

GULYÁSNÉ DR. CSEKÓ KATALIN PHD*
Free on board – kérdőjelek az INCOTERMS
szokványban

FREE ON BOARD – QUESTION MARKS IN INCOTERMS

This paper has got the aim to present the most frequently used Incoterms clause: “Free on board” in its complexity. This analyze has focused on the „history”, that means the three development stages of „f.o.b. contract”, and has observed the rights and obligations of the parties originating from this model-contract. The need of clear and precise definition of duties of the involved parties (carrier, shipper, and vendor) has lead to several judgments, dominantly before English Court of Appeal, but the „soft law” Incoterms has tried to standardize the common practice and to set the different application of this delivery term into harmony. This paper has pointed out to the interdependencies of FOB and letters of credit, based on concrete cases, citing famous decisions.

A nemzetközi kereskedelem alapelve legkifejezőbbben egy híres angol mondásban jut érvényre: mindenkitől, aki a külkereskedelemben lép, joggal várható el, hogy érdekeivel tisztában legyen. Az Incoterms alapos ismerete egyike a megkövetelt tudásanyagoknak. A gyakorlatot szemlélve azonban tapasztalható, hogy bár a kereskedők, szállítványozók, fuvarozók az egyes paritásokat nap mint nap használják, azok belső összefüggéseit mélységükben nem értik. A jelen értekezés célja, hogy a nemzetközi ügyletek leggyakrabban használt klauzuláját: „Free on Board” paritást, a maga fejlődéstörténeti teljességében (bírói ítéletek tükrében) úgy mutassa be, hogy a jelenlegi FOB szokvány belső ellentmondásai, és szabályozási hiányosságai is feltárási-
ra kerüljenek.

A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara (ICC) 2011. január elsején lépteti életbe a megújított Incoterms 2010 szokványát, amely az egyes szállítási klauzulák, de különösen a FOB, és a CIF parítások esetében tartalmaz nagy horderejű változásokat. A FOB szokvány tartalmának megértése azonban nem képzelhető el a „jogelődjét” jelentő f.o.b.¹ szerződés egzakt tartalmának meghatározása nélkül.

A „f.o.b. contract” elemzését a legnagyobb hatást kiváltó, és egyben a legtöbbször idézett bírói döntéssel célszerű kezdeni, amely a *Pyrene Company Ltd. vs. Scindia Steam Navigation Company* peres ügyében született 1954-ben, DEVLIN bíró elnöklése alatt.

1948-ban az indiai kormány képviseletében az Indian Store Departement mint vevő adásvételi szerződést kötött a Pyrene Company Ltd. társasággal mint eladóval hat darab tűzoltókocsi szállítására, f.o.b. London paritáson.

A szerződő felek megállapodása szerint:

* BGF Külkereskedelmi Kar, Nemzetközi Kereskedelem és Logisztika Intézeti Tanszék, főiskolai docens.

¹ Különbséget kell tenni az angol kereskedelmi, és jogi gyakorlatban kialakult f.o.b. szerződés, és a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara által az INCOTERMS szokványban közzétett FOB szokvány között: nem tartalmukat, hanem „eredetüket és erejüket” illetően. Az angol tengeri szállítási gyakorlatban kialakult f.o.b. szerződés az egész világon elterjedve, nemcsak a FOB szokványt hívta életre, hanem szinte teljes mértékben meg is határozta annak szabályrendszerét.

- a szerződéses ár tartalmazza a dokkból való kiemelés és az egyéb kikötői költségeket;
- a vevő köteles az áru elhajójására megkötni a tengeri fuvarozási szerződést;
- bármely tétel le nem szállítása esetén, a hiányzó berendezést, az eladó köteles a saját költségére pótolni, de ha ez nem lenne lehetséges, akkor a már kézhez vett ellenértéket köteles visszaszolgáltatni;
- a vevő vállalta, hogy bizonyos okmányok, így különösen a számla, ill. a mate's receipt kézhezvételét követően 21. napra teljesít fizetést;

A szerződés úgy rendelkezett, hogy az áru feletti tulajdonjog és ezzel együtt a [fuvarozás során felépíthető] kockázatok viselésének terhe mindaddig az eladót terheli, amíg az adott árutétel a hajó fedélzetére nem ért. A szerződés alapján az eladó megkezdte az áru gyártását, majd 1951-ben értesítést kapott a vevőtől, hogy az elkészült árukat a londoni kikötő „Royal Albert Dock”-jába szállítsa le, Bombaybe történő elfuvarozás céljából.

A vevő a „Jal-Azad” hajót jelölte meg szállító hajóként. Az eladó az árut a megjelölt dokkba szállította, és ott átadta a „Port of London Authority” képviselőjének.¹ Ezt követően a vevő által megbízott hajóstársaság (a Jal-Azad hajó tulajdonosa), a Scindia Steam Navigation, a rakományt dokkból a kisegítő hajóra rakta, majd hajó oldalához szállította. Amikor azonban az árut a hajóba kívánta volna rakni, a felemelés során, a hajó csigasorának hibája miatt a rakomány visszahullott a kisegítő hajóra, és megsérült. A keletkezett kár értéke 966 angol fontra rúgott. A hajóstársaság a felelősségét elismerte, de arra hivatkozva, hogy őt a Hágai Szabályok alapján ún. korlátozási jog illeti meg, mindösszesen 199 angol font értékben ajánlott kártérítést² az eladónak. A Pyrene Company Ltd. nem fogadta el a felajánlott kártérítést, sem annak joglapját (azaz a Hágai Szerződést), és „szerződésen kívül okozott kár” jogalapjára hivatkozva a teljes összeg megtérítésére nézve pert indított.

Ez az ügy azért érdemel megkülönböztetett figyelmet, mert az eljáró bíró ítéletének indoklásában először a f.o.b. szerződések típusait definiálta, és ennek tükrében elemezte a résztvevő személyek: az eladó, a vevő (mint „shipper”, azaz fuvaroztató) és a hajóstársaság („carrier”, azaz fuvarozó) egymás közötti kapcsolatrendszerét.

A Pyrene ügy azonban túlmutat a f.o.b. szerződések egyszerű kategorizálásán: igazi problematikája a következő izgalmas kérdések mentén rajzolódik ki:

- 1) Tartalmát tekintve milyen jogviszony keletkezik egy f.o.b. eladó és a berakodást végző hajóstársaság között?
- 2) A Hágai Szabályokat kell-e alkalmazni a berakodás folyamatára is, miközben azok elsődlegesen a fuvarszerződéssel lefedett tevékenységekre vonatkoznak?³
- 3) Mely időtartamot, illetve fizikai folyamatokat fedd le ténylegesen a „bill of lading”, mint fuvarszerződés?
- 4) Ha az eladó köteles megszervezni az ún. „on board” berakodást, vevő érdekében, és nevében eljárva: milyen jogviszony keletkezik a két fél között?
- 5) Válthat-e az eladó az f.o.b. szerződések alapján a „bill of lading”, mint a fuvarszerződés részes felévé?

¹ Már ezen a ponton fontos felhívni a figyelmet arra, hogy a londoni kikötőben az áru mozgatásával kapcsolatos feladatokat csak a Kikötői Hatóság engedélye és felhatalmazása alapján lehetett végezni. Ilyen engedélyt a berakodó hajók, ill. hajóstársaságok kaptak. A dokkból való kiemelésre, és a hajó oldalához való szállításra külön és egyedileg (más személlyel csak erre a feladatra) szerződni nem lehetett.

² 1924. évi Brüsszeli Egyezmény (közismert nevén: Hágai Szabályok) 4. cikkely 5. bekezdés.

³ Hágai Szabályok 1. cikkely "Carriage of goods" covers the period from the time when the goods are loaded on to the time they are discharged from the ship."

6) Ha az áru sértetlenül érkezik a hajóra, milyen jogi aktushoz köthető a tulajdonjog átszállása?

