

A Fővárosi Ítéltábla a dr. Mizák Mihály ügyvéd által képviselt felperesnek a dr. Kovács Krisztina jogtanácsos által képviselt alperes ellen kereskedelmi ügynöki kiegyenlítés megfizetése iránt indított perében a Fővárosi Törvényszék 2019. december 17. napján kelt 32.G.41.306/2018/26-I. számú ítélete ellen a felperes által előterjesztett fellebbezés folytán indult másodfokú eljárásban – tárgyaláson kívül – meghozta az alábbi

í t é l e t e t:

A Fővárosi Ítéltábla az elsőfokú bíróság ítéletét részben megváltoztatja, és kötelezi az alperest, hogy fizessen meg a felperesnek 15 napon belül 15.920.646 (tizenötmillió-kilencszázhuszezer-hatszáznegyvenhat) forintot és annak 2015. március 1. napjától a kifizetésig számított, a késedelemmel érintett naptári félév első napján érvényes jegybanki alapkamattal megegyező mértékű kamatát. A felperesnek az alperesi perköltségben való marasztalását mellőzi és kötelezi az alperest, hogy fizessen meg a felperesnek 15 napon belül 983.640 (kilencszáznyolcvanháromezer-hatszáznegyven) forint együttes első- és másodfokú perköltséget.

A felperes által az államnak külön felhívásra megfizetendő feljegyzett fellebbezési illeték összegét 1.425.000 (egymillió-négyszázhuszonötezer) forintra leszállítja és kötelezi az alperest, hogy fizessen meg az államnak külön felhívásra 1.075.000 (egymillió-hetvenötezer) forint feljegyzett fellebbezési illetéket.

Egyebekben az elsőfokú bíróság ítéletét helybenhagyja.

Az ítélet ellen fellebbezésnek helye nincs.

I n d o k o l á s

1.

A felperes módosított keresetében 36.549.919 forint és annak 2015. március 1. napjától számított, a Polgári törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvény (a továbbiakban: régi Ptk.) 301. § (1) bekezdése szerinti kamata megfizetésére kérte kötelezni az alperest kiegyenlítés címén az önálló kereskedelmi ügynöki szerződésről szóló 2000. évi CXVII. törvény (a továbbiakban: Kütv.) 18. § (1) bekezdése alapján arra tekintettel, hogy az alperessel kötött önálló kereskedelmi ügynöki szerződése felmondás folytán 2014. augusztus 31. napján megszűnt. Hivatkozott arra, hogy a szerződés 2011. augusztus 1-én jött létre, ugyanakkor ezt megelőzően, 2003. július 15. napjától 2011. július 31-ig közvetett értékesítési tevékenységet végzett az ... Phone Kft. elnevezésű disztribútor cégen keresztül. Az értékesítést a Szerencsen, Nyíregyházán és Sáropatakon található üzleteiben végezte, azonban mozgó üzletkötői tevékenységet is folytatott külső helyszíneken. A szerződéses időtartam alatt 3099 db új „postpaid” ügyfelet, 7039 új „prepaid” ügyfelet, valamint 5285 „retention” ügyfelet szerzett, az alperes pedig mindösszesen 112.854.135 forint jutalékot fizetett meg a részére, amely összegből (1127 nap figyelembevételével) az egy évre eső átlagos jutalékösszeg 36.549.919 forint. Kitért arra, hogy a Nemzeti Média és Hírközlési Hatóság (a továbbiakban: NMHH) honlapján közzétett adatok szerint az alperesnél a 2012. évben a lakossági felhasználók vonatkozásában SIM kártyánként

átlagosan bruttó 3684 Ft/hó összegű befizetés történt. Úgy kalkulált, hogy a „postpaid” ügyfelek legalább két évig, míg a „prepaid” ügyfelek legalább egy évig használják a szolgáltatást, így 2011. augusztus 1-től 2014. augusztus 31. napjáig az általa közvetített, újak minősülő „postpaid” és „prepaid” szerződések után az alperesi társaság 604.588.608 forint összegű árbevételre tett szert. Hivatkozott arra is, hogy a „retention” besorolású szerződések esetén az ügyfelek a korábban vállalt hűségidő leteltét követően további hűségidőt vállaltak az alperesi szolgáltatás igénybevételére, az 5285 db általa kötött szerződésből így az alperesnek a teljes időszak alatt 445.528.224 forint bevétele származhatott. A „retention” ügyfelek után a perbeli időszakban megfizetett jutalék összegét mindösszesen 24.578.863 forintban, így az egy évre eső átlagos „retention” szerződéses jutalék összegét 7.960.323 forintban határozta meg. Arra hivatkozott, hogy a hűségidő meghosszabbítását eredményező szerződéskötési tevékenység után járó ezen utóbbi összeget tekinti olyan jutaléknak, amely az ügynöki szerződés hatályban maradása esetén az általa szerzett ügyfelekkel a jövőben létesítendő szerződések után megilletné. Ez az az összeg, amelyet a perbeli időszakot követően változatlan feltételek mellett a visszatérő ügyfelek révén évente jutalékként legalább megkapott volna. Az alperes ellenkérelmében foglaltakra tekintettel kifejtette, hogy „retention” jutalék valóban nem szerepel a szerződésben, mivel a hűségidő meghosszabbításával kötött szerződések után járó jutalék több jutalékelem részeként nem egyszerre került kifizetésre (célszám alapú jutalék, értékalapú jutalék, tranzakció alapú jutalék), azonban a havonta megküldött jutalékszámolás mellékleteként feltüntetésre került, milyen típusú szerződés után állapították meg a meghatározott jutalékösszeget. A kiegyenlítés méltányossága kapcsán hivatkozott arra, hogy hosszú, 11 évet meghaladó időtartamban végzett értékesítési tevékenységet az alperes részére. Előadta, hogy az alperes felmondása jogszerű volt, azonban váratlan, ugyanis lehetősége lett volna az esetleges hiányosságokat előzetesen jelezni, azonban ezt nem tette meg. Az alperes eljárásának méltánytalanságát támasztja alá, hogy közvetlenül a felmondás előtti hétre rendelt el a társaság vezetője számára három napos vezetői tréninget, így az utolsó pillanatig megtévesztették az üzleti kapcsolat tartósságával összefüggésben. Utalt a perbeli szerződés 2.2. pontjára, amelyben vállalta, hogy a szerződés fennállta alatt, illetve annak megszűnését követő 6 hónapig nem köt szerződést az alperes számára konkurenciát jelentő más szolgáltatókkal értékesítési tevékenység ellátására. A társaság kizárólagos tevékenysége volt a telekommunikációs szolgáltatások közvetítése, így a szerződés megszűnésekor a munkatársakat el kellett bocsátania. A tilalmi időszak lejártát követően, tapasztalt értékesítési munkatársak hiányában már nem volt lehetőség arra, hogy más szolgáltatóval ügynöki szerződést kössön, a vállalkozás ellehetetlenült. Az általa betanított alkalmazottak egy részét az új ügynök ellentételezés nélkül vette át, miközben az értékesítési helyet és annak arculatát is korábban saját költségén alakította ki. Előadta, hogy a jogviszony alatt a feladatát végig kitűnően végezte, amely tényt alátámaszt, hogy a felperes által üzemeltetett értékesítő helyek és értékesítési munkatársak több alkalommal is szerepeltek dobogós helyen az alperes által meghirdetett értékesítési versenyeken, elemzéseken és számos elismerésben részesültek. Utalt arra, hogy a kiegyenlítés alapjául szolgáló 2011 és 2014 közötti időszak egybeesett a gazdasági válság éveivel, ami önmagában is csökkentette az általa érvényesíthető kiegyenlítés összegét. Az alperes rendkívül méltánytalan és hátrányos módon abban az időszakban mondta fel az ügynöki szerződést, amikor a gazdasági válság évei után megindult a gazdasági életben a növekedés, illetve a lakosság esetében az életszínvonal emelkedése.

2.

