



Nehéz vállalkozni? Dehogyan nehéz! Fogjunk neki a legnehezebb felének, és akkor haladunk tovább – mondta az augusztusi Bizniszvitaminon bemutatkozó **Bálint Irma**, aki a 18 éves családi vállalkozásának történetét is elmesélte, miközben a közönség a termékeiket ízlelgette.

Az egykori ortopédasszisztens azt fájlalta, hogy a hagyományos sütemények hiányoznak a helyi piaci kínálatból, ezért otthagyta a kórházi munkáját és hivatalossá tette az addigi hobbiját, a sütést. Kürtőskaláccsal, majd darázsfészekkel kezdtek, ma már több mint tízféle hagyományos kézműves süteményt készítenek, például kemencében sült tejfölös lepényt, sajtos pogácsát, vargabélest.



## Szerződésekkel vagyunk körülvéve

A reggeli után **Lukácsi Katalin vállalati jogász** próbálta meggyőzni a résztvevőket, hogy a szerződésekre másképp is lehet tekinteni, mint unalmas, esetleg félelmetes üzleti kellékekre.

Sőt, a szerződések annyira a mindennapjaink részei, hogy észre sem vesszük, milyen sok van belőlük. Szerződünk akkor, amikor veszünk egy kiló almát a piacon, mikor taxiba szállunk, vagy amikor kialkudjuk a gyerekünkkel, hogy naponta mennyit telefonozhat vagy nézhet tévét.

„Egyszer a nagyobbik fiammal egyezséget kötöttem, hogy napi egy órát képernyőzhet. Nagyon büszke voltam arra, hogy milyen jól kezeljük ezt a helyzetet, egészen addig, amíg egy alkalommal lefekvéskor jutott eszébe, hogy ő aznap még nem nézett képernyőt. Az egyezséget be kellett tartanom, akkor is, ha nem tetszett nekem, de **másnap módosítottuk a szerződést** úgy, hogy este nyolc után nincs képernyőzés” – osztotta meg a családi megállapodásokat az ügyvédő.



**Amikor azt hiszed, hogy, miközben dehogy!**

A szerződésben – banálisnak tűnhet, de – nagyon lényeges megnevezni a szerződő feleket, a szerződés tárgyát. Pontosítani kell a teljesítés helyét és határidejét, a szerződésben tárgyalt jogokat és köteleket, a jogkövetkezményeket és az esetleges szankciókat, arra az esetre, ha az egyik fél nem tudja, vagy nem akarja teljesíteni a szerződésben vállaltakat. Azt is ajánlott leszögezni, hogy mi történik, ha késedelemmel, vagy nem megfelelően teljesíti ígéretét az egyik fél, mit követelhet ezért a másik, illetve jó kitérni arra is, hogy mikor szűnik meg kettejük között a jogviszony, hogyan rendezik az esetleges vitákat.

Mindezek közül a **szerződés tárgya a legfontosabb** eleme egy szerződésnek – mondta Lukácsi Kata – mert nagyon sok esetben az aláírt szerződés köszönőviszonyban sincs azzal az elképzeléssel, amit egyik vagy másik fél gondol.



## Mi a szerződés tárgya?

Ezt sokan összetévesztik egy tényleges tárggyal (például adásvétel esetén az eladott tárgy), holott a szerződés tárgya mindig egy szolgáltatás és ellenszolgáltatás (kivéve az ajándékozási szándékkal létrejött szerződések).

Például egy ingatlanra vonatkozó bérleti szerződés megkötésekor a tulajdonos az ingatlan feletti használati jogot szolgáltatja a bérleti díjért cserébe.

## A szponzor ne kérjen cserébe semmit

Fontos, hogy rögzítsük, pontosan mit tartalmaz a kölcsönös szolgáltatás, vagy mi van benne a kialakított árban – hívta fel a figyelmet az előadó. A szerződő felek gyakran elfelejtik leszögezni például, hogy ki szállítja el az eladott bútort. Az eladónak átadási kötelezettsége van, de nem jelenti azt, hogy ki is kell szállítania.