Mielőtt DEVLIN bíró a fenti kérdéseket a maguk teljességében áttekintette volna, úgy találta a leghelyénvalóbbnak, hogy ha a f.o.b. szerződés kialakulásának folyamatát végiggondolja.

1. A „klasszikus f.o.b. szerződés

A f.o.b. ún. klasszikus típusa első ízben az 1913-as *Wimbley, Sons & Co. vs. Rosenberg & Sons* perben mutatkozott meg letisztult formában. A per alapját képező ügyletben a „vevő kötelezettsége az volt, hogy megnevezze a hajót, míg az eladó vállalta, hogy az árut »on board« rakja a vevő költségére és megszerzi a tengeri hajóraklevelet olyan feltételek szerint, amelyek a kereskedelemben szokásosak.”

Az ún. klasszikus vagy másnéven „strict” f.o.b. szerződés alapján a tengeri hajóraklevelet, a hajóstársaság – fő szabály szerint – az eladó nevére és rendelkezésére (to the order of ...[eladó]) állította ki. Az eladó az áru tulajdonjogát a B/L forgatásával ruházta át, általában a megfelelő ellenérték egyidejű megfizetése mellett, a vevőre. Ily módon az eladó a fuvarozási szerződés közvetlen szerződő felévé vált, legalábbis addig, amíg kiváltotta a „bill of lading”-et.

Valószínűsíthető, hogy az ún. klasszikus f.o.b. típus azon a feltevésen alapult, hogy a megnevezett hajó hajlandó lesz bármely árut a fedélzetére venni, vagy legalábbis azt a rakományt, amelyet „lejelentettek” a számára. A „klasszikus” vagy „szigorú” (strict) f.o.b. szerződés teljes mértékben összhangban állt a mögöttes angol joggal, mely szerint az áruval kapcsolatos bármely kárveszély csak a tulajdonjoggal együtt szállhat át.

A „free on board” klauzula eredeti formájában így nem szakítja el egymástól a fuvarozás során bekövetkező károkért való felelősséget, az alapul szolgáló tulajdonjogtól, hanem épp ellenkezőleg, azt egy okmányban: a „bill of lading”-ben egyesíti.

DEVLIN bíró által definiált ún. klasszikus f.o.b. gyökerei egészen az 1812. évi *Wackerbath vs. Masson* ügyig nyúlnak vissza, amelyben az eljáró bíró azt rögzítette, hogy az eladó nem köteles az árut a vevő kezébe adni, hanem azt egy idegen („foreign”)¹ hajóba kell rakodnia, melyet a vevő köteles megnevezni.

2. Az ún. kiegészített f.o.b. típus

DEVLIN bíró az ún. f.o.b. additional típust határozta meg második formaként, amelyben a fuvarszerződést (és gyakorta a biztosítási szerződést is)² is az eladó köti meg a vevő nevében és költségére eljárva. Amikor az eladó a hajóstársasággal, a

¹ E konstrukció a cukorkereskedelem történetére vezethető vissza. A XVIII.- XIX. századi cukor kereskedelemben az eladó a hajóját, mint úszó raktárat használta, azaz az árut „ex Ship” értékesítette. Amikor a vevő az árut megvette, akkor az eladót, most már, mint hajóstársaságot bízta meg az áru elfuvarozásával. Később az eladó „raktárként” már idegen hajót bérelt: innen származik a foreign szó, így amikor a vevő megvásárolta a rakományt, akkor egy idegen hajó tulajdonosával kötött fuvarozási szerződést.

² Ez a típus nagyon hasonlít a c.i.f. szerződéshez. Az „*El Amria vs. Minia*” (1982) ügyben az angol fellebbviteli bíróság is úgy foglalt állást, hogy a f.o.b. additional az ún. klasszikus továbbfejlesztett változata. A c.i.f. konstrukcióval szembeni különbsége kizárólag abban a tényben ragadható meg, hogy ilyen esetekben a vételár nem tartalmazza a fuvar-, ill. a biztosítási költséget, mert azokat az eladó és a vevő az alapügylettől elszakítottan külön rendezik. (Pl. a vevő megelőlegezi.)

vevője nevében szereződött, akkor a vevő közvetlenül és azonnal a fuvaroztató azaz a „sipper” pozíciójába került, és ennek következtében a „bill of lading”-et is a vevő rendelkezésére állították ki (to the order of[vevő]).

E konstrukció alapján két kérdés igényel mélyebb vizsgálatot: az első azt kívánja tisztázni, hogy létrejön-e, és ha igen milyen jogviszony az eladó és a vevő között a tengeri fuvarozási szerződés megkötése során.

DEVLIN bíró értelmezése szerint ilyen esetben az eladóra úgy kell tekinteni, mint aki a vevő megbízottjaként¹ jár el, és ebbéli felhatalmazottságában ad utasítást a hajóstársaságnak. Ha a hajóstársaság a kapott utasítást jogszerűen akarja végrehajtani, akkor „implicite” azt kell föltételeznie, hogy a vevőnek az árura nézve akceptálható jogalapja létezik.²

A második kérdés arra vonatkozik, hogy vajon bírhat-e egy olyan vevő „akceptálható joggal”, aki még nem fizette meg az áru ellenértékét. Ha ugyanis a vevő fizetés nélkül jutna a „bill of lading” birtokába és a „to the order” kitétel miatt az áru tulajdonába is, akkor azt – a jog szerint – nem lehet jóhiszemű eljárásnak tekinteni. A gondolatsort folytatva az is belátható, hogy ha a vevő már a szerződéskötés időpontjában is ilyen szándékkal akarná az áru tulajdonjogát³ megszerezni, akkor ezzel a magatartásával nem az adásvételi szerződést sértené meg, hanem a polgári jog alapvetését⁴: és ennek következtében a felek között semmiféle érvényes szerződés nem jönne létre.

Ez a kedvezőtlen és egyben bizonytalan szituáció csak úgy oldható föl, ha a felek bekapcsolnak egy „bizalmi kezét”: a bankot, és a „bill of lading”-et eleve bemutatóra (to the bearer) állítják ki, vagy második alternatívaként, a hajóstársaság először az eladó rendelkezésére állítja ki, majd az eladó azt üresen forgatva adja át a banknak, az áru ellenértékének egyidejű megfizetése mellett.

A f.o.b. második típusában ily módon megjelenik egy új szereplő: a „bankár”, akinek a szemében a „bill of lading” értékpapír jellege bír kiemelt jelentőséggel. Egy 1923-ban készült tanulmányban, GUTTERIDGE professzor a következő módon világít rá a „bill of lading” (B/L), mint az árut dologi jogi értelemben megtestesítő értékpapír jelentőségére: *„Bár a bankárok kötelezettségvállalásai különféle formát öltenek, de azok alapvetően a bankár által adott azon ígéreten alapulnak, hogy [a bankár] elfogadja és kifizeti az exportőr által reá intézvényezett váltót, feltéve, hogy az exportőr, az árut megtestesítő „bill of lading” formájában, biztosítékot ad a bankárnak. A tranzakciónak ezt a formáját meg kell különböztetni attól, amikor a bankár az importőrnek a „bill of lading”-re vezetett zálogjog fejében és ellenében ad előleget.”*

GUTTERIDGE professzor ezt követően ismerteti az ún. „commercial letter of credit” kifejlődését, majd leírja annak működési folyamatait. Magyarozatából a következő okfejtés érdemel kiemelt figyelmet, elsődlegesen a „bill of lading” kiállításával kapcsolatban.

„...[a commercial letter of credit-ben] a bankár arról informálja az exportőrt, hogy a bankárra intézvényezett váltóját honorálni fogja, feltéve, hogy azt a szükséges hajózási okmányok is kísérik, melyeknek olyan formában kell lenniük, hogy

¹ Az angol jog ebben az esetben „contract of agency”-t említ, mely azonban a „kontinentális asszociáció” miatt nem ügynöki szerződésre utal, hanem megbízásra.