Az alperes ellenkérelme a kereset elutasítására irányult. Vitatta a 2011. augusztus 1. napján létrejött szerződés önálló kereskedelmi ügynöki jellegét, az ugyanis tartalmát tekintve megbízási szerződésnek minősül, ezért a Kútv. 18. § (1) bekezdése szerint a felperes nem igényelhet kiegyenlítést. Erre azért sem jogosult, mert új ügyfeleket nem szerzett, kizárólag adminisztratív tevékenységet végzett a rendelkezésére bocsátott mintaszerződések és utasítások alapján. Vitatta,

hogy a szerződés megszűnését követően jelentős előnyre tett volna szert és a követelés összecszerúságát sem ismerte el. Nem azonos álláspontja szerint ugyanis a jelentős előny önmagában a felperes által megjelölt, valószínűsített bevétel fogalmával. Az összecszerúság körében előadta, hogy téves számítás eredménye a keresetben megjelölt összeg, miután az a jogszabály szerint sem egyenlő a kiegyenlítés mértékével, hanem annak csupán a felső határa. Az összecszerúság körében hivatkozott továbbá arra, hogy a felperes érvelése spekulációkon és valószínűsítésen alapszik, kizárólag a szerződések létrejöttét veszi figyelembe és nem tartja szem előtt azok időközbeni megszűnését. A „postpaid” szerződéseknél kizárólag két éves szerződésekkel számol, holott egy éves szerződések is szerepelnek ezek között. Kifejtette, hogy a felperes nem dolgozta ki, hogy álláspontja szerint melyik az a jutalék, amelyik megfelel a Kútv. 18. § (1) bekezdés b) pontjában meghatározott méltányossági körülményeknek, holott erre a szerződés és a kifizetett jutalék alapján lehetősége lett volna. A „retention” szerződés a már meglevő ügyfelekkel történő – egy vagy két évre vonatkozó – szerződés hosszabbítást jelent. A „retention” aktuális feltételeit és a kapcsolódó jutalékot írásbeli utasításban közölte a felperessel. A „retention” tehát egy már meglevő ügyféllel történő szerződéskötést jelent függetlenül attól, hogy ez az ügyfél alperes direkt vagy indirekt csatornáin keresztül szerződött-e először és attól is, hogy az ügyfelet a múltban először a felperes vagy harmadik személy szerződtette-e. A jutalék tehát nem az ügyfél utórendelésére tekintettel illeti meg felperest, így ez sem olyan típusú jutalék, amitől elesett. A perbeli szerződés 2.2, illetve 2.3 pontjai versenytilalmi és átcsábítási tilalmakat megfogalmazó rendelkezések voltak, a felperes azonban nem élt a felmentés lehetőségével a szerződés megszűnését követően, ilyen tartalommal kérelmet nem terjesztett elő. A felmondás váratlansága álláspontja szerint nem értelmezhető, ugyanis a felmondás egyoldalú jogosultságon alapul, ami ilyen módon feltételezi, hogy a jogviszony megszüntetését az egyik fél kezdeményezi és az nem függ a másik fél beleegyezésétől. A felmondási idő 90 nap volt, amely időtartam éppen azt a célt szolgálta, hogy a felek a közöttük fennálló jogviszonyt megfelelően lezárják. Állítása szerint a felperes tevékenységének ellehetetlenülésével, megszűnésével kapcsolatos többletköltségek körében kifejtett álláspontja a per eldöntése szempontjával relevanciával nem bír. Megjegyezte, hogy a gazdasági válság a gazdaság valamennyi szereplőjét, így az alperesi társaságot is érintette.

3.

Az elsőfokú bíróság – a Fővárosi Ítéltábla 14.Gf.40.032/2018/7/II. számú végzése folytán megismételt eljárás alapján meghozott – ítéletében a keresetet elutasította és kötelezte a felperest, hogy fizessen meg az alperesnek 800.000 forint + áfa perköltséget, míg az államnak külön felhívásra 2.500.000 forint le nem rótt fellebbezési illetéket.

3.1.

Ítéletében tényként állapította meg, hogy a felperes és az ... Phone Kft. 2003. július 15. napján kötöttek szerződést, amelynek preambuluma szerint az ... Phone Kft. mint megbízó, valamint a felperes mint megbízott között megbízási szerződés jött létre, mivel a ... Távközlési Rt. (továbbiakban: V...) az 1999. október 8. napján kelt koncessziós szerződés alapján jogosult GSM900 és DCS1800 közcélú mobil rádiótelefon szolgáltatást nyújtani a Magyar Köztársaság területén; az ... Phone Kft. 2003. április 11. napján megbízási szerződés kötött a ... Távközlési Rt.-vel a V... Mobil Távközlési szolgáltatásainak és az annak igénybevételéhez szükséges rádiótelefon készülékek és tartozékok nagykereskedelmi forgalmazása és azok disztribúciós tevékenységének ellátása tárgyában, mely alapján jogosult dealeri szerződések megkötésére; a megbízott részt kíván venni a V... Mobil távközlési szolgáltatásának és az annak igénybe vételéhez szükséges rádiótelefon készülékek és tartozékaik forgalmazásában és megbízó e célból szerződni kíván a megbízottal.

A szerződés I. fejezet 1.01. pontja szerint „postpaid” termék a V... általános szerződési feltételeiben

ekként meghatározott bármely, a V... által nyújtott utólag fizetendő szolgáltatás és az ilyen szolgáltatás igénybevételéhez szükséges készülék, míg „prepaid termék” a V... általános szerződési feltételeiben ekként meghatározott bármely, a V... által nyújtott előre fizetendő szolgáltatás és az ilyen szolgáltatás igénybevételéhez szükséges készülék.

A VI. fejezet 6.01. pontja szerint a jutalék mértékét és annak kalkulációját a szerződés 2. sz. melléklete rögzíti, melyet a megbízó köteles betartani, attól történő eltérés súlyos szerződésszegésnek minősül. A jutalék mértéke mindenkor az adott üzletre vonatkozó kategóriás besorolásnak megfelelő. A V... jogosult egyedileg, közvetlen szerződéseket kötni a megbízottal a corporate értékesítések kapcsán kifizetendő bemutatói díjak, valamint egyéb speciális promóciókat, incentive-eket érintő jutalékok tekintetében.

A peres felek között az értékesítői tevékenységre irányuló szerződéses kapcsolat 2003. június 15-től (helyesen: 2003. július 15-től) 2011. július 31. napjáig közvetett volt, majd ezt követően közvetlen.

A felperes kereskedelmi ügynöki tevékenységét ténylegesen az alábbi helyszíneken folytatott: Szerencsen a ... tér 4. szám alatt, majd később a ... út 49. szám alatt, Nyíregyházán a Tesco áruház üzletsorán, illetve Sáropatakon a ... utca 30. szám alatt. Szerencsen 2003. július 15. napjától, Nyíregyházán 2004. május 1. napjától, míg Sáropatakon 2007. július 1. napjától 2014. augusztus 31. napjáig végezte az értékesítési tevékenységet. Ezen kívül mozgó üzletkötőkkel is dolgozott, külső helyszíneken kitelepült értékesítői tevékenységet folytatott.

A peres felek között 2011. július 25. napján ügynöki szerződés jött létre, amely 2011. augusztus 1. és 2014. augusztus 31. napja között volt hatályban. A 2011. július 25. napján létrejött szerződés preambuluma szerint a felperes mint megbízó, valamint az alperes mint megbízott és önálló kereskedelmi ügynök között jött létre a szerződés, mivel a megbízó az 1999. október 8. napján kelt koncessziós szerződés alapján jogosult a GSM 900 és a DCS 1800, továbbá a 2004. december 21. napján kelt hatósági határozat szerinti frekvencia használati jog alapján közcélú mobil rádiótelefon szolgáltatást nyújtani a Magyar Köztársaság területén; megbízott részt kíván venni a megbízó elektronikus hírközlési szolgáltatásának és az annak igénybevételéhez szükséges rádiótelefon készülékek és tartozékaik forgalmazásában, mint önálló kereskedelmi ügynök és a megbízó e célból szerződni kíván a megbízottal. A szerződésben rögzített fogalmak szerint „jutalék”: a megbízott egyes szolgáltatásaiért a jelen szerződés alapján fizetendő jutalékot jelöli, a „postpaid”: egy adott előfizetés, illetve előfizető tekintetében azt jelenti, hogy a szolgáltatás ellenértéke a megbízó számlája alapján utólag kerül kiegyenlítésre, míg a „prepaid”: egy adott előfizetés, illetve előfizető tekintetében azt jelenti, hogy a szolgáltatás ellenértéke előre kerül kifizetésre.

