sarolta: A Bécsi Vételi Egyezmény értelmezése múlt és jelen jogirodalmában – a jogfejlődés tükrében. Placet Experiri, Ünnepi tanulmányok Bánrévy Gábor 75. születésnapjára. Raffai Katalin, Budapest 2004. (továbbiakban: Szabó 2004.), 287.o.

⁵⁰ Szabó 2004. 287.o.

⁵¹ Sándor – Vékás 107. o.

⁵² Sándor – Vékás 107. o.

⁵³ Szőlőcukor-ügy: 2. Dezember 2004 Kantonsgericht des Kantons Zug, Geschäftszahl: A3 2004 30, at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/1194.pdf> (2012.10.19. 11:04)

A bíróság szerint a felek közti kezdeti telefonbeszélgetésekben csak a felperesi jogelőd szállítási készsége lett felmérve, de konkrét szállítási mennyiségről nem beszéltek, így itt még egyik fél oldaláról sem beszélhetünk ajánlatról.

A szállítási mennyiség kérdése az aug. 20-i javaslatban is nyitott maradt. Ez a tény rendszerint a kötelezettségben állási szándék ellen szól, és így nem tekinthető olyan ajánlatnak az e-mail, amely által a fél azt juttatná kifejezésre, hogy elfogadás esetén magát kötelezettségben állónak tekinti. Így a fent említett javaslat sem tekinthető ajánlatnak.

A kötelezettségben állási szándék hiányát alátámasztotta az a körülmény, hogy 2002 nyarán köztudottan általános szőlőcukor hiány volt a piacon és a felperesi jogelőd nem akarta veszélyeztetni törzsvásárlóinak kiszolgálását.

Alperes szept. 16-i telefaxa viszont már ajánlatnak tekinthető, mivel kifejezi alperesnek azt a szándékát, hogy egy meghatározott árut, adott mennyiségben egy meghatározott időpontig leszállít. A vételár pedig már korábban megállapításra került még a felperesi jogelőd javaslatában.

Az olyan javaslatok, amelyek „freibleibend”, tehát kötelezettséget nem teremtő megjelölést tartalmaznak, – mint jelen esetben a cukorgyártó aug. 20-i mennyiség-megjelölése – általában ajánlattételre való felhívásnak számítanak, de kivételesen a visszavonási jog fenntartásaként értékelhetők az ajánlat vonatkozásában.⁵⁴

3.1.4. A kellő meghatározottság kérdése

A CISG angol bírósági gyakorlatból beemelt ezen kikötése egyúttal a szerződés lényeges tartalmi elemeit is meghatározni rendeli, teljesíthetővé téve ezzel a szerződést. Akkor kellően meghatározott egy javaslat, ha „*megjelöli az árut és kifejezetten, vagy értelemszerűen megállapítja a mennyiséget és az árat vagy rendelkezéseket tartalmaz ezek meghatározására*”.⁵⁵

Habár az egyezményszöveg magyar fordításából nem derül ki egyértelműen, mind a német, mind pedig az angol szövegből világosan látszik, hogy az árut kifejezetten meg kell jelölni és nincs lehetőség pusztán az áru meghatározásának módjára utalni az ajánlatban.⁵⁶

Az **áru** megjelölése, nem fedi az áru pontos meghatározásának igényét, ugyanakkor elmondható, hogy az adott áru és a felek közti gyakorlat és szokások következtetni engednek

⁵⁴ Caemmerer/Schlechtriem 134.o.

⁵⁵ CISG 14. cikk (1)

⁵⁶ Sándor – Vékás 106. o.

adott esetben az árumegjelölés megfelelő mértékére. Nem elegendő pl. az áru gyűjtőneve, de a fajta megjelölése, ill. az áru egyedi megjelölése általában elégnek bizonyul.

A **Monoammonium-foszfát ügyében**⁵⁷ az osztrák Oberster Gerichtshof úgy találta, hogy az elsőfokú bíróság megállapításai alapján nem lehet megítélni, hogy a szóban forgó javaslat kellően meghatározott-e, mivel a javaslat tárgyát képező áru minőségének meghatározása önmagában ellentmondásos volt.

Felperes és alperes közt 1993 nyarán tárgyalások folytak, hogy milyen feltételekkel tudna felperes 10.000 tonna monoammonium-foszfátot (továbbiakban: MAP) vásárolni alperestől. Míg felperes ahhoz ragaszkodott, hogy a MAP minősége „P 205 52% +/-1 min 51%” legyen, addig alperes „P 205 52% +/-5 min 51%”-os specifikációból indult ki. Alperes ajánlatot tett július 30-án, amelyben árként 96 US dollár/tonnát jelölt meg, a mennyiség 10.000 tonna +/-5% a hajó megválasztása alapján, és a specifikációra vonatkozóan pedig „P 205 52% +/-5 min 51%” van említve.

Felperes még aznap faxot küldött alperesnek, amelyben az ajánlatot azzal a kitételrel fogadja el, hogy a mennyiség 10.000 tonna +/-10% a hajó megválasztásától függően. Erre egy alperesi munkatárs telefonon reagált, tudatva, hogy nincs ellenvetésük a mennyiségi változás ellen.

További faxváltások során világossá vált, hogy a feleknek továbbra is eltérő elképzeléseik vannak az áru minőségét illetően, mivel felperes számára használhatatlan volt az alperes által kínált MAP. Felperes végül elállt a szerződéstől és fedezeti vételhez folyamodott, aminek lebonyolítása és az árkülönbözet hatására kára keletkezett, így bírósághoz fordult.

Az Elsőfok megállapította, hogy alperes július 30-i faxa kellően meghatározott az áru, ár és mennyiség vonatkozásában, és így mint olyan, ajánlatnak tekinthető. A Legfelsőbb Bíróság szerint nem lehet az elsőfokú eljárás alapján egyértelműen megítélni, hogy alperes július 7-i ajánlata kellően meghatározott-e. Az ajánlatban megjelölt specifikáció - „P 205 52% +/-5 min 51%” – önmagának mond ellent, mivel az adott specifikáció azt az elvárást tartalmazza, hogy a MAP, amelynek a P 205 fontos részét képezi, legalább 47% és legfeljebb 57% P 205-öt kell tartalmazzon, átlagban azonban 52%-a P 205 kell legyen. Így nem értelmezhető a minimum 51%-os kikötés.

Mivel a minimum érték megadása nem egyértelmű, így felmerül a kérdés, hogy tekinthető-e az árumegjelölés kellően meghatározottnak. A bíróság – a minőség nem egyértelmű volta miatt – amellet érvelt, hogy a javaslat nem kellően meghatározott, ám a

⁵⁷ Monoammonium-foszfát ügy: 20. März 1997 Oberster Gerichtshof, Geschäftszahl: 2 Ob 58/97m, at: http://www.cisg.at/2_5897m.htm (2012.10.21. 14:37)

CISG a kellően meghatározottság kérdésénél nem említi a minőséget. A joggyakorlat szerint tehát az áruminőség tisztázása a pontos árumegjelölés részét képezheti. Különösen ez a helyzet, ha a felek közti tárgyalások – mint jelen esetben is – utalnak az áru minőségének fontosságára.

A *mennyiség* esetében az Egyezmény két utat vél tarthatónak. Az első szerint az ajánlatnak tartalmaznia kell a felajánlott mennyiséget, a második viszont megelégszik a mennyiség meghatározásának módjára vonatkozó rendelkezésekkel. Az ajánlattevőtől függ, melyik utat választja, a lényeg, hogy a teljesítés időpontjában a felek rendelkezésére álljon a pontos információ az árumennyiség vonatkozásában.

Nem érték egyet azon jogalkalmazói állásponttal, amely szerint „ha a vevő a megrendelésben azt közli, hogy „bármilyen mennyiséget” hajlandó megvásárolni, ez elegendő a mennyiség meghatározásához. Ha erre az eladó bármilyen számszerűsíthető adattal válaszol, nyilatkozata elfogadásnak minősül, és a szerződés létrejön. Ha azonban az eladó válasza az, hogy ő is hajlandó bármilyen mennyiséget eladni, a szerződés nem jön létre, mert a mennyiség meghatározatlan maradt.”⁵⁸

Véleményem szerint az áru mennyiségét *bármilyen mennyiségben* címszóval meghatározó javaslat nem minősül ajánlatnak, ugyanis se nem pontosan jelöli meg az árumennyiséget, se nem tartalmazza annak meghatározási módját.

A jogalkalmazó azon feltevése, miszerint az elfogadó nyilatkozatban foglaltaktól minősülne egy javaslat ajánlatnak, nem vezethető le az Egyezményből. Egy ajánlat – ahogy azt majd a későbbiekben kifejtjük – a címzetthez való megérkezés pillanatában válik hatályossá,⁵⁹ nem pedig utólag, amikor az elfogadó olyan nyilatkozatot tesz, hogy maga a javaslat annak tükrében ajánlatnak minősülhetne. Így egy javaslat visszamenőlegesen hatályosulna az elfogadó nyilatkozat tartalmától függően.

Ha a címzett számszerűsített választ is ad, akkor sem minősülhetne a javaslat ajánlatnak, mindössze szerződéskötésre irányuló érdeklődésnek, amelyet eme érdeklődés címzettje ajánlattal viszonz, nem pedig elfogadással. Ha a címzett válaszában meg is jelöl valamely számszerű mennyiséget, a szerződés ez esetben is csak akkor fog létrejönni, amikor a címzett ezen – most már a CISG szerint is annak minősülő – ajánlatára az eredeti ajánlattevő reagál, akár kifejezetten, akár az áru átvételében és a vételár kifizetésében megnyilvánuló ráutaló magatartással.

⁵⁸ Sándor – Vékás 109. o.

⁵⁹ CISG 15. cikk (1)

Az *ár* kérdése a CISG egyik leggyakrabban kifogásolt „hibáját” vetíti szemünk elé, amely a konferencián egy Kelet-Nyugat szembenállásként jelent meg. Szovjet oldalról felszították, hogy ne lehessen az árban való megállapodás nélkül érvényes szerződést kötni.⁶⁰ Ugyanakkor azon államok delegátusai, amelyeknek belső joga nem köti az ajánlat és a szerződés létrejöttét az ár konkrét meghatározhatóságához, nem tartották szükségesnek e kitélt.