² Ezt az alkalmazandó jog el is ismeri azzal, hogy megengedi, hogy a vevő az eladó tulajdonát képező, ergo idegen áru fölött diszponáljon; A helyzet pikantériája éppen az, hogy a vevő mindezt úgy teszi, hogy az érdekében éppen az eladó jár el.

³ A fentiekben leírt módon csupán a B/L-re, mint értékpapírra alapozva, fizetés nélkül.

⁴ A jóhiszemű eljárás, az együttműködési kötelezettség elvét.

azon a bankár könnyűszerrel rendelkezési jogot szerezhessen, ha ezt a biztosítékot érvényesíteni akarja....ennek megfelelően az exportőr megszerzi a B/L-t, amelyet vagy a saját vagy a bank rendeletére állít ki!.....Ha a saját rendeletére állítja ki, akkor az áru ellenértékének kifizetése céljából azt a bankárra forgatja...”

Továbbá: „Az exportőr eladhatja a váltót a fuvarokmányokkal együtt...ebben az esetben mind a váltó, mind a fuvarokmány nem szólhat egy meghatározott személy rendeletére, annak »to the order of ... (üresen forgatva)« vagy »to the bearer« (bemutatóra szólóan) kiállítva kell megérkeznie a negociáló »exchange house«-hoz, amely a bankár vállalásának erejében bízva megvásárolja az okmányokat oly módon, hogy követelését a »bill of lading«-gel biztosítja.”²

3. A „vegyes vagy a szokvány szerinti³” típus

A harmadik típusban a vevő köti meg a tengeri fuvarozási szerződést, illetve a vevő bízza meg az ügynökét/szállítmányozóját, hogy az a javára és a nevére foglalja le a szükséges hajórakteret. Ha a vevőnek a fuvart előre kell kifizetni, akkor mindenképpen ez a legkényelmesebb megoldás. A foglalást követően, az ún. „booking note” birtokában vevő megnevezi a hajót, majd az eladó az árut „on board” berakodja. A hajóstársaságtól az eladó „mate’s receipt”-et kap, majd ezzel az okmánnyal a vevő szállítmányozójához (brókeréhez) fordul a „bill of lading” kiváltása céljából.

E konstrukcióban a vevő „ab initio” válik a tengeri fuvarozási szerződés részévé, ugyanakkor az eladó oldalán továbbra is fennáll az a veszély, hogy az áru tulajdonjogáról (a B/L hiányában) de facto ingyen lemond.

A *Pyrene vs. Scindia* perben a f.o.b. szerződés harmadik típusa azonosítható. Az Indian Store Departement mint vevő a Bahr, Behrend & Co. céget bízta meg a hajóter lefoglalásával, mely társaság mint bróker egyszerre látta el mind a hajóstársaság, mind a vevő képviselőjét.

A Bahr, Behrend & Co. 1951. március 29-én foglalta le a Jal-Azad gőzhajót. A vevő (a szokásos vállalati gyakorlatnak megfelelően) saját maga állította ki a „bill of lading”-et olyan speciális formában, hogy az megfeleljen az indiai hatóságok előírásainak, majd kitöltve megküldte a szállítmányozójának. Ez az eljárás évek óta gyakorlat volt a felek között, így a Bahr, Behrend & Co. munkatársai a B/L-t csupán csak leellenőrizték, majd azt „as an agent of master”⁴ aláírással látták el.

Az eset további érdekessége, hogy a „bill of lading”-et a Bahr, Behrend & Co. csak akkor látta el az „on board” bélyegzővel, amikor a hajó már elhagyta a kikötőt.

¹ Az 1923-as értekezés mintaként a következő „commercial letter of credit” revocable or unconfirmed¹ szöveget is közreadja: „Uraim – Értesítjük Önöket, hogy a Banque de l’Est, Warsaw-tól kapott távirati értesítés alapján az Önök javára 21 620 angol font kreditet nyitunk a Stubieccki and Felsze, Warsaw számlájára, amely igénybe vehető az Önök bankunkra intézvényezett váltója alapján, amelyet számlának és a „bill of lading”-nek kell kísérsnie, melyet teljes szettben a Lloyds Bank Ltd. rendeletére kell kiállítani.”

² Az ún. commercial letter of credit, a jelenleg használt okmányos meghitelezés (UCP 600 szokvány) elődje. Guttridge professzor leírása rámutat a „negociálás” eredeti értelmére is: amely a bankárra intézvényezett váltó, és a fuvarokmányok forgatását jelenti; Az ún. commercial letter of credit az I. világháború után, az USA-nak a világkereskedelemben való bekapcsolódása miatt (az „ismeretlen, távoli és megbízhatatlan” vevők) indult el hódító útjára.

³ Ez utóbbi nevet a cikk szerzője adta a 3. típus jellemzőiként és egyúttal azt is jelezve, hogy ebben a megoldásban ér össze a f.o.b. contract és az Incoterms szerinti FOB.

⁴ A mai napig az akkreditívok gyakorlatában ez az aláírás a megkövetelt. Lehet még: as an agent of captain.

Mindez a Port of London speciális kikötői gyakorlatával is párosult, amely megkövetelte, hogy bármely, a rakománnyal kapcsolatos feladatot, így különösen a dokkból való kiemelés, a hajó oldalához való szállítást stb. csak erre felhatalmazott személyek láthatnak el: konkrétan azok a hajóstársaságok, akiknek a hajójára az adott árutételt be kell hajóznia.

Egy „bill of lading”-et érintő jogvita esetében mindezek alapján külön mérlegelés tárgyát képezi, hogy vajon a kikötői szokásjog, a tengeri fuvarozási szerződésre irányadó hazai jog¹, az alkalmazandó nemzetközi jog², az INCOTERMS, vagy maga az adásvételi szerződés élvezzen-e prioritást.

A perben a hajóstársaságot képviselő ügyvédek úgy érveltek, hogy a „bill of lading” kiállítására egyrészt azért kell a Hágai Szabályokat alkalmazni, mert nemzetközi fuvarozásról van szó, másrészt, mert a Port of London gyakorlata alapján a berakodásra mint egységes folyamatra kell tekinteni. Ha a berakodás folyamata nem bontható részekre (azaz elkülönült vevői és eladói teljesítésekre), akkor a dokkból a kishajóig, illetve a kishajóból a hajótestbe való szállítási folyamatára is a Hágai Szabályok vonatkoznak. A Hágai Szabályok azonban 200 angol fontban szabják meg a „carrier” által fizetendő kártérítés felső határát.

A felperes Pyrene Company Ltd. álláspontja ezzel szemben az volt, hogy közte és a hajóstársaság között semmiféle jogviszony nem jött létre. Érvelésük szerint a Hágai Szabályok csak a B/L-re, mint fuvarszerződésre és csak azokra a folyamatokra és eseményekre korlátozódnak, amelyek az áruval a hajó korlátját követő áthaladás után történnek. Így a Scindia Navigation Company a kártérítési korlátozást kizárólag a vevővel (mint a fuvarszerződés részes felével) szemben érvényesíthetné, de vele, mint eladóval szemben, a kártérítési felelősségét a szerződésen kívül okozott kártérítés szabályai szerint kell megítélni.

DEVLIN bíró a felek érvelésének meghallgatása, és az eset összes körülményének feltárása után a jelen lévő ügyvédeknek azt a rendkívül izgalmas kérdést tette föl, hogy amennyiben a vevő által leszerződött hajó anélkül hajózna el, hogy az árut felvette volna³, miközben az eladó készen állt a berakodásra, akkor ezt a helyzetet az eladó rovására kell-e írni.⁴

A nemleges válasz megindokolásához DEVLIN bíró a tengeri szállítás folyamatát, azt a fizikai folyamatot, amelyet a szerződő felek a „contract of carriage by sea” szerződéssel fednek le, és amely fizikai és jogi valóját a „bill of lading”-ben nyeri el, időben három részre osztotta:

- a szárazföldi szállítás időszakára;
- a tengeri szállítás periódusára, amely
- újból egy szárazföldi szállítás periódusával zárul.