A 2.1. pont szerint a megbízó nem kizárólagos jelleggel ügynöki megbízást ad a megbízott részére, hogy a megbízott mint önálló kereskedelmi ügynök különösen a szolgáltatást az ügyfelek részére jelen szerződés rendelkezései szerint közvetítse, valamint a készülékeket az ügyfelek részére a jelen szerződés rendelkezései szerint értékesítse és ahhoz kapcsolódó, a jelen szerződés szerinti egyéb kiegészítő szolgáltatásokat nyújtson az ügyfelek részére. A megbízás alapján a megbízott a megbízó nevében és utasításainak megfelelően jogosult és köteles az ügyféllel mint önálló kereskedelmi ügynök előfizetői szerződést kötni, vagy azt módosítani; az ügyféllel a készülékek tekintetében adásvételi szerződést kötni; az ügyfélszolgálati tevékenységet a szerződés rendelkezései szerint ellátni; egyéb, a jelen szerződés szerinti ügynöki tevékenységet végezni.

A szerződés 2.2. pontja alapján a megbízott – figyelemmel a mobil rádiótelefon piac sajátosságaiból, ideértve annak fokozott versenyhelyzetét, és a jelen szerződés bizalmi és

gondossági kötelelem jellegéből fakadó elvárásokra és sajátosságokra – vállalta, hogy a jelen szerződés tartama alatt és annak megszűnését követő hat hónapig sem közvetlenül, sem cégcsoport tagja útján, sem közvetve nem közvetíti vagy népszerűsíti a megbízón kívüli más személy mobil rádiótelefon szolgáltatását, vagy a megbízó szolgáltatásaival versenyző egyéb szolgáltatást, vagy kizárólag ezzel használható készüléket, végberendezést és/vagy tartozékot. Vállalta továbbá, hogy a szerződés tartama alatt kizárólag a megbízó által szállított készülékeket szerez be, más forrásból semmilyen módon nem szerez be készüléket a megbízó előzetes írásos hozzájárulása nélkül. Amennyiben a megbízott a jelen szerződés időtartama alatt harmadik személy 2.2.a. pont alatti szolgáltatásainak értékesítésére vonatkozó igényét írásban bejelenti a megbízónak, úgy a megbízó jogosult az erre vonatkozó hozzájárulását indokolás nélkül megtagadni vagy jogosult azt jóváhagyni azzal, hogy ebben az esetben a szerződés a jóváhagyás időpontjában vagy a megbízó által meghatározott egyéb időpontban megszűnik, hacsak a felek ezt helyettesítő, a megbízónak a versenytilalom megsértésének megfelelő kompenzációt nyújtó új ügynöki szerződést nem kötnek egymással. Rögzítették, hogy az ügynöki díj meghatározásánál a versenykorlátozó rendelkezéseket is figyelembe vették.

A 15.2.a. pontja szerint a felek bármelyike a szerződést 90 napos felmondási idővel jogosult írásban bármikor felmondani. A szerződés a felmondási idő utolsó napján 24 órakor szűnik meg.

A szerződés 15.3.c. pontja szerint a szerződés megszűnésével vagy az adott üzletkód visszavonásával megszűnik a megbízott jutalékra való jogosultsága az értékesítési helyek tekintetében, ennek értelmében semmilyen (a 3. számú melléklet szerinti vagy más egyéb) jutalék sem fizetendő vagy válik fizetendővé a megbízott részére a megszűnés időpontját követő időszakra, továbbá a megbízótól kiegyenlítést nem követelhet, mivel a megbízó meglévő előfizetői létszámához képest a megbízott által szerzett ügyfelekkel fennálló üzleti kapcsolatokból (a megbízott által szerzett előfizetők előfizetői jogviszonyaiból) származó bevételek megbízó oldalán jelentős előnynek nem minősíthetők és a jelen szerződés nem tartalmaz olyan jutalékot, amelyre a 2000. évi CXVII. törvény 18. § (1) b) pontja vonatkozik.

Az alperes a 2014. május 15. napján kelt nyilatkozatával a felek között fennálló szerződést rendes felmondás útján – 2014. augusztus 31. napjával – megszüntette.

3.2.

Az elsőfokú bíróság az ítélet jogi indokolásában elsőként azt rögzítette, hogy a felek között a Kűtv. hatálya alá tartozó önálló kereskedelmi ügynöki szerződés jött létre, nem osztotta ugyanis az alperes álláspontját a körben, hogy a felperes csak adminisztratív tevékenységet látott el. A Kűtv. 18. § (1) bekezdés a) és b) pontjában írt feltételek megvalósulását vizsgálva megállapította, hogy a Kűtv. 18. § (1) bekezdés a) pontjában írt feltétel teljesült. A felperes a szerződéses időszakban „prepaid”, „postpaid” és „retention” szerződéseket is kötött, amelyek létrejöttében kimutatható az alperesi reklámtevékenység, azonban önmagában a szerződések megkötéséhez ez nem elegendő. A szerződések létrejötte, illetve azok tartalma nagyrészt a felperes és munkavállalói tevékenységének az eredménye arra is figyelemmel, hogy a felperes önállóan is folytatott reklámtevékenységet (pl. szórólapokat terjesztett). Kitért arra, hogy a felperes a szerződés tartama alatt előadása szerint 7039 „prepaid”, 3099 „postpaid” és 5285 „retention” szerződést kötött, az alperes ugyanakkor 2070 új hívószámra vonatkozó szerződés megkötését ismerte el és vitatta, hogy a hívószám egyben az új ügyfél fogalmával megegyezik. Jogi álláspontja szerint az alperes védekezésével szemben a jogszabály helyes értelmezése folytán az új szerződés (vagyis új hívószám) megkötése megfelel a Kűtv. szerinti új ügyfél fogalmának, ennek szűkítő értelmezése különös figyelemmel az egyes ügynöki szerződések eltérő terminológiájára is, nem fogadható el. Bár az új ügyfelek pontos számát

tekintve a felek eltérően nyilatkoztak, az alperes által elismert ügyfélszámra tekintettel is megállapíthatónak látta a Kútv. 18. § (1) bekezdés a) pontjának teljesülését. A jogalap további vizsgálata során rögzítette, hogy a kiegyenlítés a felperes számára méltányos is. E körben értékelte a felek közötti több mint 11 éve fennálló kapcsolatot, mivel annak ellenére, hogy a perbeli szerződés mintegy három és fél évig állt fenn, nem lehet eltekinteni attól, hogy a felperes több mint 11 éven át kizárólag az alperes számára végzett értékesítési tevékenységet. A kiegyenlítés méltányos voltát támasztotta alá a szerződésben kikötött versenytilalom, amely ténylegesen a felperes gazdasági tevékenységének korlátozását jelentette, valamint a felmondás váratlan volta és az annak következtében beállt ellehetetlenülés. Nem osztotta az alperes e vonatkozásban kifejtett indokait, miután álláspontja szerint a jogszerű felmondás is okozhat méltánytalan helyzetet, a felmondás felperesnél realizálódott következményei pedig a méltányosság körében értékelendők. Megállapította, hogy a Kútv. 18. § (1) bekezdés a) és b) pontjában írt konjunktív feltételek fennállnak, erre figyelemmel a felperesi követelés összecszerúságát vizsgálta. Kitért továbbá arra, hogy a perbeli szerződés 15.3. pont c) (ii) pontja eltér a kereskedelmi ügynök hátrányára, ezért semmis, mivel a Kútv. 20. §-ába ütközik; helyette a jogszabály 18. §-a alkalmazandó a jutalék vonatkozásában.

