

Új szerződéstípusok a Polgári Törvénykönyvben

Dr. Lőrinczi Gyula

2017.09.08.

1. szekció

09:00 – 09:30

I. Bevezetés

A szakirodalomban és a jogi közbeszédben is megoszlanak a vélemények arról, hogy az új Ptk. a szükségeshez illetve az elvárhatóhoz képest milyen mértékben újította meg a szerződések jogát. Nem kívánván semmilyen formában beszélni ebbe vitába, annyit leszögezhetünk, hogy a változások mértéke messze meghaladja egy előadás kereteit. Kiváló munkájában¹ Gárdos Péter is jelentős szűkítésekre kényszerül, jóval nagyobb terjedelmi keretek között is. A kifejezetten új szerződések mellett nagyon sok szerződéstípus újult meg, illetve ment át kisebb-nagyobb változtatásokon. Kifejezetten új szerződéstípus a közvetítői szerződés, a bizalmi vagyongazdálkodási szerződés, a forgalmazási szerződés (részben a megszűnt szállítási szerződés utódja), a jogbérleti (franchise) szerződés, a fizetési megbízási szerződés, a faktoring szerződés és a pénzügyi lízingszerződés.² Nevében és tartalmában is változott azonban még a bankszámla-szerződés is, melyből fizetésiszámla-szerződés, és a bankgarancia is, melyből garanciaszerződés lett. Bővült a letéti szerződések köre (gyűjtő és rendhagyó letét), a kivetelezési szerződés vette át az építési-szerelési szerződés helyét. Fontos újdonságnak tűnik még az ingyenes vállalkozási szerződés (karitatív jellegű, de mégis vállalkozási típusú szerződéses viszonyok elterjedése miatt). A sor egyéb fontos változásokkal is folytatni lehetne (például a zálogjog területéről, különös tekintettel a zálogszerződésre).

A szelektálás alapelvei a következők voltak:

a/ az oktatási tapasztalatok alapján jelentős nehezséget jelentő, összetett szerződéstípusok (a nehézségeket jelentős részben a korábbi szabályozás alapján beégett, és már akkor is csak többé-kevésbé helytálló beidegződések okozzák),
b/ a szerződéstípus fontos gyakorlati szerepe a pénzügyi-számviteli területen.

Ennek megfelelően három szerződéstípusra összpontosítottam:

a/ forgalmazási szerződés,
b/ faktoring szerződés,
c/ pénzügyi lízingszerződés.

Ebben a három szerződéstípusban jól megfigyelhető az új Ptk. tudatos igazodása az EU tagállamok által általánosan elfogadott szociális piacgazdaság társadalmi modelljéhez, és egyben ennek a modellnek a korlátai is jól tükröződnek, különösen a harmadikként említett szerződéstípusban. Az új Ptk. elsősorban a vagyoni forgalom viszonyainak jogi kereteit fekteti le.³ Ezért az egyes szerződéstípusok elemzésénél mindig a szerződés alapját képező társadalmi-gazdasági viszony feltérképezése az elsődleges feladat. Azt a kérdést kell feltennünk: milyen valós gazdasági viszonyok szabályozását szolgálja az adott típus? Azután ezt az alapot kell felhasználnunk az egyes törvényi rendelkezések értelmezésére, tényleges tartalmuk megállapítására. Ezek után nézzük röviden meg ezt a három szerződéstípust.

II. Forgalmazási szerződés (6:372-375.§§)

A forgalmazási szerződés gazdasági alapját az úgynevezett „brand”-ek, azaz a fogyasztók által ismert, így megkülönböztetésre alkalmas, nevesített termékek jelentik. A gyakran védjeggyel is ellátott márkás termékek hatalmas piaci előnyt jelentenek, ezért az ilyen termékekkel a piacon megjelenő eladóknak (szállítóknak) elemi érdekük fűződik ahhoz, hogy amennyiben a piacon a terméket a végső felhasználónak nem saját maguk értékesítik (ami igencsak gyakori), hanem az értékesítési láncba más is bekapcsolódik (forgalmazóként), akkor érvényesíthessék a termék jó hírnevének megőrzéséhez fűződő elemi gazdasági érdeküket. A szerződéstípust szolgáltatások nyújtására is megfelelően alkalmazni kell, azaz, a gyakorlat oldaláról, standardizált és jó hírnévvel bíró szolgáltatások mások közbeiktatásával történő nyújtása esetén is alkalmazható.

