
Gazdasági és jogi konfliktusok egy piaci szereplő gyakorlatában

Temesiné Gáspár Gabriella*

1. Bevezető gondolatok

a magyarországi piaci szereplők nemzetközi megjelenése számos kihívással jár együtt, amely nemcsak az adott államok jogában meglévő különbségekben, hanem a konfliktusfeloldási gyakorlatnál is jelentkezik. A D&D Drótáru Zártkörűen Működő Részvénytársaság jelenleg Kelet-közép Európa legnagyobb feszítőpázsma és feszítőhuzal gyártója. Az európai piacon mindössze tizenkettő ilyen termékeket gyártó cég van és a D&D Drótáru Zrt. az egyik legnagyobbinak számít. Ebből adódóan komoly piaci szereplő ezen a területen, így különösen érdekes szakmai kérdés annak bemutatása, hogy egy ilyen piaci szereplő nemzetközi szinten milyen gazdasági és jogi konfliktushelyzetekkel találkozhat.

2. A D&D Zrt. mint piaci szereplő

A gyárat több mint 100 éve 1912-ben Deichsel Adolf felső-sziléziai huzalkirály, német gyáros alapította, Észak-kelet Magyarországon, Miskolc városában. A gyár a II. világháborúig a Deichsel család, majd 1955-ig szovjet tulajdonban volt. 1955-től December 4 Drótművek néven vált ismertté és e név alatt működött egészen a rendszerváltásig. A rendszerváltást követően az állami vállalatot felszámolták, a privatizáció után rövid ideig, részben állami tulajdonú, majd később teljes mértékben magán tulajdonban lévő korlátolt felelősségű társaságként üzemelt. 1998-ban társasági formaváltás következett be és a gyár a mai napig részvénytársaságként működik.

Az elmúlt években a magyar tulajdonost csehországi tulajdonos váltotta fel, aki adásvétel útján szerezte meg a részvények 100 %-át. Jelenleg a társaság a csehországi Třinecké Železárny a.s. acélmű leányvállalata, a Moravia Steel cégcsoport tagja. Az anyacég a tulajdonszerzést követő években több lépcsőben tőkepótlást hajtott végre, ezzel stabilizálva a vállalat pénzügyi helyzetét. Továbbá

* Ügyvéd, D&D Drótáru Ipari és Kereskedelmi Zrt.

jelentős beruházásokat eszközölt, melyekkel a termelési kapacitást bővítette és korszerűsítette.

A gyár nagyszilárdságú és alacsony szilárdságú acéltermékeket gyárt, amely termékeknek a legfontosabb felhasználója az építőipar. Nagyszilárdságú termékek közül stabilizált betonfeszítő pászma, stabilizált feszítőhuzal, hidegen húzott feszítőhuzalok, míg alacsony szilárdságú termék az acélhaj. Ezek a termékek alapanyagul szolgálnak más építőipari végtermékekhez. Előfeszített és utófeszített betonelemekbe, födémpanelekbe, hídelemekbe építik be, de a villanyoszlopok, a vasúti aljak, épületek áthidaló gerendái is ebből készülnek. Az acélhaját alagutak építésénél, ipari padlók stabilitásának biztosítására használják.

3. Konfliktusok lehetséges forrásai egy nemzetközi piaci szereplő életében

A D&D Zrt. súlyából piaci jelentőségéből adódóan termékeinek 80-85 %-át Európában értékesíti.¹ Ebből adódóan a társaság árbevétele elsősorban Euróban realizálódik, de tengerentúli szállítások is előfordulnak. Az európai piacon történő értékesítés lehetőségét a cég számára elsődlegesen a nemzetközi tenderek², a társaság által működtetett ügynökségek és a gyárnál kereskedői munkakörben dolgozók üzletkötései biztosítják.

3.1. Nemzetközi tenderek, a kiíró fővállalkozókkal kötött szerződések előkészítése. A tendertárgyalások a versenytárgyalások szabályait követik, meghívásos alapúak és több fordulóval. A tárgyalások záró aktusában van csak lehetőség a feltételek pontosítására, illetve egyeztetésre.