„Az a gondolat, hogy a szállítás fizikai folyamatait a hajó korlátjánál megbontsuk, nem általános elv. Például nem alkalmazható Skóciában. ... Sokkal inkább ésszerű úgy olvasni a Hágai Szabályokat, mint amelyek a berakodás, illetve a kirakodás folyamatát egységes folyamatként (»single operation«-ként) veszik fi-

¹ Pl. Act of Carriage by Sea 1906.

² Hágai Szabályok, Hamburgi Szabályok, vagy 2010-től a Rotterdami Szabályok.

³ Utalni szeretnék a suitable, ill. az effective ship problematikájára, amely később kerül kifejtésre.

⁴ „If the ship sail off without loading the goods the plaintiffs are in breach of their contract of sale: have they no redress against the ship? A bíró talányos kérdése arra utal, hogy ilyen esetben az eladó közvetlenül a hajóstársaság, és közvetve a vevő szerződésszegésének következményét is köteles viselni. Mindezen veszélyek tükrében a jelenlegi INCOTERMS klauzulák közül egy sem ajánlható: sem a FOB, sem a FAS; helyette célszerű lenne bevezetni az Ex Dock nevű új paritást.

gyeembe. Kétségtelenül, elméletileg lehet úgy olvasni a I. cikkely e) bekezdését, mint ami a rakodás befejezésétől a kirakodás befejezéséig tart.¹ Ez az elméleti értelmezés azonban abszurd. ... Ha a berakodás a Hágai Szabályok értelmében nem a hajó korlátja előtt kezdődik, akkor az érvelés azonossága alapján a kirakodásnak a hajó korlátjánál kell befejeződnie.² ... A rakodás folyamatának két részre bontása sokkal inkább megfelel a rakodás „antik” módjának ... a hajó korlátja sokat veszített a XIX. századi jelentőségéből. ... A Hágai Szabályok II. cikkelyének b) bekezdése kimondja, hogy [az Egyezmény szabályai] olyan szállítási szerződésekre vonatkoznak, amelyeket »bill of lading« fed le. A »lefed« szó azt ismeri el, hogy a szállítási szerződést mindig hamarabb kötik meg, minthogy a szállítási szerződés feltételeit tartalmazó »bill of lading« kiállításra kerülne ... [amelyet] gyakran csak akkor állítanak ki, amikor a hajó elhajózott, és ha az adminisztratív munka felhalmozódik a hajóstársaság ügynökénél, akkor több napig is késedelmet szenvedhet a »bill of lading« kiállítása.”

A bíró a fenti érveléssel nem a kikötői szokásjog „magasabbrendűsége” mellett tett hitvallást, és nem is annak elsőbbségét ismerte, hanem azt az általános vélekedést vette el, amely a Hágai Szabályok alkalmazását akarta korlátok közé szorítani. A f.o.b. szerződés tekintetében azonban a bíró véleménye azt is eredményezte, hogy az ún. affreightment³ tárgyában vevő, illetve az eladó közötti feladatelhatárolások értelmüket veszítették.

A fentiekkel összefüggésben célszerű megvizsgálni a hajóstársaságnak az árura vonatkozó jogát is. Amikor a hajóstársaság az árut, a dokkból, abból a célból emeli ki, hogy azt a hajóra szállítsa: ezt csak az áru tulajdonosának felhatalmazása alapján teheti. A „carrier” tevékenységét így nem lehet másképp értelmezni, mint egy olyan személy cselekményét, aki az áru tulajdonosának megbízásából, annak megbízottjaként jár el.

DEVLIN bíró így folytatja a magyarázatát: „[A hajóstársasággal] az eladó a vevő javára szerződik, amikor az »affreightment«-re köt szerződést. Elméletileg nem okoz nehézséget a fenti koncepció alkalmazása f.o.b. vevő esetében sem....E kérdés azonban mélyebb vizsgálatot igényel. ... A jelen esetben [Pyrene vs. Scindia] a felek úgy kötöttek szerződést, hogy a szállítás a vevő feladata, akinek megfelelő időben értesítést kell küldenie az eladó részére arról, hogy mikor és melyik hajóra kell szállítani. ...Amikor a fuvaroztató-vevő kiváltja a »bill of lading«-et, akkor azonban már az áru tulajdonosává is vált. De a vevő a jelen esetben még nem volt az áru tulajdonosa, és azt nem is akarta megszerezni az előtt, hogy a szállítási szerződés életbe lépett volna, így a vevő a jelen esetben az eladó megbízottjaként tevékenykedett. ...Nem szándékozhatott másképp eljárni, hiszen egyébként [rosszhiszemű] szándéka az eljárásban kezdettől fogva jelen lett volna. Vagy megbízottnak (ügynöknek) nyilvánítja magát, vagy rosszhiszeműnek.”

¹ „Carriage of goods” covers the period from the time when the goods are loaded on to the time they are discharged from the ship.

² Az eljáró Devlin bíró érvelése szerint, a szállítás folyamatát egységes egészként célszerű szemlélni, amelybe a kirakodás ugyanúgy beletartozik, mint a berakodás. Ha ezt elfogadjuk, akkor maga a berakodás folyamata sem vágható két részre: nevezetesen a hajó korlátja előtti, illetve utáni szakaszra. A bíró indoklása alapján megfontolást igényel az INCOTERMS CIF és CFR klauzuláinak felületes megoldása is. A CIF és a CFR landed klauzuláknak kellene az alapértelmezett kategóriának lenniük.

³ Mindazokat a tevékenységeket jelöli, amelyek a főfuvar megkezdéséhez, azaz az „on board” berakodásig szükségesek.

Összefoglalva: az a vevő, aki f.o.b. szerződést köt, de a kikötői rendelkezés alapján a teljes berakodást köteles végrehajtani, a dokkból az „on board” szállítás során az eladó megbízásából jár el. Nem tehet másképp akkor sem, amikor a „bill of lading” kiállítására kéri föl hajóskapitányt, hiszen a már behajózott árun még nem szerzett tulajdonjogot.

„Ennek következtében, ha a hajótulajdonos az eladó felhatalmazása nélkül emelné ki a dokkból az eladó áruját, akkor ő is vétkes lenne: magát a fuvaroztató kérése alapján teszi vétkessé... Annak a személynek, aki arra kéri a fuvarozót, hogy egy adott árut kezeljen, az árura nézve joggal kell bírnia. Egyébként nem lenne biztonságos vele szerződni. Nem tételezhető föl ugyanakkor, hogy a hajóstársaság kérdéseket tegyen föl arra nézve, hogy vajon az az áru, amelyet éppen most kezel, ahhoz a fuvaroztatóhoz tartozik-e vagy sem, aki az áru gondozásával megbízta.”¹

DEVLIN bíró szavait értelmezve az állapítható meg, hogy ha egy adott áru jogilag nem tartozik a fuvaroztatóhoz (azaz a f.o.b. vevőhöz), akkor a fuvaroztatónak kell a saját felhatalmazottságát szavatolnia: azt, hogy áruval kapcsolatos műveletek végrehajtására utasítást adhat.

„Összefoglalva mindhárom fél szándéka az volt, hogy az eladó az »affreightment« szerződés részes fele legyen, legalábbis azon mértékig, amennyire az őt érinti. ...Az eladó valószínűleg nem járult volna hozzá egy olyan szerződéshez, amelynek a részleteit nem ismeri.”