Így előállt egy furcsa ellentmondás a 14. és az 55. Cikk között, nevezetesen hogy míg az előbbi szerint nem lehet a nélkül ajánlatot tenni, hogy a nyilatkozat tevője ne határozná meg vagy az árat, vagy annak megállapítási módját, addig az 55. Cikk szerint *„ha az érvényesen megkötött szerződés az árat kifejezetten vagy értelemszerűen nem határozta meg, ill. nem rendelkezik annak megállapításáról, ezt – ellenkező utalás hiányában – úgy kell tekinteni, hogy a felek a szerződés megkötésének időpontjában az adott kereskedelmi ágban, összehasonlítható körülmények közt az ilyen árura általában felszámított árra kívántak utalni.”*⁶¹ „Ne higgyük azonban, hogy a nemzetközi konferencián részt vevő professzorok figyelmét elkerülte ez a probléma, csupán a számos ellenvélemény okán talán jobbnak látták nyitva hagyni a kérdést.”⁶² Az idő múlásával azon országok, melyek az ár konkrét meghatározása mellett tették le voksukat a közelmúlt történelmének eseményeiből kifolyólag valószínűleg már nem elleneznék a 14. Cikk módosítását. Nem vonható le azonban ez alapján az a következtetés, hogy az 55. Cikk ez által elsőbbségre tett volna szert. Ezt támasztja alá a jogirodalmi helyzet, amelyben mindkét cikknek kialakult a saját „tábora”.

A két cikk közti ellentmondás a bírói gyakorlatban is tükröződik. A *Kémiai termékek esetében*⁶³ a felperes azzal érvelt fellebbezése során az elsőfokú bíróság határozata ellen, hogy a bíróság megállapítása, miszerint az ármeghatározás hiányzik a javaslatából és az emiatt nem tekinthető ajánlatnak, sérelmes, tekintve hogy az 55. Cikk ezt illetően egy vélelmet állít fel.

2002. január elején egy svájci rt. tudomására jutott, hogy egy olasz cég kb. 70 tonna triethelyn tetramint (továbbiakban: TETA) ajánl eladásra. Rögtön másnap, január 10-én, egy telefax üzenetet küldött egy német kft-nek, amely üzenetnek az „ajánlat” megnevezést adta. Ennek tartalma szerint kb. 70 tonna TETA-t ajánl fel és megjelöli a csomagolás módját és a termelő nevét.

⁶⁰ Lehoczky Marietta: A nemzetközi vételi jog egységesítése – UNCITRAL – konferencia Bécsben. Jogtudományi Közlöny, 1980/35. 809.o.

⁶¹ CISG 55. cikk

⁶² Mátyás Imre: A Bécsi Vételi Egyezmény két évtizede és lehetséges hatása az egységes európai szerződésjog kialakítására. Előzmények, tapasztalatok, következtetések, Európai és Külföldi Jogi Szemle 2009/10. (továbbiakban: Mátyás) 632.o.

⁶³ Kémiai termékek esete: 11. Oktober 2004 Kantonsgericht Freiburg, Geschäftszahl: A1 2003-70, at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/964.pdf> (2012. 10. 19. 11:32)

Ezután telefonon tárgyaltak a felek a pontos feltételekről. Január 22-én érkezett egy visszaigazolás a kft-től, amelyben megerősíti, hogy kb. 60 tonna TETA-t vásárolt a svájci cégtől, és pontosan felsorolja az adásvétel feltételeit. Egy nappal korábban a kft ugyanezen árut viszont eladta a Chemie GmbH-nak. Ezen viszonteladási ügylet szállítási időpontjai megegyeztek azon teljesítési napokkal, amelyekben a kft a svájci féllel „megegyezett”.

Mivel az olasz cég késett a termék-előállításával, nem sikerült időben leszállítani az árut, amire a Chemie GmbH először póthatáridő tűzésével, majd fedezeti vétellel reagált, amelyről számlát állított ki a kft-nek. Vita lobbant a felek közt arról, hogy kinek kell a károkat megtéríteni. A svájci rt. szerint nem jött létre szerződés a felek közt. A kft. pedig kártérítés iránti keresetet nyújtott be a bírósághoz.

A per során 3 jognyilatkozatnak az ajánlati jellege merült fel kérdésként. Az első az rt. január 10-i „ajánlat” megnevezésű javaslata. Erről az elsőfokú bíróság megállapította, hogy nem minősül ajánlatnak, mivel az ár nem lett meghatározva benne és nem is meghatározható a javaslat alapján.

A második jognyilatkozat, a felek közti telefonbeszélgetések sora. Nem lehetett bizonyítani, hogy itt sor került volna olyan szóbeli ajánlatra, amely azonnali elfogadással szerződést hozott volna létre. Az elsőfokú bíróság itt az rt. eladási osztálya vezetőjének vallomására hivatkozott, aki szerint a kft. a nélkül küldött nekik visszaigazolást január 22-én, hogy ők telefonon megegyeztek volna. A Másodfok megállapította, hogy a felperes kft. üzletvezetőjének vallomása ellentmond a korábbi tanú előadásának és nincs támpont azt illetően, hogy a két tanú közül melyik a szavahihetőbb, az állítólagos szóbeli szerződéskötés bizonyítatlan maradt.

A kft. január 22-i visszaigazolása nem értékelhető elfogadásként, csupán egy az ő oldaláról tett ajánlatként, amely megfelel a 14. Cikk követelményeinek, amennyiben tartalmazza a termék megnevezését, mennyiségét és az árát is pontosan megjelöli.

A bíróság megállapította, hogy ezt az ajánlatot kifejezetten sohasem fogadták el. A kft fellebbezve az elsőfokú ítélet ellen, azzal érvelt, hogy a január 10-i ajánlata a 14. Cikk szerint is érvényes ajánlat és azzal indokolta a vételár megadásának hiányát, hogy a felek abban egyeztek meg, hogy az ügyletből befolyó nyereséget fele-fele megosztják. Ez tehát egy nyitott elszámolási helyzet, amelyből kifolyólag az ár mindenkor megállapítható. Hivatkozik emellett az Egyezmény 55. Cikkére, ami szerinte egy vélelmet állít fel.

A Másodfok megállapította, hogy a felperes egy ismert elvi vitára mutatott rá. A bíróság szerint többségében – különböző érveléssel ugyan –, de a 14. Cikket részesítik előnyben. Hogy a felek egy későbbi nyereségelosztásban vagy egy nyitott elszámolásban megegyeztek-e, azon

nem változtat, hogy az ajánlattétel időpontjában ez nem minősült olyan érvényes ajánlatnak, amely egy egyszerű beleegyező nyilatkozattal szerződéskötéshez vezetne.

Az osztrák bírói gyakorlat és jogirodalom a 14. Cikk elsőbbsége mellett teszi le voksát. Véleményem szerint - *Mátyás* gondolatmenetét követve⁶⁴ és nem vizsgálva azon eshetőséget, amikor az ajánlattevő él a 6. Cikk⁶⁵ biztosította lehetőségével - a két cikk közti ellentmondást a szabályozásuk tárgyainak időbeli „egymásutánisága” oldja fel.

Míg az 55. Cikk az érvényesen létrejött szerződés számára nézi el az ár meghatározásának hiányát, addig a 14. Cikk az ajánlat szempontjából követeli meg szigorúan annak tartalmazását. Így az 55. Cikk – abban az esetben, ha erőltetetten ugyan, de mindkét cikket alkalmazni kívánnánk – csupán olyan szerződések vonatkozásában engedi meg az ár hiányát, amelyeket nem előzött meg ajánlat. Viszont maga az Egyezmény mondja ki 23. Cikkében, hogy *„a szerződés abban az időpontban jön létre, amikor az Egyezmény rendelkezései értelmében az ajánlat elfogadása hatályossá válik”*,⁶⁶ kizárván ezzel egy olyan szerződés lehetőségét, amelyet nem előzött meg ajánlat. Mivel érvényes ajánlat ármeghatározás nélkül nincs, így ennek hiányában szerződés sem jöhetne létre, így fel se merülhet az 55. Cikk által kezelt probléma.

Elképzelhető, hogy a két cikk közti szűk keresztmetszetbe sorolható egy olyan eset, amikor az ajánlat olyan kitételt tartalmaz, hogy *„a felek az árat később – akár meghatározott időpontban - állapítják meg”*. Ez esetben tartalmaz rendelkezést a javaslat az ár meghatározásának módjára, így ténylegesen ajánlatról beszélhetünk. De ha elmarad az ár ezen későbbi meghatározása, úgy előállhat olyan helyzet, hogy egy már létrejött szerződésből hiányzik az ármeghatározás. A jogirodalom és a joggyakorlat szerint *„ha pedig a felek úgy állapodnak meg, hogy az árat később állapítják meg, de erre nem kerül sor, az ár akkor sem tekinthető meghatározhatónak”*.⁶⁷

Az Egyezmény azért biztosít lehetőséget a mennyiség és az ár konkrét értékének későbbi megjelölésére, mert a nemzetközi kereskedelemben a szerződéskötés és a teljesítés időben sokszor messze van egymástól, és a teljesítésig eltelő idő magában hordozza a felek igényei megváltozásának lehetőségét, akár pl. az adott árucikk piaci értékének változása, akár az adott termék kelendőségének alakulása nyomán.

⁶⁴ Mátyás 632.o.

⁶⁵ *A felek kizárhatják az Egyezmény alkalmazását, ill. – a 12. cikk rendelkezései szerint – eltérhetnek tőle vagy módosíthatják bármely rendelkezésének jogi hatását.*

⁶⁶ CISG 23. cikk

⁶⁷ Sándor – Vékás 110. o.

Ez volt a helyzet, azon CIETAC⁶⁸ – választottbíróági döntés esetében is, amikor a felek meghatározták az egységárat szerződésükben, de a piaci ár csökkenése folytán később tárgyalásokat folytattak az ár csökkentéséről. Az eladó a kezdeti egységenkénti 125 US dollárt 115 dollárra kívánta csökkenteni, a vevő azonban ennél nagyobb csökkentést tartott megfelelőnek. Mivel a felek nem tudtak megállapodni, az eladó oldaláról a teljesítés azonban megtörtént és a vevő át is vette az árut, a választottbíróság úgy ítélte meg, hogy az ár módosításáról nem jött létre konszenzus a felek között és a vevőnek az eredeti árat kellett megfizetni.⁶⁹

A vételár meghatározottnak tekinthető, amikor az egész szolgáltatás ellenértékét határozza meg, csupán egységnyi áru ellenértékére utal, vagy ha a „nyilatkozat árjegyzékre vagy katalógusban szereplő, tőzsdén alkalmazott stb. árra utal”.⁷⁰ Ajánlatnak minősülhet az a javaslat is, amely egy meghatározott helyen és későbbi időpontban érvényes árra utal, vagy amelyre a „szállítás napján érvényes lista-ár”⁷¹ az irányadó. Nem válik meghatározatlanná az ár, ha az ajánlatban olyan kikötés szerepel, hogy a felek később még felülvizsgálhatják azt.

Kérdés lehet, hogy ha a felek keretszerződésben megállapítják az árat, akkor a külön megkötött egyes adásvételi szerződésekben miként alakul a vételár meghatározása. Az osztrák jogalkalmazó elé is eljutott egy jogvita, a **Fedősínek esete**⁷², amelyben alperes arra hivatkozott, hogy a vételár megfizetésére nem az adott árura vonatkozó adásvételi szerződésben kikötött összeg, hanem a korábban megkötött keretszerződésben meghatározott vételár az irányadó.