Minden résztvevő cég próbálja előzetesen felmérni az erőviszonyokat, a kapacitásokat és az árakat annak érdekében, hogy a lehető legjobb ajánlatot tegye. Az ajánlatok szerződéskötések esetén egy-egy projekt befejezéséig, vagy a következő gazdasági év végéig érvényesek. Szerződéskötés esetén a kialakított pozíciók nem változtathatók, nincs lehetőség a körülmények vagy a piaci helyzet változása esetén sem azok módosítására.

Számos jogi konfliktushelyzettel járhat az a körülmény, hogy a tendertárgyalások nyerteseinek a mozgástere a szerződések alakításában, a feltételek meghatározásában, a szerződési biztosítékok és garanciák kikötésében, a fizetési feltételek meghatározásában nagyon szűk körű. A termelési kapacitás lekötése érdekében a beszállító cégek sokszor kompromisszumra kényszerülnek a szerződési feltételek elfogadása terén, bízva abban, hogy szerződésszerű teljesítésükkel a jogi konfliktusokat elkerülik és a jövőre nézve piaci referenciát, a következő gazdasági évre megrendeléseket vagy projektekre meghívást kapnak.

¹ Hollandia, Lengyelország, Magyarország, Csehország, Románia, Belgium, Horvátország, Ausztria, Ukrajna, Bulgária, Szlovénia, Szerbia

² Ezek gyakorlatáról lásd részletesen: https://www.uncitral.org/pdf/english/commissionsessions/51st-session/Final_Edited_version_in_English_28-8-2018.pdf (2018. 12.14.)

A fővállalkozók szigorú feltételekhez kötik a beszállítókkal való együttműködést, saját általános szállítási feltételeiket alkalmazzák, amit szinte diktátumként kezelnek. Indokolatlanul szigorú szankciókat alkalmaznak, így különösen a szállítási késedelem, a minőségi hibák és reklamációk kezelésében. Ugyanakkor a termékátvételt, a lehívási ütemezéseket, esetleg az átvett mennyiség nagyságrendjét nagyvonalúan kezelik, ezzel felborítják a termelési programozást, adott esetben kárt is okoznak a szabad kapacitások terhére.

A konfliktushelyzetek megoldásának módját a gazdasági környezetben érvényesülő erőviszonyok, a gazdasági érdekek, valamint a piac aktuális állapota nagymértékben befolyásolja. Az elmúlt egy-két évben alaphiány lépett fel az Európai Unióban ezen a piacon, így volt lehetőség a szigorú feltételeket némileg enyhíteni a vállalkozói oldalon. Látható, hogy a kedvező tárgyalási és szerződéskötési pozíció kialakításában, a gazdasági konfliktusok kezelésében a külső gazdasági tényezők jelentős szerepet játszanak.

3.2. Hazai jog alkalmazása. Jogi konfliktushelyzetet okoz, hogy a tenderkiírók általában – kevés kivételtől eltekintve – ragaszkodnak a hazai jogukhoz, amit természetesen a tenderre meghívott külföldi beszállító nem ismer. Egy esetleges jogvita vagy peres eljárás előtti egyeztetések során így hátrányos helyzet alakulhat ki. Ezek a nagy építőipari cégek, generál kivitelezők a termékek nemzetközi adásvételéről szóló Bécsi Vételi Egyezmény³ alkalmazására tett javaslatot sem tekintik elfogadhatónak, csak a hazai jogot, hatáskört és illetékességet tartják elfogadhatónak. Tulajdonképpen a piac diktál, így a termelő, beszállító cégek sok esetben kénytelenek alkalmazkodni a feltételekhez. Egy esetleges jogvita esetén, akár a perelőkészítés szakasza, akár maga a peres eljárás lefolytatása jelentősen megnehezül, megdrágul. Az eredményes konfliktus kezelés érdekében helyi közvetítő, illetőleg a hazai jogot és eljárási rendet ismerő képviselő közbeiktatása szinte elengedhetetlen.

