

rendőr karjelében bizva áthaladó gyalogost túlkölés és lassítás nélkül a mellékutcákból beforduló, behajtó autók lepik meg és ilyenkor nem lenne csodálatos, ha megzavarodásában nem a legcélszerűbb lépést tenné. Sz—i.

A gyárostól megszabott viszonteladói árnál olcsóbban eladni — tisztességtelen verseny.

I.

Élénk feltűnést keltett a közelmúlt napokban a Budapest Kereskedelmi és Iparkamara választott bíróságának ezt kimondó döntése.

A Tvt. 1. §-a jogi keretet ad: „üzleti versenyt nem szabad üzleti tisztességbe, vagy általában a jóerkölcsbe ütköző módon folytatni.“ E keretet tartalommal az élet felfogása tölti be. Az egyes esetekben a bíró fogja eldönteni, hogy a kereskedő versenye „az üzleti tisztességbe“ vagy pedig „általában a jóerkölcsökbe“ ütközik-e. A kettő nem mindig ugyanaz. Például esetünkben a *kereskedelmi tisztesség* kérdése, hogy az egyes kereskedők megtartsák a gyárostól megszabott viszonteladói árat, ne bontsák azt meg egymással versenyezve, mert eltekintve attól, hogy a kifejezetten, vagy a megszabott ár ismeretével és tudomásulvételével hallgatólag, a maguk részéről is elfogadott viszonteladói ár áttörésével szerződészegést követnek el a nekik eladó gyárossal szemben, — ezzel megkárosítják kereskedőtársaikat, akár azáltal, hogy őket is árrombolásra kényszerítik, akár azáltal, hogy vevőket vonnak el tőlük. Szemben áll ezzel a *jóerkölcsnek* az a kívánalma, hogy a nagyközönség minél olcsóbban juthasson beszerzéséhez.

Az ellentmondás azonban csak látszólagos, mert kétségtelen, hogy a kereskedelmi tisztesség feláldozásával a nagyközönségnek nyújtott előny csak pillanatnyi, és napjaink tapasztalata mutatja legjobban, hogy az így előnyt nyújtó kereskedő soká nem tarthatja magát és az ilyen eljárás későbbben annál nagyobb kár szülőoka lesz a közre nézve.

A Kereskedelmi és Iparkamara választott bíróságának fentidézett döntésében a kereskedelmi tisztesség és a jóerkölcsök magas szempontból való érvényesítését találjuk. Ezt az ítéletet kamarai választott bíróság hozta, amely összetételénél fogva laikus bíróság. Ugyanez az álláspont érvényesül azonban a Reichsgerichtnek 1928. október 26-án II. 27/28. szám alatt hozott ítéletében is. A német esetben a könyvkiadó perelt egy könyvkereskedőt, aki nem is közvetlenül tőle, hanem közbeeső harmadiktól, akinek személyét a perben meg sem állapították, vette a könyvet és a megszabottnál olcsóbban hozta forgalomba. A Reichsgericht indokolása elsősorban meg-

állapítja, hogy a Bürgerliches Gesetzbuch 137. §-ának 2. mondata alapján érvényes a gyáros és viszonteladó között létrejött az a kikötés, hogy utóbbi a megszábottnál olcsóbban nem árusíthat. Köztudomásúnak mondja ki továbbá, hogy az olyan könyvet, melynek bolti árát a kiadó megszabja, e bolti ár megtartásának kötelezettségével szokta a kiadó viszonteladójának eladni. Alperesnek tehát a konkrét esetben tudnia kellett, hogy a neki eladó közbenső harmadik személy szerződészegést követett el, amikor neki a megszábottnál olcsóbban adta el és illetve nem kötötte ki, hogy ő olcsóbban nem adhatja tovább, — ha alperes egyáltalán ilyen kikötés nélkül szerezte be a forgalombahozott könyvet. Azt az üzleti magatartást pedig, mely a saját, vagy harmadik személy szerződészegésének útján hoz árut forgalomba, a maga egészében nézve tisztességtelennek bélyegzi a Reichsgericht.

íjj. dr. László Árpád.

II.

A korai kapitalizmus a szabadversenyben éltető elemét, a termelés legbiztosabb regulátorát és irányítóját látta. A manchesteri liberalizmus ezen elvnek valóságos apoteozisa. Már a múlt század utolsó negyedében jelentkező tultermelési krízisek elkezdték döngetni ezen tétel korlátlan alkalmazásának alapjait. A huszadik század első negyede aztán kifejlesztette azokat az intézményeket, melyek a szabad verseny érvényesülését korlátozzák. A *kartelek* üdvös és káros hatásaikban kellően ismereteseek. Szemünk előtt azonban kifejlik egy újabb intézmény, amely anélkül, hogy a kartel szervezetét ölténé, hatásaiban hasonló, amennyiben szintén a verseny kiküszöbölését célozza.