A hétköznapi külkereskedelemben mindez azt jelenti, hogy ha az exportőr f.o.b. szerződést köt, de nem tud az „on board” rakodáshoz („affreightment”-hez) szükséges műveletekre egyedileg szerződni, akkor a vevő mint az exportőr megbízottja, mindezt csak a főfuvar (main carriage) feltételeivel összhangban végezheti el. Az eladó pedig hallgatólagosan hozzájárul ehhez a megbízási szerződéshez, és egyúttal alá is veti magát a B/L feltételeinek.

DEVLIN bíró egy másik megközelítésben is azonos eredményre jutott. Véleménye szerint azzal, hogy az eladó az árut a hajó oldalához szállítja, hallgatólagosan arra hívja föl a hajóstársaságot, hogy azt rakodja be, és amikor a hajóstársaság megemeli az árut, akkor hallgatólagosan elfogadja ezt a felhívást. Az ily módon (szóban) létrehozott szerződésnek azokat a szokásos feltételeket kell tartalmaznia,² amelyekkel (a hajóstársaság a vevővel) a főfuvarra szerződött.

Mindezen gondolatok után érdemes még egyszer áttekinteni azt a különleges szerepet, amelyet a „bill of lading” betölt, és amely a legtisztábban a *Glencore Grain Rotterdam B.V. (GLENCORE) vs. Lebanese Organisation for International Commerce (LORICO)* perben mutatkozott meg.

Az eset kulcskérdése az volt, hogy ha a felek a szerződésükben f.o.b. szállítási klauzulában állapodtak meg, majd ezt követően a vevő az okmányos meghitelezésben benyújtandó okmányként „full set freight prepaid” megjelölésű „bill of lading”-get írt elő, akkor szerződésszegést követett-e el az eladó, ha egy ilyen akkreditív ellenében nem szállított. Az eset rövid tényállása a következő:

¹ A fuvarozónak sem nem joga, sem nem kötelessége, hogy az áru külső megjelenésén kívül bármit is észrevételezzon. Ha az áru csomagolását rendben lévőnek találja, akkor a B/L-t a következő jelzéssel látja el: „in apparently good condition and order”. Ezt az okmányt hívja a szaknyelv clean okmánynak.

² Azaz a hajóstársaság nem szerződik/szerződhet más feltétel szerint.

1993. március 22-én a vevő LORICO 25 000 tonna finom őrlésű étkezési gabona szállítására kötött adásvételi szerződést az eladó GLENCORE céggel, 35 USD/tonna áron. A felek „f.o.b. stowed and trimmed on safe berth” (hajóba rakva, rendezve biztonságos rakhelyen) paritásban állapodtak meg, és elhajózási kikötőként Iskenderumot határozták meg. A vevő a hajó várható érkezési időpontjaként 1993. március 29-ét jelölte meg, és a szerződés többek között úgy rendelkezett, hogy a vevő „irrevocable letter of credit”-et nyit még a hajó érkezése előtt. Benyújtandó okmányként az akkreditív a következőket írta elő: kereskedelmi számla, a T.M.O. (Toprak Mahsulleri Ofisi, azaz a Török Gabonahivatal) igazolása a szállítandó áru súlyáról, minőségéről, és egy első osztályú minőségtanúsító cég (később az SGS bocsátotta ki a tanúsítványt) nyilatkozata, valamint egy „negotiable bill of lading”.¹

1993. március 23-án a vevő hivatalosan is megnevezte a hajót: Christinaki. A rákövetkező napon az eladó bankja kézhez vette a megnyitott akkreditívet, amely 5%-os tűréshatár mellett 25 000 tonna török eredetű gabonáról szólt, és amely a „bill of lading”-et is pontosította: annak tartalmazni kell a „freight prepaid” jelzést is. Amikor az eladó áttanulmányozta az L/C-t, azonnal megkífogásolta a „freight prepaid” kitételt, és egy újrászövegezett feltételrendszert küldött, melynek alapján kérte az L/C módosítását. A vevő erre a módosításra hivatalosan (az L/C módosításával) már nem reagált, azonban telex üzenet útján arról biztosította az eladót, hogy a fuvardíjat mindenképpen ki fogja fizetni és utasítani fogja a hajóskapitányt, hogy az eladó számára feltétel nélkül szolgáltatssa ki a „full set bill of lading”-et. A Christinaki hajó 1993. március 29-én éjszaka érkezett meg, megkésve. Az SGS minőségtanúsító intézettől három nappal később kapta meg azt a tanúsítványt, amely a berakodást engedélyezte. A berakodásról csak április 5-én tudta a vevő az eladót értesíteni, aki azonban addigra már nem a teljesítési szándékát, hanem a kártérítési igényét közölte a vevővel.

Az eset különlegessége, hogy a vevő nem „nem-tudásból” vagy tévedésből, és nem is rosszhiszemű eljárásból akarta a B/L-en a „freight prepaid” megjelölést szerepeltetni, hanem azért, mert az árut C&F paritás mellett már továbbértékesítette a végső vevőnek, Szíriába.² Bár a Lloyds esetleírásában nem történik utalás az ún. szíriai szerződésben kikötött fizetési módra, mégis feltételezhető, hogy egy L/C van jelen, melynek természetes kondíciója a „freight prepaid” kitétellel ellátott bill of lading: összhangban a C&F³ paritással.

Ez az eset két további összefüggésre is rámutat: egyrészt a FOB, illetve a CFR/CIF kapcsolódási pontjára, amely pont az új Incoterms 2010 szokvány FOB rendelkezésében⁴ is érvényre jut: a megnevezett hajó fedélzetén történő beszerzés, illetve értékesítés elismerésével.

Másrészt, miután a felek az adásvételi szerződésükre a GAFTA 64. számú szokványt is kikötötték,⁵ így a konkrét ügylet azt is jelzi, hogy a FOB-nak számos olyan variációja létezik, amelyet egy adott szakmai ág (pl. gabona-, cukorkereskedelem) szövetsége az iparági specialitásokhoz igazított illetve módosított.

Ha azonban az eladónak egy „freight prepaid” jelzéssel ellátott B/L-t kell az okmányos meghitelezésben benyújtania, akkor banki szaknyelvvélélve az ún. double

¹ Az eset teljességéhez tartozik, hogy mindkét szerződő fél megbízottként jár el. Az eladó GLENCORE a török Gabona Hivatal, a T.M.O. megbízásából, a vevő LORICO egy ún. szíriai szerződés keretében a Szíriai Arab Köztársaság Ellátási és Belkereskedelmi Minisztériumának (Hoboob) javára.)

² A Hoboob javára.

³ Incoterms 2000/2010 szerint CFR.

⁴ „Free on Board means... that the seller... procures the goods delivered, on board the vessel.”

⁵ The Grain and Feed Trade Association formaszereződése ömlesztett gabona áru Free on Board Buyers's vessel szerinti szállítására.

default (kettős veszteségforrás) lehetőségével kell szembenéznie. Először is az eladó sohasem lehet abban biztos, hogy a vevő, vagy annak szállítványozója kiadja (illetve időben kiadja) számára a B/L-t: az ebből helyzetből fakadó bizonytalanságot a LORICO a telexüzenetével próbálta ellensúlyozni. Másodszor a „fuvardíj előre fizetve” kikötés az eladót, illetve az eladó által teljesítendő okmánybenyújtást a vevőhöz „láncolja”, és ennek következtében darabokra töri az L/C függetlenségét.

A per tanulságai úgy összegezhetők, hogy a f.o.b. és a B/L-t előíró okmányos meghitelezés belső ellentmondásaira a feleknek már az előkészítő tárgyalások alatt figyelemmel kell lenniük, és azt egyedi rendelkezéssel kell feloldaniuk.¹

Mindezen kényes pontok ismeretében joggal vetődik föl a kérdés, hogy vajon a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara (ICC) képest volt-e az új Incoterms 2010-es szokványában optimális megoldást találni az FOB paritásban rejlő antagonizmusokra.