4. Külkereskedelmi ügyletekben jellemző konfliktushelyzetek

A külkereskedelmi ügyletek számtalan tipikus konfliktushelyzeteket szülnek, hiszen komoly érdekkellentétek merülhetnek fel a fizetési feltételek, a teljesítési határidők, csakúgy mint az esetleges reklamációk kezelési gyakorlatában.

4.1. Fizetési feltételekben, határidőkben történő megállapodás. Még 5-10 évvel ezelőtt is tipikus volt építőipari, beszállító cégek esetén a 120 vagy ennél hosszabb fizetési határidők alkalmazása a nemzetközi ügyleteknél. A fizetési határidők szintén a Megrendelő igényeihez igazodtak és a gazdasági kényszerhelyzet eredményeként érvényesültek. A jelenlegi gyakorlat azonban kedvezőbb képet mutat. A különböző nemzetgazdaságok stabilizálódása, az Európai Unió különböző szervei által támogatott, vagy az állami megrendelésekhez

³ United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (<https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf> (2019.02.01.))

kapcsolódó európai nagyberuházásoknál normál 30-45-60 napos fizetési határidők érvényesülnek.

A külkereskedelmi ügyletek tipikus kereskedelmi kockázata a vevő nemfizetése, vagy a vételár megfizetésének mondvacsinált okból történő megtagadása. A nagy nemzetközi tendereket kiíró, esetleg állami beruházásokban részt vevő fővállalkozó megrendelőkre ez nem jellemző, inkább a gazdaságilag alacsonyabb fejlettségi fokon álló országokban, kisebb építőipari munkákat felvállaló társaságnál fordul ilyen elő. Ezeknél a jogi konfliktushelyzeteknél nagyon fontos a partner gazdasági helyzetének, fizetőképességének feltérképezése, minősítése.

Gazdasági kényszerhelyzet idézte elő a termékek ún. nyitva szállítással történő értékesítését. Az okmányos meghitelezés /az akkreditívek/ jelentősen megdrágították a termékek árát, amit a vevők nem fogadtak el, mindez pedig piacvesztéshez vezetett. A nyitva szállításoknak jelentős gazdasági kockázatuk volt. A több éves partneri kapcsolat, a megfelelőnek hitt garanciális fizetési ígérvények, tulajdonosi kezesi nyilatkozatok, a tulajdonjog fenntartással történő értékesítés sem mindig váltották be a hozzájuk fűzött reményeket. Ilyen esetekben a jogérvényesítés, a konfliktus kezelése nehézkes, költséges, hosszadalmas és sokszor eredménytelen maradt.

4.2. Minőségi reklamációk kezelése. A gyár saját minőségellenőrzési laboratóriumot, állomást működtet, mely nemcsak a minőséghibás termékeket vizsgálja be, hanem minden egyes gyártásból kivett mintadarabot is, melyeket megőrizz. Minőségi reklamáció esetén a gyártási mintadarabot össze tudják vetni a vevő által reklamált termékek minőségi paramétereivel. Bonyolultabb esetekben előfordul, hogy külső, vagy a felek által közösen felkért szakértő véleménye alapján rendeződik a vitás kérdés. A szakértő általában valamelyik neves egyetem, többek között a Miskolci Egyetem kohászati tanszéke. A cél a piaci pozíciók megőrzése érdekében az esetleges minőséghibás termékkel kapcsolatos konfliktusok korrekt és lehetőség szerint gyors rendezése.

Minőséghibás termékkel kapcsolatban kevés jogvitás ügy van a társaság életében. Ez köszönhető a műszaki fejlesztéseknek és a gyár által működtetett minőségbiztosítási rendszereknek, valamint annak, hogy az európai országok többségében csak minőségbiztosítási intézetek által megadott, szigorú feltételeknek megfelelés szerint, ún. approbációs engedélyek alapján kerülhet sor az értékesítésre.