Az alperes osztrák kft. 1995. február 7-én fedősíneket és kereteket rendelt egy német cégtől, amiket a felperesi német cég 40 S/kg áron számlázott ki. Felperes bírósághoz fordult, mert alperes nem a teljes vételárat fizette meg számára.

Alperesi érvelés szerint közte és a felperes közt egy 1994-es keretszerződés van érvényben, amely a vételárat 28 S/kg egységárban határozza meg. Szerinte felperes csak ennek megfelelő árat számíthatott volna fel.

Felperes sem vitatta, hogy az adásvételi szerződés a keretszerződés részének tekintendő, ugyanakkor az általa levezetett többletköltségek felmerülése miatt a fentebb említett magasabb áron volt csak hajlandó szerződni.

Alperes nem tagadta, hogy elfogadta felperes 40 S/kg-os árat tartalmazó ellenajánlatát, mivel sürgősen szüksége volt az árura, hogy az egyik megrendelését határidőben tudja

⁶⁸ China International Economic & Trade Arbitration Commission

⁶⁹ Bach, Ivo: A Bécsi Vételi Egyezmény újabb gyakorlatához. Magyar Jog, 2010/4. 235-236.o.

⁷⁰ Sándor – Vékás 110. o.

⁷¹ Sándor – Vékás 110. o.

⁷² Fedősínek esete: 9. März 2000 Oberster Gerichtshof, Geschäftszahl: 6 Ob 311/99z, at: http://www.cisg.at/6_31199z.htm (2012.10.21. 10:12)

teljesíteni és ebben a kényszerhelyzetben kénytelen volt a felperes által szerinte szerződésellenesen megállapított magasabb vételárat elfogadni. Nem kétséges, hogy a szerződés a 40 S/kg-ban meghatározott árat feltüntető tartalommal jött létre. Így a kereskedelmi bíróság elsőfokon helyt adott felperes keresetének.

Megállapítható tehát, hogy egy keretszerződés keretében létrejövő egyes adásvételi szerződések, mint olyanok ugyanúgy a felek közti tárgyalások révén jönnek létre, és az ezekben létrejövő akarategyeződések felülírhatják a keretszerződésben foglaltakat az adott körülmények függvényében.

Ha az ajánlattevő a számszerűen megjelölt ár mellett nem szerepeltet *pénznemet* és támpontot sem ad annak meghatározására, úgy az ajánlat érvényes lesz, az árat pedig az eladó telephelye szerint érvényes pénznemben kell érteni.

A **Pratt & Whitney v. MALÉV perben**⁷³ vita tárgyát képezte, hogy a felperesi cég javaslata ajánlatnak minősül-e, és így létrejött-e szerződés a felek közt, vagy sem.

A peres felek 1990 őszétől tárgyaltak arról, hogy alperes meglévő szovjet repülőgépeiben felperes végezné el az áthajtóművezést, és az alperes által vásárolni készült gépekbe felperestől rendelne hajtóműveket. Felperes dec. 14-én vételtámogatási ajánlatot tett alperesnek, amely két különálló ajánlatot tartalmazott, arra a két esetre, ha alperes Boeing vagy Airbus típusú gépet vásárol. Felperes meghatározta, hogy az ajánlatot dec. 21-ig tartja fenn, megjelölte rajta, hogy elfogadás esetén hol kell aláírni a dokumentumot és azzal a kikötéssel élt, hogy alperes elfogadó nyilatkozatának hatályosulásához Magyarország és az USA kormányának hozzájárulása szükséges.

Annak eldöntésére, hogy felperes dec. 14-i nyilatkozata ajánlat-e, a bíróság a CISG 14. Cikkét hívta segítségül, mivel a jogvita tárgyát képező repülőgép motor nem tartozik a Konvenció tárgyi hatályát kizáró, 2. Cikk e) pontjában említett légi közlekedési eszköz kategória alá.

Az elsőfokú bíróság szerint a felperesi jognyilatkozat ajánlatnak minősül, mert eleget tesz a 14. Cikk szerinti szabályoknak. Alperes repülőgéptípus-választásával eldől, hogy melyik képezi az ajánlatban felsoroltak közül a szerződés tárgyát. A mennyiséget is pontosan meg lehet állapítani az alperes által vásárolt repülőgépek számának megfelelően. Az árat pedig nézete szerint minden típusra külön tartalmazza az ajánlat.

Nem érték egyet az elsőfokú bíróság azon megállapításával, hogy ne lenne jelentősége azon felperesi kitételnek, hogy az elfogadó nyilatkozat hatálya a két állam kormányának

⁷³ Pratt & Whitney v. MALÉV per: 25.09.1992 Legfelsőbb Bíróság, Ügyszám: Gf.I.31 349/1992/9, at: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=20&step=FullText> (2012.10.18. 20:20)

hozzájárulásától függne. Az Egyezmény a 14. Cikkében az ajánlat minimumkritériumait határozza meg, de nem zárja ki, hogy az ajánlattevő feltételhez kösse ajánlatának elfogadását.

Ilyennek tekinthető jelen esetben a határidő megállapítása, amely világosan kifejezi, hogy dec. 21-ig tartja fenn felperes az ajánlatát, ilyen továbbá az a kitétel, amelyben felperes ajánlata elfogadásának módját is meghatározza, amikor megjelöli, hogy hol kell aláírni a dokumentumot annak elfogadásához, végül ilyen kitételnek tekinthető az a feltetelpár is, hogy Magyarország és az USA kormánya hozzájáruljon az elfogadáshoz.

Helytelenül érvel a bíróság azzal, hogy az „Egyezmény ilyen nevesített feltételeket nem tartalmaz”,⁷⁴ mivel a CISG tartalmazta feltételek nem képeznek taxatív felsorolást. Ha tartalmazna is ilyet, akkor is hangsúlyozni kell annak diszpozitív jellegét, amelytől a felek bármikor eltérhetnek (6. Cikk).

Alperesi fellebbezés folytán a Legfelsőbb Bíróság másodfokon arra a megállapításra jutott, hogy a fellebbezés alapos és a felek közt nem jött létre szerződés. Felperes dec. 14-én két párhuzamos javaslatot tett. Az egyik javaslat arra az esetre szólt, ha alperes a Boeing típusú gépet választja. Erre vonatkozólag felperes két különböző (PW 4056 és 4060), de azonos szériához tartozó hajtóművet jelöl meg, ez a javaslat azonban nem tartalmazza a PW 4060 motor alapárát. A másik javaslat az Airbus gépek választása esetére két különböző típusú, ám azonos szériához tartozó, lökhajtásos rendszert (PW 4152 és 4156 A) és két különböző tartalékmotort (PW 4152 és 4156 A) jelöl meg. Nem tartalmazza ugyanakkor a lökhajtásos rendszerek alapárát, holott egy lökhajtásos rendszer magában foglalja nem csak a motort, hanem egyéb alkatrészeket és a gondolát is, így ára nem egyezik meg egy hajtómű árával.

Ahhoz, hogy ez a párhuzamos/vagylagos javaslat ajánlatnak minősüljön, felperesnek minden egyes árunak az árát, vagy meghatározásának a módját közölni kellett volna a nyilatkozatban. A bíróság az 55. Cikk szerint sem látta megállapíthatónak az ár kérdését, mivel a hajtóműveknek nincsen piaci ára.

A vételár meghatározásának hiánya miatt tehát nem minősül ajánlatnak felperes javaslata, nem jött létre szerződés a felek közt. A jogirodalom felveti, hogy „egy további kérdés a cic szerinti lehetséges felelősség kérdése lenne, de az eladó nem érvényesített ilyen irányú igényt.”⁷⁵

Érdemes átgondolni az ajánlat vagylagosságának minőségét és hogy következik-e ebből az, hogy, ha a két párhuzamos ajánlat közül csak az egyikből hiányzott volna ár meghatározás, úgy a másik rész a 14. Cikk elvárásainak eleget téve ajánlatnak minősülne-e. Álláspontom

⁷⁴ at: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=20&step=FullText> (2012. 10.18. 20:20)

⁷⁵ Magnus, Ulrich: Aktuelle Fragen des UN-Kaufrechts. ZEuP 1. 1993 (továbbiakban Magnus, 1993) 86-87.o.

szerint nincs akadálya annak, hogy egy ajánlatot és egy pusztá javaslatot, amelyeknek azonos a címzettje, egy dokumentumban megfogalmazva bocsássanak a címzett rendelkezésére. Egy ilyen fiktív esetben sem függne az ajánlat ajánlati mivolta az elfogadástól.

3.2. Az ajánlat alakításának követelményei

Az Egyezmény a *teljes formszabadság elvéből* kiindulva nem köti írásos formához a szerződés megkötését, és más alaki követelményeket sem támaszt a felek e jognyilatkozata felé. „A szerződés (létrejötte és tartalma)⁷⁶ bármely módon bizonyítható, ideértve a tanúvallomást is”.⁷⁷

Hozzáteszi az Egyezmény 12. Cikke – a CISG egyetlen kógens normájaként -, hogy a 11. Cikk szabályai nem alkalmazhatók azon államok vonatkozásában, akik (mint ahogyan hazánk is) éltek a 96. Cikk biztosította fenntartással, amelynek célja, hogy azon jogrendszerek államai, amelyek az adásvételi szerződés megkötéséhez, vagy bizonyításához írásbeli alakot követelnek meg, kizárhassák a CISG azon cikkeinek alkalmazását, amelyek nem kívánnak meg írásbeli alakot.

Felmerül a kérdés, hogy mi történik, ha a szerződő partnerek államai közül csak az egyik tett ilyen fenntartást. „A magyar Fővárosi Bíróság német és magyar fél közötti adásvételi szerződés esetében akképp döntött, hogy kiegészítésképpen, azaz a Bécsi Egyezmény mellett a német jogot mint az eladó országának jogát kell alkalmazni, és ezért a szerződés a formára tekintet nélkül is érvényes, mivel a német jog normális adásvételi szerződésekre nézve nem ismer alakszerűségi előírásokat.”⁷⁸

Habár az Egyezmény az ajánlat szabályozásánál direkte nem utal a formszabadságra, a szerződéskötésre vonatkozó más rendelkezésekből és a jogirodalmi álláspontokból egyértelműen következik, hogy ez az elv a felek minden jognyilatkozatára vonatkozik. Ezt támasztja alá, hogy a „*szóbeli ajánlatot nyomban el kell fogadni...*”⁷⁹ és az ajánlat tevőleges elfogadásának szabályozása is. A 29. Cikk pedig kiterjeszti a formszabadság elvét a szerződés módosítására és megszüntetésére is.