Vannak ugyanis a gazdasági életnek olyan területei, melyen a verseny korlátozása kartelmegállapodással gyakorlatilag keresztülvihetetlen. Miként lehetne pl. egy ország piacának összes drogistái avagy vaskereskedői között az árak betartására hatályos kartelmegállapodást létesíteni? Hiszen a kartelek létrejöttének meg vannak a speciális előfeltételei: a szerződő felek aránylag szűk körében, egymástól nem aprólékosan különböző, kevésszámú árucikkek tekintetében vihető keresztül a kartelfegyelem és az ehhez szükséges ellenőrzés. A detailkereskedők ezreit kartelbe hozni talán még valahogy elképzelhető volna, de a megállapodás kijátszásának számtalan fogása ellen védekezni, ez megoldhatatlannak látszó feladat. Pedig a gyárosok rájöttek arra, hogy hiába alakítanak egymást közt kartelt és biztosítanak olyan árat, amely a termelési költségeikkel arányban áll, ha a vevők között, vagyis a kereskedelemben továbbra is dul a betegesen elfajult verseny. Ha e verseny folytán a kereskedők jelentékeny hányada fizetéképtelenné válik, ezen állapotnak legnagyobb vesztese

a gyáros, akinek a tönkrejutott kereskedő az áruval adós maradt. A termelő kartel tehát, amint annyira megerősödött, hogy saját szervezetét stabilnak tekinthette, azt tüzte ki céljául, hogy egészséges piacot teremtsen magának és a verseny elfajulását az egész vonalon megakadályozza. Nem nézte tétlenül, amint a kereskedő az ő bőrén akarja üzletét bevezetni azáltal, hogy ugyszólván haszon nélkül adta tovább az áruját és eközben a „nagy forgalom kis haszon” elvével vagy sikerült vállalkozása, vagy odaveszett a gyáros portékája, — hanem igenis *előírta a továbbeladási árat*. Ez természetesen csakis márkaárunknál volt lehetséges, ahol épen a jellegzetes csomagolás és a védjegy az áru azonosságának megállapítását és ezzel az eladási árak betartásának ellenőrzését lehetővé tette. A márka árucikkek azonban elég jelentékeny részét teszik az össz fogyasztásnak. Emlékezetes H. G. Wells leírása „*William Clissold*”-jában, hogy a múlt század derekán miként ment végbe az áruk *individualizálódása*. Addig tea, kávé, sósborszesz került forgalomba. Ebben a banális formában ezek az árucikkek azonban nem hathattak a vevő fantáziájára, tehát a modern termelés nagy inspirátora: a *reklám* így nem használhatta őket . . . Diszes köntöst adott rájuk, haugzatos névvel ajándékozta meg őket és így született meg az áruknak az az egyénisége, melyet aztán a reklám odavarázsolhatott minden uccasárokra és a transzparenszek vakító fényével, látó- és hallóidegeinknek a végsőig való provokálásával ránk otkrojár. A márkaáruk terjedése a modern termelés egyik jellegzetes jelensége, az ezzel kapcsolatos problémák tehát épen nem elszigetelt tünetei jogi és gazdasági életünknek.

A márkaáruk reklámjára fordított sokszor fantasztikus összegek a gyáros számára akként gyümöcsöztek, hogy a publikum bevásárlásainál tényleg kereste az illető márkát, a kereskedőnek, tehát, ha vevőit elveszteni nem akarta, a különböző bevezetett márkákat feltétlenül raktáron kellett tartania.

Ez a körülmény már egymagában bizonyos fölényt biztosított a gyárosnak a kereskedővel való viszonylatában. Ha pedig a hasonló árucikkeket különböző márkák alatt előállító gyárosok között kartelmegállapodás jött létre, de sokszor anélkül is, akkor a *kereskedőnek előírták a továbbeladási árat*. Ezen a ponton megy át e tisztán gazdasági művelet a *jogkérdések területére*. Ha ugyanis a kereskedő nem tartja be az előírt továbbeladási árat, akkor az így keletkező vitát már a jogásznak kell eldönteni.