A gyakorlatban előfordulnak azért minőséghibás termékekkel kapcsolatos jogvitás ügyek is. Ezekben a bizonyítási eljárások nagyon bonyolultak és időigényesek, melynek fő oka az, hogy a gyár termékei alapanyagul szolgálnak más építőipari termékek gyártásához. Sokszor szakértői kérdés az, hogy a másodlagos termékek gyártásánál használt technológia és alapanyag megfelelő-e, vagy pedig tényleg a gyár által biztosított alapanyag volt minőséghibás. Ez minden esetben bonyolult műszaki szakértői kérdés.

Egy német pláza építésénél történt, hogy az épület több tartógerendája összeroppant még annak átadása előtt. Jelentős összegű kártérítési igénnyel lépett fel a német fővállalkozó a gyárral szemben. Az ügyben szakértői vizsgálatok állapították meg, hogy a betonfeszítő pászma nem megfelelő technológiai eljárással

lett darabolva és a betonba építve, továbbá a beton összetétele sem felelt meg a műszaki előírásoknak.

5. Konfliktuskezelési lehetőségek a gyakorlatban

A korábban ismertetett tipikus konfliktushelyzetek megelőzésére, illetve feloldására különféle technikákat alakított ki a gyakorlat, amelyek részben direkt (pl. hitelbiztosítási szolgáltatás), részben indirekt módon (pl. vevőtálalkozó) szolgálják a lehetséges konfliktushelyzetek elkerülését, illetve feloldását.

5.1. Szerződésen kívüli lehetőségek. A jogi konfliktus helyzetek elkerülésének egyik megoldása a gyakorlatban, a biztosítási piacon megjelenő *hitelbiztosítási szolgáltatás*. Magyarországon magán és állami hitelbiztosítók kínálnak ilyen szolgáltatásokat. A jelenlegi gyakorlat azt mutatja, hogy a nemzetközi piacon résztvevő gyártók többsége csak olyan partnernek szállít, aki követelésbiztosítási minősítéssel rendelkezik. Vagyis hitelbiztosító- követeléskezelő céggel kötött szerződés alapján ez a hitelbiztosítási szolgáltatás védi a társaságot a vevői fizetésképtelenség okozta veszteségtől. Ezekre a szerződésekre jellemző, hogy a hitelbiztosítók, különösen igaz ez a magánbiztosítókra, meghatározzák a biztosítható országrelációkat, egyedi limitek szerint minősítik a konkrét vevőket, kockázati biztosításra azonban nem vállalkoznak és az általuk kínált fedezet sem lépi túl a kintlévőség 80 %-át. A fizetés feltétele, hogy a beragadt számlához ne kapcsolódjon minőségi, teljesítési kifogás, tehát a követelés nem lehet vitatott.

A biztosítóval történő együttműködés nagyobb piacbiztonságot jelent a cég számára és segít abban, hogy peres eljárás nélkül a kintlévőségek jelentős része viszonylag rövid idő alatt megtérüljön. Ez az intézmény tehát egyfajta konfliktuskezelő szerepet tölt be úgy, hogy jogi kapcsolat csak az azt igénybevevő féllel áll fenn. A követelés annak engedményezése után a biztosítóra száll át és a jogérvényesítés kikerül a gazdálkodó szerv hatásköréből.

5.2. Ügynök által közvetített szerződések. Az európai piacon történő jelenlétet a különböző országokban működő kereskedelmi képviselők, ügynökök is biztosítják, akiknek fontos szerepük van az esetleges gazdasági konfliktusok kezelésében. Ők tartják a vevőkkel a közvetlen és személyes kapcsolatot, fontos a szerepük a szerződések előkészítésénél, a szerződési feltételek pontosításánál, vitás esetben pedig egyfajta közvetítő szerepet töltenek be. Különösen igaz ez a vevők kisebb reklamációs ügyeinek intézésénél, amit lehetőség szerint a helyszínen oldanak meg. A minőségi reklamációs ügyekben való döntés azonban nem az ő hatáskörük. A termékcsereiben, mely az építőiparban tipikusan újragyártást jelent, vagy a vételár visszatérítése tekintetében mindig a gyártó cég felső vezetése, tipikusan a kereskedelmi igazgatója dönt. A döntést mindig minőségi vizsgálat előzi meg. A helyszíni vizsgálat, laborvizsgálat, a döntés előkészítése mindig csapatmunka. A szakemberek az ún. selejtmentő értekezleteken rendezik a minőséghibás gyártással kapcsolatos konfliktusos kérdéseket.