⁷⁶ Vékás Lajos: A Bécsi Vételi Egyezményről. Jogtudományi Közlöny, 1985/40. (továbbiakban: Vékás 1985.) 247.o.

⁷⁷ CISG 11. cikk

⁷⁸ Schlechtriem, Peter: Nemzetközi adásvétel – bírósági gyakorlat. Jogi tájékoztató füzetek 58-59. MKIK, Budapest, 1997. ápr. 11. 6.o.

⁷⁹ CISG 18. cikk (2)

3.3. A CISG alkalmazhatósága a szerződés megkötésére

A CISG 100. Cikkében találunk arra szabályozást, hogy mely ajánlatok vonatkozásában kerülhet a Konvenció alkalmazásra. Eszerint csak akkor lehet az Egyezményt a szerződés megkötésére alkalmazni, ha a szerződéskötésre vonatkozó ajánlatot „*abban az időpontban vagy azt követően tették meg*”,⁸⁰ amikor az Egyezmény azon részes államok vonatkozásában már hatályba lépett, amelyek viszonylatában a CISG autonóm módon, vagy kollíziós jogi úton alkalmazásra kerül.

Ez az időbeli hatályt adja meg a II. Rész vonatkozásában, újabb szempontból is kiemelve az ajánlat jelentőségét a felek közti jogviszony tekintetében. Az időbeli hatály szempontjából az ajánlat elküldése, és nem az ajánlat hatályossá válása a mérvadó. Hiába történne maga a szerződéskötés az Egyezmény hatálybalépését követően, ha az ajánlattételre még azt megelőzően került sor. Ha a legutolsó ajánlat, amely elfogadásra talál, a hatálybalépést követően történt, már alkalmazhatóak a Konvenció szabályai.

3.4. Az ajánlat hatályossá válása

Egy „*ajánlat akkor válik hatályossá, amikor megérkezik a címzetthez*”⁸¹. A hatályossá válás időpontjának megállapításához a CISG megérkezésre vonatkozó szabályait kell vizsgálni. Az ajánlattevőnek kell viselni azt a kockázatot, ami az elküldött és a megérkezett ajánlat tartalmabeli eltéréseivel felmerülhet, mivel a szerződés az utóbbi szerinti tartalommal jön létre. E tévedés következményei a *lex causae* érvénytelenségre vonatkozó szabályai segítségével deríthetők fel, mert a CISG az érvénytelenségre nem tartalmaz szabályozást.

Megérkezés nélkül akkor sem beszélhetünk hatályos ajánlatról, ha a címzett már ismerte az ajánlat mondanivalóját. Mivel a Konvenció nem utal kötelező időbeli sorrendre az ajánlat megérkezése és az elfogadó nyilatkozat megérkezése közt, érdekes annak a kérdésnek jogirodalmi felvetése, hogy létrejöhet-e a szerződés úgy, hogy előbb az elfogadó nyilatkozat érkezik meg és csak utána az ajánlat.⁸² Véleményem szerint ez esetben a korábban megérkező elfogadó nyilatkozat minősülne ajánlatnak és a később megérkező ajánlat pedig elfogadásnak.

⁸⁰ CISG 100. cikk (1)

⁸¹ CISG 15. cikk (1)

⁸² Sándor – Vékás 114. o.

3.4.1. Az ajánlat „megérkezése”

„Az Egyezmény e Részének alkalmazása szempontjából valamely ajánlat akkor „érkezik meg” a címzethez, amikor azt vele szóban közlik vagy azt részére bármilyen más módon kézbesítik, akár neki személyesen, akár telephelyére vagy postai címére vagy – ha nincs telephelye, illetőleg postai címe – a szokásos tartózkodási helyére.”⁸³ Az ajánlat hatályosulásának időpontja az az időpont, amikor a címzettel azt közlik, ill. számára bármilyen más módon kézbesítik. A nyilatkozat eljuttatásának kockázatát az ajánlattevő viseli, nincs szükség arra, hogy a címzett tudomásul vegye azt, elegendő, ha megkapja. Szóban tett ajánlat esetén – amely már az elhangzás pillanatában megérkezettnek tekintendő – e különbségtétel nem merül fel, feltéve, ha az ajánlattevő fél okkal feltételezheti, hogy a másik fél megértette ajánlatát.

Egyéb úton tett ajánlatok esetében a kézbesítés szükséges a hatályosuláshoz. Egy írásbeli nyilatkozat akkor tekinthető kézbesítettnek, „ha az a címzett „uralmi körébe” kerül”⁸⁴, a címzett rendelkezésére áll és lehetősége van azt tudomásul venni. Hatályosul az ajánlat akkor is, ha a címzett telephelyén éppen nem tartózkodik senki az ajánlat beérkezésekor.

A ráutaló magatartással kifejezésre juttatott jognyilatkozatoknál is az a mérvadó, hogy a címzettnek módja legyen tudomásul venni a nyilatkozat tartalmát. Rendszerint ez az az időpont, mikor a címzett értesítést kap a ráutaló magatartásról a nyilatkozatot tevőtől, vagy harmadik személytől.

Előfordul, hogy kiegészítő jelleggel mégis jelentőséget kap a tudomásulvétel időpontja, pl. ha az ajánlatot nem megfelelő helyre, nem a jogosultnak küldik, vagy számára érthetetlen nyelven, esetleg üzenen kívüli készülékre küldik. Ilyenkor csak akkor tekinthető az ajánlat megérkezettnek, „ha a címzett arról ténylegesen tudomást szerzett”⁸⁵.

A Cikk szövege által tartalmazott „neki személyesen” kifejezés a többi itt felsorolt közlési móddal szemben került megkülönböztetésre, nem zárja azonban ki, hogy egy képviselőnek történő kézbesítés is megérkezésként hatályosuljon.⁸⁶ Azt, hogy az adott személy jogosult volt-e a címzett képviselőjeként átvenni az üzenetet, a *lex causae* mondja meg.

A telefonon tett ajánlatra a szóban érkezett nyilatkozat szabályait kell alkalmazni. Kérdéses annak megítélése, hogy egy üzenetrögzítőn befutott ajánlat, mikor tekinthető

⁸³ CISG 24. cikk

⁸⁴ Sándor – Vékás 147. o.

⁸⁵ Sándor – Vékás 148. o.

⁸⁶ Loewe, Roland: Internationales Kaufrecht. Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, Wien, 1989. (továbbiakban: Loewe) 46.o.

megérkezettnek: a rámondás vagy a lehallgatás időpontjában. Eltérő nézetek élnek a jogirodalomban. Ha abból indulunk ki, hogy a megérkezéshez elegendő, hogy a címzett „uralmi körébe” kerül az üzenet, tehát módja nyílik tartalmának megismerésére, akkor véleményem szerint már magával a rámondással hatályosul az ajánlat.

A megérkezés bizonyításának kérdése a gyakorlatban nehézségeket hordoz. Ez a probléma merült fel a *Hús-ügyben*⁸⁷ a német jogalkalmazó előtt. Adott esetben alperes azzal érvelt a szerződés létrejötte ellen, hogy nem érkezett meg hozzá felperes ajánlatot elfogadó faxüzenete, mert az nem az ő telephelyére ment, hanem egy másik irodába. A jogvita másik fő kérdése a megérkezés feladó általi bizonyíthatóságának problematikája volt.

Felperes azért fordult keresettel a német Landgericht-hez, mert a német alperes kft. nem fizette ki az általa megrendelt hússzállítmány vételárát. A bíróság elsőfokon megállapította, hogy a felek közt létrejött egy szóbeli szerződés hús szállításáról és ez alapján helyt adott a felperesi követelésnek.

A bíróság szerint nyitott kérdés maradhat, hogy a szerződés szóban létrejött-e, mert a telefonos megbeszélések után 2003. ápr. 28-án alperes küldött egy vásárlási visszaigazolást felperesnek, amely mindenben megfelel az ajánlati kritériumoknak. Ez az ajánlat megérkezett felpereshez és ezzel hatályossá is vált. A felperes még aznap faxon elfogadta ezt az ajánlatot és az erről szóló megerősítést alperesnek címezte.

Alperes arra hivatkozott, hogy ez az üzenet nem érkezett meg hozzá, mert azt egy másik irodába küldték, maga az üzenet megjegyzései közt is ennek a másik irodának a faxszáma szerepel. Azt soha sem vitatta, hogy ez az üzenet megérkezett ebbe az irodába, de vitatta, hogy ott neki érdekeltsége lenne. Az alperes egyik munkatársának tanúmeghallgatása során kiderült, hogy alperesnek nincsen telephelye ott, ahol ez az iroda van. Ez egyfajta irodaközösség, amelyben több cég, többek közt alperes adminisztratív tevékenysége folyik. Mivel alperesi cég innen irányítja tevékenységét, így érvényesnek kell tekinteni a hozzá ide beérkező faxüzeneteket is.

A Másodfok rávilágított, hogy egy akaratnyilatkozat akkor érkezik meg a címzettjéhez, ha annak területére ér és megvan a lehetősége, hogy a nyilatkozatot tudomásul vegye. A címzett területéhez tartoznak azok a berendezések is, melyeket a címzett a nyilatkozatok fogadására készenlétben tart.⁸⁸ A szóban forgó iroda az alperes akaratnyilatkozatok fogadására szolgáló területének számít.

⁸⁷ Hús-ügy: 10. November 2006 Oberlandesgericht Dresden, Geschäftszahl: 9 U 0982/06, at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/1625.pdf> (2012.10.21. 13:40)

⁸⁸ at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/1625.pdf> (2012.10.21. 13:40)

Alperes hivatkozott arra is, hogy ajánlatának elküldése után egy újabb faxüzenetben korrigált vásárlási visszaigazolást küldött felperesnek, ami egyértelműen korábbi ajánlata visszavonását jelenti. Problémás volt, hogy hogyan bizonyítja e faxüzenet beérkezését, mivel felperes vitatta, hogy hozzá valaha is érkezett ilyen üzenet.

Egy telefax üzenet megérkezését feladóként nehéz bizonyítani, mivel az elküldésének igazolásával pusztán csak a küldő és fogadószerkezet közti kapcsolat létrejötte nyer bizonyítást, de az üzenet sikeres és hibátlan elküldése nem. Az adatátvitel meghiúsulhat a fogadó készülék elromlása miatt anélkül, hogy az a küldési jelentésben fel lenne tüntetve. Amíg a lehetősége fennáll annak, hogy a küldési jelentésben szereplő sikeres továbbítás ellenére az üzenet nem érkezik meg a címzetti készülékre, addig e látszólagos bizonyíték mellett az alperes további bizonyítással tartozik.