Rögzítette, hogy a felperes a követelését az egyévi átlagos jutalék összegében jelölte meg, amelyből 24.578.863 forint a „retention” jutalék. Ennek összegét az alperes a másodfokú tárgyaláson elismerte, azonban a megismételt eljárásban annak a tényét is vitatta, hogy létezik a szerződés alapján ilyen típusú jutalék. Erre figyelemmel tájékoztatta az eljárás során a feleket, hogy a „retention” jutalék összegének tisztázása szükség esetén könyvszakértő bevonásával történhet, illetve az is szakkérdés, hogy ezzel összefüggésben az alperes milyen előnyre, bevételre tehetett szert. Ugyancsak szakkérdés, hogy a felperesi tevékenység folytán mekkora volt az alperesnél ténylegesen megjelenő bevétel nagysága és ennek tendenciája a szerződés megszűnését megelőző, illetve azt követő időszakban. A felperes nem kérte szakértő bevonását, így a bizonyítatlanság következményét neki kell viselnie, ugyanis a rendelkezésre álló adatok alapján – könyvszakértő bevonása nélkül – nem állapítható meg a neki járó kiegyenlítés összege. Erre tekintettel a keresetet elutasította, a perköltségről a polgári perrendtartásról szóló 1952. évi III. törvény (a továbbiakban: régi Pp.) 78. § (1) bekezdése alapján határozott.

4.

Az elsőfokú bíróság ítéletével szemben a felperes terjesztett elő fellebbezést elsődlegesen annak megváltoztatása és a keresetnek helyt adó határozat meghozatala, másodlagosan – amennyiben közbelső ítélet meghozatalára sem lenne lehetőség – annak hatályon kívül helyezése és az elsőfokú bíróságnak a per újabb tárgyalására és újabb határozat hozatalára történő utasítása iránt. Sérelmezte az alperes részére megállapított perköltség összegét, a munkadíj ugyanis álláspontja szerint eltúlzott és nem áll arányban a jogi képviselő által kifejtett munkával.

Kifejtette, hogy az elsőfokú bíróság ítéletének indokolása hiányos, ugyanis nem tér ki az általa hivatkozott valamennyi méltányossági körülményre, így a kiegyenlítés mértékét meghatározó bázis időszaknak a gazdasági válsággal való egybeesésére, valamint az üzletek és munkatársak ellentételezés nélkül történő átvételére. Nem foglalt állást az elsőfokú bíróság a tekintetben sem, hogy mit tekint olyan elveszett jutaléknak, amelytől a felperes az értékesítői jogviszony megszűnése folytán elesett. E körben az elsőfokú ítélet sérti a régi Pp. 221. § (1) bekezdésében foglaltakat.

Nem értett egyet az elsőfokú bíróság szakértői bizonyítás szükségességével kapcsolatos álláspontjával. Utalt arra, hogy csupán a per korábbi szakaszában volt vitatott a „retention” jutalék összege, ezért a könyvszakértő esetleges kirendelése csak ezen vitatott összeg megállapítására

szolgálhatott volna. Ez azonban szükségtelenné vált, mivel a megismételt eljárás során elfogadta az alperes által a másodfokú eljárásban bírói felhívásra közölt „retention” jutalék összegét. A Kútv. 18. § (3) bekezdésére utalva ezért fenntartotta, hogy a kiegyenlítés összegének bírói mérlegelés körében történő meghatározásához szükséges, viszonyítási pontként szolgáló összegeket a megismételt eljárás során a felek egyezően adták elő. Meghatározásra került az alperestől kapott díjazás átlagából számított egy évre eső összeg, amely 36.549.919 forint, valamint a jutalékvesztesség összege, amely a perbeli esetben a szerződэшosszabbítások után kifizetett jutalék átlagából számított egy évre eső összeg (7.960.323 forint). E körben további szakértői bizonyítás nem szükséges. Előadta továbbá, hogy a „retention” szerződések után előállt alperesi előny, bevétel sem csak szakértői bizonyítás által vizsgálható. Ez esetben ugyanis alkalmazható a Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság becslési eljárása, amely a SIM kártyákra eső átlagos szolgáltatói árbevételre alapul. Álláspontja szerint tévesen tekintette szakkérdésnek az elsőfokú bíróság az alperesnél ténylegesen megjelenő bevétel nagyságát és tendenciáját, és tévedett abban a körben is, hogy a bizonyítás e vonatkozásban kizárólag a felperest terheli. Az ítélet tábla 14.Gf.40.032/2018/7/II. számú végzésében foglaltakra utalva előadta, hogy a részére előírt bizonyítási teher vonatkozásában elegendő volt a fentiek valószínűsítése, e körben pedig számos tényelőadást tett és számos bizonyítékot terjesztett elő a per során.

Végül kitért arra, hogy közismert tény, hogy a 2008 nyaratól kezdődő, a perbeli időszakot is magába foglaló gazdasági válság következményeként a devizában eladósodott magyar lakosság és a vállalkozások hiteltörlesztései elviselhetetlen mértékben megnövekedtek, így mind a lakosság, mind a vállalkozói szféra erőteljesen visszafogta a fogyasztást, így a távközlési szolgáltatások igénybevételét. Drasztikusan visszaesett a felperesi értékesítések száma, mivel ebben az időszakban nem csak új előfizetéseket volt nehéz értékesíteni, hanem a meglévőket is sorra mondták fel a fogyasztók. Azt, hogy mennyire visszaesett a 2008. évtől az értékesítések volumene, megerősítették a perben meghallgatott tanúk is. A válságot megelőző utolsó évben, 2008-ban még a közvetlen értékesítői jogviszonyt magában foglaló időszak átlagos éves jutalékbevételének közel a dupláját, azaz 57.911.768 forint jutalékot fizetett meg az alperes. Tekintettel arra, hogy a jutalék összege mindig igazodott az alperes által ezen szerződések után az előfizetőktől befolyt bevétel nagyságához, valószínűsíthető, hogy ebben az évben az alpereshez e szerződések után befolyt bevétel is közel duplája lehetett a válság éve alatt befolyt éves bevételeknek. Azt, hogy a perbeli időszakot követően mind az értékesítés volumene, mind az alpereshez befolyt árbevétel növekedhetett, az alperes rendelkezésére álló adatok hiányában csak valószínűsíteni lehetséges. A megismételt eljárásban e körben kerültek csatolásra a KSH által közétett statisztikai kimutatások, amelyek szerint a perbeli és az azt követő időszakban a felperes működési területeivel érintett régiókban folyamatosan növekedett az egy főre jutó jövedelem, illetőleg növekedett az egy főre eső mobiltelefon-szolgáltatással kapcsolatos kiadások összege. Az NMHH-nak a mobilszolgáltatók kötelező adatszolgáltatásán alapuló kimutatása alapján kitért arra, hogy a perbeli időszakhoz képest az azóta eltelt időben a háztartásokban folyamatosan nőttek az átlagos mobiltelefon-költségek, nőtt a mobiltelefon-piac árbevétele, növekedett a háztartások mobiltelefonnal való ellátottsága. Ebben szerepelt konkrét tényadat arra vonatkozóan, hogy a vizsgált időszakban folyamatosan nőtt az egy SIM kártyára eső szolgáltatói bevétel, amely a 2011-2014-es időszakra a szolgáltatói árbevétel becsléséhez, az általa szerepeltetett 3684 Ft/SIM kártya mértékhez képest folyamatosan emelkedett (2015-ben 4.190, 2016-ban 4.323, míg 2017-ben 4.527 forint volt). Álláspontja szerint ezen tényállításokkal és a becsatolt bizonyítékokkal, az alperesi bevétel valószínűsítésével eleget tett az előírt bizonyítási kötelezettségének. Amennyiben az elsőfokú bíróság úgy ítélte volna meg, hogy a kiegyenlítési díj összecszerűségének meghatározásához konkrét bevételi tényadatok megadása szükséges, akkor e körben csak az alperest terhelhette volna a bizonyítási kötelezettség.

5.

Az alperes fellebbezési ellenkérelmet nem terjesztett elő.

6.

Az elsőfokú bíróság ítéletének jogerőre emelkedett rendelkezése nem volt, ezért azt az ítéletábra teljes terjedelmében vizsgálta felül.

7.