5.3. Vevőtálalkozók, partnerlátogatások. A társaság illetőleg az anyacég *vevőtálalkozókat* is szervez, vagy részt vesz *nemzetközi vásárokon*. A találkozók nemcsak marketing célból, hanem a vevőkkel való jó kapcsolat kialakítása, a gazdasági és esetleges jogi konfliktus helyzetek kötetlenebb légkörben történő megvitatása, illetőleg a felvetődő egyéb problémák megismerése érdekében szerveződnek. A vevőtálalkozón túlmenően a gyár kereskedői önállóan vagy a külföldi ügynökökkel együtt időszakonként a fontosabb vevőket meglátogatják, ahol lehetőség van a konfliktusok kezelésére, illetőleg a már kialakult szerződési feltételek jövőbeni finomítására.

5.4. Szerződéses konfliktusok, jogérvényesítés. Jogi kockázatot, konfliktus helyzetet eredményezhet az eltérő nemzeti jogrendszerek, az esetlegesen eltérő kereskedelmi gyakorlat, szokások nem megfelelő ismerete, vagy azok szerződés részévé tétele. Fontos az, hogy maguk a kereskedelmi szerződések, megállapodások az esetleg eltérő kereskedelmi szokások folytán is, minél egyértelműbbek, lényegre törőbbek, lehetőleg pontosan megfogalmazottak legyenek. Fontos, hogy a mindkét fél által lényegesnek tartott szokások, eljárások képezzék csak a szerződés részét, kifejezetten utalva az addig alkalmazott, de a szerződés részét nem képező szokások kizárására.

A szerződések előkészítésekor rendszeresen előfordul, hogy a fővállalkozó a gyárral kötött szerződésben át akarja hárítani a minőséghibák tekintetében a felelősségét úgy, hogy a gyárral kötött szerződésben meghivatkozza a Megrendelője által, vele szemben érvényesített szállítási feltételeket és azok jogkövetkezményeit. A gyárnak nincs információja és nem is ismeri ezeknek a fővállalkozói szerződéseknek a tartalmát és feltételrendszerét, eredményt jelent, ha ennek tényét a fővállalkozó hajlandó a szerződésben elismerni.

A gyár a szerződéskötéseknél arra törekszik, ahol lehetséges a *magyar jog és a magyar bíróságok illetékessége* szerződési kikötésként szerepeljen. Ha a partner ezt kifogásolja és a saját nemzeti jogához ragaszkodik, úgy a Bécsi Vételi Egyezmény alkalmazása és választott bírósági eljárás kikötése jelent alternatívát a szerződések előkészítésénél.

Fontos szerepe van a szerződés előkészítése terén az *ajánlatadásnak*, az ajánlatok értékeléséhez szükséges információk rendelkezésre bocsátásának, annak érdekében, hogy minél kedvezőbb, a szállító érdekeit is védő rendelkezések kerüljenek be az adott szerződésbe. Ezek az ajánlatok, vagy rendelés visszaigazolások előszerződésnek tekinthetők, melyek szinte minden lényeges szerződési feltételt tartalmaznak, tipikusan a termékek minőségét, árát, szállítási paritást és határidőt, csomagolásra vonatkozó információt tartalmazzák, mellékelve a szállító által alkalmazott általános szállítási feltételeket is, mely sok esetben a jogi garanciát jelenti. A gyár *Általános Szállítási Feltételekkel (ÁSZF)*⁴ dolgozik és minden specifikáció a rendelés visszaigazolásban kerül rögzítésre, a keretszerződések pedig az általánostól eltérő, a felek által egyeztetett megállapodásokat rögzítik. E körben jogi konfliktusokat az egyszeri szállításra vonatkozó rendelések és azok visszaigazolása okozza annak ellenére, hogy a