Az üzenet küldőjeként a feladó az olyan modern telekommunikációs eszközök esetében, mint az e-mail és a telefax, nem rendelkezik arról megerősítéssel, hogy üzenete megérkezett-e és mikor. Mérlegelendő tehát, hogy bizonyíthatja-e a feladó üzenetének megérkezését azáltal, hogy segítségül hívja saját készülékének küldési jelentését. Több szempontból is problematikus lehet egy ilyen bizonyítási mód elfogadása. Egyrészt nem világos, hogyan tudna a címzett egy ilyen bizonyítást megrendíteni. Másrészt a megérkezés kockázatosztása a feje tetejére állna, mert a bizonyítási terhen keresztül a címzettet terhelné a kockázat, ami az üzenet eljutásával jár.

Nem lehet teljesen kizárni a megérkezés elküldési igazolással való bizonyítását akkor, ha amellet a tapasztalati elv mellett, hogy az elküldött levelek és faxok általában meg szoktak érkezni, még további bizonyítékok is szólnak a megérkezés ténye mellett. Jelen esetben alperes nem tudott további bizonyítékot felmutatni és maga a tény, hogy a korábbi faxüzenet megérkezett, nem bizonyítja azt, hogy a későbbi is elérte címzettjét. A bíróság felhívja a figyelmet arra, hogy a „nyilatkozatot tevőnek megvan az eszköze ahhoz, hogy amikor megválasztja a közlés módját és eszközét, akkor átgondolja annak bizonyíthatóságát”.⁸⁹

Napjaink elektronikával átszőtt világában igen kényes és megoldatlan kérdést vet fel e bírósági indokolás, már csak azért is, mert gyorsasága folytán a nemzetközi kereskedelemben szívesebben választják a felek a pár másodperces telekommunikációs közlési megoldásokat, mint az olykor napokig tartó, ám biztonsággal nyomon követhető postai kézbesítést.

Ésszerűnek hangzik a bíróság azon tanácsa, hogy a nyilatkozattevő a küldési mód megválasztásával egyfajta „ki mint vet, úgy arat” mércével saját bizonyítását könnyítheti meg. A kereskedelmi forgalomban azonban az állandóan változó piaci viszonyok közt a feleknek nagyobb érdeke fűződhet az ügyletek gyorsaságához, mint azok bizonyíthatóságához. Habár

⁸⁹ at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/1625.pdf> (2012.10.21. 13:40)

az adásvétel nemzetközi jellege egyfajta „plusz” óvatosságot ültethet a felekbe, a jogügylet megkötésének folyamatakor a tárgyalópartnerek elsősorban a létrehozandó szerződés feltételein agyalnak, és nem egy esetleges jogvita lehetőségén.

Nem lehet figyelmen kívül hagyni azt a lehetőséget sem, amikor a címzett rosszhiszeműen törli az üzenetet, vagy letagadja annak megérkezését. Egy ilyen helyzetben ugyanis igencsak magára maradna a feladó, ha nem rendelkezik egyéb bizonyítékkal a küldési jelentésen kívül.

3.5. Az ajánlat hatályát megszüntető jogi tények

A CISG meghatározza azokat a tényeket, amelyek bekövetkezésének hatására az ajánlat hatálya megszűnik. Ide sorolandók az ajánlat visszavonása, visszautasítása, az elfogadására megállapított határidő eredménytelen eltelte, valamint az új ajánlat is, amely később kerül kifejtésre.

3.5.1. Az ajánlat visszavétele és visszavonása

*„Még a visszavonatlan ajánlatot is vissza lehet vonni, ha az erről szóló nyilatkozat az ajánlatot megelőzően vagy azzal egy időben érkezik meg a címzetthez”.*⁹⁰ Ilyenkor az ajánlat még nem hatályos, így e bekezdés esetében nem beszélhetünk az ajánlat hatályát megszüntető jogi tényről. Ami miatt mégis e fejezet keretei közt kerül ismertetésre, az a CISG magyar fordításának – hibás – terminológiájából következik. A 16. Cikk (1) bekezdése szerint *„az ajánlat mindaddig visszavonható, amíg a szerződést nem kötötték meg, feltéve hogy a visszavonás az elfogadó nyilatkozat elküldését megelőzően érkezik meg a címzetthez”.*⁹¹

A szembetűnő különbség a két jogintézmény között, hogy míg a 15. Cikk szerinti visszavonás az ajánlat hatályosulása előtti, addig a 16. Cikk az ajánlat hatályossá válása után ad lehetőséget a visszavonásra. Az utóbbi esetben szabályozott jogi tény megszünteti az ajánlat hatályát. A magyar fordításban mindkét helyen a *visszavonható* szó jelenik meg, szemben a 15. Cikk (2) bekezdésére használt angol *withdrawal*⁹² kifejezéssel, amelyhez a *visszavétel* szó közelebb áll fordításban. A CISG német szövege⁹³ szintén különbséget tesz, amikor az elsőre a *zurückgenommen werden*, a másodikra a *widerrufen werden*, tehát *visszavenni* és *visszavonni* kifejezéseket használja.

⁹⁰ CISG 15. cikk (2)

⁹¹ CISG 16. cikk (1)

⁹² Sándor – Vékás 115. o.

⁹³ at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/conv/convde.htm> (2012.10.17. 18:25)

3.5.2. Az ajánlati kötöttség

A 16. Cikk tartalmilag az ajánlati kötöttség kérdését szabályozza.⁹⁴ Míg többek közt a magyar, osztrák, német és svájci jogrendszerek az ajánlati kötöttség kategóriájával operálnak, addig az angolszász megközelítésre az ajánlat visszavonhatósága jellemzi.⁹⁵ Ez a különbség az Egyezmény létrehozásakor is kirajzolódott, így a 16. Cikk - egyfajta kompromisszumos megoldásként – főszabályként az ajánlat visszavonhatóságát állapítja meg, majd rendezi az (1) bekezdés alóli kivételek esetköreit. Jogvita esetén az szorul bizonyításra, hogy az adott ajánlat nem volt visszavonható.

Az ajánlatot addig lehet visszavonni, amíg annak címzettje el nem küldi elfogadó nyilatkozatát. Az elküldés után megérkezett visszavonó nyilatkozat már nem tölti be szerepét, az ajánlattevő ajánlati kötöttségben marad és az elfogadás megérkezésével a szerződés létrejön. Ha időben érkezik meg a visszavonás a címzethez, az ajánlat hatályát veszti.

A főszabály alóli kivételek esetében beáll az ajánlati kötöttség az ajánlat hatályossá válásával. Az első ilyen eset, ha az ajánlat maga utal arra, hogy visszavonhatatlan, vagy pedig ha az ajánlattevő határidőt tűz annak elfogadására. Ezek az esetkörök az ajánlattevő szempontjából határozzák meg a visszavonhatatlanság eseteit. A határidő tűzése többségi álláspont alapján megdönthetetlen vélelmet állít fel az ajánlat visszavonhatatlansága mellett, de legalább a megjelölt határidő elteltéig visszavonhatatlannak minősül az ajánlat.⁹⁶

A címzett oldaláról nézve egy konjunktív feltételpárt határoz meg a CISG. Az első, hogy a címzett ésszerűen bízhatott az ajánlat visszavonhatatlanságában, a második, hogy az ajánlat tartalmában bízva járt el. Amennyiben az ajánlattevő sejti, hogy a címzettnek költségekkel fog járni annak eldöntése, hogy elfogadja-e ajánlatát, akkor ez visszavonhatatlanná teszi a nyilatkozatot, de csak ha a címzett meg is teszi ezeket a költségfakasztó lépéseket.

A bírói joggyakorlat rámutatott arra, hogy az ajánlati kötöttség csupán a visszavonhatóság kérdését foglalja magában, és mint olyan csak az ajánlat elfogadása esetén keletkeztet kötelezettségeket az ajánlattevőre nézve. Semmiképpen sem generál kötelezettséget egy olyan ajánlat, amelyet sohasem fogadtak el. Habár a szerződéskötésre irányuló tárgyalások során történő károkozásról a CISG hallgat, a **Különös csavarok ügyében**⁹⁷ mégis „részben” az Egyezményre hivatkozva született ítélet, amikor is nem találta

⁹⁴ Sándor – Vékás 117. o.

⁹⁵ Sándor – Vékás 117. o.

⁹⁶ Sándor – Vékás 119. o.

⁹⁷ Különös csavarok ügye: 22.12.1992 Landgericht Giessen, 1. Kammer für Handelssachen, Geschäftszahl: 6 O 66/92, at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/59.htm> (2012.10.19. 12:50)

megalapozottnak a német tartományi bíróság a felperes azon kereseti igényét, amelyben bízattási kár címén kívánt kárigényt érvényesíteni, mert alperes visszalépése a szerződéskötéstől számára kárt okozott.

1992. febr. 12-én a hidraulikus gépek szerkezeti elemeinek forgalomba hozatalával foglalkozó felperes telefaxot küldött a csavarok gyártásában érdekelt alperesnek, érdeklődve, hogy tud-e előállítani meghatározott fajtájú csavarokat. Alperes a felperesi telefaxot küldte vissza kézzel ráírva, hogy tud gyártani az adott csavartípusból, de csak minimum 50 darabtól fogad el megrendelést és az anyagtól függ, milyen határidővel tudja vállalni a teljesítést. Február 17-én újabb telefaxváltás során a felperesi érdeklődés minden megnevezett cikk mögött feltüntette a kívánt anyagfajtát és az alperesi válasz ugyanerre az üzenetre jegyezte rá minden cikk mögé a darabszámot és a szükséges szállítási időt.

Felperes márc. 2-án egy svéd céggel kötött szerződést, melyben viszont eladta az alperestől remélt csavarokat. Márc. 5-én megrendelést küldött alperesnek, amiben megadta az árucikkek számát, az árucikkenként kívánt minőséget és darabszámot. Alperes márc. 10-én felhívta felperes figyelmét, hogy ekkora terjedelmű exportmegrendelésnél előre kéri a vételárat, vagy a felperesi banktól akkreditívet. Felperes még másnap kérte a pro-forma számla megküldését. De a megküldött számla a felsorolt cikkekben anyageltérést tartalmazott, amit felperes rögtön kifogásolt is.

Az alperesi válasz szerint: „A csavarjainkat csak 1.4401-ben tudjuk szállítani. Nézze meg katalógusunkat.”⁹⁸ Felperes elküldte válaszként a legelső telefaxváltásukat, amelyre alperes úgy reagált, hogy az anyagminőség alapján 3 hónap szállítási időre lenne szükség, és ha felperesnél ez szóba jöhet, akkor jelezze ezt, hogy új ajánlatot tehessenek. Mivel felperes még márc. 16-án is fenntartotta a kívánt 1.4529-es anyagminőséget, így alperes visszautasította ajánlatát.

A svéd cég az áru elmaradása miatt fedezeti vételhez folyamodott és az árkülönbségből adódó kárának megtérítését felperestől várta, aki emiatt banki hitelhez folyamodott és ennek megtérítését alperestől kéri. Alperes szerint nemcsak hogy szerződés nem jött létre, de a szerződéskötés során sem vétett olyan hibát, amelyért felelne.