Sokszor akad probléma a szponzorációs szerződésekkel is. Ezekben **tilos ellenszolgáltatásnak szerepelnie**,

hiszen ezek az esetek pontosan arról szólnak, hogy az egyik fél ad, szolgáltat valamit, de nem vár cserébe ellenszolgáltatást. „Nálunk más a kultúra, aki ad, az legalább elvár egy kis reklámozást attól a szervezettől, akinek odaadta ezt a pénzt. Ezt bele is írják a szerződésbe,

nehogy a másik fél ne teljesítse, és abban a pillanatban, hogy a pénzügy meglátja ezt a szerződést, szolgáltatói szerződésnek minősíti, azzal a következménnyel, hogy az adományozó nem írhatja le az adóalapjából a szponzorációra szánt összeget."



Hogy jobban megértesse a részletek fontosságát, Lukácsi Kata egyszerű példamondatokkal szemléltette, hogy mi a különbség egy hiányos és egy előrelátó, jó szerződés között.

### **A részletekben rejlik az ördög**

Sokszor csupán annyi szerepel a szerződésben, hogy az eladó átadja az árut, a vevő pedig kifizeti a vételárat. Mi a gond ezzel?

Nem derül ki, hogy:

1. mikor fogja átadni,

2. mikor kapja meg az ellenértékét,

3. mennyi a fizetési határidő

4. mi történik, ha késik a kifizetés

5. mikortól számolunk büntetőkamatot

6. a munkanapok vagy a naptári napok alapján számoljuk

7. mikor száll át a tulajdonjog (ha részletfizetésről van szó ez még nagyobb hangsúlyt kap)

8. ha valutában van megállapítva a vételár, akkor milyen árfolyamon számolunk

Ezeket a részleteket mind fontos leszögezni – tudtuk meg.

A legrosszabb mondat, ami belekerülhet egy adásvételi szerződésbe, a feltételes mondat.

Például: a vevő kifizeti a vételárat, ha eladja a lakását, megörökli a nagymama házát stb.

Fontos úgy meghatározni a kötelelességeket, hogy behatárolható legyen, mikor kell teljesítenie a feleknek.

Akár egy külön fejezetben, akár a szerződés tárgyában, **rendelkezni kell a felelősségekről és a jogkövetkezményekről** – tanácsolta

a szakértő. Vagyis foglaljuk írásba, hogy mi történik, ha az egyik fél nem teljesíti a vállaltakat.

A szerződéskötés pillanatában mindkét félnek szándéka, hogy betartsa az egyezséget, viszont időközben ez könnyedén megváltozhat, külső tényezők hatására is, például csődbe megy a vállalkozás, megbetegszik az egyik fél stb.

## **Ha valaki teljesít, de nem úgy**

Gyakori probléma, hogy az egyik fél nem az elvárt minőségű szolgáltatást nyújtja. Ez esetben teljesítette a kötelességét, de rosszul. Éppen ezért ajánlott részletekbe menően meghatározni minden elvárást, akár azt is, hogy milyen színe legyen a vajnak, amit megrendeltünk.

Egy jó szerződés segít abban, hogy ne vitatkozzunk, hanem meglegyen a megoldásunk a problémás helyzetekre.

Lukácsi Kata felsorolt néhány olyan jogi eszközt is, amelyekkel ajánlott élni egy szerződés megkötésekor. Ilyen például **a foglaló**, amit a kötelezettségvállalás jeléül adhatunk.



Jellemzően amikor egy adásvételi előszerződést kötnek a felek, akkor azt egy foglalóval biztosítják be. A foglalóval kötelezem magam, hogy meg fogom vásárolni ezt az ingatlant. A foglalót elveszítem, ha elállok a szerződéstől és nekem felróható okból mégsem történik meg az üzlet.