Ezért a Ptk. a szállítónak a jóhírnév⁴ megóvása érdekében utasítási jogot ad a forgalmazóval szemben a termék forgalmazásával kapcsolatban, és ehhez kapcsolódó ellenőrzési jogot is.

A forgalmazási szerződéssel a szállító arra vállal kötelezettséget, hogy meghatározott ingó dolgot (ezt itt a Ptk. kifejezetten terméknek nevezi, ami egyértelmű utalás a gazdasági kapcsolatra) elad a forgalmazónak. A forgalmazó arra vállal kötelezettséget, hogy ezt a terméket megveszi a szállítótól, és arra is, hogy saját nevében és javára értékesíti. A forgalmazási szerződéssel konkrét szállítás és adásvétel még nem történik, erre később külön szerződnek felek, jellemzően huzamosabb időn át és több részletben. Ezeknek a későbbi adásvételi szerződéseknek, amelyekkel majd a termékek tényleges tulajdonátruházása is megtörténik, egyfajta „ernyőszerződés”-e a forgalmazási szerződés.

A fentiek nagyjából igazak a jogbérleti (franchise) szerződésre is, azzal a lényeges eltéréssel, hogy ebben az esetben valamilyen védett szellemi terméket is átad a jogbérletbe adó, és a jogbérletbe vevő ebben az esetben már maga állítja elő, illetve értékesíti a terméket

III. Faktoring szerződés (6:405-408.§§)

A faktoring szerződés értelmezéséhez először is el kell különíteni két teljesen eltérő gazdasági szituációt. Az egyik esetén az egyik fél szorult helyzetben van, jellemzően finanszírozási gondok (cash-flow problémák) miatt, és

kölcsönre (likvid pénzre) van szüksége ezek enyhítésére. Amennyiben a finanszírozási gondok alapvetően nem a követeléseknek halasztott fizetéssel eleget tevő üzleti partnerek késedelméből fakadnak, hanem a termelési ciklus normál menetéből (jelesül meg kell finanszírozni a folyó költségeket addig, amíg a megrendelő fizet) a Ptk. a faktoring szerződést kínálja fel jogi keretként. Itt az üzleti partnereinek a túl távoli jövőben esedékes pénzfizetését a szorult fél áthidalhatja azzal, hogy az alapjául szolgáló követelést felajánlja egy pénzkölcsön fedezeteként.

A másik gazdasági szituációban a (jellemző sokszámú) követeléssel bíró, általában erős piaci helyzetű fél nem akar foglalkozni a bizonytalan követelésekkel, hanem azokat átengedi behajtásra az erre szakosodott cégeknek. Ezt a gazdasági helyzetet a Ptk. nem értelmezi faktoringként, ami persze nem akadálya annak, bár nem is felettebb kívánatos, hogy a piaci szereplők továbbra is így nevezzék. Erre a Ptk. az adásvételi szerződést nyújtja. Az új Ptk. szerint ugyanis követeléseket is lehet adásvétellel átruházni. A jelen eset tehát egyszerűen követelés adásvétellel történő átruházása egy új jogosult ellenérték fejében.

A fenti helyzetet jelentősen bonyolítja az engedményezés kérdése.⁵ Nem belemerve a korábbi Ptk. nem teljesen egyértelmű szabályozásába, kijelenthetjük, hogy az új Ptk. egyértelmű helyzetet teremtett: az engedményezés önmagában nem elegendő ahhoz, hogy a követelés jogosultjaként az engedményes az engedményező helyére lépjen. Ehhez valamilyen jogcím is szükséges az engedményezési szerződés mellett, ami csak az engedményező ilyen irányú rendelkezésének tekinthető. Ilyen jogcím lehet a faktoring (első eset), illetve az adásvételi szerződés (második eset).