A Bíróság az ítélet meghozatala során mind a BGB, mind a Bécsi Vételi Egyezmény rendelkezéseit segítségül hívta, amikor kijelentette, hogy indokolása mindkét jogszabály tükrében megállja a helyét. Megállapította, hogy a febr. 12-én és 17-én történt telefaxváltások szimpla érdeklődésként és arra adott válaszként foghatók fel és nem rendelkeznek kötőerővel.

A márc. 5-i felperesi megrendelés ajánlatnak tekinthető, amelyet alperes nem fogadott el, hanem kifejezte, hogy a szerződéskötést feltételhez kívánja kötni, amennyiben előzetes

⁹⁸ at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/59.htm> (2012.10.19. 12:50)

vételár-megfizetést vagy akkreditív nyitását látja szükségesnek. A későbbiekben alperes által elküldött pro-forma számla szintén nem tekinthető a felperesi ajánlat elfogadásának, mivel lényeges eltérést tartalmaz, annál is inkább, mert felperes ezt az anyageltérést egyértelműen kifogásolta és ezt az új ajánlatot sohasem fogadta el. Így nem jött létre szerződés a felek közt.

A bíróság rámutat arra, hogy a felek a szerződés megkötéséig akarat-elhatározásaikban szabadok és mindegyik fél maga köteles viselni azon ráfordítások költségét és kockázatát, amelyek azon várakozásaiból fakadnak, hogy a szerződés létre fog jönni. Felperes köteles viselni azt a kockázatot, hogy ő a szerződés megkötésében bízva eladott egy olyan árut, amely még nem állt rendelkezésére. Alperes sosem mondta biztosra, hogy szerződést fog kötni és nyomós okkal lépett vissza a szerződéskötéstől, mivel az előzetes levelezésben tévesen egy másik kivitelezési mód árát adta meg felperesnek. A bíróság szerint ez egy belátható ok a visszalépésre a kereskedelemben, főként hogy még nem is keletkezett kötelezettség a szerződéskötésre.

Az Egyezmény nem tartalmaz szabályokat a *culpa in contrahendo* kérdéskörét illetően, így meglepő a német bíróság azon kijelentése, hogy „a következő indokok mind a BGB, mind a Bécsi Vételi Egyezmény alapján érvényesek, úgy, hogy az Egyezmény alkalmazhatósága fennállhat”.⁹⁹ Mivel az ítéleti indokolás nem hivatkozik az Egyezmény egyetlen cikkére sem, így feltételezhető, hogy a bíróság a felek szerződéskötés során tett nyilatkozatai szempontjából tekinti alkalmazhatónak a Konvenciót.

3.5.3. Az ajánlat visszautasítása

*„Az ajánlat, még ha visszavonhatatlan is, hatályát veszti, amikor annak visszautasítása az ajánlattevőhöz megérkezik.”*¹⁰⁰ Ez egyben az ajánlati kötöttség megszűnésének időpontja is. Az ajánlat visszautasítása a megérkezéssel hatályosul. Elképzelhető, hogy az ajánlati kötöttség már annak lejárta előtt megszűnik, ha az ajánlattevő határidőt állapított meg az elfogadásra, de a visszautasító nyilatkozat már a határidő letelte előtt megérkezik hozzá.

Mód van a *visszautasítás visszavételére* is, ha az utólagos elfogadás a visszautasító nyilatkozat hatályossá válása előtt érkezik meg az ajánlattevőhöz. Ugyanakkor „ha az elfogadó később meggondolná magát és mégis megküldene utólag egy elfogadó nyilatkozatot, ezáltal már nem jönne létre a szerződés”.¹⁰¹ A visszautasító nyilatkozat történhet szóban, írásban vagy ráutaló magatartással. Ez utóbbinak minősülhet a hallgatás, az elfogadásra

⁹⁹ at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/59.htm> (2012.10.19. 12:50)

¹⁰⁰ CISG 17. cikk

¹⁰¹ Loewe 41.o.

megadott határidő eredménytelen eltelte, de visszautasításnak számít az ajánlattól eltérő tartalmú elfogadás is. A nyilatkozatból világosan ki kell derülnön, hogy visszautasítást közvetít, így „a vétel tárgyának eladása önmagában nem jelenti a vételi ajánlat visszautasítását, annak minősül viszont, ha az eladás tényét a tulajdonos az ajánlattevővel közli”¹⁰².

A 17. Cikk kiragadja az ajánlat hatályát megszüntető jogi tények közül a visszautasítást, de nem rendezi minden részletre kiterjedően az ajánlat hatályának megszűnését. A 18. Cikk szerint a hallgatás és a valamilyen magatartástól tartózkodás nem jelent önmagában elfogadást, ebből viszont egyenesen következik, hogy egy nem elfogadáshoz vezető tartózkodás, ill. hallgatás az ajánlat ráutaló magatartással történő visszautasításának minősül.

Mivel e magatartások esetében nem konkrét cselekedetokről, hanem egy folyamatos passzivitásról van szó, így nehezen meghatározható az az időpont, amikor az elfogadásra meghatározott határidő hiányában az ajánlat hatályát veszti. Kérdés tehát, hogy segítségül hívható-e a jogalkalmazó számára e probléma megoldásához a 18. Cikk (2) bekezdés szerinti „ésszerű időn belüli elfogadás” követelménye, ha az ajánlattevő nem határozta meg ajánlati kötöttségének pontos határidejét.

3.6. Új ajánlat

A 19. Cikk azt a kérdéskört szabályozza, ha az elfogadó nyilatkozat ellentmond az ajánlatnak, legalábbis eltéréseket tartalmaz. Kétfajta eltérést különböztetünk meg eredetük szerint: a *tudatos* eltérést, amikor a címzett szándékosan tér el az ajánlattól, és a *nem tudatos*, ami ugyanolyan jelentős lehet, gondoljunk itt pl. a vételár elgépelésére.¹⁰³

Amennyiben az eltérés jelentős, a nyilatkozat új ajánlatnak fog minősülni, de ha csekély mértékű és lényegi kérdést nem érint, elfogadó nyilatkozatnak fog számítani és a szerződés ezen eltérésekkel együtt, de alapvetően az ajánlat tartalma szerint létrejön. Ilyenkor a szerepek felcserélődnek, és az eredeti ajánlattevő lesz az új ajánlat címzettje. Erre az új ajánlatra megint az ajánlat szabályai lesznek érvényesek.¹⁰⁴ Ha az új ajánlat csak egyes változtatásokat tartalmaz, de nem terjed ki az ajánlat fogalmának minden minimumelemére, a szerződéskötés folyamatban tartása érdekében úgy tekintjük, hogy a nyilatkozat az eredeti ajánlatban szereplő további feltételeket is tartalmazza.¹⁰⁵

¹⁰² Sándor – Vékás 121. o.

¹⁰³ Bánrévy 113.o.

¹⁰⁴ at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/964.pdf> (2012. 10. 19. 11:32)

¹⁰⁵ Caemmerer/Schlechtriem 164.o.

„Az ajánlatra adott és elfogadásra utaló válasz, ha kiegészítéseket, korlátozásokat vagy egyéb módosításokat is tartalmaz, az ajánlat visszautasítását jelenti és új ajánlatnak minősül”¹⁰⁶. A cikk (2) bekezdése lehetőséget biztosít, hogy egy az ajánlattól eltérő válasz mégis elfogadásnak minősüljön, megtartva az eredeti ajánlattevő számára a kifogásemelés lehetőségét. Ha az eredeti ajánlattevője nem emel kifogást, úgy a „kiegészítő vagy az ajánlat feltételeiről lényegesen nem különböző, eltérő feltételeket is”¹⁰⁷ tartalmazó válasz elfogadásnak minősül, ha utal az elfogadás tényére.

Habár a magyar fordításból ez egyértelműen nem derül ki, de a német megfogalmazásból világosan látszik, hogy nemcsak az „eltérő feltételek” nem különbözhetnek lényegesen az ajánlat feltételeitől, de a „kiegészítő feltételek” sem szabad, hogy lényegében eltérjenek az ajánlati tartalomtól.¹⁰⁸ A CISG megfogalmazói e cikk esetében eltérnek attól a szabálytól, hogy a szerződést a felek egymásnak egyező akaratnyilatkozatai hozzák létre, ugyanis az ajánlat és az elfogadás eltérő jellege ellenére a szerződés létrejön az eltérő tartalmú elfogadás ajánlattevőhöz történő megérkezése pillanatában.

Így az ajánlattevő egy már létrejött szerződést szüntet meg, amikor kifogást emel. Éppen ezért, minél inkább leszűkítve azt az időtartamot, amíg a szerződés hatályban van, a jogalkotó ezen kifogás hatályosulását az elküldés pillanatától teszi függővé. Még ha ez a szerződéskötési út eltérni is látszik azon *mirror-image rule*¹⁰⁹-nak nevezett elvtől, ami az ajánlat és az elfogadás tartalmi egyezőségét tartja megfelelőnek, a gyakorlat számára mégis nagyon fontos célt közvetít, nevezetesen, hogy apró eltérések miatt ne hiúsuljon meg a szerződéskötés a nemzetközi kereskedelmi forgalomban.

3.6.1. Új ajánlat – „ellenajánlat”

A CISG magyar szövege az új ajánlat kifejezést használja e cikk vonatkozásában. Felhívnám a figyelmet a terminológiai különbségre a Konvenció német szövegéhez képest, amely a jogintézményt *Gegenangebot* (ellenajánlat) kifejezéssel illeti.

A német szóhasználat hangsúlyozza, hogy az ellenajánlat még ugyanannak a szerződéskötési mechanizmusnak a része, amely szerződés megkötésére az eredeti ajánlat vonatkozott. A magyar terminológia az új ajánlat szóhasználattal határvonalat húz az eredeti ajánlattal megcélzott régi szerződés és az új ajánlat megcélzott új szerződés között, azt a hatást keltve, hogy a tárgyalások immáron egy „teljesen új” szerződés megkötésére

¹⁰⁶ CISG 19. cikk (1)

¹⁰⁷ CISG 19. cikk (2)

¹⁰⁸ Sándor – Vékás 128. o.

¹⁰⁹ Sándor – Vékás 129. o.

irányulnak. Álláspontom szerint a német terminológia szerencsésebb, mivel ritkán fordul elő, hogy egy ajánlat helyből elfogadásra kerül.