Magánjogi szempontból a kérdés igen egyszerű. Ha kereskedő kötelezte magát az előírt árak betartására és ennek dacára olcsóbban árusított, akkor a szerződészegés egészen nyilvánvaló és be kell állani az erre az esetre kikötött sznk-

cióknak is. E szankció lehet kötbér fizetése, de lehet *bojkott* is, ha a gyáros és a vele (akár kartelmegállapodás értelmében, akár anélkül) szolidárisan eljáró többi termelő megtagadja az áruk kiszolgáltatását az illető kereskedőnek. Ezen magánjogi szempontból aggálytalanak látszó lépések azonban a bíróságokat mégis nehéz helyzet elé állítják. Végül is arról van szó, hogy a bíróság az állam hatalmát arra használja fel, hogy lesujtson arra a kereskedőre, ki ugyanazt az árut *olcsóbban* juttatja a fogyasztónak egyszerűen azért, mert megelégszik *kisebb kereskedői haszonnal*. Mert igaz ugyan, hogy kötelezte magát arra, hogy a magasabb árat betartja, de hatályos kötelem keletkezhetik-e *kényszerhelyzetben*? A kereskedő pedig egykönnyen igazolni fogja a konkrét esetekben a kényszerhelyzetet, mert be fogja bizonyítani, hogy ha alá nem vetette volna magát a gyárosok kartelje előírásának, akkor becsúkhatta volna azonnal üzletét, mert sehonnan árut szerezni nem tudott volna.

Ezzel szemben figyelembe veendő a következő: Az elképzelhető, hogy valamely kartel eladási árait méltánytalanul felhajtja, de mi érdeke fűződne ahhoz, hogy a polgári hasznót messze meghaladó nyereséget biztosítson a közvetítő kereskedelemnek, tulzott *továbbeladási árak* megszábasával? A gyárosnak csak a kereskedő polgári haszna az érdeke, ha ennél kevesebbet engedélyez; akkor más hasonló márkaáru eladását a kereskedő jobban fogja felkarolni; ha pedig túl magas kereskedői hasznót kalkulál, akkor a publikum előnyben fogja részesíteni a versenymárka jutányosabb árait. Felesleges tehát a továbbeladási árban foglalt kereskedői hasznót a *közérdek* szempontjából vizsgálat tárgyává tenni, mert elég erős és egészséges önműködő erők szabályozzák azt. Ha pedig kikapcsoljuk a közjogi elemet, akkor marad a magánjogi álláspont, mely szerint a szerződészegés megtorlandó.

Jelen fejtegetésünknek egy nemrégiben felmerült konkrét eset kölcsönöz aktualitást. Összes lapjainkat bejárta a budapesti kereskedelmi kamara választott bíróságának ítélete abban a perben, melyet a *Lever Brothers Ltd* világon-szern magyar leányvállalata indított két pesti drogista ellen azon a címen, hogy olyan közismert márkaárukat, miként a *Lux*, *Sunlight*, *Rinso*, *Vim* mosószerek tekintetében az előírt továbbeladási árat nem tartották be. A pert megelőzőleg a gyár mindent elkövetett, hogy a drogistákat magatartásuk megváltoztatására bírja. Így alkalmazták a bojkottnak azt az óvatos formáját, hogy értesítette az összes nagykereskedőket, hogy a két kérdéses cég kiszolgálását a gyár magának tartja fenn. Egyben keresetet indított ellenük a kereskedelmi kamara választott bírósága előtt annak kimondása iránt, hogy *márkacikkek előírt árának be nem tartása* tisztesség-

telen versenyt képez. Alperesek védekezésének lényege az volt, hogy árujukat nem felperestől, tehát egyenesen a termelőtől, szerzik be és így ők kötelezettséget sem vállaltak vele szemben az árak betartására. A választott bíróság azonban a német kartelbíróság álláspontjával és érvelésével ennek dacára felismerte a tisztességtelen verseny kritériumait, mert alpereseknek tudomásuk volt a szigoruan előírt ákról, melyet a szerződésű versenytársaik betartani kötelesek, ezekkel szemben tehát tisztességtelennek minősül, ha alperesek ezen árnál alacsonyabb színvonalon adták a portékát.

Dr. Kelemen Sándor.

3 hónap alatt elfogyott az első kiadás és most jelent meg bővített új kiadásban

Térly:

Igazságügyi Zsebtörvénytár

Az összes igazságügyi
törvények és fontosabb
rendeletek gyűjteménye
EGY KÖTETBEN
1398 oldal 2784 hasáb.

Legfinomabb papíron nyomva. Jól olvasható szabad szemmel és a zsebben könnyen elfér.
Ezen új kiadásban *részletes* betűsoros tárgymutató és betűsoros tartalommutató van.

Bolti ára egész bőrbe kötve 40 pengő.

Vékonyabb papíron egész bőrbe kötve 45 pengő.

Tartalma:

104 igazságügyi törvény és 86 rendelet, valamint a

Magánjogi Törvénykönyv

javaslatának teljes szövege.
Megrendelhető 4.— pengős havi részletfizetésre.