A még érvényben lévő Incoterms 2000 szokvány a FOB definiálásakor a következőképpen rendelkezik: *„Free on Board means that the seller delivers when the goods pass the ship’s rail at the named port of the shipment. This means that the buyer has to bear all costs and risks of damage to the goods from that point.... This term can be used only for sea or inland waterway transport. If the parties do not intend to deliver the goods across the ship’s rail, the FCA terms should be used.”* A szokvány szerint a szerződő felek a FOB klauzulát kizárólag olyan szerződésben használhatják, amely tengeri- vagy belvízi árufuvarozást ír elő.

Az Incoterms 2010 új FOB fogalma némileg szigorúbban fogalmaz, amikor kijelenti: *„This term is to be used only for sea or inland waterway transport”* azaz a korábbi megengedettséget („can be used”) egy imperativus váltja fel.

A FOB vizsgálata során a kárveszély-átszállás, és az eladói teljesítés földrajzi helye és időpontja közötti összefüggés elemzése foglalja el a központi helyet.

Az Incoterms 2000 szerint az eladó akkor teljesít, azaz akkor tesz eleget a nemzetközi kereskedelmi szerződésben vállalt szállítási kötelezettségének, amikor áruja a megnevezett elhajózási kikötőben áthaladt a hajó korlátja felett.

Az Incoterms 2010 a fenti, tömör mondatba zsúfolt rendelkezést részekre bontja, és a következő megfogalmazással pontosítja: *„The seller delivers the goods or procures the goods delivered on board the vessel nominated by the buyer at the named port of the shipment”*, így az új cikkely értelmében az eladó elsődleges kötelezettségévé az válik, hogy az árut a vevő által megnevezett hajóba vagy hajóra szállítsa, vagy ott megszerezze.

Bár a „vevő általi megnevezés” kitétele első pillantásra megnyugtatóan egyértelműnek tűnik, az eredeti angol kifejezés értelmező magyarázata mégis elbizonytalanít. A „nominate” szó szótári jelentése szerint: valaminek, jelen esetben a szállító hajó kiválasztásának „formális” javaslata: a vevő egy adott hajó használatát javasolja az eladónak, akinek azt nem kötelező elfogadnia.

A visszautasítás lehetősége a „suitable ship” fogalmához vezet, melyről egyetlen Incoterms szokvány sem tesz említést, pedig a vevőnek, a hajókijelölési, illetve hajóállítási kötelezettségét nem általában kell teljesítenie, hanem konkrétan oly módon, hogy az összhangban legyen a megkötött kereskedelmi szerződés feltételeivel, és különösen, alkalmas és képes legyen a szerződött áru elszállítására.

¹ Így különösen meg kell állapodniuk a B/L eladó számára történő kiszolgáltatásában, ill. „bemutatóra történő” kiállításában.

A „suitable vessel”, azaz a megfelelő hajó problematikája olyan tárgykör, melynek rendezését az Incoterms FOB klauzulája a felek egyedi megállapodására, illetve a mögöttes irányadó jogra bízta. A nemzetközi kereskedelmi szerződések e joghézag betöltésére azonban nemcsak a „suitable ship” fogalmát, hanem „effective ship” fogalmát is használják, ahogy ezt a *J&J Cunningham Ltd. v. Robert A. Monroe & Co. Ltd.* (1922) ügyben hozott bírói döntés is kiválóan illusztrálja.

Az ügyben eljáró Lord Herwart CJ bíró, ítéletének indoklásában a következőket állapította meg: *„A vevő kötelezettsége volt, hogy hajót biztosítson¹ a megnevezett helyen történő kiállással egy olyan időben, amely lehetővé teszi az eladó számára, hogy az árut a hajó oldalához vigye, és azt áthelyezze a hajó korlátja felett abból a célból, hogy a vevő számára lehetővé váljon az árunak a megfelelő időben történő átvétele. Az ilyen típusú szerződések esetében az a szokásos gyakorlat, hogy a vevő nemcsak megnevezi a hajót, de annak érkezéséről az eladó számára oly módon és abból a célból küld értesítést, hogy az eladó a szerződés reá eső részét teljesíteni tudja.”*

A fentiek értelmében, a FOB paritáson szerződő exportőrnek és importőrnek a következő feltételekről kell egyedileg megállapodni:

- 1) Rögzíteniük kell azt az időpontot, illetve időintervallumot, amelyen belül a vevőnek meg kell neveznie a hajót, hogy a késedelembe esést, illetve a szerződésszegést elkerülje;

E tekintetben az Incoterms a B5 cikkelyében, a „transfer of risk” paragrafusban fogalmaz meg útmutatást:

„A vevő köteles viselni az áru elveszésével és megsérülésével kapcsolatos kockázatokat”:

a) bekezdés szerint: *„attól az időponttól kezdve, hogy áru áthaladt a hajó korlátja felett a megnevezett elhajózási kikötőben”* vagy

b) bekezdés alapján: *„attól a megállapodott időponttól vagy a megállapodott szállítási időtartam lejáratí napjától kezdve, amikor*

(i) a vevő nem küld(ött) a B7. pontnak megfelelő értesítést;

(ii) a vevő által megnevezett hajó nem tud megérkezni olyan időben, hogy az lehetővé tegye az eladó teljesítését...;”

Amennyiben a felek ezen a téren nem az Incoterms ajánlásaival összhangban, illetve a tőlük (mint gondos kereskedőtől) elvárt kellő szakmai alapossgal járnának el, akkor az angolszász joggyakorlat hiánypótló intézményként „reasonable time” jogi kategóriáját alkalmazza, mely alatt azt a szokásos időt érti, amelyen belül a hasonló jellegű áruk esetében – az adott kikötő szokásjogát is figyelembe véve – a kijelölés általában meg szokott történni.

Az Incoterms azonban nem kínál megoldást arra a helyzetre, amikor a vevő a megbeszélrt idő alatt mégsem határozza a hajó felől. Ilyen esetekben a nemzeti jogok az eladó számára biztosítják azt a jogot, hogy a vevő mulasztását alapvető szerződésszegésnek minősítse, a szerződést azonnali hatályú felmondja.

Ha a felek az „ésszerű idő” terminológiájára hagyatkoznak: akkor az eladó szerződésbontási szándéka különös élességgel jelentkezik egy olyan üzleti szituációban, amikor a piaci ár emelkedésére lehet számítani. A piaci ár esésekor ugyanakkor a vevőnél prognosztizálható érdekmúlás, amelyet közvetett módon úgy

¹ Fontos felhívni a figyelmet arra is, hogy az eredeti angol szöveg nem a „nominate” szót használja, hanem a „provide” szót.

tud érvényre juttatni, hogy a hajó megnevezésével tudatosan késedelembe esik, majd a póthatáridőt is elmulasztja. Mindenképpen fölmerül azonban a kérdés, hogy a vevő ilyen szerződésszegése következmények nélkül maradhat-e.

A válasz egyértelműen tagadó, hiszen az eladónak jogában áll, hogy a vevővel mindazokat többletköltségeket (raktározás, a harmadik félnek történő eladáskor elszenvedett árvesztés) és károkat megtérítse, amelyek az elszállítás elmaradása miatt keletkeztek.

- 2) Belátható az is, hogy nem bármilyen hajó, hanem kizárólag a szerződött áru, szerződéses feltételeknek megfelelő szállításra alkalmas hajó megnevezésével teljesíti a vevő a FOB szerinti kötelezettségét.