3.6.2. Lényegesen különböző elem

Arra, hogy mi az a vékony határvonal, amely megkülönbözteti egymástól az elfogadást és az új ajánlatot, a 19. Cikk (3) bekezdése ad iránymutatást. Ez attól függ, hogy az elfogadás és az ajánlat között lényeges-e az eltérés. A CISG erre egy példálózó felsorolást ad: „Az ajánlat feltételeit lényegesen módosító jellegűnek tekintendők, egyebek közt, 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”.¹¹⁰

A korábban már ismertetett *Szőlőcukor-ügyben* a bíróság ellenajánlatnak minősítette alperes ajánlatára adott felperesi választ, mert az eltéréseket tartalmazott az áru mennyiségére és a szállítási határidőre nézve. Lényegesnek minősülhetnek más szerződéses mozzanatok is, a felek közt lévő gyakorlattól és szokásoktól, valamint a szerződéskötés körülményeitől függően. Ugyanerre utalhatnak a megelőző tárgyalások is, ill. az ajánlattevő olyan megjegyzése az ajánlatban, hogy valamely ajánlati elemet lényegesnek tekint. „Egy olyan elfogadó nyilatkozat, amely az ajánlatétól eltérő választottbíróági kikötést tartalmaz, új ajánlatként értékelendő, mivel a választottbíróági kikötés lényeges eltérésnek minősül a 19. Cikk (3) bekezdése szerint.”¹¹¹ „Általános elvként azt fogalmazhatjuk meg, hogy „nem lényeges” az olyan eltérés, amelyet egy jóhiszeműen és tisztességesen eljáró ajánlattevő tudomásul venne.”¹¹² Nem eredményez eltérést, ha az elfogadó nyilatkozat a Konvencióból emel be olyan szabályokat, amelyek kimaradtak az ajánlatból, és a biztonság kedvéért kerülnek megemlítésre, és a tartalmi egyezőségen alapuló kifejezésbeli eltérések sem.¹¹³

A bírói joggyakorlat és a jogirodalom nem tekinti lényegesnek azokat az eltéréseket, amelyek az ajánlattevőnek kedveznek, pl. ha a címzett az ajánlathoz képest jobb minőséget szállítana ugyanabból az áruból.¹¹⁴ Kérdésként merülhet fel ugyanakkor, hogy az ajánlattevő vagy az elfogadó számára kedvezőbbek-e az eltérések.

¹¹⁰ CISG 19. cikk (3)

¹¹¹ Magnus, 1993, 87.o.

¹¹² Sándor – Vékás 131. o.

¹¹³ Sándor – Vékás 129. o.

¹¹⁴ Sándor – Vékás 129. o.

A már korábban említett **Monoammonium-foszfát ügyében**¹¹⁵, habár vita volt az ügy által bejárt egyes fórumok között a tekintetben, hogy alperes javaslata ajánlatnak tekinthető-e, a Legfelsőbb Bíróság kifejtette, hogyha ajánlatból indulunk is ki, vizsgálni kell, hogy a felperesi válasz elfogadó nyilatkozatnak, vagy ellenajánlatnak minősül-e.

A 19. Cikk (3) bekezdésének felsorolása az Ausztriában uralkodó nézet szerint esetenként megcáfolható. Nem zárható ki, hogy a (3) bekezdés által lényegesnek tekintett változtatás a felek közt érvényben lévő gyakorlat, szokások, megelőző tárgyalásaik tartalma és az eset körülményei alapján mégse minősüljön lényegesnek. Ebbe a kategóriába sorolja különösen azokat a módosításokat, amelyek az ajánlattevőre nézve kedvezőbbek. Ám a jelen jogvita kapcsán nem jelenthető ki egyértelműen, hogy a mennyiségváltozás csak előnnyel bír-e az ajánlattevőre nézve, mivel ez attól függ, hogy ki választhatja meg a hajót. Annak kedvezőbb ugyanis az eltérés, aki a hajót megválaszthatja és ez által nagyobb befolyást tud gyakorolni a szállítandó áru mennyiségére.

Így ha alperes választhat hajót, ő bír nagyobb befolyással az árumennyiségre, tehát kedvezőbb számára a felperesi módosítás és ebből kifolyólag felperes válasza elfogadásként állja meg a helyét. Viszont ha felperes választhat hajót, úgy az alperesre kedvezőtlenebb változtatást tartalmazó felperesi válasz ellenajánlatként lesz értékelendő. Nem megkerülhető tehát annak tisztázása, hogy ki választhatja meg a szállításra kijelölt hajót.

E kérdés tisztázásnak fontosságát hangsúlyozza a Legfelsőbb Bíróság indokolása, amikor visszautalja az ügyet Elsőfokra.

3.6.3. Az elkésett elfogadás, mint új ajánlat

A 21. Cikk értelmében „Az elkésett elfogadás is hatályosnak minősül, ha erről az ajánlattevő a címzettet késedelem nélkül szóban tájékoztatja vagy részére ilyen értelmű értesítést küld”.

Főszabály szerint az elkésett elfogadás hatálytalan, gondolván itt arra a megkésettségre, amelyet az elfogadó érdekkörén belül felmerülő hiba – és nem pedig a postai továbbítás hibája – okoz.¹¹⁶ A CISG lehetőséget biztosít az ajánlattevő számára, hogy eldöntse, az eltelt idő alatt megváltozott piaci viszonyok közt kíván-e még szerződést kötni. Ilyenkor a szerződés létrejöttéről egy jóváhagyó nyilatkozatot tesz a címzett felé, és ennek megfelelően a szerződés az elkésett elfogadó nyilatkozat megérkezésének pillanatában létrejön.

¹¹⁵ Ld. 16. o.

¹¹⁶ Bánrévy 114.o.

Vitatott, hogy ha az ajánlattevő nem tesz jóváhagyó nyilatkozatot, úgy tekinthető-e az elkésett elfogadás új ajánlatnak. Az egyik nézet szerint nem minősül új ajánlatnak és így nincsen semmilyen hatása, míg a másik álláspont szerint a jogalkotó nem azt akarta kizárni, hogy az elkésett elfogadást újabb ajánlatként értékelhessék, hanem csupán egy lehetőséget kívánt adni az ajánlattevő számára, hogy egy esetlegesen elkésett jognyilatkozatot is jóváhagyjon.¹¹⁷

Először is azt kell tisztázni, hogy az ajánlattevő állapított-e meg határidőt annak elfogadására. Ha az elfogadó nyilatkozat megérkezése után nem tesz jóváhagyásra utaló közlést, úgy egyértelművé válik, hogy nem kíván már szerződést kötni. A határidő elteltével az ajánlat hatálytalanná vált, így nem csak elfogadó választ, de új ajánlatot sem lehet rá küldeni, mert az új ajánlatnak két alapvető feltétele hiányzik, egyrészt az *eredeti ajánlattól való eltérés*, másrészt maga a *hatályos ajánlat, amire reagál*.

Abban az esetben, ha az ajánlattevő nem állapított meg határidőt az elfogadásra, úgy a korábbiakban már felvetett problémába ütközünk, tehát hogy hogyan állapítható meg az ajánlat hatálytalanná válásának időpontja és hogy mi az az „ésszerű idő”, amittől kezdve az elfogadás elkésett.

Nem látom akadályát, hogy a címzett elkésett elfogadása egy a 14. Cikk által szabályozott teljesen „első” ajánlatként kerüljön megítélésre és hatályosuljon.

3.7. Az ÁSZF, mint ajánlat

Az Egyezményt megalkotó konferencián történt belga próbálkozás ellenére,¹¹⁸ a CISG-ben nyitott kérdés maradt annak a problémakörnek a szabályozása, amikor a felek a szerződéskötés folyamatában általános szerződési feltételeiket küldik meg egymásnak. Ezt a jelenséget a „szerződési formulák versengésének”¹¹⁹, *bottle of the forms*-nak nevezzük. „Különösen az egyoldalúan felállított és a másik oldalon többé-kevésbé felülbírált feltételek jelentenek problémát.”¹²⁰

A jogalkalmazó több helyen rámutatott a szabályozás szükségességére ezen a téren,¹²¹ hangsúlyozva, hogy e joghézagot is a 8. Cikk szerint kell megítélni. A szerződő felet nem terheli a meg nem küldött szerződési feltétel iránti tájékoztatói kötelezettség.¹²² Az osztrák

¹¹⁷ Sándor – Vékás 139. o.

¹¹⁸ Herber, Rolf: Das VN-Übereinkommen über internationale Kaufverträge. RIW 1980/6. 604.o.

¹¹⁹ Vékás 1985. 243.o.

¹²⁰ Schlechtriem, Peter: A német ítélkezési gyakorlat a Bécsi Konvenció alapján, Jogi tájékoztató füzetek 124. MKIK, Budapest, 2002 nov.14. (továbbiakban: Slechchtriem, 2002) 68.o.

¹²¹ *Ld.: OLG Öst.: 3 R 57/05f (08.08.2005)*

¹²² Schlechtriem, 2002. 69.o.

jogirodalom szerint nem elegendő utalni a feltételekre, éppen ezért mindenképp ajánlatos az ÁSZF-et az ajánlathoz csatoltan elküldeni.¹²³Ezt a bírói gyakorlat megállapításai is igazolják.¹²⁴

Ha a felek ÁSZF-ei ütköznek egymással, szintén a 19. Cikk szabályai lesznek irányadóak, hiszen „a szerződés létrejötte – lényegét tekintve – az ilyen szerződéskötési formánál is ugyanúgy ítélendő meg, mint a szerződés létrehozásának egyéb módozatainál”.¹²⁵ Ha a két fél ÁSZF-je lényegesen eltér egymástól, úgy az időben később megküldöttet új ajánlatként kell értékelni.

A gyakorlatban gyakran előfordul, hogy disszenzus ellenére az egyik fél teljesít és ilyenkor a jogvita központjában nem az áll, hogy létrejött-e a szerződés, hanem hogy milyen tartalommal jött létre. Elterjedt az a nézet, hogy ilyenkor az „utoljára megküldött általános szerződési feltételek szerinti tartalommal jön létre a szerződés”.¹²⁶ (*last shot rule*)

A CISG gyakorlatában felfedezhető a „*maradék-hatályosulási*”¹²⁷ elv is, amely az egymással ellentétes tartalom nélkül fogadja el a szerződés létrejöttét. Ilyenkor a német joggyakorlat szerint „az ellentmondásos szerződési rendelkezések helyébe a törvényi szabályozás lép”.¹²⁸

A szerződés tartalmától függetlenül levonható a következtetés, hogy a jogalkalmazó ezen esetekben egy javaslatok, ajánlatok és ellenajánlatok sorozatából álló szerződéskötési folyamat végeredményeként fogad el fikcióként – tényleges elfogadás hiányában – egy az Egyezmény 23. Cikkének ellentmondva létrejött szerződést.

¹²³ Karollus, Martin: UN-Kaufrecht: Hinweise für die Vertragspraxis. östJBl 115, 1993, 27.o.

¹²⁴ Ld.: OLG München: 20 U 3863/08 (14.01.2009)

¹²⁵ Sándor – Vékás 132. o.

¹²⁶ Sándor – Vékás 133. o.

¹²⁷ Sándor – Vékás 134. o.

¹²⁸ Schlechtriem, 2002. 69.o.