A Fővárosi Ítéletábra elsődlegesen az elsőfokú bíróság ítéletének hatályon kívül helyezésére irányuló fellebbezési kérelmet vizsgálta, annak megalapozottsága esetén ugyanis az ítélet érdemi felülbírálatára nem kerülhet sor. E körben a felperes azonban meg sem jelölt konkrét eljárásjogi szabálysértést, sem azt, hogy a bizonyítási eljárás kiegészítése mely okból lenne szükséges. Bizonyítási indítványt nem terjesztett elő, ezért további bizonyítás végett a hatályon kívül helyezés fogalmilag kizárt, mivel a Pp. 164. § (2) bekezdése alapján a bíróság jelen perben hivatalból nem folytathat bizonyítást. A rendelkezésre álló adatok alapján ugyanakkor megállapítható az is, hogy az elsőfokú bíróság az ügy érdemére kiható eljárási szabálysértés nélkül hozott határozatot.

8.

Az ítéletábra ezért az elsőfokú bíróság ítéletét érdemben vizsgálta és megállapította, hogy a fellebbezés részben alapos.

9.

Az elsőfokú bíróság által megállapított tényállást az ítéletábra az alábbiakkal egészíti ki.

A peres felek által 2011. július 25. napján kötött ügynöki szerződés 3. számú melléklete szabályozta a megbízási jutalék alapját és mértékét, továbbá az egyéb pénzügyi elszámolásokat. A melléklet 1.2. pontja rendelkezett a jutalékok típusairól, azaz az értékesítési és minőségi jutalékokról, valamint egyéb ügyfélszolgálati tevékenységhez, továbbá visszavonáshoz kapcsolódó jutalékokról. Az értékesítési jutalékok közé tartoztak a célszámalapú, az értékalapú és a tranzakcióalapú, valamint az ügyfélszolgálati kiegészítő jutalékok.

Az alperes mindösszesen 112.854.135 forint jutalékot fizetett meg a felperes részére, amely összegből (1127 nap figyelembevételével) az egy évre eső átlagos jutalékösszeg 36.549.919 forint volt. „Retention” elnevezésű jutalékról a perbeli szerződés nem rendelkezett, azonban az alperes a hűségidő meghosszabbításával kötött szerződések után jutalékot fizetett a felperesnek a fenti értékesítési jutalékok részeként. Ennek összege a perbeli időszakban mindösszesen 24.578.863 forint volt, így az egy évre eső átlagos „retention” jutalékösszege 7.960.323 forintban határozható meg.

A peres felek 2011. július 25. napján kötött ügynöki szerződésen alapuló üzleti kapcsolata a 2008-as gazdasági válságot követő évekre esett. A teljes mobilpiac mérete 2012-ben – a hosszú évek óta tartó csökkenő tendenciát megtörve – nőtt az előző évhez képest, azonban még így sem érte el nominálértéken a 2010-es szintet. Egy SIM kártyára átlagosan bruttó 3.684 forintot költöttek a lakossági felhasználók. [Az NMHH által megrendelt, távközlési szolgáltatások használatára vonatkozó piackutatás eredményei alapján (F/7. számú melléklet).] A felperes működési területéhez tartozó régiókban mind a háztartások jövedelme, mind a hírközlési szolgáltatásokra fordított egy főre jutó éves kiadás mértéke növekvő tendenciát mutatott a perbeli szerződés felmondását követő időszakban, 2014 és 2016 között. [A Központi Statisztikai Hivatal által szolgáltatott adatok alapján (F/25. és F/26. számú mellékletek)] Ezen belül az átlagos távközléssel kapcsolatos kiadások, így a

mobiltelefon-költségek, valamint a mobiltelefon-piac árbevétele 2014 óta szintén folyamatos növekedő tendenciát mutat. [Az NMHH által megrendelt piackutatás eredményei alapján (F/27. számú melléklet).]

Az alperes a szerződést 2014. augusztus 31. napjával rendes felmondás útján megszüntette, ezért a felperes a 2015. március 9-én kelt levelében felszólította a kiegyenlítés megfizetésére, amely eredményre nem vezetett.

10.

Az így kiegészített tényállásra tekintettel az ítéletábra az elsőfokú bíróság jogi álláspontjával és érdemi döntésével csak részben értett egyet.

Az elsőfokú bíróság helytállóan jutott arra a következtetésre, hogy a felek között létrejött szerződés nem pusztán a régi Ptk. szerinti megbízási szerződés, hanem önálló kereskedelmi ügynöki szerződés, így arra a Kútv. rendelkezései alkalmazandók.

Az ítéletábra az elsőfokú bíróság indokolását e körben kiegészíti az alábbiakkal, megismételve a korábbi hatályon kívül helyező végzésében foglaltakat.

A perbeli szerződés tartalmából, a feleknek a szerződésben meghatározott jogaiból és kötelezettségeiből kétséget kizáróan megállapítható, hogy a felperes feladata a Kútv. 1. § (2) és (3) bekezdésében meghatározott ügynöki, az alperes áruira, szolgáltatásaira vonatkozó értékesítési tevékenység volt. Az önálló kereskedelmi ügynöki jogviszony lényegi tartalma, hogy az ügynök állandó, tartós megbízás alapján üzletszerűen foglalkozik meghatározott ügyletek közvetítésével, esetlegesen szerződést is köt megbízója nevében általában jutalékos díjazás mellett. Az adott esetben ezt a tevékenységet a felperes állandó jellegű megbízás alapján, az alperes arculati elemei, reklám- és marketingtevékenysége felhasználásával, de önállóan végezte, az ügynöki tevékenységre jellemző jutalék formájában történő díjazás ellenében. A szerződés 2.1. pontja rendelkezik az ügynöki megbízás tartalmáról, az 1. számú melléklet 2.1. a) pontja pedig az ügyfélszerzést kifejezetten nevesíti. A Kútv. 1. §-a nem tartalmaz korlátozást arra vonatkozóan, hogy az önálló kereskedelmi ügynök tevékenységét milyen módon végzi, az ügyletszerzést milyen tevékenységgel éri el és nem zárja ki a kereskedelmi ügynöki jogviszonyként való megítélést az a körülmény sem, hogy az az alperes arculati elemei felhasználásával, az alperesi reklám- és marketingtevékenységgel összhangban, az alperesi bolthálózat részeként történik. Ezt az értelmezést alátámasztja az Európai Unió Bírósága által a C-348/07. számú ügyben hozott ítélet, amely a benzinkút üzemeltetőjét kiegyenlítésre – az adott esetben kártalanításra – jogosult kereskedelmi ügynökként ismerte el a perbeli esetben is irányadó, a Kútv. alapját képező 86/653/EGK tanácsi irányelvben foglaltakra figyelemmel.

Az elsőfokú bíróság helytállóan jutott arra a következtetésre is, hogy a perbeli szerződés 15.3. c) (ii) pontja a kereskedelmi ügynök hátrányára tér el a törvény rendelkezéseitől, így az a 2. § (1) bekezdésére is figyelemmel a Kútv. 20. §-ába ütközik, ezért a felek közötti jogvita tekintetében a törvény kiegyenlítésre vonatkozó rendelkezései, azaz a 18. §-ban foglaltak voltak irányadók.

Ebből következik, hogy mind az első-, mind a másodfokú eljárás során a kiegyenlítésre való jogosultság törvényi feltételeinek fennállását kellett vizsgálni, azaz az ítéletábrának is abban a kérdésben kellett állást foglalnia, hogy a Kútv. 18. § (1) bekezdésében foglalt konjunktív feltételek az adott esetben fennállnak-e, azok bizonyítást nyertek-e.