Az Incoterms B 5.cikkely b) ii) pontja erről így szól: „[„A vevő köteles viselni az áru elveszésével és megsérülésével kapcsolatos kockázatokat”:]... *ha a hajó nem alkalmas az áru felvételére, hogy a berakodást korábbi időpontban zárja le, mint az az időpont, amelyet a vevő az eladó számára közölt, feltéve, hogy az árut, mint szerződött árut megfelelően azonosították.*”¹ Bár az Incoterms erre kifejezetten nem utal, mégis a feleknek rendelkezniük kell a szállítóhajó kapacitására, a befogadóképességéről, illetve arról az okiratról is, amely ezt bizonyítani tudja.²

Az Incoterms irányelvei azonban a FOB problémának csak a felszínét súrolják, hiszen:

- 3) A szerződő feleknek önállóan és egyedileg kell meghatározni azokat a jogkövetkezményeket is, amelyek a hajót késve megnevező vevővel szemben érvényesíthetők az eladó részéről. (például nem tudott időben felkészülni sem a szárazföldi szállításra, sem az „on board” rakodásra;)
- 4) Rendezniük kell az eladónak azt a jogát is, hogy harmadik személy részére értékesíthesse az árut, amennyiben a vevő a hajót nem tudná határidőre illetve póthatáridőre kiállítani;
- 5) Ha praktikus okokból az eladó foglalja le a hajó rakterét, akkor biztosítani kell a vevő számára azt a jogot, hogy az elfogadás tekintetében nyilatkozzon, de meg kell határozni az erre nyitva álló időt is;
- 6) Definiálni kell azokat az okokat is, amelyek alapján az eladó jogszerűn utasíthatja vissza a vevő által kijelölt hajót, és mindazokat a jogkövetkezményeket, amelyek a vevő e „nem-teljesítése” miatt életbe lépnek.

A fentiek tükrében könnyen belátható az Incoterms FOB paritás B3. és B7. pontjainak felületessége. A B3. pont a) bekezdése kimondja, hogy *„The buyer must contract at its own expense for the carriage of the goods from the named port of shipment”*, amely kitétel kizárólag a vevő fuvarra történő szerződéses kötelezettségét tartalmazza.

A B7. pont az eladónak küldendő értesítésről szól: *„The buyer must give the seller sufficient notice of the vessel name, loading point and the required delivery time within the agreed period”*. Nemcsak a „sufficient”, azaz elégséges információ-tartalom tűnik túlzottan tág fogalomnak, de az „agreed period” kitétel is. Nem dönt-

¹ „That the goods have been clearly identified as the contracted goods” ismét egy angol jogelv, amely kimondja, hogy a tulajdonjog átszállása már azzal bekövetkezik, hogy az eladó a szerződött árut a vevő számára jól megkülönböztethetően (identified), ill. azonosíthatóan elkülönítette.

² Fontos felidézni a Glencore vs. Lorico ügyben az SGS tanúsítvány jelentőségét, mely 5 nappal a szerződött, és az L/C-ben előírt határidő után tette lehetővé a vevőnek, hogy az eladót a behajózásra felszólítsa.

hető el ugyanis, hogy a szokvány az értesítésadás szerződésben rögzített határidejére vagy a szállítás idejére utal.

A B10. pont harmadik bekezdése további kétségek forrása: „*The buyer must where applicable provide or render assistance in obtaining for the seller at the latter's request, risk and expense any documents and information....that the seller may require for the transport.*” A paragrafus szavai szerint: a vevő mindazon okmányokat és információkat köteles megadni, illetve azok beszerzésében segítséget nyújtani, amelyeket az eladó, az áru elfuvarozásához igényel, de ezt az eladó költségére, kockázatára és kérésére teszi. Az Incoterms szokvány e rendelkezése nemcsak gazdaságilag, de jogilag is elfogadhatatlan, hiszen a szállítóhajóval kapcsolatos összes információ beszerzése és továbbítása a vevői teljesítés természetes része.

Ha a vevő műszakilag nem megfelelő hajót állított ki, például olyat, amely az áru tárolására a hajó belső szennyezettsége miatt nem volt alkalmas, és az eladó, a vevő „kijelölésében” bízva berakodott, akkor vajon az eladó vagy a vevő köteles-e a kártérítési felelősséget viselni az elszennyeződött megérkező áruért?

Mindezt általános érvennyel megfogalmazva: van-e joga az eladónak, hogy a szállítóhajó alkalmasságát előzetesen megvizsgálja, különösen tekintettel a „stowed and trimmed” kiegészítő klauzula kikötése esetében, illetve arra, hogy a hajó alkalmasságára nézve, a vevőtől előzetes igazolást kérjen.

A *Compagnie D'Renflouement de Recouperation et de Travaux Sous-Marins vs Baroukh etc CIE v.W Seymour Plant Sales & Hire Ltd.* esetben, ahol a vevő jelölte meg a hajót, amelyet az eladó el is fogadott, egyértelműen kimondásra került: a hajó csak akkor megfelelő, ha „képes, kész és hajlandó”¹ elszállítani az árut a berakodási kikötőből a kirakodási kikötőbe, és rendelkezik mindazokkal az eszközökkel, amelyek az áru hűtött tárolásához szükségesek. Az eljáró bíró a következő szavakkal indokolta döntését: „*Mindez egy lényegi kérdéshez vezet, amely [ugyan] rövid, de nem könnyű. Ahogy már megállapítottam, a »Vicmar« nem volt a feladatának ellátásához megfelelő hajó, és egy ilyen hajó kiállítása a szerződés prima facie megsértésének minősül...*”

Az eladót megillető jogok tekintetében, amikor a vevő nem alkalmas hajót állít ki, illetve a hajó megnevezésével késedelembe esik, a *Colley vs. Overseas Exporters* (1921) perben született döntés érdemel figyelmet. Az eljáró bíró itt úgy rendelkezett, hogy az eladót még akkor is megilleti a kártérítés joga, ha a vevő „szerencsétlen körülmények láncolata”, azaz force majeure okok miatt nem tudta teljesíteni a hajó megnevezési kötelezettségét.

Döntést igényel az is, hogy mely időpontot kell mint kezdő időpontot relevánsnak tekinteni a károk kiszámításakor: az értesítés elmaradásának, vagy a „nem-elhajózásnak” az idejét. Bár kétségtelen tény, hogy az értesítésadás a kereskedelmi szerződés egyik lényegi eleme, a *Lucograin Comercio Internationale de Sereas Limitada vs. Bunye AG* ügyben eljáró bíró mégis a „nem-elhajózás dátumához” kötötte a károk kalkulálását.

A „suitable ship” jelentősége az Incoterms és a Bécsi Vételi Konvenció összefüggésében nyeri el végső értelmét. Itt mutatkozik meg annak a szükségessége, hogy minden kétséget kizáróan elhatárolásra kerüljön: a fuvarozás során bekövetkező (ún. transport-related) károkért, illetve a szerződött áru minőségért vállalt felelősség. Míg a „transport-related” kockázatok megosztását az Incoterms és a Bécsi Vé-

¹ Az eredeti szövegben: able, ready, willing.

teli Konvenció egymással összhangban szabályozza, addig a tulajdonjog-átszállást, így különösen annak tényleges időpontját a nemzeti jogok szabályozzák.

A fuvarozással kapcsolatos kárveszély és a tulajdonjog átszállásnak tárgykörében a *KG Bominflot Bunkergesellschaft für Mineralöle mbh & Co KG vs. Petroplus Marketing AG* (2009) perben született bírói döntés számít mérvadónak.

Ebben az ügyletben a szerződő felek egy ún. „specification clause”-ban számos olyan minőségi paramétert soroltak föl, amelynek a szállítás időpontjában teljesülnie kellett, és amelynek tanúsítása végett egy közösen választott, független minőségi ellenőr szolgáltatásait vették igénybe. A felek abban is megállapodtak, hogy a minőségellenőr döntését magukra nézve kötelezőnek és véglegesnek fogadják el, mely alól kizárólag csak a csalás esete képezhetett kivételt. A szerződés ezt követően sem kifejezetten, sem hallgatólagosan nem rendelkezett jótállási vagy szavatossági kérdésekről, de olyan kitételek sem tartalmazott, amely az árunak valamely különleges célra való megfelelőségét írta volna elő.