4. ÖSSZEGZÉS

Általánosságban elmondható, hogy a CISG alkalmazásával kialakuló esetjognak csak egy nagyon kis hányada érinti az ajánlat szabályozásával foglalkozó cikkeket. Ebből azonban nem vonható le olyan következtetés, hogy azok a gyakorlati problémák, amelyeket ezek a bírósági döntések felvetnek, ne lennének lényegesek és ne szorulnának rendezésre.

A dolgozatban idézett jogesetek között található példa arra, amikor a jogalkalmazó ítéleti indokolásával a Konvenció cikkének rendelkezéseit pontosította, felhívva a figyelmet az ajánlat fogalmi meghatározásában szereplő elemek közötti kapcsolat fontosságára.¹²⁹ Akadt példa arra is, amikor magában a Konvencióban megmutatkozó ellentmondás a jogalkalmazót választás elé állította, hogy az egymásnak ellentmondó két cikk között – melyekre a felek hivatkoztak – melyik mellett foglaljon állást.¹³⁰

Előfordult olyan, amikor eljárásjogi kérdés nehezítette a CISG alkalmazását, utalnék itt egyrészt a megérkezés körül felmerülő bizonyításbeli problémákra,¹³¹ másrészt arra az esetre, amikor a tényállás nem kellő mértékű felderítése az Elsőfokot félrevezette a tekintetben, hogy ajánlatnak tekinthető-e egy javaslat.¹³² Volt példa olyan bírósági döntésre, amely olyan jogvitának az indokolását alapozta részben az Egyezményre, amelynek tárgyára vonatkozólag a CISG nem tartalmaz szabályozást.¹³³ Nem utolsó sorban pedig ismertetésre került két olyan jogeset is, amely az ajánlat fogalmának Egyezménybeli meghatározásával kapcsolatban felmerülő bizonytalanságokra engedett következtetni, gondolván itt az áru minőségének árumegjelölésben betöltött szerepére¹³⁴ és a vételár keretszerződésben való meghatározásának problematikájára¹³⁵.

Azért is érdemes felhívni ezekre a gyakorlati nehézségekre a figyelmet, mert a jogalkalmazó e tisztázandó kérdésekre adott eseti válaszai fogódzóul szolgálnak minden részes állam bíróságai számára, beleértve hazánk fórumait is. Ez következik a CISG 7. Cikkének az Egyezmény nemzetközileg egységes alkalmazását elváró szabályából is.

A gyakorlatban előforduló bizonytalanságok ellenére a Konvenció közel 30 éve tartó sikere továbbra is töretlen. Sokkal inkább az a tendencia látszik erősödni, hogy a CISG megoldásait alapul veszik más nemzetközi joganyagok – így pl. az UNIDROIT Alapelvek - és a nemzeti jogszabályok megalkotásánál, újrakodifikálásánál is.

¹²⁹ *Szőlőcukor-ügy, ld. 14. o.*

¹³⁰ *Kémiai termékek esete, ld. 18. o.*

¹³¹ *Hús-ügy, ld. 27. o.*

¹³² *Pratt & Whitney v. MALÉV per, ld. 21. o.*

¹³³ *Különös csavarok ügye, ld. 30. o.*

¹³⁴ *Monoammonium-foszfát ügye, ld. 16. o.*

¹³⁵ *Fedősínek esete, ld. 21. o.*

5. IRODALOMJEGYZÉK

- Dr. Bach, Ivo: A Bécsi Vételi Egyezmény újabb gyakorlatához. Magyar Jog, 2010/4.
- Bánrévy Gábor: *A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. Szent István Társulat, Budapest, 2007.*
- Bíró György: Kötelmi jog. Novotni Kiadó, Miskolc, 2006.
- Bíró György-Lenkovich Barnabás: *Általános tanok. Novotni Kiadó, Miskolc, 2006.*
- Fábián Ferenc: A kötelmi jog általános része. Patrocinium Kft., Budapest 2010.
- Herber, Rolf: *Das VN-Übereinkommen über internationale Kaufverträge. RIW 1980/6.*
- Karollus, Martin: UN-Kaufrecht: Hinweise für die Vertragspraxis. östJBl 115, 1993
- Lehoczky Marietta: *A nemzetközi vételi jog egységesítése – UNCITRAL – konferencia Bécsben. Jogtudományi Közlöny, 1980/35.*
- Loewe, Roland: Internationales Kaufrecht. Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, Wien, 1989
- Magnus, Ulrich: Aktuelle Fragen des UN-Kaufrechts. ZEuP 1. 1993
- Magnus, Ulrich: 25 Jahre UN-Kaufrecht. ZeuP 1/ 2006
- Mádl Ferenc – Vékás Lajos: *Nemzetközi magánjog és nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga, Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 1997.*
- Mátyás Imre: A Bécsi Vételi Egyezmény két évtizede és lehetséges hatása az egységes európai szerződésjog kialakítására. Előzmények, tapasztalatok, következtetések, Európai és Külföldi Jogi Szemle 2009/10.
- Meyer, Justus: UN-Kaufrecht in der österreichischen Anwaltspraxis. ÖJZ 2008/84.
- Piltz, Burghard: Internationales Kaufrecht. NJW 1989/10.
- Sándor Tamás – Vékás Lajos: *Nemzetközi adásvétel. A Bécsi Egyezmény kommentárja. Hvgorac Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2005.*
- Schlechtriem, Peter: Das Wiener Kaufrechtsübereinkommen von 1980 (Convention on the International Sale of Goods). Praxis des Internationalen Privat- und Verfahrensrechts 1990/5.
- Schlechtriem, Peter: *Nemzetközi adásvétel – bírósági gyakorlat. Jogi tájékoztató füzetek 58-59. MKIK, Budapest, 1997. ápr. 11.*
- Schlechtriem, Peter: Einheitliches UN-Kaufrecht. Juristen Zeitung 43. 1998
- Schlechtriem, Peter: *A német ítélkezési gyakorlat a Bécsi Konvenció alapján, Jogi tájékoztató füzetek 124. MKIK, Budapest, 2002 nov. 14.*
- Szabó Sarolta: A Bécsi Vételi Egyezmény értelmezése múlt és jelen jogirodalma – a jogfejlődés tükrében. Placet Experiri, Ünnepi tanulmányok Bánrévy Gábor 75. születésnapjára. Raffai Katalin, Budapest 2004.

Szabó Sarolta: Sándor Tamás - Vékás Lajos: Nemzetközi adásvétel - A Bécsi Egyezmény kommentárja. Jogtudományi Közlöny, 2006/61, 3. szám

Takáts Péter: Teljesítés a nemzetközi adásvétel körében – a CISG és az ÁSZF. Jogtudományi Közlöny, 1989/44.

UNIDROIT – A Magánjog Egységesítésének Nemzetközi Intézete: Nemzetközi Kereskedelmi Szerződések Alapelvei, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1996.

Vékás Lajos: A Bécsi Vételi Egyezményről. Jogtudományi Közlöny, 1985/40.

Vékás Lajos: Eörsy Gyula és a Bécsi Nemzetközi Adásvételi Egyezmény. Jogtudományi Közlöny, 2012/2.

Vida Sándor: Alapvető szerződésszegés a nemzetközi adásvételnél: Német bírói gyakorlat. Jogtudományi Közlöny 1993/5.

Von Caemmerer/Schlechtriem: Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht, C.H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, München, 1990

Vörös Imre: A nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga I., II., III., KRIM Bt., Budapest 2004.
<http://www.unidroit.org/>

Jogsabályok jegyzéke

Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods (The Hague, 1 July 1964) – ULFIS at: <http://www.unidroit.org/english/conventions/c-ulf.htm> (2012.10.14. 17:00)

Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf Vom 11. April 1980 (BGBl. 1989 II S. 588) at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/conv/convde.htm> (2012.10.17. 18:25)

1987. évi 20. törvényerejű rendelet az Egyesült Nemzeteknek az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló, Bécsben, az 1980. évi április hó 11. napján kelt Egyezménye kihirdetéséről (CompLex Jogtár)

1989. évi 4. törvényerejű rendelet a KGST-tagországok szervezetei közötti áruszállítások 1968/1988. évi általános feltételeinek kihirdetéséről (CompLex Jogtár)

Jogesetek jegyzéke:

Ausztria:

Monoammonium-foszfát ügy: 20. März 1997 Oberster Gerichtshof, Geschäftszahl: 2 Ob 58/97m, at: http://www.cisg.at/2_5897m.htm (2012.10.21. 14:37)

Fedősinek esete: 9. März 2000 Oberster Gerichtshof, Geschäftszahl: 6 Ob 311/99z, at: http://www.cisg.at/6_31199z.htm (2012.10.21. 10:12)

Magyarország:

Pratt & Whitney v. MALÉV per: 25.09.1992 Legfelsőbb Bíróság, Ügyszám: Gf.I.31 349/1992/9, at: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=20&step=FullText> (2012.10.18. 20:20)

Németország:

Hús-ügy: 10. November 2006 Oberlandesgericht Dresden, Geschäftszahl: 9 U 0982/06, at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/1625.pdf> (2012.10.21. 13:40)

Különös csavarok ügye: 22.12.1992 Landgericht Giessen, 1. Kammer für Handelssachen, Geschäftszahl: 6 O 66/92, at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/59.htm> (2012.10.19. 12:50)

Svájc:

Szőlőcukor-ügy: 2. Dezember 2004 Kantonsgericht des Kantons Zug, Geschäftszahl: A3 2004 30, at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/1194.pdf> (2012.10.19. 11:04)

Kémiai termékek esete: 11. Oktober 2004 Kantonsgericht Freiburg, Geschäftszahl: A1 2003-70, at: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/964.pdf> (2012. 10. 19. 11:32)

További jogesetek:

OLG München: 20 U 3863/08 (14.01.2009)

OLG Öst.: 3 R 57/05f (08.08.2005)

LG Baden-Baden: 4 O 112/90 (14.08.1991)

OLG Frankfurt am Main: 5 U 209/94 (23.05.1995)
OLG Koblenz: 8 U 1909/01 (4.10.2002)
OLG Graz: 2 R 23/02y (07.03.2002)
OGH Öst.: 6 OB 73/01f (13.09.2001)
LG Oldenburg: 12 O 2943/94 (28.02.1996)
OLG Frankfurt am Main: 26 Sch 28/05 (26.06.2006)
AG Kehl: (3 C 925/93 (06.10.1995)
OLG Köln: 16 W 25/06 (24.05.2006)
OLG Koblenz: 2 U 816/09 (01.03.2010)
OLG Celle: 13 W 48/09 (24.07.2009)
Kreisgericht St. Gallen: OV.2009.22-SG22K-RUS (16.10.2009)
OLG Thüringen: 2 U 672/06 (11.06.2007)

at: <http://www.cisg.law.pace.edu/>