E törvény alapját, vagyis a hazai jogba történő implementáció tárgyát a 86/653/EGK tanácsi irányelv képezi, amelynek a 17. cikkében létrehozott rendszer három elkülönülő szakaszra bontható. A 17. cikk (2) bekezdése a) pontjának első francia bekezdése értelmében az első szakaszban először is a megbízónak a kereskedelmi ügynök által szerzett új vevőkkel folytatott üzletekből származó hasznát kell számszerűsíteni. A második szakaszban e rendelkezés második francia bekezdése értelmében azt kell megvizsgálni, hogy a fent leírt kritériumok alapján kapott összeg az adott ügy sajátos körülményeit – különösen azon jutalékokat, amelyektől a kereskedelmi ügynök elesett – figyelembe véve méltányos-e. Végül a harmadik szakaszban a kártalanítás összege nem haladhatja meg az Irányelv 17. cikke (2) bekezdése b) pontjában meghatározott legfelső összeghatárt, amely viszont csak akkor irányadó, amennyiben az előző két szakaszban végzett számításból eredő összeg azt meghaladja. Következésképpen, mivel a meg nem fizetett jutalékok miatt elmaradt haszon a méltányosság vizsgálatának lényeges tényezői közül csupán az egyik, a nemzeti bíróság feladata a második szakasz során annak az értékelése, hogy a kereskedelmi ügynöknek járó kártalanítás végül is méltányos-e, hogy az adott ügy összes sajátos körülményét figyelembe véve helye van-e, és ha igen, milyen mértékben a kártalanítási összeg kiigazításának (EUB C-348/07. számú ügy).

A kártalanítás tényleges kiszámításának, így a 17. cikk egységes értelmezésének elősegítése érdekében készült el a tagállamok önálló vállalkozóként működő kereskedelmi ügynökökre vonatkozó jogszabályainak összehangolásáról szóló tanácsi irányelv 17. cikkének végrehajtásáról szóló 1996. július 23-i bizottsági jelentés is (COM(96) 364 végleges). E jelentés a számítás módja körében a 17. cikk (2) bekezdés a) pontja keretében a beazonosított új ügyfelek számára eső éves jutalékösszegeből (bruttó) indul ki, az ügynöki szerződés utolsó 12 hónapjára vetítve. Ezt követően kell megbecsülni a jogviszonyok tartósságát a gazdasági észszerűség és a piaci helyzet alapján, vagyis évekre nézve azok várható időtartamát, ami általában 2-3 év, de adott esetben 5 év is lehet. Figyelembe kell venni továbbá – csökkentő tényezőként – éves szinten a lemorzsolódó ügyfelek százalékos arányát (a jelentés évi 20%-os mértéket vesz e körben alapul), végül a korrekciós, méltányossági körülményeket. A bizottsági jelentés a méltányosság körében példálózó jelleggel sorol fel tényezőket, azonban kiemeli: ritka a gyakorlatban a fenti számítás eredményeként kalkulált összeg kiigazítása. Ezen tényezők között említi az ügynök harmadik személy által történő tovább foglalkoztatását, a tevékenységével kapcsolatos hiányosságokat vagy az ügynök felmerült extra költségeit, veszteségeit vagy éppen az extra juttatásokat, továbbá a megbízó oldalán bekövetkező előnyt, illetve a versenykizáró megállapodás meglétét.

Az implementáció eredményeként megszületett Kűtv. indokolása a kiegyenlítésre való jogosultság és a kiegyenlítés összegének meghatározása tekintetében szintén részletes iránymutatást ad: „a kiegyenlítés valójában a jutalék rendszerű díjazásnak olyan kiegészítése, mellyel a felek szolgáltatásainak értékegyensúlyát kívánja az irányelv fenntartani tekintettel arra, hogy az ügynök tevékenysége következtében, de már a szerződés megszűnését követően a megbízó eredményt realizál. A kiegyenlítés tehát az ellenszolgáltatás egy része, melyet számos körülmény figyelembevételével kell meghatározni. Az irányelv szerint a kiegyenlítési összeg meghatározásának becslésen, a jövőben történő eseményekkel kapcsolatos feltételezéseken kell alapulnia: a feleknek azt kell megbecsülniük, hogy vajon a kereskedelmi ügynök által szerzett ügyfelek hány százaléka marad tartósan a megbízó megrendelője, s ezekkel milyen forgalmat fog bonyolítani. Ebből adódik az is, hogy a felek a kereskedelmi ügynöki szerződésben a kiegyenlítés összegét előre nem határozhatják meg – ami kétségtelenül hátrányos a kiszámíthatóság hiánya miatt –, csak egyetlen módon: ha a szerződésben eleve a kiegyenlítés maximum-összegét kötik ki, ez ugyanis nem sérti azt a szabályt, hogy nem köthető a szerződés megszűnése előtt olyan megállapodás, amely a kiegyenlítésnek a törvény szerinti szabályaitól a kereskedelmi ügynök hátrányára eltér (21. §, irányelv 19. cikk). Ha a felek a maximális összegben előre nem állapodnak meg, a szerződés

megszűnésekor kell egyezkedniük. Megegyezés hiányában a bíróságnak kell döntenie. A bíróság támaszkodhat a szerződés megszűnésétől a per tárgyalásáig eltelt időszak tényeire, de a bíróságnak is alapvetően becslésre kell hagyatkoznia. Ennek során figyelembe vehető az ügynök tevékenysége során kialakult gyakorlat (az ügynök által szerzett ügyfelek milyen arányban éltek a korábbiakban utórendeléssel), az ügynök által bonyolított forgalom nagysága, az adott ágazatban a jövőben várható piaci helyzetre vonatkozó előrejelzések (piacbővülés vagy visszaesés várható). A perben a bizonyítási kötelezettség a kiegyenlítést követelő felperes ügynököt terheli, de csak a valószínűsítés szintjén, hiszen a törvény az anyagi jogi jogosultságot a prognosztizálhatósághoz köti, s nem a tényleges bekövetkezéshez. Természetesen a becslések végeredményét befolyásolja az, hogy milyen jövőbeni időszakra vetítetten vizsgálja a bíróság a tranzakciók bekövetkezésének valószínűségét, hiszen a végtelenbe vetítetten előbb vagy utóbb a maximális összeg jogos lehet. A figyelembe veendő időszakot tehát a gazdasági észszerűség alapján érdemes behatárolni, s formális korlátként az elévülési időt érdemes figyelembe venni. A kiegyenlítés összege kiszámításának kiindulópontja azon jutalékösszeg, amely az ügynököt az általa szerzett ügyfelek utórendelése után az üzleti kapcsolat folytatása esetében megilletné. Ezt kell azután korrigálni a forgalom alakulására vonatkozó megalapozható feltételezésekre tekintettel.”

10.1.

Az irányadó hazai és uniós jogszabályi környezetre tekintettel az elsőfokú bíróság helyesen állapította meg, hogy a Kútv. 18. § (1) bekezdés a) és b) pontja szerinti feltételek fennállnak, lényegében helyes tájékoztatást adott a bizonyításra szoruló tényekről, azonban tévesen jutott arra a következtetésre, hogy a felperes nem bizonyította a jutalékvesztés mértékét. A másodfokú eljárásban az alperes ezen megállapításokat nem vitatta, így egyebek mellett nem vitatta az új ügyfelek szerzését sem, azonban az ítéletábla ennek mértékével összefüggésben még rámutat az alábbiakra:

Az elsőfokú bíróság 2070 db új hívószámra vonatkozó szerződés alapján állapította meg a törvényi feltételek teljesülését arra tekintettel, hogy a peres felek eltérően nyilatkozatokat tettek a per során. Ezzel szemben az alperes a felperes által F/16. szám alatt csatolt kimutatásban foglaltakkal összefüggésben (15.423 db új szerződés 2011 és 2014 között; dátummal, telefonszámmal és szerződésszámmal) nem tett ellentétes konkrét nyilatkozatot, csupán annyit közölt, hogy a felperes által előadottakat vitatja, a megjelölt szerződések egy részét nem lelte fel a rendszerében. Az általa megjelölt 2070 hívószámot pedig egy eltérő számítási mód és új ügyfél minőség (2017. február 9. napján előterjesztett beadvány) szerint mutatta ki 2013. szeptember 1. és 2014. augusztus 31 között, tehát eltérő időszakra vetítve azzal, hogy ezen előfizetések még 2015. szeptember 1. napján fennálltak. Az alperes nyilatkozata nem jelentette a felperes által előadottak cáfolatát, ezért nem lett volna akadálya annak, hogy az F/16. szám alatti melléklet adataiból induljon ki a felperesi tevékenység volumenének meghatározásakor az elsőfokú bíróság. E körben az ítéletábla kiemeli: az új ügyfél szerzésére vonatkozó törvényi előírásnak egyébként sem feltétele, hogy kizárólag az ügynök tevékenysége vezessen a szerződéskötéshez. Egyetértett az elsőfokú bíróság jogi álláspontjával ezért abban a körben, hogy az alperesi reklámtevékenység önmagában a szerződések megkötéséhez nem volt elegendő, a szerződések létrejötte, azok tartalma nagyrészt a felperes és munkavállalói tevékenységének az eredménye volt arra is figyelemmel, hogy a felperes önállóan is folytatott marketingtevékenységet. A folyamatos üzletszerző tevékenység, az ügyfelek megtartása, a szolgáltatási kör további kibővítése a felperes és a hozzá hasonló ügynökök tevékenységének köszönhető, mivel a márkanév és az alperes reklámjait ismerő ügyfél az ügynökkel kerül közvetlenül kapcsolatba, az ő tevékenységén múlik, hogy adott esetben melyik szolgáltatást választja, milyen tartalommal szerződik, vállal-e hűségidőt, igénybe vesz-e további szolgáltatásokat.