A felek FOB szerződést¹ kötöttek, így az eladónak a szerződött minőség meglétét:

- Az Incoterms és a Bécsi Vételi Konvenció szerint egyrészt akkor kellett garantálnia, amikor az áru áthaladt a hajó korlátja felett;
- Másrészt a törvényileg meghatározott szavatossági idő alatt, amelyet az irányadó nemzeti jog határozott meg (miután a felek a jótállásról nem rendelkeztek);

Ha a szerződés a szavatossági időre nem tartalmaz kikötést, akkor az angol jog ismételten az „ésszerűség” intézményét hívja segítségül: azaz az árunak a berakodást követő ésszerű időtartamig kell őriznie a szerződött tulajdonságait.

Ezzel egyidejűleg azonban színre lép a nemzetközi kereskedelem egyik alapelve is: az ún. „merchantable quality”, mely alapján az árunak (az „ésszerű időtartam” alatt mindvégig) olyan állapotban kell lennie, hogy az megfeleljen a szerződésben kifejezett akaratnak, és ebben az állapotban is kell maradnia mindaddig, amíg a szerződés be nem töltötte gazdasági célját.

Az ügyben eljáró FIELD bírószerint ez a „merchantability”, azaz a forgalomképesség CIF és C&F szerződések esetében azt jelenti, hogy az árunak a megérkezésig kell a szerződéses tulajdonságát megőriznie. FIELD bírószerint azonban úgy érvelt, hogy ha az eladó nem ismeri a végső rendeltetési helyet, például FOB esetében, akkor az ún. „normal voyage” koncepcióját kell alkalmazni a „reasonable time” zsinórmértékéül.²

Másképpen fogalmazva:

- a) Vajon nincs-e joga a vevőnek azt elvárni, hogy az általa fizetett vételárért cserébe olyan árut kapjon, amely legalább olyan hosszú ideig megőrzi kielégítő tulajdonságait, amely alatt a vevő, az áru használatából vagy eladásából származó előnyre szert tud tenni.

¹ Fontos megjegyezni, hogy az angol joggyakorlat a f.o.b. szerződést az Incoterms-szel ellentétben magasabb értékűnek tartja, amikor „modellszerződésnek” ismeri el. Bár az Incoterms a nemzetközi kereskedelmi és fuvarozási gyakorlat „kikristályosodott”, azaz írásban rögzült formája, mégsem tekinthető másnak, mint ajánlások gyűjteményének, így a „hatályos törvények” minden esetben azt felülírják. (Lévé, hogy Incoterms „soft law”-nak minősül).

² „Feltéve, hogy a FOB szerződésben eladott áru olyan összetevőt tartalmaz, amely nem felel meg a specifikációnak, vagy nem kielégítő minőségű a berakodáskor, és ezt követően e hiányosságok rövid időn belül jelentkeznek: nem tekinthető-e helyesnek, hogy a vevő ezen okok miatt elszámoltassa az eladóját.”

b) Ha a felek az árura még az „on board” betárolás előtt külső független szakértő minőségtanúsítása alapján szerződtek, azaz az ily módon meghatározott tulajdonságokban kifejezetten megegyeztek, akkor lezárul-e az eladói felelősség a korlát feletti áthaladással vagy azt időben a fenti a) pont értelmében kell kiterjeszteni.

Az Incoterms 2010 szokvány FOB paritás A5. cikkelyéhez fűzött magyarázat szerint az elismerhető kárfajták (a kárveszély viselési kötelezettség) csak baleseti helyzetre terjednek ki. A kár megosztását nem érintik azok az események, amelyek akár a vevő, akár az eladó károkozó magatartására vezethetők vissza, így különösen a „nem megfelelő csomagolás vagy az áru nem megfelelő jelzéssel történő ellátása”.

A szakértői bizottság hozzáteszi: „ennek következtében még akkor is, ha a kár a tulajdonjog átszállása után következett be, fennmarad az eladó felelőssége, amennyiben a bekövetkezett károsodás olyan oknak tudható be, hogy az árut az eladó nem a szerződéssel összhangban szállította”.

A FOB paritás a fajlagosan meg nem határozott áruk esetében is gondot okoz. (ilyen például zöldségolaj). Az *Obestain Inc. vs. National Mineral Dev. Corp. Ltd.* (1987) SANIX AXE ügyben az eljáró bíró úgy ítélte meg, hogy teljesen irreleváns a feleknek az FOB klauzula alkalmazására irányuló szerződéses akarata olyan áruszállítás esetében, amikor a teljes ezer tonna rakományt több különböző „bill of lading” egyidejű kiállítás mellett különböző vevők számára rakodták be. Ilyen esetben lehetetlen eldönteni, hogy az áru bepumpálása során pontosan melyik vevő áruja folyt mellé, azaz melyik vevő szenvedett kárt.

Ugyanígy veszi értelmét a FOB klauzula ömlesztett áruk esetében is, miután az angol jog szerint a tulajdonjog átszállás csak akkor következik be, amikor az áruk az egyes vevők szerint, és azok számára egyértelműen elkülönítésre kerültek.

Az Incoterms 2010 FOB klauzulájának elemzését célszerű az ún. Guidance Note szavaival zárni, amely egyrészt helytálló módon emeli be a szokványba a már kialakult fuvarozási gyakorlatot, másrészt egy olyan bizonytalan tartalmú rendelkezést ír elő, amely – megítélésem szerint – számtalan vitát (esetleg peres eljárást) fog eredményezni.

Az Incoterms 2010 a FOB klauzula helyett az FCA paritást rendeli alkalmazni LASH hajó roll-on/roll-off és konténeres szállítás esetén. Mindez a gyakorlati tapasztalatok manifesztálódásának nagyszerű példája, hiszen az ún. terminálkezelési gyakorlatot a „soft law” rangjára emelte.

A kétségek forrása azonban a következő szövegrész: „*The seller is required either to deliver the goods on board the vessel or to procure goods delivered for the destination agreed in the sale contract. The reference to ‘procure’ here caters for multiple sales down a chain (string sales) particularly common in the commodity trades.*”

Eltekintve a szöveg egyébként is nehézkes és bonyolult angolságától, a figyelmet a következő részre kell fókuszálni: „*the seller is required ...to procure goods delivered for the destination...*” A „procure” szó, szótári szinonimái a legelismertebb angol szótár, a Thesaurus szerint a következők: acquire, obtain, buy, purchase, azaz megszerez, beszerez, megvásárol. Az eladó azonban elad, és nem vásárol, így a fent idézett mondat értelme a homályba vész.

Irodalomjegyzék

Incoterms 2000 ICC Publication 500

Incoterms 2010 draft

ICC Guide to Incoterms 2000

Lloyds Law Report [1997] Vol. 2. Glencore Grain Rotterdam B.V. (GLENCORE) vs. Lebanese Organisation for International Commerce (LORICO)

Lloyds Law Report [1954] Vol. 1. Pyrene Company Ltd. vs. Scindia Steam Navigation Company

GUTTERIDGE H. C.: The Law of Bankers' Commercial Credits (1923 Jan.) pp. 35-54.
<http://www.jstor.org/stable/2548466>

Az idézett esetek forrása:

EVANS PAUL: FOB and CIF contracts; The Australian Law Journal 1993/11 hónap
844. old.

www.admiraltylawguide.com/publications.html

<http://www.tetley.law.mcgill.ca>

<http://admiralty.net.au/Lecture%20modules%202006/1.3%20Incoterms%202000%2027-6-6.doc>

KG Bominflot Bunkergesellschaft für Mineralöle GmbH Co KG vs. Petroplus Marketing AG (2009) www.globmaritime.com