⁴ Lásd: <http://www.drotaru.hu/ASZF20150501%20.pdf> (2018.12.12.)

rendelés visszaigazolások komplexek. A kommunikáció ugyanis e-mail útján történik. A jogérvényesítés szempontjából gondot jelenthet az, hogy egyes vevők bár nem kifogásolják meg, mégsem küldik vissza aláírva a gyár által alkalmazott Általános Szállítási Feltételek elfogadására vonatkozó jognyilatkozatot. A jogérvényesítésnek ez akadályát jelenti, hiszen a joghatóság és az alkalmazandó jog meghatározása jogbiztonságot jelent, melyet az ÁSZF rögzít. A gyár az ügynökök útján próbálja több-kevesebb sikerrel ezeket az ÁSZF-eket megismertetni a vevőkkel és az aláírt, megismert és tudomásul vett példányokat visszaszerezni. Itt azonban elválik a kereskedői és a jogi érdek, sokszor az értékesítés lehetősége felülírja a jogbiztonságot, bízva abban, hogy a teljesítés jogi problémamentes lesz.

A jogérvényesítés még a magyar jog alkalmazása és a magyar joghatóság elfogadása esetén is bonyolult eljárás. A magyar bírósági ítéletek a végrehajtás országában történő honosítása, a külföldi eljárási rend ismeretének hiánya miatt jelentős akadályokba ütközik. A végrehajtási eljárások pedig nagy százalékban eredménytelenek. A nemzetközi fizetési meghagyások kibocsátásánál pedig az átvétel megtagadása az, ami megakaszthatja az eljárás menetét.

6. Záró gondolatok

A konfliktushelyzetek az élet minden területén léteznek, egy-egy társaság életében elsősorban gazdasági, jogi és kommunikációs érdekek ütközése okoz megoldásra váró helyzeteket. A szerződéskötéseknél a jogi megfelelés biztosítása fontos szerepet tölt be. Cél, hogy ne legyen értelmezési vita a felek között, különösen a felek személye, a szerződés tárgya, a minőségi, fizetési és garanciális feltételek, a szerződési biztosítékok, lehetőleg a joghatóság és az alkalmazandó jog tekintetében. Nagyon fontos az, hogy maguk a kereskedelmi szerződések, megállapodások az esetleg eltérő kereskedelmi szokások folytán is, minél egyértelműbbek, lényegre törőbbek, lehetőleg pontosan megfogalmazottak legyenek. A partnerekkel való együttműködésnek és a személyes kapcsolatok ápolásának jelentős szerepe van a konfliktus helyzetek kezelésében, illetve azok megoldásában. Kiemelt jelentősége van továbbá a kereskedelmi képviselők, ügynökök kapcsolattartásának, a kereskedők személyes vevőlátogatásainak, illetve a nemzetközi vásárokon való részvételnek.

A gazdasági és jogi konfliktusok kezelése szempontjából fontos a felek közötti megfelelő kommunikáció biztosítása, mely jelenti az e-mail, telefonos elérhetőségen túl a tárgyalásos konfliktusmegoldás lehetőségét is. Fontos hangsúlyozni, hogy kiemelt szerepe van a konfliktushelyzetek feloldásában a kompromisszumkészségnek, azaz a felek egyezségekre való hajlandóságának. Végezetül meg kell említeni arra az esetre, ha nincs más lehetőség, a bírósági utat, a jogérvényesítés egyéb formáit, mint a választott bíraskodás intézményét, melyek keretén belül a felek a gazdasági és jogi konfliktusaik megoldását tőlük független, pártatlan fórum előtt, adott esetben szakértők igénybe vétele mellett biztosítani tudják.