10.2.

Az új ügyfelek számára (mindösszesen 15.423 db) és kiemelten a „postpaid” szerződésekhez – a felperes által kimutatott hívószámokhoz minden esetben – kapcsolódó kétéves hűségidőre is figyelemmel, amelynek az alperes nem adta tételes cáfolatát, megállapítható volt, hogy az alperes a kereskedelmi ügynök által szerzett ügyfelekkel fennálló üzleti kapcsolatokról a kereskedelmi ügynöki szerződés megszűnését követően is jelentős előnyre tett szert, hiszen a jogviszony megszűnése előtt kötött „postpaid” szerződések hűségideje eleve túlnyúlt a felek szerződéses kapcsolatának időtartamán. E körben a kétéves hűségidő kizárólagos jellegét pedig **B. B.** tanú is alátámasztotta vallomásaiban. Ezért az ítélet tábla az indokolást e vonatkozásban kiegészíti, mivel az alperes által sem vitatottan a különböző típusú szerződések után a felperes évente átlagosan 36.549.919 forint jutalékot kapott, míg legalább 24.578.863 forint jutalékot eredményeztek számára a teljes időszakban a „retention” típusú tranzakciók annak ellenére, hogy „retention” elnevezésű jutalékról a perbeli szerződés nem rendelkezett, ugyanis az alperes a hűségidő meghosszabbításával kötött szerződések után is jutalékot fizetett a felperesnek. Az NMHH által közzétett, 2012. évi adatokból kiindulva pedig (SIM kártyánként 3.684 Ft/hó átlagösszeggel számolva) a „retention” besorolású 5285 db szerződés alapján az alperesnek a teljes időszak alatt 445.528.224 forint bevétele származhatott. Ezen adatok és a régiós piac – felperes által igazolt – növekvő volumene alapján megállapítható, hogy a korábban vállalt hűségidő leteltét követően a meghosszabbított szolgáltatások folytán az alperes ezen szerződésekből a jogviszony megszűnését követően is további bevételekkel számolhatott. A felperes pedig a szerződése megszűnésével elvesztette azon jutalékhoz való jogát, ami a jövőben létrejövő szerződések után megilletné. A szerződés megszűnésére tekintettel így fennáll az a vagyoneltolódás, amely a Kútv. 18. §-ának (1) bekezdés a) és b) pontjában foglaltakat támasztja alá.

10.3.

Az elsőfokú bíróság helyes álláspontra helyezkedett a vonatkozásban, hogy a kiegyenlítés megfizetése az összes körülményre figyelemmel méltányos, jogi álláspontjával az ítélet tábla egyetért. A felperes fellebbezésében a méltányosság körében megalapozottan kérte figyelembe venni továbbá a kiegyenlítés mértékét meghatározó bázis időszaknak a gazdasági válsággal való egybeesését, valamint az üzletek és munkatársak ellentételezés nélkül történő átvételét. Ezen tényezők – a bizottsági jelentésben megfogalmazott szempontokhoz hasonlóan – a kiegyenlítés méltányolható jellegét támasztják alá, miután a jutalékvesztés mértékét növeli a gazdasági válságot követően élenkülő piac helyzete, míg az ügynök költségei körében számításba vehetők az értékesítéshez szükséges eszközök, állomány biztosításával összefüggésben felmerült kiadások is. Más kérdés, hogy a kiegyenlítés kalkulált összegével kapcsolatban szükséges-e valamely tényező alapján korrekció elvégzése és mely mértékben. Ezt azonban együtt kell vizsgálni a perben bizonyított jutalékvesztés összegszerűségével.

10.4.

Nem értett egyet az ítélet tábla az elsőfokú bíróságnak a követelés összegszerűsége tekintetében kifejtett álláspontjával, amelyre a kereset elutasítását alapította. A felperes helyesen érvelt mind az elsőfokú eljárásban, mind a fellebbezésében azzal, hogy a követelését a „retention” tranzakciókra eső jutalékvesztésre alapította. Ehhez képest keresete összegszerűségét az általa a jogviszony megszűnését megelőző években kapott díjazás átlagából számított egyévi összegben határozta meg (törvényi maximum), ugyanakkor azt is megjelölte, hogy az alperes a hűségidő meghosszabbításával kötött szerződések után mennyi jutalékot fizetett meg (mindösszesen 24.578.863 forintot), illetve, hogy az egy évre eső átlagos „retention” jellegű jutalék összege 7.960.323 forintban határozható meg.

A Kútv. 18. § (3) bekezdése alapján a kiegyenlítés összegének arányosnak kell lennie az (1) bekezdés b) pontja szerinti jutalékvesztéssel, a törvény indokolása értelmében pedig a kiegyenlítési összeg meghatározásának becslésen, a jövőben történő eseményekkel kapcsolatos feltételezéseken kell alapulnia. A felperes a perben nem határozta meg becsléssel százalékos mértékben, hogy az általa szerzett ügyfelek hány százaléka marad tartósan az alperes megrendelője, és ezekkel milyen forgalmat fog bonyolítani, hanem ettől eltérő metodikát választott: átlagszámítás útján becsülte meg az elmaradt jutalék éves összegét, ezt azonban kiegészítette a hűségidő folytán megmaradó ügyfelekre és a hírközlési piac változásának trendjére vonatkozó tényelőadással; e körben bizonyítékokat csatolt és tanúbizonyításra is sor került. Megállapítható volt, hogy a teljes mobilpiac mérete 2012-től kezdődően növekedésnek indult, a felperes működési területéhez tartozó régiókban mind a háztartások jövedelmének, mind a hírközlési szolgáltatásokra fordított egy főre jutó éves kiadásnak a mértéke növekvő tendenciát mutatott a perbeli szerződés felmondását követő időszakban. Ezen belül az átlagos távközléssel kapcsolatos kiadások, így a mobiltelefon-költségek, valamint a mobiltelefon-piac árbevétele 2014 óta szintén folyamatos növekedett. Erre tekintettel a jutalékvesztés éves összegét a felperes megfelelően valószínűsítette, miután a gazdasági válság idejére eső, egy évre számított átlagjutalékot – a gazdasági fellendülés folytán – nagy valószínűséggel meghaladná a szerződés megszűnését követő éves jutalékösszeg, amelytől a felperes elesett, hiszen folyamatosan nőtt az egy SIM kártyára eső szolgáltatói bevétel is.

A perben korábban vitatott számadatot, vagyis a „retention” jutalék összegét az alperesi előadást elfogadva jelölte meg a felperes, ezért a felek egyező előadása folytán további bizonyítás erre nézve nem volt szükséges. Az alperes a másodfokú eljárásban valóban vitatta a „retention” jutalék létezését, de nem annak volt jelentősége a perbeli esetben, hogy a kifizetett jutalékoknak mi volt a szerződés szerint elnevezése, hanem annak, hogy az alperes által is elismerten léteztek „retention” tranzakciók és az ezekhez kapcsolódó jutalék mértékét maga adta elő. A perben arra nézve is nyilatkozatot tett, hogy az általa kiadott utasítások határozták meg a mindenkor „retention” jutalékok összegét. A felperes pedig nyilvánvaló módon az alperes által megadott ezen adatokkal kalkulálhatott a jutalékvesztés mértékének meghatározásakor. Az általa szerzett új ügyfelek utórendeléseire, valamint a „postpaid” szerződések előfizetésének kétéves hűségidejére tekintettel azonban – a „lemorzsolódás” mértékének valószínűsítése hiányában – csak a szerződés megszűnését követő első két évre lehetnek irányadók a felperes által szolgáltatott adatok, ebben az időszakban lehet – a valószínűsítés szintjén – kiindulási alap a felperes által megjelölt jutalékatlag. A harmadik évtől ugyanis új ügyfelek belépése hiányában a perben megjelölt korábbi átlag alapján történő számítás már további korrekció nélkül téves eredményre vezetne, nem lenne arányos a Kútv. 18. § (3) bekezdése szerinti jutalékvesztéssel.