A **kötbért** késedelem, meghiúsulás vagy hibás teljesítés esetére szokás alkalmazni. Aki hibázott, az fizet.

A **garancia** esetében arra kell nagyon odafigyelni, hogy melyek azok a használati feltételek, amelyek mellett érvényes a jótállás. Például meg kell tudnunk határozni, hogy hogyan kell helyesen használni egy elektronikai eszközt.

A **tulajdonjog visszatartása** olyankor praktikus, amikor részletfizetésben állapodunk meg. Ebben az esetben ajánlott leszögezni, hogy a tulajdonjog csak a teljes összeg kifizetésével száll át a vevőre. Ha ő időközben fizetéseképtelenné válik, az eladó megtarthatja az árut.

A jó szerződés ösztönzi a feleket, hogy teljesítsék a vállaltakat. Éppen ezért ajánlott egyensúlyban tartani a jogokat és a kötelezettségeket mindkét oldalon. Ha az egyik félnek terhe válik betartani az egyezséget, akkor nagy eséllyel nem is fogja.

## Hol vitatkozzunk?

A következő lényeges elem, amelyről szólni kell a szerződésben, az a vitarendezés módja.

Ha nem muszáj, nem kell bíróságra menni, de ajánlott mindig a helyi igazságszolgáltatási intézményt megjelölni a szerződés végén mint az ügyben eljáró szervet.



## Vigyázz, hogy levelezel

Elektronikus szerződésnek tekinthetők az online levelezések is. Az e-mailben leírt vállalások kötelezik a feleket, a szerződés akkor kötött meg, ha az ajánlat elfogadása megtörténik.

Az elektronikus aláírással ellátott szerződések tökéletesen egyenértékűek a kézzel, személyesen aláírt papírokkal.

Végül néhány tanáccsal is ellátta a hallgatóságot az előadó.

A bérleti szerződéseket már nem kötelező bejegyezni a pénzügyi hivatalban, viszont a bérbe adónak továbbra is érdeke, mert a bejegyzésnek az a következménye, hogy végrehajtói jogcímet kap a szerződés. Ez azt jelenti, hogy nem kell pereskedni, a végrehajtó az elmaradt bért behajtja.

**Ne hagyjuk magunkat sürgetni.** Egy döntést mindig megfontoltan kell meghozni. Ha egyet már aludtunk rá, és még mindig jónak tűnik, csak akkor írjuk alá a papírt. Azontúl, hogy hiba csúszik a szerződésbe, az is megtörténhet, hogy nem ellenőrizzük le, hogy ki a partnerünk. Volt

már olyan, aki egy körözött bűnözővel szerződött, mert nem tette meg a szükséges óvintézkedéseket, és mert annyira jónak tűnt az üzlet. A jó üzlet holnap is jó kell, hogy legyen.



Törekedjünk a **tömör és nagyon pontos fogalmazásra**. A jó szerződés megelőzi a vitás eseteket, de ha mégis belekeveredünk egy ilyenbe, akkor kiváló fegyver a bíróságon.

Soha ne utólag írjunk alá egy megállapodást, mert az is nézeteltérésre adhat okot. **Először legyen szerződés,** utána üzletelünk.

Ne vállalkozzunk olyan feladatra, amelynek a kivitelezése **nem rajtunk múlik**. Nem tudunk garanciát vállalni egy harmadik fél cselekedeteiért.

Olyan szerződést írjunk, amely **kölcsönös előnyöket** biztosít mindkét félnek.

Ajánlott minden oldalt egyenként aláírni. Megtörtént már, hogy kicseréltek oldalakat egy általa írt szerződésben – árulta el az ügyvédnő.

Ellenőrizzük le, hogy a szerződésünk válaszol-e az alapvető kérdésekre: Ki? Mit? Miért? Mikor? És hol szolgáltat? Ha minden információ benne van, akkor írjuk alá.