Factoring szerződés esetén tehát a faktor meghatározott pénzüsszeg fizetésére (lényegében kölcsön nyújtására) vállal kötelezettséget. A másik fél, akit árulkodó módon a Ptk. adósnak nevez, pedig arra, hogy harmadik személlyel szembeni követelését a faktorra engedményezi. Továbbá arra is kötelezettséget kell vállalnia, hogy amennyiben esedékességgel az engedményezett követelés kötelezettje nem teljesít, a kapott összeget kamatostól visszafizeti. Ilyen esetben viszont a faktor is köteles a követelés visszaengedményezésére. Azt, hogy ez tkp. kölcsön nyújtása ilyen sajátos fedezet mellett, az is bizonyítja, hogy a kölcsön számos lényeges szabályát a faktoring szerződésre is alkalmazni rendeli a Ptk.

IV. Pénzügyi lízingszerződés (6:409-415. §§)

Gazdasági lényegét tekintve a pénzügyi lízingszerződés is kölcsönügylet, hiszen a lízingbevevő pénzforrás hiányában kíván dolgokhoz (vagy jogokhoz)⁶ jutni. Jelen esetben azonban a pénzforrással bíró nem adja a kölcsön összegét, hanem azt egy, a lízingbevevő által kiválasztott dolog megszerzésére fordítja. Ebben az esetben a lízingtárgy tulajdonjoga szolgál a kölcsön biztosítékául. A lízingbevevő a lízingtárgyat annak teljes gazdasági élettartamára igényli, tehát számára a dolog tulajdonjoga lenne az ideális megoldás, ehhez azonban egy fontos dolog hiányzik: az anyagi erőforrás.

A gazdasági élettartamot a gyakorlatban az amortizációs elszámolás kiinduló bázisa adja, azon időszak, amely alatt a leírás révén a befektetett eszköz eléri a technikai minimumösszeget. Ez a megoldás csak kiegészítésekkel alkalmazható degresszív leírási technikák esetén.

A lízingbeadó köteles a fentiek értelmében a tulajdonában álló lízingtárgyat határozott időre a lízingbevevő használatába adni, ez utóbbi pedig köteles azt átvenni és lízingdíjat fizetni. Ez utóbbi, ha jogi értelemben biztosan nem, gazdasági értelemben viszont a kölcsön (kamatostul való) törlesztése. A bérlettől és az operatív lízingtől való elhatárolást pedig az adja, hogy a szerződés fogalmi eleme a gazdasági élettartamot elérő használatba adás. Ezt a Ptk. három módon engedi meghatározni:

a/ a szerződésben eleve ilyen mértékben határozzák a használati időt (futamidő), ekkor további vizsgálódás nem szükséges),

b/ a lízingbevevő a szerződés megszűnésekor jogosult a lízingtárgy megszerzésére a szerződéskötés kori piaci értéknél⁷ jelentősen alacsonyabb áron (akár ellenérték nélkül) történő megszerzésére, vagy

c/ a fizetendő lízingdíjak összege eléri vagy meghaladja a lízingtárgy szerződéskötés kori piaci értékét.

Ez utóbbi esetben (ami ultima ratioként mindig segít), a lízingdíjakat természetesen a szerződéskötés időpontjára illik diszkontálni (jelenérték-számítás).

Hivatkozások

1 Gárdos Péter: Új és megújult szerződéstípusok az új Ptk.-ban. Jogtudományi Közlöny, 2014. március.

2 Im: 121. o.

3 A bekezdés eddig Vékás Lajos: Az új Polgári Törvénykönyvről című tanulmánya alapján készült. Jogtudományi Közlöny, 2013. május, 228. o.

4 Meg kell említeni, hogy a Ptk. a jöhínév szót, a jöerkölcsöz hasonlóan, egybeírja.

5 Részletesen I. Gárdos Péter: Az engedményezés. Budapest, Eötvös, 2009.

6 A Ptk. jogok lízingelésére is lehetőséget ad. Ezzel itt nem foglalkozunk.

7 Figyeljünk fel arra, hogy a Ptk. piaci ár helyett piaci értéket mond. Ez megnyitja a lehetőséget a különböző időkiegyenlítő pénzügyi számítási technikák előtt, így az inflációs hatás kiküszöbölése előtt is.