Az ítéletábra hatályon kívül helyező végzésének 12. pontjában előírta a megismételt eljárásra, hogy a felperesnek kell elsődlegesen összefoglalóan kimunkálnia, hogy melyek azok a szolgáltatások és szolgáltatásbővítések, amelyek a meglévő és visszatérő ügyfeleknek nyújtott értékesítések folytán – jelen esetben az F/16/3. sorszám alatt kimutatott „retention” ügyletek – további jutalékot eredményeztek volna számára. Ezt azonban feleslegessé tette – a felperes által valószínűsített további adatok mellett – azon felperesi nyilatkozat, amely elfogadta a „retention ügyletek” vonatkozásában kifizetett jutalék összegeként az alperes által megjelölt adatot. Ezáltal további bizonyításra a valószínűsítés szintjét meghaladóan nem volt szükség. Ahogy a hatályon kívül helyező végzés kifejezetten rámutat, csak az alperes esetleges előadása alapján lehetett volna vizsgálni, hogy a felperesi tevékenység folytán mekkora volt ténylegesen a nála megjelenő előny nagysága és tendenciája a szerződés megszűnését megelőző, illetve azt követő időszakban. Az alperesnek kellett volna tehát előadnia, hogy az általa megjelölt jutalékok olyan ügyfelekhez, illetve szerződésekhez kapcsolódnak, amelyek a felperessel fennálló jogviszonyának megszűnése után

további bevételt ténylegesen nem jelentettek a számára, a szerződés megszűnése utáni időszakra vonatkozó adatokkal ugyanis nyilvánvalóan ő rendelkezett. Ennek hiányában a kiegyenlítés összegét a felperes által valószínűsített adatokból kiindulva kellett meghatározni.

A fentiekre tekintettel a felperes a szerződés megszűnését követő két év viszonylatában tett eleget a bizonyítási kötelezettségének, valószínűsítette a jutalékveszteség összegét. A számítás körében korrekciós tényezőként – a méltányosság körében – a felperesi érvelés alapján azt kellett mérlegelnie bíróságnak, hogy a gazdasági válság hatása folytán a szerződés megszűnésének időpontját követően a szerződés alatti átlagos bevételnél magasabb bevétele származott az alperesnek, ennek okán az elmaradt jutalék éves összege is meghaladta volna az átlagjutalék összegét. A lemorzsolódás mértékének valószínűsítése hiányában, az ezt ellensúlyozó fellendülés mértékére (F/25-27. mellékletek) figyelemmel – a felperes által megjelölt jutalékösszegeből kiindulva – az első két év viszonylatában látott lehetőséget ezért a jutalékveszteséggel arányos kiegyenlítés megfizetésére az ítélet tábla, amelyet mérlegeléssel ezért 2 x 7.960.323 forintban, azaz 15.920.646 forintban határozott meg. Ezen összeg és járulékai megfizetésére kötelezte az alperest a régi Ptk. 301. § (1) bekezdésére figyelemmel.

Egyetértett az ítélet tábla az elsőfokú bíróság jogi álláspontjával a körben, hogy a felperes ezt meghaladóan nem tett eleget a bizonyítási kötelezettségének. A kiegyenlítés Kútv.-ben szabályozott konjunktív feltételei – és az irányelv átültetése folytán az EUB jogértelmezést segítő határozatai – mellett ugyanis az igényérvényesítés eljárásjogi feltételei tekintetében a Pp. bizonyításra vonatkozó rendelkezései irányadók, hiszen a tényállítási és bizonyítási kötelezettségre vonatkozóan a tagállami eljárási autonómia elve érvényesül. A harmadik évtől kezdve a jutalékveszteséggel arányos kiegyenlítés összege a valószínűsítés szintjén sem volt meghatározható, ugyanis csak a felperes tevékenysége folytán létrejött, fennálló szerződések lennének figyelembe vehetők. Ehhez pedig a harmadik évtől kezdődően – a megmaradó ügyfelekre vonatkozó – további tényelődás hiányában nem elégséges annak megjelölése, hogy korábban jutalékot kapott a felperes. A Kútv. 18. § (3) bekezdése alapján az arányosság elvének érvényesülése miatt a felperesnek e körben is konkrét tényelődást kellett volna tennie, nem elégséges ugyanis a kiegyenlítés törvényi maximumának megfelelő összeg követelése azzal, hogy a méltányossági körülmények alapján mérlegeljen a bíróság.

11.

Mindezekre tekintettel az ítélet tábla az elsőfokú bíróság ítéletét a perköltségre is kiterjedően a Pp. 253. § (2) bekezdése értelmében a rendelkező részben foglaltak szerint részben megváltoztatta, egyebekben azt helybenhagyta.

12.

A fellebbezés kisebb részben (43%) vezetett eredményre, ezért az alperes köteles a felperes első- és másodfokú perköltségének arányos részét megfizetni a Pp. 239. §-a alapján alkalmazandó 81. § (1) bekezdése szerint, amely a felperes vonatkozásában a képviselőt ellátó jogi képviselő első- és másodfokú eljárással kapcsolatos ügyvédi munkadíjából, 1.500.000 forint kereseti illetékből, továbbá a hatályon kívül helyező végzésben megállapított 648.000 forint összegű ügyvédi munkadíjból, míg az alperes vonatkozásában az elsőfokú eljárással kapcsolatos munkadíjból, valamint a hatályon kívül helyező végzésben megállapított 648.000 forint összegű jogtanácsosi munkadíjból, így mindösszesen 800.000 forint költségből állt. Az ítélet tábla az ügyvédi munkadíj összegét az elsőfokú eljárás vonatkozásában a bírósági eljárásban megállapítható ügyvédi költségekről szóló 32/2003. (VIII.22.) IM rendelet 3. § (2) és (6) bekezdésében foglaltakra figyelemmel 800.000 forintban, míg a másodfokú eljárásban a 3. § (5) és (6) bekezdése szerint

400.000 forintban állapította meg. Az elsőfokú bíróság által 800.000 forintban megállapított jogtanácsosi munkadíj az ítélet indokolása szerint magában foglalta a hatályon kívül helyező végzésben megállapított jogtanácsosi munkadíjat is, ezért a fellebbezésben előadott további mérséklésére az ítéletábla nem látott lehetőséget, az ugyanis semmiképpen sem volt eltúlzottnak tekinthető. A jogtanácsosi munkadíjra tekintettel azonban áfa nélkül vette figyelembe a perköltség meghatározásakor. Az alperesnek a megismételt másodfokú eljárás során költsége nem merült fel, így az ítéletáblának arról rendelkeznie nem kellett. Ennek okán a felperes vonatkozásában mindösszesen felmerült 3.348.000 forint (1.500.000 kereseti illeték, 648.000 + 1.200.000 ügyvédi munkadíj) perköltség pernyertességgel arányos része és az azzal szemben álló, alperesi perköltség (800.000 forint jogtanácsosi munkadíj) pernyertességgel arányos része különbözetének megfizetésére kötelezte az ítéletábla az alperest (a 3.348.000 43 %-a 1.439.640; a 800.000 57 %-a 456.000; $1.439.640 - 456.000 = 983.640$). A le nem rótt fellebbezési illetékről az Itv. 51. § (1) bekezdése folytán nem kellett rendelkezni.

Budapest, 2020. április 28.

. Sándor Ottó s. k.
a tanács elnöke

. Vasady Loránt Zsolt s. k.
előadó bíró

. Balsai Csaba Zoltán s. k.
bíró